

## Iașul pe harta inovației cuantice?



- în noiembrie va fi lansat Campusul Freeya Mind în parteneriat cu IBM Quantum Network
- O inițiativă care ar putea „revoluționa” Iașul și care ar urma să ducă la crearea în acest oraș a unui nucleu de tineri cercetători specializați în tehnologii cuantice va fi lansată în parteneriat cu IBM Quantum Network la începutul lunii noiembrie
- deschiderea la Iași a Centrului de Inovare Cuantică Freeya Mind Campus a fost anunțată pe LinkedIn de Adam Hammond, Quantum Enterprise Business Leader for EMEA, APAC & Japan



## Piața de carte: Afaceri mai mari, profit mai mic

- cât de bine merge piața de carte?
- pe baza bilanțurilor aferente anului 2023 depuse de editurile ieșene, ultimele date disponibile pe site-ul Ministerului de Finanțe, am realizat o analiză asupra situației financiare

## Cum identifici nevoile de training în companie

- companiile se confruntă cu provocări tot mai mari legate de adaptabilitate, motivație și schimbare constantă
- nevoia creșterii competitivității face dezvoltarea angajaților esențială
- discuțiile frecvente cu managerii de resurse umane din companii antreprenoriale relevă o problemă comună: mulți dintre aceștia nu știu exact care sunt nevoile de dezvoltare ale angajaților lor

## Salariul minim ar urma să urce din ianuarie la 4.050 de lei

- premierul Marcel Ciolacu a anunțat săptămâna trecută o nouă creștere a salariului minim brut pe economie, de la 1 ianuarie 2025
- s-a ajuns la această decizie în cadrul ședinței Comitetului Național Tripartit pentru Dialog Social, care a avut loc pe 16 octombrie, la Palatul Victoria

## Intersecția A7 cu A8, șansă uriașă pentru Pașcani

Pașcaniul ar putea deveni viitorul Sebeș, dacă s-ar finaliza atât autostrada A7, cât și autostrada A8, a afirmat Paul Butnariu, președintele Camerei de Comerț și Industrie Iași, în cadrul unui eveniment organizat recent la Iași de „Ziarul Financiar” și compania de asigurări Omiasig



## Noua clasă de milionari din SUA: instalatorii și electricienii

- Aaron Rice are două logo-uri tatuate pe piciorul stâng: unul de la afacerea de instalații pe care a cofondat-o în urmă cu mai bine de un deceniu și altul de la compania susținută de capital privat, care a cumpărat-o recent
- societățile de investiții au început să achiziționeze servicii la domiciliu precum HVAC (încălzire, ventilație și aer condiționat), dar și firme de instalații sanitare și electrice
- scopul lor este să obțină profit prin gestionarea unor operațiuni mai mari și mai eficiente



## Criza despre care nu vorbim, chiar dacă știm când va avea loc

- în ultima perioadă, subiectul tendințelor demografice negative din România a început să capete din ce în ce mai multă vizibilitate
- cu toate acestea, impactul economic major pe care pensionarea „decreștelor”, o generație de două ori mai numeroasă decât media perioadei, îl va avea este discutat doar dintr-o perspectivă limitată: impactul asupra sistemului public de pensii
- anticiparea corectă a problemelor pe care aceasta pensionare în masa le va crea a dus la lansarea acum 16 ani a sistemului privat de pensii.



Tendențele în estetică sunt spre tot ceea ce înseamnă minim invaziv, prezervarea anatomiei, totul cât mai natural



## din Sumar

• PIB-ul României s-ar putea dubla în următorii zece ani, la 700 miliarde euro: Raportul intitulat „30 x 30. 30 de ani de transformări. 30 de ani de ING” relevă faptul că, în următorul deceniu, ritmul mediu de creștere economică al României va fi între 3% și 3,5% pe an, precum și o inflație medie similară. Specialiștii precizează că una dintre condițiile pentru ca aceste estimări să se îndeplinească este absorbția și utilizarea eficientă, în următorii ani, a celor 28 de miliarde de euro disponibile prin Planul Național de Redresare și Reziliență (PNRR)

Pag. 6

• BCE reduce din nou dobânzile, pe fondul scăderii inflației: Banca Centrală Europeană (BCE) a redus joi dobânzile cu 25 puncte de bază, pentru a treia oară în acest an și în linie cu estimările, pe măsură ce inflația încetinește iar creșterea economică pierde din elan, transmite Reuters. Începând cu data de 23 octombrie, rata dobânzii la facilitatea de depozit va fi redusă la 3,25%, rata dobânzii la operațiunile principale de refinanțare și rata dobânzii la facilitatea de creditare marginală vor fi diminuate la 3,40% și, respectiv, 3,65%, a decis joi Consiliul guvernatorilor BCE.

Pag. 8

• Cum să te protejezi de capcanele imobiliare: Achiziționarea unei locuințe este una dintre cele mai importante investiții din viața unui om. Însă, în contextul imobiliar din România, această decizie poate ascunde multe capcane, cum este și „Schema Nordis”, un scandal imobiliar recent, care ridică semne de întrebare despre integritatea dezvoltatorilor și modul în care se desfășoară proiectele lor. Specialiștii din domeniul imobiliar recomandă o serie de pași esențiali care pot preveni intrarea în capcanele imobiliare.

Pag. 2

# Intersecția A7 cu A8, șansă uriașă pentru Pașcani

Pașcaniul ar putea deveni viitorul Sebeș, dacă s-ar finaliza atât autostrada A7, cât și autostrada A8, a afirmat Paul Butnariu, președintele Camerei de Comerț și Industrie Iași, în cadrul unui eveniment organizat recent la Iași de „Ziarul Financiar” și compania de asigurări Omnisig.

Pașcaniul are potențialul de a deveni un nou Sebeș, însă acest lucru ar fi posibil doar dacă se vor finaliza atât autostrada A7, cât și autostrada A8, a declarat Paul Butnariu, președintele Camerei de Comerț și Industrie (CCI) Iași, în cadrul conferinței „Asigurările, instrument de protecție, dar și de dezvoltare economică. Situația pieței asigurărilor din regiunea Moldova”, organizată la Iași de Ziarul Financiar în parteneriat cu Omnisig.

## Sebeș, investiții străine de peste 100 milioane de euro

Evenimentul s-a desfășurat marțea trecută, prilej cu care Butnariu a explicat că, la fel ca Sebeș, care s-a dezvoltat datorită poziționării la o intersecție de autostrăzi, Pașcaniul ar putea atrage investiții semnificative și ar deveni un nod economic important dacă cele două autostrăzi vor fi finalizate. „Autostrada A7 va crea un avantaj, dar sperăm că Pașcaniul va deveni un viitor Sebeș fiind la o intersecție de autostrăzi”, a subliniat Butnariu. Acesta a spus că municipiul Sebeș a atras investiții străine semnificative, de peste 100 de milioane de euro, mai mult decât întreaga regiune de Nord-Est.

Președintele CCI Iași a atras atenția că lipsa infrastructurii frânează dezvoltarea regiunii Nord-Est, în ciuda potențialului economic uriaș al Iașului și al zonei Moldovei. El a amintit

discrepanțele regionale din România în ceea ce privește investițiile și dezvoltarea economică, în special în domeniul asigurărilor și investițiilor străine directe. „Vă rog să faceți o mare diferență între București, capitala care joacă într-o altă ligă, cu indicatori economici departe față de oricare alt județ ca cifră de afaceri, ca activitate economică. (...) Bucureștiul are cifra de afaceri în domeniul asigurărilor cât jumătate din nivelul întregii țări. Peste 56% din investițiile străine directe din România vin în București, 7% merg în regiunea de Vest a României, celelalte procente, între 5% și 6%, în regiunile de centru și de Sud-Vest ale României. Din această perspectivă, regiunea noastră, în Nord-Estul României vin ca investiții străine 2,8%. Municipiul Sebeș, cu o calitate importantă din punct de vedere al poziționării într-o intersecție de autostrăzi, are investiții străine mai mari de 100 milioane de euro”, a explicat Butnariu în cadrul evenimentului.

## Capitala, cap de listă la economie

Deși diferențele regionale sunt evidente, cu Bucureștiul care domină scena economică, regiunea Nord-Est s-ar putea dezvolta mult în următorii ani, lașă de înțeles Mihai Teacă, CEO Omnisig. El a subliniat importanța asigurărilor ca motor de creștere economică și educație în zonă, indicând că firmele locale și soluțiile personalizate de asigurare vor juca un rol crucial în susținerea acestui progres. „Suntem într-o zonă foarte ambițioasă, eu așa-i zic, e cea mai ambițioasă zonă din punctul de vedere al realizărilor comparativ cu potențialul care există în această zonă și cred că lucrul care poate să ajute la un moment dat la dezvoltare și la educație este partea de asigurări, asigurările. (...) Consider că Iașul, dar și întreaga zonă a Moldovei, sunt foarte importante pentru noi. De ce să venim în zona aceasta? În primul rând investițiile prin firme locale. Este o zonă foarte importantă și trebuie susținută și din punctul de vedere al zonei de asigurări și noi suntem pregătiți cu tot ceea ce înseamnă produse, soluții de asigurare”, a afirmat Mihai Teacă în cadrul evenimentului de la Iași. (Florentina SANDU)

# Turnuri de 20 de etaje lângă eGros

● proiectul imobiliar include atât locuințe, cât și spații pentru învățământ și servicii

Un complex imobiliar de anvergură intră în linie dreaptă pe drumul avizării. Proiectul ce urmează a fi edificat pe Calea Chișinăului între eGros și bd. Metalurgiei a fost afișat pe pagina primăriei ieșene pentru aprobarea Planului Urbanistic Zonal într-o viitoare ședință a Consiliului Local.

## Cum arată complexul pe planșele arhitecților

Pe o suprafață de peste 7,6 hectare urmează să fie construite imobile cu funcțiuni mixte: locuințe colective, învățământ, servicii, birouri, comerț și dotări complementare – se arată în proiectul de hotărâre. Nivelul maxim de înălțime este de 67 de metri, respectiv blocuri de locuințe colective cu 23 de niveluri (subsol, demisol, parter și 20 de etaje). Zona dedicată acestora are suprafața de 5,2 hectare, în timp ce zona destinată spațiilor de învățământ și funcțiilor complementare este de 2 ha.

Spațiile verzi trebuie să acopere minim 30 la sută din suprafață, precizează proiectul de hotărâre.

Sunt prevăzute locuri de parcare amenajate în subteran, pentru mai mult de 1000 de locuințe, dar și la nivelul solului – acestea din urmă pentru vizitatori. În total, peste 2000 de locuri de parcare. Accesul se va face atât prin Calea Chișinăului, cât și de pe bd. Metalurgiei.

## Cine sunt antreprenorii din spatele afacerii

Beneficiarul este firma Office&Logistic SRL, deținută de două companii, Flux SRL și Rom Paper 2000 SRL, patronate de familia Chescu, respectiv de omul de afaceri Cristian Delcea. Așa cum am mai relatat, terenul a fost achiziționat cu câțiva ani în urmă pentru suma de 7,3 milioane de euro.

Suprafața respectivă a făcut parte din fostul Combinat de Fibre Sintetice



(Terom), care a funcționat până acum 20 de ani. După falimentarea combinatului, zona a fost practic abandonată. „Ne-am propus să facem ceva și să implementăm acest proiect pentru comunitatea

ieșeană. Momentan curățăm zona, terenul a rămas neîngrijit, totul a fost lăsat de izbeliște”, declara Cristian Delcea pentru „Ziarul de Iași” la momentul inițierii investiției. (Radu MEȘNIȚĂ)

# Cum să te protejezi de capcanele imobiliare

Achiziționarea unei locuințe este una dintre cele mai importante investiții din viața unui om. Însă, în contextul imobiliar din România, această decizie poate ascunde multe capcane, cum este și „Schema Nordis”, un scandal imobiliar recent, care ridică semne de întrebare despre integritatea dezvoltatorilor și modul în care se desfășoară proiectele lor. Specialiștii din domeniul imobiliar recomandă o serie de pași esențiali care pot preveni intrarea în capcanele imobiliare.

## 1. Verificarea dezvoltatorului imobiliar

Un prim pas crucial este cercetarea amănunțită a dezvoltatorului. O simplă căutare în Registrul Comerțului poate oferi detalii esențiale despre istoric și structura companiei. Lucian Irimia, director financiar al companiei Conest SA, subliniază importanța alegerii unui dezvoltator cu o reputație solidă și cu proiecte finalizate anterior. „Am un alt confort să închei un anteccontract cu o companie cunoscută, cu un istoric solid, decât cu un dezvoltator care construiește pe

persoană fizică”, explică Irimia.

Cazul Nordis demonstrează că un nume mare nu garantează întotdeauna siguranța investiției. Chiar și dezvoltatorii care aparțin operează la scară mare și care au legături cu personalități influente pot cădea în capcana gestionării deficitare a fondurilor și pot lăsa clienții în urmă fără locuințele promise.

## 2. Cine finanțează proiectul?

O întrebare importantă pe care ar trebui să o adreseze orice cumpărător este dacă proiectul imobiliar este finanțat de o bancă. Irimia explică: „Finanțarea bancară asigură cash-flow-ul necesar finalizării construcției, indiferent de vânzări. Dacă un dezvoltator se bazează doar pe avansuri de la clienți pentru a continua proiectul, eu nu mă implic în acel proiect din secundă a doua”.

Dacă un dezvoltator nu poate demonstra că are surse clare de finanțare, acesta poate depinde exclusiv de avansurile clienților pentru a continua construcția. Această situație este riscantă,

mai ales dacă vânzările nu merg conform planului. Un proiect finanțat de o bancă are șanse mai mari să fie dus la bun sfârșit.

## 3. Cine construiește?

Calitatea constructorului este un alt element de siguranță. O companie de construcții cu un istoric solid poate oferi garanții suplimentare că proiectul va fi finalizat conform standardelor și în termenul promis. În cazul proiectelor mari, antreprenorii generali colaborează cu echipe specializate, ceea ce poate asigura un flux de lucru eficient și calitate în execuție.

Dezvoltatorii mai mici, care nu au o experiență vastă sau resurse suficiente, pot întâmpina dificultăți în gestionarea echipelor și a materialelor, ceea ce poate duce la întârzieri și chiar la nerespectarea termenilor contractuali.

## 4. Verificarea documentelor legale

Înainte de a semna un contract, orice cumpărător ar trebui să se asigure că documentele sunt în regulă. Anteccontractele

trebuie semnate la un notar și citite cu atenție. O practică frecventă a dezvoltatorilor este includerea unor clauze care permit creșterea prețului final al locuinței în funcție de fluctuațiile prețurilor materialelor de construcții. „Anteccontractul trebuie citit rând cu rând, chiar dacă este stufos și greu de înțeles”, avertizează Irimia.

Este esențial ca toate documentele legate de teren, autorizațiile de construcție și planurile de execuție să fie verificate cu atenție de către un notar, pentru a evita surprizele ulterioare. Un notar va asigura legalitatea tranzacției și va verifica dacă toate documentele sunt în conformitate cu legea.

## 5. Riscul de insolvență

Cazul Nordis a demonstrat că și un dezvoltator care pare de încredere poate intra în insolvență, lăsându-și clienții într-o situație delicată. În astfel de cazuri, clienții care au achitat avansuri substanțiale riscă să nu își recupereze banii sau locuințele. De aceea, este important ca potențialii cumpărători să se asigure că dezvoltatorul are resurse financiare suficiente pentru a fina-

liza proiectul, chiar dacă vânzările nu merg conform așteptărilor.

Un exemplu pozitiv menționat de Lucian Irimia este proiectul Silk District, care colaborează cu mai multe echipe specializate și dispune de finanțare adecvată. În acest caz, dezvoltatorul poate finaliza proiectul, chiar dacă vânzările inițiale nu sunt suficiente pentru a acoperi toate costurile.

## Concluzie: protejează-ți investiția

Achiziționarea unei locuințe poate părea tentantă atunci când dezvoltatorii promit prețuri avantajoase și condiții de top. Însă, pentru a evita capcanele imobiliare, este esențial ca fiecărui cumpărător să fie bine informat și să ia măsuri de precauție.

Verificarea dezvoltatorului, a surselor de finanțare, a calității constructorului și a documentelor legale sunt pași obligatorii pentru a evita situații neplăcute, precum cele din cazul „Schema Nordis”. Protejarea investiției și asigurarea unui viitor sigur în noua locuință depinde de atenția acordată acestor detalii esențiale. ●



## Conferința „Dezvoltarea Moldovei - proiectul cheie pentru valorificarea potențialului de dezvoltare a României”, un imbold puternic pentru transformarea regiunii

Desfășurată în Sala Voievozilor din Palatul Culturii, conferința „Dezvoltarea Moldovei - proiectul cheie pentru valorificarea potențialului de dezvoltare a României” a adunat nume sonore din sectorul construcțiilor, dar nu numai.

Organizată de Patronatul Proiectanților în Construcții din România împreună cu Banca Națională a României, conferința și-a propus să atragă atenția asupra scopului său principal - acela de dezvoltare economică a României prin promovarea inovației, sustenabilității și eficienței în proiectarea construcțiilor.

Evenimentul a avut două paneluri de discuții care s-au concentrat atât pe lucruri care s-au făcut deja sau sunt în curs de implementare, dar și despre potențial, oportunități de creștere și nu în ultimul rând despre planificare.

Alexandru Fulga, Președintele Patronatului Proiectanților în Construcții, a subliniat rolul important al unei viziuni moderne, adaptată la standardele europene și orientată pe specificul și nevoile de dezvoltare ale fiecărei regiuni în parte. De asemenea el spune că putem privi spre viitor cu optimism, întrucât avem toate premisele necesare să o facem.

În completare, Irina Teslărașu, coordonatorul PPC Regiunea Nord-Est spune că „Moldova are un potențial enorm de dezvoltare, dar se confruntă cu provocări semnificative în ceea ce privește dezvoltarea infrastructurii și atragerea de investiții. Patronatul Proiectanților în construcții dorește să joace un rol central în acest proces, oferind expertiză și soluții inovatoare care să răspundă nevoilor locale. Prin colaborarea cu autoritățile și sectorul privat, putem contribui la transformarea viziunilor de dezvoltare în realitate, asigurând un viitor sustenabil și prosper pentru comunitățile din această regiune.”

La conferință au mai participat reprezentanți ai Băncii Naționale, Federației Patronatelor Societăților din Construcții, Inspectoratului General pentru Situații de Urgență, etc. Ministrul Finanțelor, Ioan-Marcel Boloș, prezent la eveniment a ținut să asigure decidenții din zona de Nord-Est de tot sprijinul ministerului pentru proiectele în lucru sau cele aflate în acest moment doar în stadiu de discuții, în timp ce Ministrul Sănătății, Alexandru Rafla, prezent și el, s-a concentrat pe reliefaarea proiectelor din regiune în care ministerul pe care îl conduce a alocat bani, respectiv pe investițiile care urmează să se facă în infrastructura medicală în perioada următoare.

Legat de subiectul dezvoltării Moldovei au luat cuvântul și Eduard Mititelu, secretar de stat în cadrul Ministerului Investițiilor și Proiectelor Europene, care și-a arătat deschiderea atât pentru discuțiile legate de infrastructură și impactul acesteia asupra regiunii, cât și pentru sprijin în ceea ce privește pașii pentru obținerea resurselor necesare în această direcție.

În sală au mai fost prezenți reprezentanți ai consiliilor județene din întreaga regiune, în frunte cu Costel Alexe care a atras atenția reprezentanților ministerelor că este nevoie de mai multă coordonare, mai multe finanțări, și un sprijin mult mai vizibil pentru Iași și Moldova decât se văd acum.

Evenimentul își dorește să fie un prilej prin care se pun în discuție inițierea și promovarea proiectelor de dezvoltare, în care Patronatul Proiectanților în Construcții din România se angajează să fie un partener activ pentru asta, asigurând o contribuție semnificativă la dezvoltarea economică a României și, în mod special, a regiunilor sale.



ARCADIA  
SPITALE ȘI CENTRE MEDICALE

CENTRUL  
DE SĂNĂTATE  
A SÂNULUI

30% reducere  
acum și la  
următoarele  
mamografii

O dată la 2 ani,  
pe tot parcursul vieții

Activează avantajul tău!

0232 920  
arcadiamedical.ro

# Piața de carte din Iași – vânzări mai mari, profituri mai mici

Mâine începe la Iași a XII-a ediție a FILIT - cel mai mare festival internațional de literatură și traducere din Europa de Est. Timp de cinci zile, în perioada 23 – 27 octombrie, sute de scriitori, traducători și editori își vor da întâlnire cu cititorii lor, din Iași, din România, dar și din străinătate. O parte importantă a programului FILIT este dedicată acțiunilor în liceele și universitățile ieșene, acolo unde se află viitoare generație de scriitori și traducători, dar și cei cărora li se adresează o mare parte din producțiile literare. Cât de bine merge însă piața de carte?

Pe baza bilanțurilor aferente anului 2023 depuse de editurile ieșene, ultimele date disponibile pe site-ul Ministerului de Finanțe, am realizat o analiză asupra situației financiare. Care sunt concluziile, aflați în rândurile de mai jos.

De 12 edii încoace, în fiecare octombrie, FILIT Iași își confirmă anual statutul de cel mai iubit festival de literatură din România. Tot an de an și tot în octombrie mai are loc un eveniment legat de literatură care îi ține în loc pe români, observă prof. **Gabriel Mursa**, de la Facultatea de Economie și Administrarea Afacerilor din cadrul Universității Alexandru Ioan Cuza din Iași:

„An de an, în luna octombrie, România așteaptă cu sufletul la gură acordarea Premiului Nobel pentru Literatură. În acest timp:

- 93,5% dintre români nu cumpără nici măcar o carte pe an
- în medie, un român cheltuie pe cărți trei euro pe an, mai puțin decât pentru un pachet de țigări

- România reprezintă cea mai mică piață de carte din UE
- România are cel mai mic număr de librării pe cap de locuitor din UE

În România, rata analfabetismului funcțional în rândurile absolvenților de gimnaziu este de peste 40%. Și, totuși, an de an, România așteaptă cu sufletul la gură acordarea Premiului Nobel pentru Literatură”, își încheie postarea pe pagina sa de Facebook profesorul Mursa.

Multiplu nominalizat la premiul Nobel pentru Literatură, scriitorul român **Mircea Cărtărescu** nu i-a fost acordat marelui premiu nici în acest an. Românii par însă mai puțin dezamăgiți decât atunci când **Simona Halep** pierdea o finală, sau atunci când **David Popovici** nu reușea să se plaseze pe primul loc în vreuna din marile competiții internaționale. Poate și pentru că timpul investit de românii în urmărirea competițiilor sportive și a comentariilor legate de acestea e mai mare decât cel

dedicat cititului. La prima vedere, cifrele contrazic însă această opinie: după un ușor recul în primul an de pandemie, când cifra totală de afaceri a editurilor din România a scăzut cu 1% față de anul anterior, a urmat o creștere cu 20% în 2021 față de 2020, apoi în fiecare din următorii doi ani cifra de afaceri totală a editurilor a crescut cu circa 9%. Acest fenomen se datorează într-o anumită măsură și faptului că prețurile cărților au urcat destul de mult din cauza inflației, iar acest aspect se vede și în cifra de afaceri, motivul nefiind neapărat vânzarea mai multor cărți.

„Românii sunt pe ultimul loc în Europa la consumul de carte, în ciuda faptului că România a avut una dintre cele mai accelerate creșteri economice din regiune”, scria **Dan Vidrașcu**, CEO, Voxa în studiul „Piața de Carte Digitală din România, Ediția I - Martie 2023”. VOXA, lansată la finalul anului 2021, este prima platformă de audiobook-uri și e-bookuri în limba română.

Studiul realizat de această platformă după primul an complet de activitate aproxima vânzările de carte din România anului 2022 la o valoare de 100 - 110 milioane de dolari anual (circa 500 de milioane de lei) și arăta cum „după ce pandemia le-a diminuat semnificativ veniturile, anul 2022 a fost din nou un an mai complicat pentru jucătorii din piața de carte, reflectând situația de incertitudine de la nivel global. Războiul din Ucraina, inflația în creștere și costurile majore de producție și transport au condus, din nou, la o scădere a vânzărilor de carte. Asociația

Editorilor din Franța a raportat o scădere de 5%, piața americană a înregistrat un minus de 6,5%, iar piața germană de carte a declarat un minus de 2,1%”.

Creșterea prețului hârtiei și a costului forței de muncă s-au reflectat în creșterea prețului cărților. Prin urmare, o cifră mai mare de afaceri realizată în ultimii ani e mai degrabă rezultatul acestor scumpiri, decât a vânzării unui volum mai mare de carte. În același timp, profitul editorilor de carte a scăzut, semn că editurile fac cu greu față conjuncturii economice și a schimbărilor din societate.

Platformele de audiobook-uri au văzut în acest fenomen o oportunitate – iar VOXA a realizat în primul an de activitate venituri de 860.000 de dolari (aproximativ patru milioane de lei) din abonamentele vândute cititorilor de carte digitală sau ascultătorilor de audiobook-uri. Cele patru milioane de lei realizate de Voxa, împreună cu cifra de afaceri de 1.066.691 lei raportată în 2022 de Nemo EPG SRL, care administrează AudioTribes (cel de-al doilea jucător român pe piața de audiobook) reprezintă doar 0,6% din piața de carte din România anului 2022. Cumulat, cei doi competitori și-au dublat cota pe piața totală de carte, după ce în 2021 au avut venituri de 45%, iar Voxa a înregistrat o creștere cu 176% a cifrei de afaceri, în timp ce vânzările editurilor clasice au crescut cu doar 9,2% în 2023 față de 2022.

Problemele adevărate sunt însă reflectate mai degrabă de profituri: Nemo EPG a înregistrat pentru al treilea an la rând pierderi

Top 11 Edituri din Iași - Evoluția principalilor indicatori financiari ai editurilor ieșene în 2023 (față de 2022, conform bilanțurilor depuse)							
Poziție top Iași	Nume firmă	Cifra de afaceri	evoluție cifra de afaceri	Profit	evoluție profit	Nr. angajați	evoluție angajați
1	EDITURA POLIROM SA	29.014.738	0%	1.287.416	-37%	75	3%
2	EDITURA GAMA SRL	11.166.664	-7%	1.853.008	-13%	40	0%
3	ALPHA GROUP SRL	4.274.414	11%	271.988	-13%	19	12%
4	EDITURA GAMA JUNIOR SRL	1.274.324	-2%	616.757	-28%	3	0%
5	EDITURA CARTEA ROMANEASCA EDUCATIONAL SRL	833.909	7%	-16.987	90%	4	-20%
6	DIVERSCART SRL	443.047	16%	59.387	-63%	1	0%
7	EUROBOOK SRL	435.840	-31%	1.461	-99%	3	0%
8	PANFILUS SRL	361.841	0%	69.720	-13%	1	0%
9	LUMEN MEDIA SRL	287.455	-13%	27.334	268%	2	-33%
10	TEHNOPRES MEDIA GRUP SRL	287.107	-3%	26.670	61%	1	0%
11	EDITURA LEBADA NEAGRA SRL	242.828	19%	19.421	-98%	2	0%

surse date: listafirme.ro, lege5.ro

mai mari decât totalul cifrei de afaceri, Voxa a avut pentru prima dată profit (de 2.005 lei), iar profitul total obținut de editorii din România a fost cu 10% mai mic în 2023 decât în 2022 și cu 14% mai mic decât în 2021.

## TOP 11 Edituri din Iași

Anul 2023 nu a fost ușor nici pentru editurile ieșene. Cu ajutorul portalurilor de date financiare listafirme.ro și lege5.ro am încercat să ne dăm seama cât de mare este piața editurilor din acest județ. Ambele portaluri au la dispoziție date din declarațiile de bilanț depuse de firme. Astfel, din 105 companii care au ca obiect principal de activitate editarea cărților, doar 54 figurau ca active anul trecut (restul fiind suspendate, radiate sau în curs de dizolvare). Iar dintre acestea, doar 28 au avut o cifră de afaceri mai mare de un leu în anul 2023. Iar dintre ele, doar patru au avut cifre de afaceri mai mari de un milion de lei.

## Editura Polirom SA

La Iași, lider detașat pe piața editurilor de carte rămâne Polirom SA. Față de anul anterior, editura a înregistrat în scădere ușoară (-0,4%), în timp ce profitul s-a diminuat cu 37% față de 2022. La nivel național, compania a scăzut de pe locul 4 în 2022, pe locul 7 în 2023. Polirom SA este deținută de **Adrian Butucă** (54%), **Silviu Alexandru Lupescu** (17%), **Irina Dolhascu** și **Anca Mihociu** (fiecăre cu câte 13%), precum și de **Viorel Bunduc** (2%) și **Cecilia Alice Boicuc** (sub 1%).

Dintre cele 11 edituri de top din Iași, doar două au făcut

angajări în 2023, iar Polirom, care la finalul anului trecut avea 75 de salariați, a fost una dintre acestea.

## 2 + 4 Editura Gama SRL și Editura Gama Junior SRL

Occupantele locurilor 2 și 4 din Top 11 edituri din Iași sunt companii aparținând cuplului de oameni de afaceri **Diana și Adrian Iulian Mocanu**. Pe locul secund al clasamentului, Editura Gama a realizat în 2023 o cifră de afaceri de peste 11 milioane de lei, în scădere cu 7% față de 2022 și profit de asemenea în scădere (cu 13%). 80% din acțiunile companiei aparțin Dianei Mocanu, iar 20% partenerului ei.

Cât despre Gama Junior, deținută în mod egal de **Diana și Adrian Mocanu**, compania a avut vânzări cu 2% mai mici decât în 2022 și profit cu 235 mai scăzut. Ambele edituri sunt centrate pe copii, iar produsele lor sunt cărți de colorat, povești, instrumente educative de citit la diverse vârste.

Trebuie spus că din cele 11 companii din top, doar patru au avut vânzări mai mari în 2023 decât în anul anterior, iar creșterea în cazul acestora a fost între 7% și 19%. Iar în ce privește profiturile, situația a fost și mai complicată: doar două din cele 11 companii și-au crescut profiturile față de 2022 (iar acestea au fost companiile de pe locurile 9 și 10, care aveau oricum printre cele mai mici profituri înregistrate). A existat însă și o companie care nu a înregistrat deloc profit, ci doar pierderi.

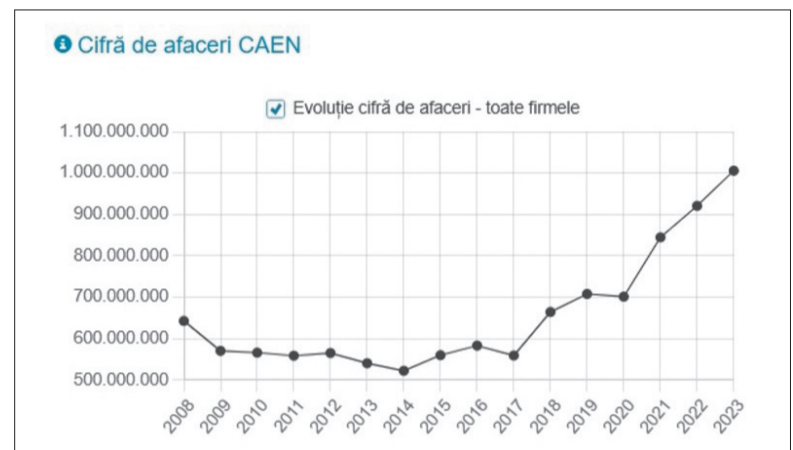
Alpha Group SRL – Locul al treilea în top 11 este ocupat de

editura Alpha Group SRL – companie deținută de **Artur Băluca** (50%) și **Ioan Tudor Tăciuc** (50%). Aceasta a fost a doua companie din top 11 care a făcut angajări în 2023 (+2 salariați). La finalul anului trecut, Alpha Group a reușit să-și refacă efectivul de salariați pe care l-a avut înainte de pandemie (19). Aceasta a fost și una dintre puținele companii care au avut o creștere a vânzărilor (cu 11%). În schimb și în cazul Alpha Group, profitul a scăzut (-13%).

Editura Cartea Românească Educațională SRL – este singura editură din top 11 Iași care e deținută de o persoană juridică. Acționar unic e **Domenico SRL**, iar beneficiarul real e **Vasile Burlui**. Compania sa a fost singura din Top 11 edituri din Județul Iași care a înregistrat pierderi (de 16.987 lei). Totuși, comparativ cu 2022, când pierderile declarate erau de peste 175.000 de lei, situația acestor edituri pare să se fi îmbunătățit. În același timp, cifra de afaceri a crescut cu 7%, ajungând la aproape 874.000 lei în 2023.

Dintre cele 11 edituri de top, una se ocupă, de fapt, cu producția de etichete (**Panfilus SRL**) iar cele mai multe par să-și câștige mai degrabă veniturile din editare și tipărirea de fișe școlare și de cărți pentru copii.

Între timp, la ediția a XII-a a FILIT, scriitorii și traducătorii vor vizita în fiecare zi de festival școli din județul Iași, unde vor provoca la discuție elevii pe teme cât mai atractive. Pentru că piața de carte e susținută acum în mare parte de ei, și tot de către ei ar putea fi salvată. (**Cristina PETRACHE**)



## Dr. Constantin Stan, Cronos Med: Tendințele în estetică sunt spre tot ceea ce înseamnă minim invaziv, prezervarea anatomiei, totul cât mai natural

Astăzi, interesul pentru procedurile estetice este în continuă creștere, iar specialiștii răspund cu soluții inovatoare și personalizate, adaptate cerințelor pentru naturalețe și recuperare rapidă. Femeile, inclusiv din zona Iașului, își doresc tratamente minim invazive, care să le ajute să își păstreze aspectul tânăr, fără a distorsiona trăsăturile naturale. Pentru a afla care sunt tendințele estetice din 2025, tratamentele recomandate pentru un look natural și ce proceduri sunt preferate de ieșene am stat de vorbă cu

reputatul chirurg estetician Constantin Stan, fondator al clinicii Cronos Med, rețeaua numărul 1 de chirurgie și dermatologie estetică din România, prezentă și în ansamblul Palas.

Cu o echipă de medici specializați și aparatul de top, clinica se adresează femeilor care doresc să își îmbunătățească aspectul, evitând excesele sau procedurile invazive. Cronos Med oferă nu doar tratamente estetice de înaltă calitate, ci și o abordare personalizată, bazată pe tendințele internaționale și pe experiența echipei medicale.

### Tendințele estetice în 2025

Finalul anului și începutul lui 2025 stau sub semnul naturaleții și al procedurilor non invazive. Dr. Constantin Stan spune că tendințele sunt spre „tot ceea ce înseamnă minim invaziv, prezervarea anatomiei, recuperare cât mai rapidă, păstrarea firească, totul cât mai natural. Fără să forțăm, fără să distorsionăm ceea ce în mod normal avem ca trăsături, cu tehnici de prevenție în special în aspectul pielii.

**Procedee de radiofrecvență, stimulare termică prin tehnologiile cu micro ace, folosirea acidului hialuronic regenerativ. Este o tendință majoră de respingere a tot ceea ce înseamnă acid hialuronic volumizant, de exemplu, la nivelul buzelor sau la nivelul pomelilor. Toate duc spre ceea ce se numește distorsionarea trăsăturilor feței.**

Legat de procedurile care țin de estetica sânilor, medicul spune că „discutăm de armonizarea sânilor prin proceduri minim invazive. Am adus acum în România

acest program revoluționar, MIA Femtech. Asta înseamnă proteze biocompatibile din super silicon, introduse injectabil, cu o incizie minusculă, anestezie locală, pacienta își poate relua activitatea în aceeași zi, procedură fără folosirea bisturului, a tehnicilor clasice, procedură de zece minute, cu prezervarea totală a țesuturilor și anatomiei sânilor și rezultat natural”.

Aceste tehnici, destinate să ofere soluții estetice eficiente și naturale, sunt aplicabile și în liftingul facial. „Procedurile sunt acum minim invazive, cele de lifting, folosind un sistem de ancorare transcutanată, ridicând fața în același timp, începând cu regiunea temporosprâncenară, regiunea obrazului, continuând cu linia bărbiei și a gâtului, la care adăugăm întotdeauna capacitatea regenerativă pe care o obținem din celulele de origine adipoză cu același scop”, afirmă dr. Constantin Stan

### Procedurile cele mai populare în rândul femeilor din Iași

Femeile din zona Iașului optează pentru soluții personalizate care îmbină estetica cu funcționalitatea. „Cele mai frecvente sunt operațiile la nivelul sânilor, tendința este, și e important să insistăm asupra acestui aspect, de natural, protezele nu se mai aleg în funcție de volum, ci de naturalețe și de proporție”, mărturisește fondatorul Cronos Med.

Dr. Stan subliniază importanța păstrării armoniei naturale a corpului, un

principiu ce a devenit din ce în ce mai apreciat și în rândul pacienților. Alte proceduri populare includ toxina botulinică și acidul hialuronic, proceduri dedicate îmbunătățirii aspectului pielii. „Pe locul doi, procedurile cu toxină botulinică, acid hialuronic și procedurile dedicate pielii, de îmbunătățire, aici avem protocoale dezvoltate special cu tehnologii patentate la nivel mondial, Cronosderm și Med.Cosmetics, însoțite de terapiile cu exozomi.” Pe locul trei, pacienții aleg blefaroplastiile și lifting-urile faciale, urmate de rinoplastie, o operație minim invazivă cu rezultate extrem de naturale.

### Cum se adaptează procedurile la vârstă

Din fericire, inclusiv în Iași se observă o tendință spre aspectul cât mai natural, indiferent de procedurile pentru care femeile se prezintă la clinica Cronos Med. „Este clar, tendința este către natural, cât mai aproape de fire. Să începă devreme, ar fi sfatul meu, la 20-25 de ani, dacă sunt semne de îmbătrânire prematură. Cel mai important, să evite factorii care stresează pielea, expunerea la soare de exemplu, să folosească creme de protecție, de hidratare și, bineînțeles, să adapteze planul terapeutic tipicului de mimică și propriului proces de îmbătrânire, să evite până la renunțare fumatul, apoi să începă proceduri progresive, să nu exagereze cu cantitățile și să se consulte întotdeauna cu specialiștii, dar adevărații specialiști.” recomandă dr.



Dr Constantin Stan

Stan. Acesta atrage atenția asupra faptului că „din păcate, zona Iașului este agreată la propriu de așa-zisi specialiști în medicina estetică. Aceștia recomandă produse de proastă calitate la prețuri mici, produse și servicii neautorizate”.

### Cum răspunde Cronos Med la cerințele pacienților din Iași

Clinica din Palas beneficiază de o echipă de medici profesioniști și de aparatul de ultimă generație, care asigură pacienților o gamă largă de tratamente faciale și corporale, menite să răspundă cererilor specifice ale pacienților. Fondatorul rețelei Cronos Med spune că „din fericire, avem acest privilegiu de a putea aduce, atât din punct de vedere al noutăților tehnologice, cât și din cel medical, cele mai avansate sisteme, produse și proce-

duri în România, iar clinica din Iași nu face excepție. Am adus și aici, de la procedurile faciale medicale și până la terapiile faciale și corporale extrem de eficiente, Hydrafacial, terapiile LED, procedurile cu ultrasunete focusate și radiofrecvență, sistemul propriu cu micro ace Cronosderm, cele de drenaj limfatic, laserele medicale, foarte sigure, de epilare definitivă, tehnologiile de fermitate și stimulare musculară.”

Dacă ar fi să dea un sfat femeilor care își doresc să apleze la aceste tratamente și proceduri, dr. Constantin Stan le-ar spune „să fie atente cu cine face aceste proceduri estetice. Sunt mulți cei care nu au o pregătire medicală și nu știu nici să gestioneze paciențele printr-un plan complex de tratament și nici complicațiile. Cel care face procedura trebuie să fie medic, iar clinica trebuie să fie autorizată.”



# Iașul pe harta inovației cuantice?

● În noiembrie va fi lansat Campusul Freeya Mind în parteneriat cu IBM Quantum Network

O inițiativă care ar putea „revoluționa” Iașul și care ar urma să ducă la crearea în acest oraș a unui nucleu de tineri cercetători specializați în tehnologii cuantice va fi lansată în parteneriat cu IBM Quantum Network la începutul lunii noiembrie. Deschiderea la Iași a Centrului de Inovare Cuantică Freeya Mind Campus a fost anunțată pe LinkedIn de Adam Hammond, Quantum Enterprise Business Leader for EMEA, APAC & Japan.

Dacă vă întrebați ce înseamnă Freeya Mind aveți, probabil, peste 40 de ani. Un adolescent v-ar traduce însă imediat: Expresia „Free ya mind” este o formă colocvială a expresiei „free your mind”, care înseamnă „eliberează-ți mintea”. Aceasta este folosită în general pentru a încuraja pe cineva să renunțe la prejudecăți, limitări mentale sau temeri și să-și deschidă gândirea către noi perspective sau idei. Iar Freeya Mind Campus își propune să antreneze studenții și elevii în utilizarea tehnologiilor cuantice și să-i învețe cum să aplice calculul cuantic în practică.

„Sunt încântat să pot întâmpina cel mai nou Centru de Inovare Cuantică la IBM Quantum Rețea - Freeya Mind Campus susținut de Extensive Network SRL. Situat în orașul universitar Iași, România, Campusul Freeya Mind se va deschide oficial în noiembrie 2024. Este conceput ca un centru științific multidisciplinar, dedicat avansării inovației în fizică, știința informației, medicină, compuși chimici și știința materialelor prin aplicații de calcul cuantic. Studenții, cercetătorii și experții vor colabora într-un mediu conceput pentru a valorifica tehnologia cuantică pentru rezolvarea provocărilor din lumea reală. Această inițiativă își propune să avanseze cercetarea cuantică, să construiască o forță de muncă cuantică, să promoveze dezvoltarea economică și să ofere infrastructura de calcul cuantic necesară pentru a atinge aceste obiective”, oferă Adam Hammond mai multe detalii pe LinkedIn.

De ce este importantă această inițiativă? O spune tot

Hammond: „Noul centru de inovare cuantică IBM al campusului Freeya Mind se va concentra pe colaborări în domeniul crucial, cum ar fi cercetarea materialelor, dezvoltarea unui ecosistem cuantic de top în Europa. Acest ecosistem va valorifica resursele educaționale locale pentru a stimula progresele în știință și tehnologie”. În lume există în acest moment foarte puține centre de inovare cuantică, iar cele din Europa se pot număra pe degete.

Despre domeniile de aplicabilitate ale teoriei mișcării particulelor materiale la scară atomică și despre importanța deschiderii la Iași a acestui centru de inovație cuantică a vorbit, pentru „Ziarul de Business” și Dragoș Grosu, director tehnic Extensive Network, compania menționată de Adam Hammond în postarea sa: „Quantum Innovation Center Iași va fi al treilea în Europa, sunt 18 în total în lume. Vrem să creștem o generație nouă, ne adresăm tinerilor de 14-18 ani să înțeleagă ce e mecanica cuantică. Tehnologiile cuantice permit descoperiri în domenii în care super calculatoarele au nevoie de luni sau săptămâni - tehnologiile cuantice o fac în câteva ore”.

Elevii și studenții recrutați în Freeya Mind își vor putea folosi cunoștințele, potrivit specialistului citat, „în tot segmentul polimerilor, în industria pharma, industria imagistică, în analiza radiografilor, pentru a descoperi tumori sau diferențe între diferite tipuri de cartilaje, de exemplu, dar și pentru protecția plantelor și animalelor, prin dezvoltarea unor tratamente, în industria chimică - prin simulări pentru

descoperirea unor substanțe noi, în cyber-security, criptologie, în zona automotive, pentru descoperirea unor uleiuri sintetice noi dar și pentru parța de self riding”.

Iar domeniile de aplicabilitate nu se opresc aici: în finanțe se poate lucra cu computerele cuantice pentru detecția fraudei și în managementul riscului, în transporturi, ajută la generarea de soluții pentru optimizarea traficului, în energie se pot face cercetări pentru pile de combustie (n.r. = dispozitive care generează energie electrică prin conversia directă a energiei chimice dintr-un combustibil, de obicei hidrogen, în energie electrică, apă și căldură, fără a implica ardere tradițională) și în zona acumulatorilor.

„În 2023 am demonstrat utilitatea cuantică. Computerele cuantice sunt acum mai bune la calculul cuantic decât computerele clasice. Asta înseamnă că le putem folosi astăzi pentru a explora aplicații cu valoare de afaceri pentru utilizatorii noștri. Foaia noastră de parcurs recent extinsă arată cum ne propunem să facem computerele cuantice mai utile în următorii ani, pe măsură ce lucrăm la super calculul central pe cuantic”, se arată pe pagina oficială a gigantului IBM.

Surse neoficiale spun că, în timp ce IBM este partener și participă cu know-how, hardware și cloud pentru calculatoarele cuantice, investiția în Campusul Freeya Mind este complet privată, susținută de mediul bancar românesc și de investitori privați.

Scopul Campusului e ca prin colaborarea cu universitățile ieșene, dar și cu profesori care vor fi invitați să vină din

străinătate și să îi susțină pe tinerii viitori cercetători din „pepișiera” Freeya Mind Campus să se ajungă la crearea de produse, la apariția de noi stat-up-uri inovatoare și de spin-off-uri (spin-off se referă la o nouă companie creată prin separarea unei divizii sau a unei părți dintr-o companie existentă. De obicei, noua companie devine independentă, dar își păstrează legături cu organizația-mamă. Scopul unui spin-off este adesea să permită fiecărei companii să se concentreze pe propriile activități sau să valorifice mai bine anumite resurse. De exemplu, o companie de tehnologie poate să creeze un spin-off pentru o divizie care se ocupă exclusiv de inteligență artificială).

Nu e de mirare că în Germania, la lansarea de marți, 1 octombrie, a primului IBM Quantum Data Center din Europa, cancelarul german Olaf Scholz a fost unul dintre cei care au tăiat panglica.

În angajamentul IBM față de comunitatea cuantică din Europa se arată că „Europa este locul de naștere al fizicii cuantice, iar astăzi organizațiile europene sunt esențiale pentru îmbunătățirea înțelegerii fizicii cuantice și a calculului cuantic. De asemenea, sunt implicați în comunitatea IBM Quantum; peste 80 de organizații europene accesează computerele cuantice IBM în prezent, 850 de dezvoltatori europeni sunt certificați cu înșine de înaltă IBM Quantum și peste 100.000 de cursanți europeni folosesc învățare cuantică IBM”. Sau, cum spune ieșeanul Dragoș Grosu, „Suntem în zilele în care se petrece tranziția de la quantum utility la quantum advantage - e poate echivalent cu descoperi-



Cancelarul german Olaf Scholz (centru foto) a participat marți, 1 octombrie 2024, la inaugurarea în Germania a IBM Quantum Data Center Europa

rea PC-ului acum 45 de ani, cine e de la început are un mare avantaj - va ști cum să folosească calculele cuantice”.

Pentru ca tinerii să-și poată elibera mințile de prejudecăți și să învețe să utilizeze aplicat tehnologii avansate, reprezentanții proiectului trebuie deocamdată să respecte un NDA (Non-Disclosure Agreement = Acord de Confidențialitate). Așa încât, promite directorul de comunicare al proiectului, Cornel Scripcă, mai multe informații privind tehnologiile cu care va fi dotat campusul de la Iași, dar și despre capacitatea și structura campusului, precum și perioadele în care vor începe recrutările elevilor și studenților care se vor putea antrena în Freeya Mind vor fi făcute publice după data de 1 noiembrie.

**Qubiți (qubits):** Într-un computer clasic, informația este stocată în biți, care pot fi 0, sau 1. Într-un computer cuantic, informația este stocată în qubiți, care pot fi 0 și 1 simultan datorită unui fenomen numit superpoziție. Aceasta înseamnă că un qubit poate reprezenta o combinație de 0 și 1 în același timp, oferind o putere de calcul exponențial mai mare față de biții clasici.

**Superpoziție:** Qubiții pot fi într-o stare de superpoziție, ceea ce permite computerelor cuantice să exploreze simultan mai multe soluții la o problemă, în loc să verifice soluțiile una câte una, așa cum fac computerele clasice.

**Împletirea cuantică (entanglement):** Un alt fenomen crucial în computerele cuantice este împletirea cuantică, care permite ca doi qubiți să fie corelați între ei indiferent de distanța fizică dintre ei. Dacă starea unui qubit este modificată, și starea celui alt qubit va fi instantaneu afectată. Aceasta crește capaci-

tatea de procesare și eficiența calculului.

**Interferența cuantică:** Calculatoarele cuantice folosesc interferența cuantică pentru a amplifica soluțiile corecte ale unei probleme și pentru a anula soluțiile incorecte. Aceasta este folosită pentru a ghida sistemul cuantic către răspunsul corect în cadrul unui calcul.

**Calculul cuantic:** În loc să urmeze pași secvențiali, ca un computer clasic, un computer cuantic poate efectua numeroase calcule simultan. Acest lucru îl face extrem de eficient pentru probleme complexe, cum ar fi simularea moleculară, criptografia, optimizarea traficului, sau analiza datelor complexe.

**De-coerența cuantică:** Unul dintre cele mai mari obstacole pentru computerele cuantice este decoerența. Aceasta apare când qubiții interacționează cu mediul înconjurător, ceea ce cauzează pierderea stării lor cuantice. Din acest motiv, computerele cuantice trebuie operate la temperaturi extrem de scăzute (aproape de zero absolut) pen-

tru a minimiza aceste interferențe.

**Avantajele computerelor cuantice:** Pot rezolva probleme complexe care ar dura ani pentru un computer clasic în câteva minute sau ore. Simularea interacțiilor chimice complexe și proiectarea de noi medicamente. Descoperirea și optimizarea de materiale noi. Îmbunătățirea algoritmilor de machine learning și inteligență artificială. Avansarea în domeniul criptografiei, oferind atât amenințări, cât și soluții pentru securitatea cibernetică.

**Dezavantaje și provocări:** Tehnologia este încă în stadiu experimental și limitată de erorile cauzate de decoerență. Costurile sunt foarte ridicate pentru a construi și menține astfel de computere. Există încă multe obstacole de depășit pentru a face calculatoarele cuantice practice la scară largă. În concluzie, un computer cuantic promite să rezolve probleme imposibile pentru calculatoarele clasice, dar mai are un drum lung până la utilizarea sa generală în industrie și afaceri. (Cristina PETRACHE)

## Salariul minim ar urma să urce din 2025 la 4.050 de lei

● „Situția nu o să fie deloc roz! Toți se plâng”

Premierul Marcel Ciolacu a anunțat săptămâna trecută o nouă creștere a salariului minim brut pe economie, de la 1 ianuarie 2025. S-a ajuns la această decizie în cadrul sesiunii Comitetului Național Tripartit pentru Dialog Social, care a avut loc pe 16 octombrie, la Palatul Victoria. Antreprenorii sunt devastați, iar contabilii o confirmă: „Nu este deloc roz ce se întâmplă! Iar noi suntem puși la mijloc între stat și angajatori și încasăm palme și dintr-o parte și din alta, cum s-ar zice.”

**Este a treia creștere a salariului minim într-un an**

Noua mărire a salariului minim brut pe țară, la 4.050 de lei, verbalizată recent de premierul Marcel Ciolacu, a creat un val de nemulțumiri și îngrijorări în mediul privat, perfect justificate, cred unii contabilii din Iași. De altfel, aceștia au calculat deja și cu cât va rămâne angajatul în mână, după majorare, pentru a nu-și face speranțe prea mari. „Clar sunt semnale negative! Creșterea cu salariul minim îi îngreunează și mai mult. Deja sunt depășiți cu toate taxele! Nimeni nu a fost încântat dintre cei cu care am vorbit despre asta, mai ales că majoritatea dintre antreprenorii sunt micuți și trec de la o lună la alta cu bugetele și le dau peste cap cu totul. În afară de mărirea salariului minim care, în mare parte, se duce la stat, angajatul la doar 55% din această mărire, o să mai crească și TVA-ul, o să mai crească și impozitul pe venit, deci angajatorul o să fie împovărat cu mult mai multe taxe decât în 2024”, a transmis, pentru Zdl, Adina Plugaru Pascal, expert contabil la Corpul Experților Contabilii și Contabililor (CECCA) Iași. Plugaru este de

parere că această majorare a venit mult prea brusc și că aceste cheltuieli se vor susține foarte greu: „De trei ori a crescut salariul minim în 2024! Adică, am plecat de la 3.300 (...). Creșterea este foarte mare! Au fost ani când se mărea o dată la doi, trei ani. Și cu 200 sau 300 de lei. Dar anul ăsta e prea mult per angajat! Adică 1.000 de lei aproape! Am înțeles, ne aliniem cu salariul din Europa, dar la noi prețurile nu sunt ca în Europa, clienții nu au puterea de cumpărare ca în Europa (...). Toți se plâng, toți sunt dați peste cap, nu știu cum o să facă față cheltuielilor, cum o să reziste. Situația nu este deloc roz! Iar noi suntem puși la mijloc între stat și angajatori și încasăm palme și dintr-o parte și din alta, cum s-ar zice.”

**„Foarte multe fabrici de confecții din țară au închis deja”**

Mulți antreprenori din industria textilă și de confecții din Iași s-au pronunțat împotriva acestor măriți salariale încă din vara acestui an, după ce au fost

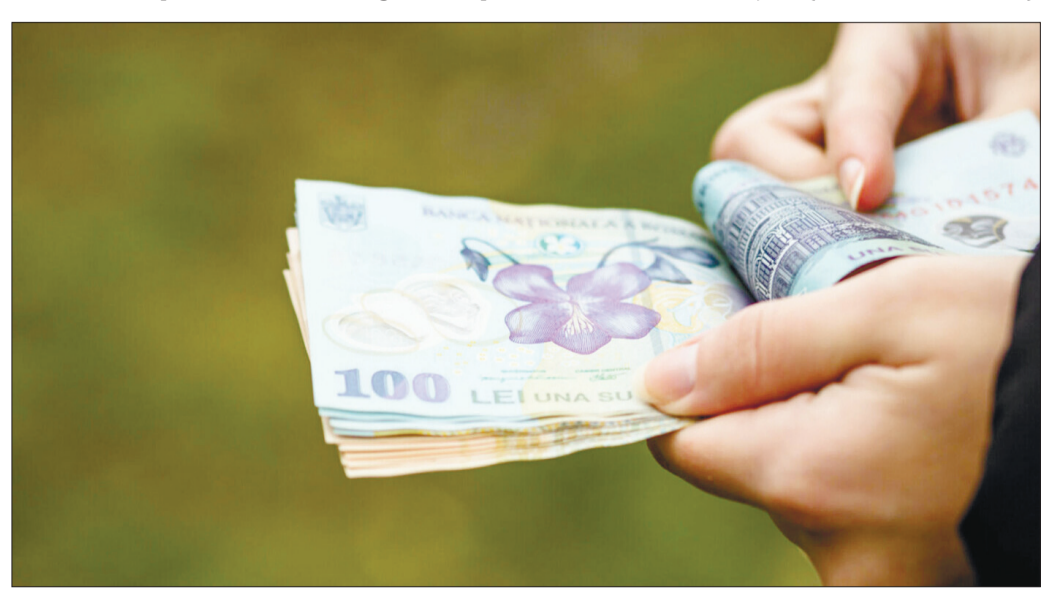
puși în fața unor majorări greu de gestionat. „In industria noastră, în cheltuielile unei companii, costurile salariale sunt undeva între 60 și 70%. Vă dați seama că, în momentul în care ai astfel de costuri îți vine o mărire cum a venit acum din partea Guvernului, într-un an de zile, pe salariul minim, lucrurile te duc în pagubă și nu ai altă variantă decât să închizi, lucru care se întâmplă. Foarte multe fabrici de confecții din țară au închis deja. Eu știu că la mine, de exemplu, vin tot felul de solicitări, dacă nu ne interesează să preluăm fabrici de confecții din toată țara. Pentru că nu mai am cum să ducă aceste costuri”, spunea în luna august, pentru „Ziarul de Business”, creatoarea de modă Irina Schrotter.

**Ce a spus premierul pe Facebook despre mărirea salariului minim**

Zilele acestea, într-o postare pe Facebook, Executivul a anunțat creșterea salariului minim brut la 4.050 de lei, precizând că decizia a fost agreată împreună cu

reprezentanții sindicatelor și patronatelor. Premierul a informat, de asemenea, că s-a ajuns la un acord privind menținerea scutirii de taxe pe cei 300 de lei din salariul minim. „Am stabilit, azi, în Comitetul Național Tripartit, de la 1 ianuarie 2025, salariul minim va fi 4.050 de lei. Într-un astfel de traseu salarului minim european! Respectăm directiva europeană care arată că această valoare trebuie să se încadreze între 47 și 52 la sută din salariul minim european (România va fi la 47%)”, a scris premierul într-o postare pe Facebook.

Oficialii din Guvern au precizat că s-au prezent partenerilor sociali analize care fundamentează creșterea salariului minim brut pe țară în plată, începând cu anul viitor. „Urmare a analizelor și debaterilor cu reprezentanții sindicatelor și patronatelor a fost agreată majorarea salariului minim de la 3.700 de lei lunar la 4.050 de lei lunar, precum și menținerea facilității de scutire de la plata impozitului și contribuțiilor sociale a sumei de 300 de lei lunar”, după cum au informat aceștia. (Ana-Maria DOBRE)



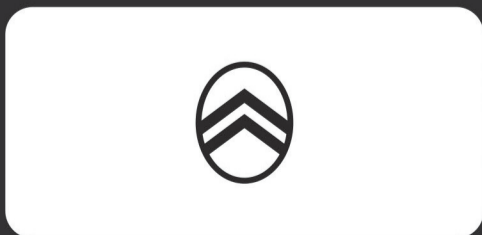
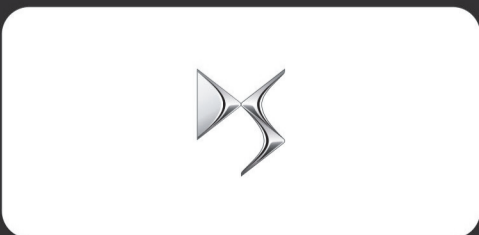
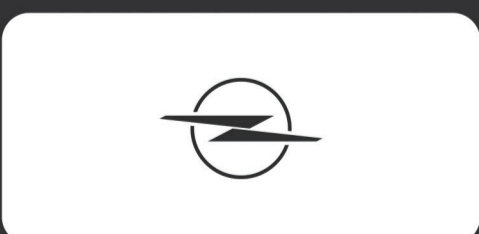
☎ 0232 933 | 📍 Iași, Bld. Tudor Vladimirescu | 🌐 mallauto.testergroup.ro



**MALL AUTO**  
Centro  
o divizie Tester Grup

## Cele mai mari reduceri ale verii sunt aici!

Acum este momentul ideal să faci o alegere inteligentă și avantajoasă.



☎ 0232 933 | 📍 Iași, Bld. Tudor Vladimirescu | 🌐 mallauto.testergroup.ro

## Cum identifici nevoile de training în companie

Astăzi companiile se confruntă cu provocări tot mai mari legate de adaptabilitate, motivație și schimbare constantă. Nevoia creșterii competitivității face dezvoltarea angajaților esențială.

Totuși, discuțiile frecvente cu managerii de resurse umane din companii antreprenoriale relevă o problemă comună: mulți dintre aceștia nu știu exact care sunt nevoile de dezvoltare ale angajaților lor.

Această incertitudine poate proveni din lipsa unor procese structurate pentru evaluarea nevoilor de training și din faptul că managerii de HR sunt adesea chemați să rezolve această provocare fără să aibă prea multe informații.

### 1. Provocările identificării nevoilor de training

În mediul antreprenorial, unde resursele sunt limitate și prioritățile operaționale sunt mereu în prim-plan, companiile pot deveni atât de preocupate de valorificarea oportunităților încât nu-și aloacă timp pentru training-ul angajaților.

Este ca și cum veniturile oricum vor crește chiar dacă „Popescu” nu mai este relevant profesional deoarece nu știe să interacționeze asertiv cu clienții, să facă up-selling sau cross-selling, să cunoască specificațiile unui nou produs, să folosească un CRM, etc. Este bun pentru că a fost bun și pentru „că-i al nostru”.

De cele mai multe ori, în astfel de companii cursurile de perfecționare sunt organizate ca răspuns la inițiative izolate venite din partea managerilor, fără o strategie coerentă de dezvoltare. Acest lucru poate duce la un cerc vicios, în care angajații participă la traininguri punctuale, dar fără a avea o viziune clară asupra setului de competențe necesare pentru viitor.

Una dintre cele mai frecvente cauze ale acestui deficit este absența unui plan de dezvoltare pe termen lung. Fără o viziune clară asupra direcției

companiei, HR-ul se poate trezi în situația în care nu știe care sunt competențele necesare pentru a atinge obiectivele de afaceri pe termen mediu și lung.

Această confuzie poate proveni dintr-o neînțelegere a rolului pe care angajații îl joacă în realizarea acestor obiective sau pentru că aceste obiective nu sunt clar definite și corelate la competențele necesare care să le susțină realizarea.

### 2. Riscul lipsei de training pentru start-up-uri

Pentru companiile la început de drum, care au în echipă cu o mână de oameni, prioritățile operaționale pot eclipsa nevoia de dezvoltare a angajaților. În aceste organizații, investirea în traininguri este adesea percepută ca o cheltuială, nu ca o investiție.

Astfel, multe dintre aceste companii își limitează potențialul de creștere, deoarece nu reușesc să dezvolte competențele esențiale ale echipei. În cazul lor nu este vorba despre achiziția de programe ample, ci despre trimiterea punctuală a unor colegi la cursuri deschise profesioniștilor din diverse companii, care ținesc dezvoltarea unor competențe specifice.

În lipsa unor astfel de inițiative de dezvoltare, start-up-urile riscă să întâmpine dificultăți în gestionarea creșterii, în adaptarea la schimbările pieței și în menținerea unei culturi organizaționale sănătoase.

Fără o echipă bine pregătită, start-up-urile pot întârzia în implementarea de soluții inovatoare, pierzând astfel avantaje competitive. Așadar, investiția în training nu doar că susține creșterea, ci și fortifică sustenabilitatea pe termen lung.

### 3. Riscul lipsei de training în companiile mature

Pe de altă parte, companiile care au atins un anumit nivel de maturitate, dar care nu investesc în trainingul și dezvoltarea angajaților se pot confrunta cu riscuri semnificative. Deși pot părea stabile pe termen scurt, lipsa unei strategii de dezvoltare a competențelor angajaților poate duce la stagnare. Companiile care nu își sprijină

echipele în dobândirea de noi abilități se pot trezi că echipa și-a atins limitele, în ciuda oportunităților disponibile.

Fără o investiție constantă în training, companiile mature pot pierde, de asemenea, avantajul competitiv, deoarece angajații nu vor putea ține pasul cu noile tehnologii și de piață. Acest lucru poate duce la o scădere a productivității și la o capacitate redusă de inovare. Mai mult, angajații pot deveni demotivați, simțind că nu li se oferă oportunități de creștere profesională, ceea ce poate duce la o creștere a fluctuației de personal.

În acest context, este important ca managerii de HR să colaboreze strâns cu echipele de management pentru a defini clar obiectivele pe termen lung și competențele necesare pentru a le atinge.

O astfel de abordare nu doar că îmbunătățește performanța individuală a angajaților, dar contribuie și la consolidarea unei culturi organizaționale bazată pe învățare și dezvoltare continuă.

### 4. Strategii pentru identificarea nevoilor de training

#### a. Evaluarea periodică a performanței

Un proces de evaluare periodică a performanței poate oferi informații valoroase despre punctele forte și slabe ale angajaților. Managerii de HR pot utiliza aceste evaluări pentru a identifica zonele în care angajații au nevoie de sprijin suplimentar. De asemenea, evaluările oferă o bază clară pentru stabilirea obiectivelor de dezvoltare individuală.

Prin evaluarea performanței, se pot cartografia clar lacunele din setul de competențe necesare pentru îndeplinirea sarcinilor, facilitând astfel crearea unui plan de training personalizat. Această abordare ajută la îmbunătățirea continuă a competențelor și la menținerea unui nivel ridicat de performanță.

#### b. Sondaje și chestionare

Realizarea de sondaje și chestionare pentru angajați poate ajuta la identificarea nevoilor lor de dezvoltare. Aceste instrumente le permit angajaților să își exprime

dorințele și să ofere feedback cu privire la competențele pe care consideră că le-ar putea dezvolta. Sondajele pot include întrebări referitoare la abilitățile dorite, dificultățile întâmpinate în sarcinile curente și aspirațiile de carieră.

Prin colectarea acestor informații, companiile pot ajusta ofertele de training pentru a răspunde nevoilor reale ale angajaților. În plus, aceste sondaje contribuie la crearea unei culturi organizaționale deschise și orientate spre dezvoltare.

**c. Discuții cu managerii**  
Colaborarea cu managerii pentru a discuta despre nevoile echipelor lor este esențială. Aceștia pot oferi perspective unice asupra abilităților necesare pentru a îndeplini obiectivele specifice ale fiecărei echipe. În cadrul acestor discuții, managerii pot identifica atât competențele existente, cât și cele care necesită îmbunătățiri sau actualizări.

Discuțiile regulate între HR și managerii de echipă ajută la alinierea nevoilor de training cu strategiile organizaționale și contribuie la dezvoltarea unui plan de formare eficient. Astfel, echipele devin mai bine pregătite pentru a atinge performanțe înalte și pentru a depăși provocările din piață.

**d. Observația directă**  
Observarea angajaților în acțiune poate oferi o înțelegere profundă a abilităților lor. Managerii de HR pot participa la întâlniri sau la sesiuni de lucru pentru a identifica abilitățile care trebuie dezvoltate. Acest tip de observație permite o evaluare în timp real a competențelor și a comportamentului profesional al angajaților.

Prin observarea directă, HR poate vedea cum se aplică cunoștințele dobândite în practică și poate identifica eventualele lacune. Această abordare oferă o perspectivă autentică și completă asupra nevoilor de dezvoltare, permițând o intervenție rapidă și eficientă în sprijinul angajaților.

#### e. Analiza tendințelor din industrie

Monitorizarea schimbărilor din piață, cum ar fi noile tehnologii sau cerințele în schimbare ale clienților, oferă informații esențiale pentru formarea



Constantin Măgdalina

angajaților. Este important să se analizeze tendințele din industrie și să se identifice competențele emergente. Acest lucru poate ajuta companiile să se pregătească pentru viitor și să își ajusteze strategiile de training în consecință.

O companie care investește în abilitățile necesare pentru creșterea din viitor poate rămâne competitivă și poate profita de oportunitățile apărute. Adaptarea rapidă la tendințele din industrie este esențială pentru a menține o forță de muncă flexibilă și bine pregătită.

### 5. Crearea unui plan coerent de training

După identificarea nevoilor de training, următorul pas este crearea unui plan de training coerent. Acest plan trebuie să includă obiective clare, metode de livrare a trainingului și modalități de evaluare a eficienței acestuia. De asemenea, este esențial să se stabilească un buget care să reflecte importanța dezvoltării angajaților în cadrul strategiei organizaționale.

Companiile ar trebui să considere diversitatea metodelor de training disponibile, de la workshop-uri și cursuri online până la mentorat și sesiuni de coaching. Această diversificare poate ajuta la satisfacerea nevoilor diverse ale angajaților și la îmbunătățirea implicării lor în procesul de învățare.

Deșigur identificarea nevoilor de training în companiile antreprenoriale este o provocare complexă, dar esențială pentru succesul pe termen lung al organizațiilor. Fără o strategie bine definită și un plan de dezvoltare a competențelor, companiile riscă să piardă avantaj competitiv.

Prin colaborarea strânsă între HR și management, precum și prin implementarea unor procese de evaluare eficiente, companiile pot asigura nu doar dezvoltarea angajaților lor, ci și viitorul lor succes.

**Constantin MĂGDALINA,**  
Expert Tendințe și  
Tehnologii Emergente

## Criza despre care nu vorbim, chiar dacă știm când va avea loc

În ultima perioadă, subiectul tendințelor demografice negative din România a început să capete din ce în ce mai multă vizibilitate. Cu toate acestea, impactul economic major pe care pensionarea „decrețelor”, o generație de două ori mai numeroasă decât media perioadei, îl va avea este discutat doar dintr-o perspectivă limitată: impactul asupra sistemului public de pensii. Anticiparea corectă a problemelor pe care aceasta pensionare în masa le va crea a dus la lansarea acum 16 ani a sistemului privat de pensii. Aș îndrăzni să spun că este singura măsură care știu să fi fost luată în România prin analiza și anticiparea unei megatendințe. În rest, deciziile de reformă sau corecție au fost luate integral reactiv, doar atunci când simptomele ignorării unor evoluții pe termen mediu sau lung, altminteri previzibile, au început să producă efecte nefaste. Spre exemplu, obiectivul convergenței nivelului de trai al românilor cu cel al țărilor avansate ar fi fost de așteptat, nu-i așa, să ducă la o creștere susținută a puterii de cumpărare. Nu ar fi trebuit să așteptăm ca aeroportul Otopeni să fie tranzitat de dublul numărului de pasageri pentru care a fost proiectat pentru a demara un proiect de extindere a lui. Nu ar fi trebuit să așteptăm ca orașele și drumurile să fie copleșite de automobile pentru a începe să găsim soluții care necesită, iată, ani buni pentru a fi aplicate. Nu ar fi trebuit să așteptăm explozia consumului de energie în contextul încălzirii generalizate pentru a constata că nu ne putem produce singuri întreaga energie de care avem nevoie. Iar exemplele ar putea continua.

Ignorarea unor megatendințe evidente încă de acum 10-15 ani ne face ca, astăzi, să investim bani în kilometri de autostradă în timp ce alte țări investesc masiv în noile megatendințe ale secolului 21: energie verde, digitalizare sau inteligență artificială.

Din păcate, chiar și megatendința evoluției demografice negative nu pare să fie înțeleasă în integralitatea sa, așa cum o arată focalizarea exclusivă pe provocările viitoare ale siste-

mului public de pensii. De fapt, mai există o consecință extrem de serioasă, care presupune soluții chiar mai complexe decât lansarea unui sistem privat de pensii.

Un număr substanțial mărit de pensionari nu va avea nevoie doar de mijloace financiare pentru o viață decentă. Deoarece bătrânețea nu aduce doar venituri mai mici, ci și un risc de îmbolnăvire mai mare. După o regulă „de trei simplă”, generații de două ori mai numeroase de pensionari vor dubla presiunea asupra sistemului de sănătate din țară. Adică, asupra aceluși sistem care, chiar și în condițiile actuale, cu greu face față cererii fără a compromite calitatea.

Merită remarcată o diferență extrem de importantă. Pentru sistemul public de pensii, o generație de pensionari de două ori mai numeroasă ridică o singură problemă: finanțarea bugetului de pensii. În schimb, pentru sistemul de asigurare a sănătății, provocarea este dublă. Pe de o parte, și în acest caz, va fi necesară alocarea de resurse net superioare în bugetul asigurărilor de sănătate. Însă, doar banii nu vor fi suficienți câtă vreme capacitatea de furnizare de servicii nu va crește pe măsura cererii. Asta înseamnă că putem ști încă de pe acum ca, în următorii 5-6 ani, va fi nevoie de investiții rapide și substanțiale în scopul asigurării de resurse suplimentare: policlinici, spitale, medici, asistente, care să poată prelua fluxul ridicat de pacienți care vor proveni din rândul „decrețelor” în vârstă.

Va reuși sistemul public de sănătate să facă față? Problemele serioase pe care sistemele publice de sănătate le au și chiar și în țările mult mai dezvoltate ne îndeamnă la scepticism. O soluție credibilă nu poate fi elaborată fără cooptarea sectorului privat în efortul investițional necesar: iar un astfel de demers poate fi făcut prin cel puțin două modalități.

În primul rând, este vorba de sprijinirea dezvoltării rețelelor private de servicii de sănătate. Un astfel de demers ar presupune stimularea cererii pentru serviciile sistemului privat de sănătate prin creșterea accesibilității lui pentru categorii



Radu Crăciun

cât mai largi ale populației. Aceasta ar necesita introducerea unui sistem multipilon (similar sistemul de pensii publice și private) care, pe lângă sistemul asigurărilor publice de sănătate, să includă și asigurări obligatorii de sănătate furnizate de asiguratorii specializați. O creștere a cererii pentru servicii private de sănătate va fi urmată natural de creșterea investițiilor în sector, în scopul creșterii capacității și gradului de sofisticare a serviciilor private.

Un al doilea mod ar fi implicarea companiilor private (care nu activează în sectorul sanitar) în (co)finanțarea sistemului public de sănătate, pe lângă sistemul asigurărilor publice de sănătate, să includă și asigurări obligatorii de sănătate furnizate de asiguratorii specializați. O creștere a cererii pentru servicii private de sănătate va fi urmată natural de creșterea investițiilor în sector, în scopul creșterii capacității și gradului de sofisticare a serviciilor private.

Nu în ultimul rând, va fi necesară o politică susținută de atragere a personalului medical în România, fie ca vorbim de întoarcerea romanilor plecați, fie ca vorbim de naturalizarea specialiștilor din alte țări.

Criza sistemului medical din România indusă de îmbătrânirea „decrețelor” nu este cea criză economică, despre care toată lumea vorbește, dar nimeni nu știe exact când se va întâmpla. În acest caz, putem pune degetul pe calendar.

**RADU CRĂCIUN**

## Nou în Family Market Miroslava: dm drogerie markt și Stay Fit Gym

Cu tot mai puțin timp la dispoziție și tot mai multă apetență pentru shopping, consumatorii se îndreaptă spre formatele de retail care le răspund nevoilor și care se află în vecinătatea casei. Conform unui raport publicat de CBRE anul acesta, 40% din totalul suprafeței închiriate de retail din România este compus din centre comerciale de proximitate. Două astfel de proiecte au fost dezvoltate de IULIUS, la Iași: Family Market Bucium și Family Market Miroslava. Fiind gândite astfel încât să răspundă nevoilor comunității, cele două au un mix personalizat de retaileri, care le permit clienților o eficiență deosebită și un timp propriu. De curând, la etajul Family Market Miroslava au fost inaugurate două locații

cerute de locuitori, sala de fitness Stay Fit Gym și drogheria dm drogerie markt, semn că retailerii sunt atenți la potențialul pe care îl au zonele din afara orașelor, cu mulți locuitori, dar deficiente la capitolul servicii imediate.

Primul magazin din zona metropolitană a Iașului a retailerului dm drogerie markt, una dintre cele mai mari rețele de drogherie din Europa, s-a deschis, săptămâna trecută, la etajul Family Market Miroslava. Locația are o suprafață de peste 450 mp, și aici clienții găsesc produse dintr-o varietate de segmente: beauty, sănătate, copii, îngrijirea casei, produse pentru animalele de companie, textile, dar și cele sezoniere sau în ediție limitată. Întreaga gamă este

completată de selecția extinsă de produse BIO și ecologice, precum și mărci proprii dm, renumite pentru calitate și sustenabilitate. O altă schimbare în cerințele consumatorilor s-a resimțit când aceștia s-au îndreptat spre practicarea sportului mai aproape de casă, dorindu-și un centru de fitness în localitate. Family Market a răspuns prompt acestei noi necesități, prin inaugurarea, în primăvară, a Stay Fit Gym.

Sala de fitness și aerobic este dispusă pe o suprafață de 800 mp și este dotată de peste 50 de echipamente de top. Pe lângă aparatura profesională, care îi ajută pe clienți să își antreneze fiecare grup muscular, la Stay Fit Gym se organizează și clase de grup, susținute de traineri specializați: Cycling Fartlek,

Zumba, Total body workout, Cycling high endurance, Yoga, Circuit, Abs & Arms, Pilates și HIIT. „Comuna Miroslava este o zonă tânără, cu un nivel ridicat de trai, dar care nu era deservită de o sală de fitness, ceea ce a făcut să fie o alegere ideală pentru noi. Această zonă este în plină dezvoltare, cu o comunitate dinamică și o creștere constantă a populației, ceea ce ne asigură o bază de clienți potențială”, a declarat Alexandru Lascăr, CEO Stay Fit Gym.

Conceptul Family Market aduce în mijlocul comunității o varietate de produse și servicii, care include supermarketul Auchan, brandul fashion Sinsay, dar și o serie de antreprenori și producători locali și naționali cu servicii utile zilnic.



# PIB-ul României s-ar putea dubla în următorii zece ani, la 700 miliarde euro

România ar putea intra în top 10 economii din Uniunea Europeană (UE), iar în următorii zece ani Produsul Intern Brut (PIB) ar putea ajunge la 700 miliarde euro, de treizeci de ori mai mult decât în 1994, conform previziunilor publicate, recent, de ING Bank România.

Raportul intitulat „30 x 30. 30 de ani de transformări. 30 de ani de ING” relevă faptul că, în următorul deceniu, ritmul mediu de creștere economică al României va fi între 3% și 3,5% pe an, precum și o inflație medie similară. Specialiștii precizează că una dintre condițiile pentru ca aceste estimări să se îndeplinească este absorbția și utilizarea eficientă, în următorii ani, a celor 28 de miliarde de euro disponibile prin Planul Național de Redresare și Reziliență (PNRR)

**PIB-ul țării era de doar 26,6 miliarde de euro în 1994**

„Economia României a traversat o perioadă de transformări profunde în ultimii 30 de ani, iar PIB-ul a crescut de la aproximativ 26,6 miliarde de euro în 1994 până la aproape 357 de miliarde de euro în 2024.

**Schimbările structurale ale economiei, investițiile străine și aderarea la Uniunea Europeană au condus la o creștere economică accelerată în ultimele trei decenii. În ritmul unei creșteri reale a PIB de 3 - 3,5% în următorii zece ani, estimările noastre arată că PIB-ul României s-ar putea dubla și ar putea ajunge la 700 de miliarde de euro, ceea ce ar însemna ca România să intre în topul celor mai puternice zece economii din Uniunea Europeană”,** a declarat, în comunicatul citat, Valentin Tătaru, economist-șef la ING Bank România.

Analiza de specialitate arată că, în ultimii 30 de ani, creșterea economică a României a reușit să conducă la performanțe notabile prin comparație cu cele ale altor state europene. Spre exemplu, dacă în 1994 PIB-ul României era de peste trei ori mai mic decât cel al Portugaliei, în 2024 economia României va depăși PIB-ul Portugaliei cu aproximativ 30%.

Totodată, tranziția către economia de piață, în perioada 1990-2000, perioada de boom economic dintre 2000 și 2008 (când PIB-ul României a înregistrat o creștere medie anuală de 6,1%), criza financiară și recuperarea economică ulterioară (2009-2014), expansiunea post-criză (2014-2020) și revenirea post-pandemică (2021-2024) au fost principalele etape ale dezvoltării economiei



românești din ultimele trei decenii.

**Salariul mediu net a crescut de la 72 de euro la peste 1.000 de euro**

„În ultimii 30 de ani, salariul mediu net a crescut de la echivalentul a 72 de euro

în 1994 la peste 1.000 de euro în 2024. Numărul de angajați din România a scăzut cu peste 20% în ultimele trei decenii ca urmare a restructurărilor realizate de marile companii de stat și a migrației externe a peste 3,6 milioane de români. Cel mai redus

număr de salariați din economie fost înregistrat în 2011, când pe piața muncii s-au resimțit pe deplin efectele crizei financiare din 2008-2009, iar România a ajuns la 4,3 milioane de angajați. Anul acesta, efectul salariaților a atins un maxim al ultimilor 25 de ani,

cu 5,16 milioane de salariați la jumătatea lui 2024”, se menționează în raport.

Potrivit sursei citate, în sectorul sănătății, cheltuielile publice au crescut cu un ritm mai accelerat. Astfel, dacă în 1994 cheltuielile publice cu sănătatea erau la circa 2% din PIB (față de media

europene de 6%), în ultimii ani a crescut în jurul valorii de 5%. „Prin urmare, în ultimele trei decenii speranța de viață a crescut de la 69 de ani (în 1994) la 76 de ani (în 2024), însă tot este sub media UE (de peste 80 de ani)”, se notează în document.

În ceea ce privește spațiul locativ, în România numărul de locuințe a crescut cu 25%, în ultimii 30 de ani, iar la finalul anului 2023 au fost consumate peste 9,7 milioane de locuințe.

**O locuință medie poate fi achiziționată în București în 8,5 ani față de 16 în Budapesta**

„Pe lângă numărul locuințelor, a crescut și dimensiunea acestora. De la o suprafață medie de 34 metri pătrați/locuință în 1994, s-a ajuns la aproape 48,8 metri pătrați în 2023, adică cu 43% mai mult față de 1994. În București, timpul mediu pentru achiziționarea unei locuințe de 55mp este de aproximativ 8,5 ani, iar în Cluj Napoca de 12 ani, în comparație cu peste 18 ani în Praga sau 16 ani în Budapesta”, subliniază analiza ING Bank România. ING Bank România este parte a ING Group, instituție financiară internațională globală, care oferă servicii bancare unui număr de peste 38 de milioane de clienți individuali, companii sau instituții din peste 40 de țări. Înființată în anul 1994, ING Bank România este în prezent o bancă universală, ce oferă servicii și produse pentru peste 1,8 milioane de clienți din trei segmente de business: persoane fizice (Retail), companii IMM-uri & Mid-Corporate și Wholesale Banking

## Valoarea producției agricole a ajuns la aproape 110 miliarde de lei, cu doar 0,6% mai mult față de anul anterior

Valoarea producției agricole a crescut anul trecut cu 0,6%, comparativ cu anul precedent, totalizând 109,89 miliarde de lei prețuri curente, potrivit datelor definitive publicate marți de Institutul Național de Statistică (INS). Producția vegetală a crescut în 2023 cu 2,1%, până la valoarea

de 66,26 miliarde de lei în prețuri comparabile, în timp ce producția animală a scăzut cu 2,5%, consemnând o valoare de 40,65 miliarde de lei.

Potrivit statisticii, producția vegetală deține și în anul 2023 ponderea cea mai mare (60,3%) în struc-

tura valorii producției ramurii agricole, în scădere față de anul anterior cu 5,3 puncte procentuale (pp). Valoarea producției vegetale, în anul 2023 față de anul 2022, a înregistrat creșteri în regiunile de dezvoltare Vest (+15 pp), Nord-Vest (+10,7 pp), Nord-Est (+9 pp), Sud-Est

(+5,2 pp), Sud-Vest Oltenia (+3,3 pp), Centru (+2,3 pp). Scăderi au fost înregistrate în regiunile de dezvoltare: Sud-Muntenia (-11,7 pp) și București-Ilfov (-5,4 pp).

În anul 2023, comparativ cu anul 2022, valoarea producției animale a înregistrat creșteri în regiunile de dezvoltare Centru și Vest (+1 pp), iar în celelalte regiuni de dezvoltare a înregistrat scăderi cuprinse între 22 pp și 3,1 pp. Valoarea serviciilor agricole a înregistrat creșteri în regiunile de dezvoltare Centru (+41,3 pp), Nord-Vest (+30,6 pp), Vest (+18,7 pp), București-Ilfov (+13,5 pp), iar în celelalte regiuni de dezvoltare a înregistrat scăderi cuprinse între 22,2 pp și 1,6 pp. Conform statisticii, producția vegetală are ponderea cea mai mare în producția ramurii agricole în toate regiunile de dezvoltare ale țării, cu valori cuprinse între 53,1% (regiunea de dezvoltare Centru) și 69,3% (regiunea de dezvoltare Sud-Vest Oltenia).

INS precizează că, în analiză, nu este inclusă regiunea de dezvoltare București-Ilfov, nesemnificativă din punct de vedere al ponderii în valoarea producției ramurii agricole la nivel național. În anul 2023 față de anul 2022, structura valorii producției ramurii agricole a înregistrat principalele creșteri în regiunile de dezvoltare Nord-Vest, Centru, Nord-Est (+1,1 pp) și Vest (+0,8 pp). Cele mai importante scăderi au fost înregistrate în regiunile de dezvoltare Sud-Muntenia (-3,4 pp) și Sud-Vest Oltenia (-0,5 pp). În structura producției vegetale din anul 2023, ponderea cea mai mare revine regiunilor de dezvoltare: Sud-Muntenia (21,5%), Sud-Est (16,5%) și Nord-Est (14,8%), în timp ce, în structura producției animale a aceluiași an, ponderea cea mai mare o au regiunile de dezvoltare: Nord-Est (20%), Nord-Vest și Centru (15,3%), Sud-Muntenia (14,8%) și respectiv Sud-Est (12,6%).

## Dăianu: A crede că poți să faci consolidarea fiscal-bugetară numai pe partea de cheltuieli este o ineptie

Consolidarea fiscal-bugetară, de a aduce deficitul de la 7-8% la 3%, nu se poate face doar prin reducerea cheltuielilor, e o ineptie, a declarat, în cadrul conferinței „Banking Forum”, președintele Consiliului Fiscal, Daniel Dăianu.

„Nu poți să ai o consolidare bugetară care înseamnă că, de la un deficit între 7 și 8%, ca să nu spun 8%, un deficit pe cash, să-l aduci la reperul de 3% din PIB. De fapt, ca să crești spațiul fiscal trebuie să te duci către 2% din PIB, având în vedere și presiunile pe buget care vor crește în anii viitori. Gândiți-vă și dumneavoastră: înseamnă 5% din Produsul Intern Brut consolidare fiscal-bugetară. A crede că poți să faci numai pe partea de cheltuieli este o ineptie. N-ai cum. Să ne uităm la bugetul României cât de friv este, cu cele mai joase venituri. Trebuie să judeci contextul și să vezi lucrurile cum se leagă. România a realizat convergență economică substanțială în raport cu media din Uniunea Europeană. PIB-ul pe locuitor, la paritatea puterii de cumpărare este aproximativ 80% din media Uniunii Europene. În largă măsură, această convergență s-a datorat investițiilor publice și private, dacă ne uităm la media acestora în ultimii 20 de ani. Economia are în continuare probleme structurale. Sigur că toate economiile au probleme structurale, dar vorbind în termeni genetici nu este lămuritor. Marea problemă a noastră este că ne confruntăm cu un sindrom al deficitului gemene și cu un dezechilibru major al balanței comerciale”, a transmis Dăianu, la evenimentul organizat de Financial Intelligence.

Președintele CF susține că România are o datorie publică încă rezonabilă, de 50% din PIB. „Tara are o datorie publică încă rezonabilă și în acest cluster de opt state care au intrat sub incidența procedurii de deficit excesiv,



noi avem o situație bună. Împreună cu Polonia și Slovacia, avem sub 60%. Noi avem în jur de 50% din PIB. Este o datorie publică menționată și de agențiile de rating și e foarte bine că fac așa (...). În ceea ce privește, însă, deficitul bugetare, în 2024 probabil vom avea cel mai înalt deficit, pentru că vom avea și impactul complet al reformei sistemului de pensii și sunt și alte presiuni (...). Nu se poate fără consolidare fiscal-bugetară, care nu înseamnă să mai tai câteva cheltuieli aici, altele acolo... Nu merge asta (...). Am spus și în discuțiile cu agențiile de rating și chiar cu unii experți de la Comisia că, în 3-4 ani, nu poate fi realizată consolidarea bugetară, pentru că am zdruncina foarte tare economia și n-ar suporta asemenea socuri”, a explicat Daniel Dăianu.

În ceea ce privește intenția Guvernului de a negocia cu Comisia Europeană acordarea unui termen de șapte ani pentru ajustarea deficitului bugetar, economistul consideră că acesta este un termen „rațional”. „Acesta e orizontul cu care ar dori Guvernul României să opereze această consolidare. Sunt două trasee, potrivit noului cadru de guvernare fiscală, unul de patru ani și unul de șapte ani pentru țările care au de realizat un asemenea proces atât de anevoios. Eu cred că e mai rațional, având în vedere rezistența din societate,

## Cererea pentru închirierea de spații de birouri a scăzut cu 25%

Cererea totală de spații de birouri moderne închiriate în București a scăzut cu 25%, în trimestrul al treilea al acestui an față de aceeași perioadă din 2023, până la 236.000 de metri pătrați, iar cererea pentru noi contracte de închiriere s-a diminuat cu 11%, arată o analiză de specialitate, publicată recent. Potrivit datelor Colliers, cu toate acestea, pe fondul eforturilor companiilor de a aduce angajații mai des la birou, perspectivele pe termen mediu rămân pozitive.

De asemenea, consultanții în imobiliare observă că, în anumite zone din București, se mențin indiciile de tranziție către o piață mai favorabilă proprietarilor. „Anul 2024 marchează trei trimestre consecutive fără finalizări de noi proiecte de birouri moderne, ceea ce reprezintă cea mai lungă perioadă fără livrări din 2005 încoace. Având în vedere că singurul proiect care va fi livrat cu certitu-

dine în următorii doi ani este AFI Loft, cu peste 16.000 de metri pătrați, programat să fie finalizat la sfârșitul acestui an, consultanții Colliers se așteaptă ca piața să se echilibreze considerabil. Totuși, deși există semne de tranziție către o piață a proprietarilor în anumite zone din București, rata generală de neocupare rămâne la aproximativ 15% la nivelul întregului oraș”, se arată în cercetare.

În același timp, piața este dominată de chiriași, care ocupă suprafețe cuprinse între 1.000 și 2.000 de metri pătrați.

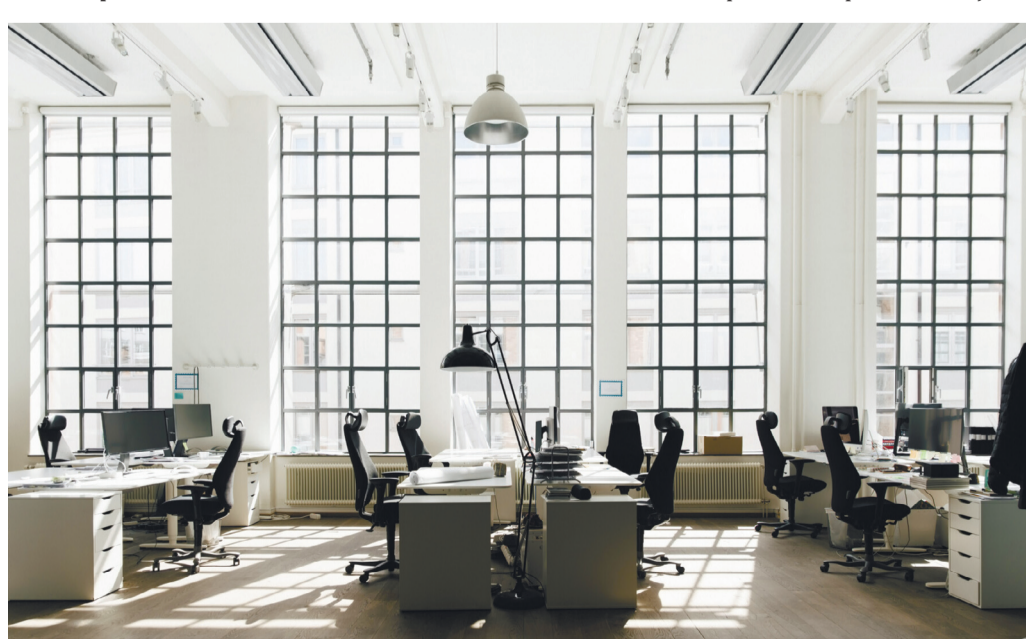
„În ultimii doi ani, urmând un trend pe care-l mai vedem și în alte țări din Europa Centrală și de Est, cum ar fi Polonia, reinnoirile au reprezentat o parte mai mare a cererii decât de obicei, de până la aproximativ 50% din tranzacțiile de închiriere semnate în București, deoarece multe companii au amânât decizi-

ile privind contractele de închiriere a birourilor din cauza incertitudinii legate de munca hibridă. Pentru comparație, în anii dinaintea pandemiei, ponderea reinnoirilor a fost, în medie, de 28% pe an, scăzând

până la 19% în 2011 și 22% în 2019”, notează specialiștii.

La nivel general, în al treilea trimestru al acestui an, față de intervalul similar din 2023, cererea totală de spații de birouri moderne închiri-

ate în București a scăzut cu 25%, până la 236.000 de metri pătrați, iar cererea pentru noi contracte de închiriere s-a diminuat cu 11%, la 82.000 de metri pătrați. Colliers este unul dintre liderii globali în servicii de consultanță imobiliară și de management al investițiilor. Cu operațiuni în 66 de țări, cei 22.000 de specialiști lucrează împreună pentru a oferi consultanță de specialitate pentru clienți.



# Noua clasă de milionari din SUA: instalatorii și electricienii

Aaron Rice are două logo-uri tatuate pe piciorul stâng: unul de la afacerea de instalații pe care a cofondat-o în urmă cu mai bine de un deceniu și altul de la compania susținută de capital privat, care a cumpărat-o recent.

Puține afaceri sunt la fel de esențiale pentru clienți ca firmele locale de instalații, încălzire sau aer condiționat — mai ales în locuri precum Tucson, Arizona, unde Rice lucrează, iar locuitorii au suferit din cauza temperaturilor de peste 37 de grade Celsius în majoritatea zilelor din această vară, scrie Wall Street Journal.

De ani de zile, Rice, în vârstă de 43 de ani, a fost sceptic față de investitorii din afara statului care au încercat să-i cumpere compania. Presupunerea că majoritatea nu știau prea multe despre meseriile calificate sau despre clienții săi și că erau interesați doar să facă bani. Totuși, în 2022, când a fost abordat de o companie locală de HVAC susținută de capital privat, și-a schimbat părerea, gândindu-se că aceștia înțelegeau afacerea.

**Valul de investiții creează o nouă clasă de milionari în toată țara**

„Meseriile sunt muncă grea. Pentru mulți din societatea de azi, ridicarea unei lopeți este ceva străin”, spune el pentru WSJ.

Totuși, în zilele noastre, capitalul privat nu este un jucător străin în domeniul meseriilor calificate. Companiile de investiții au început să achiziționeze servicii la domiciliu precum HVAC (încălzire, ventilație și aer condiționat), dar și firme de instalații sanitare și electrice. Scopul lor este să obțină profit prin gestionarea unor operațiuni mai mari și mai eficiente.

Expansiunea lor marchează o schimbare majoră, mutând firmele de servicii la domiciliu de la operatori familiați, oferindu-le acestora sume de șapte sau opt cifre. Spre deosebire de generațiile anterioare, când

proprietarii predau afacerile copiilor sau angajaților, acum mulți antreprenori aleg să vândă. Valul de investiții creează o nouă clasă de milionari în toată țara, iar proprietarii de afaceri mici spun că acest lucru contribuie la reabilitarea imaginii muncii cu unelte.

„Nu trebuie să mergi în Silicon Valley pentru a avea o carieră de succes și oportunități antreprenoriale”, spune Brian Rassel, partener la Huron Capital din Detroit, care se concentrează pe investiții în companii de servicii.

Dacă locuiești într-o zonă metropolitană mare, există șanse mari ca una dintre mașinile de service pe care le-ai văzut să fi trecut recent printr-o schimbare de proprietar. Potrivit datelor de la PitchBook, investitorii de capital privat au achiziționat aproape 800 de companii HVAC, de instalații și electrice din 2022. Iar acestea sunt doar cele mai mari tranzacții; multe achiziții mai mici nu sunt urmărite, iar vânzătorii sunt reticenți în a dezvălui detalii despre sumele primite.

„Toată lumea deține astăzi o afacere HVAC în spațiul capitalului privat”, spune Adam Hanover, președintele Redwood Services, citat de WSJ. Compania de servicii la domiciliu, susținută de capital privat, a cumpărat afacerea lui Aaron Rice în 2022 și a fuzionat-o cu Rite Way, o companie HVAC mai mare din Tucson, achiziționată de Redwood cu un an înainte. Redwood a achiziționat 35 de companii în ultimii patru ani. Acestea variază de la afaceri mai mici (cum ar fi cea a lui Rice), pe care Redwood spune că le cumpără în întregime pentru aproximativ 1 milion de dolari, până la companii mai mari (cum ar fi Rite Way), cu o evaluare medie de aproximativ 20 de milioane de dolari, în care Redwood preia pachetul majoritar.

Meseriile au oferit de mult timp salarii orare solide pentru muncitorii fără studii superioare și sunt, de asemenea, platforme de lansare pentru cei cu ambiții antreprenoriale mai mari. În cazul lui Rice, acesta a avut probleme cu dependența și a petrecut cinci ani în închisoare pentru trafic de metamfetamine înainte de a



co-fonda afacerea sa de instalații în 2012, împreună cu partenerul său de afaceri, Mike Nagal. Specializată în inspecția și repararea canalizărilor, la momentul vânzării, compania avea 18 angajați și aducea venituri de aproximativ 3 milioane de dolari pe an.

Deși nu plănuia să vândă, Rice și Nagal au fost atrași de faptul că afacerea lor va deveni parte dintr-o altă firmă locală și că Redwood își dorea ca foștii proprietari să păstreze o parte din acțiuni și să aibă un cuvânt important în management. Rice continuă să lucreze ca manager al departamentului de canalizări la Rite Way și intenționează să rămână acolo până la pensionare, peste șapte ani, la vârsta de 50 de ani — un moment pe care îl așteaptă cu nerăbdare. Cofondatorul său a rămas, de asemenea, în companie.

„Vreau să vânez, să pescuiesc, să beau bere și să

gătesc carne”, spune Rice, adăugând că vânzarea companiei i-a oferit mai multă liniște pentru familia sa. Pentru investitorii de capital privat, strategia este una folosită în industrii variate, de la spălătorii auto la azilurile de bătrâni: achiziționează afaceri pentru a crea jucători mai mari și pentru a îmbunătăți marjele de profit prin adăugarea de know-how managerial, eficiență administrativă și bugete sporite pentru marketing și recrutare. Criticii modelului de capital privat spun că acest lucru poate duce la creșterea prețurilor pentru consumatori și la reducerea concurenței, dar alții susțin că poate îmbunătăți calitatea serviciilor și crește profitul.

**Construirea unui imperiu**

Noua proprietate a fost beneficiată pentru Rite Way. Sub conducerea Redwood, compania a crescut de la

venituri anuale de 30 de milioane de dolari la aproximativ 70 de milioane. De-a lungul drumului, Rite Way a achiziționat companii pentru a se extinde dincolo de HVAC, oferind și servicii de instalații sanitare și electrice. Mai mult capital a ajutat compania să își extindă baza de clienți și să adaugezeci de milioane de servicii suplimentare, să crească numărul de angajați, să lanseze un program de ucenicie pentru a pregăti noi muncitori și să îmbunătățească instruirea în vânzări pentru tehnicieni. Redwood a adus, de asemenea, contabilitate pentru a analiza cu atenție profitabilitatea.

Proprietarii de afaceri mici sunt adesea prea ocupați pentru a jongla cu o astfel de gamă de sarcini sau practică prețuri care sunt învechite cu ani. Redwood își analizează prețurile trimestrial pentru a se asigura că sunt aliniate la piață. Dacă

prețul unei șuruburi crește, aceasta se reflectă în factura clientului.

„A eliminat mult stres din afacere”, spune Rick Walter, fostul proprietar al Rite Way. La 67 de ani, Walter deține încă 25% din companie și a fost de acord să rămână ca președinte pentru câțiva ani. După aceea, plănuiește să se bucure de pensionare alături de soția sa și de casa lor de vacanță din Colorado, cumpărată cu banii obținuți din vânzarea companiei.

„Această afacere mi-a luat 60 până la 70 de ore pe săptămână ani de zile”, spune Walter. „Ajungeam să stau până la 9 sau 10 seara, vânzând sisteme de încălzire și răcire, iar soția mea m-a sprijinit mereu.”

Noua deceniu în urmă, nu din zece proprietari de afaceri mici din meseriile calificate care căutau o oportunitate de a vinde doreau să se retragă și să încheie totul,

spune Ted Polk, director la Capstone Partners, o firmă de investiții din Boston. În prezent, tot mai mulți nu doresc să renunțe. Aproximativ o treime dintre aceștia sunt antreprenori care doresc să rămână alături de companie și să găsească modalități de a o dezvolta.

„Văd că ceea ce pot face singuri este o fracțiune din ceea ce ar putea face dacă ar avea pe cineva alături care să le spună: «Te ajut să cumperi aceste companii»”, spune Polk, care a realizat tranzacții în domeniul meseriilor calificate între 30 de milioane și peste 200 de milioane de dolari. „În scurt timp, ajungi să conduci un imperiu.”

Și muncitorii beneficiază financiar, spune Graham Weaver, fondatorul Alpine Investors, o firmă de capital privat din San Francisco. Alpine, un investitor timpuriu în companiile HVAC, afirmă că tehnicienii din

companiile achiziționate primesc o creștere de 20% a salariului în primul an, în mare parte printr-o combinație de salarii mai mari, bonusuri și comisioane. Firma a consolidat peste 200 de companii din 43 de state într-o platformă de servicii mai mare, Apex, care a realizat afaceri în valoare de 2,2 miliarde de dolari în ultimul an.

Datorită interesului crescând din partea investitorilor, Weaver afirmă că oricine are ambiții antreprenoriale ar trebui să se uite cu atenție la meseriile calificate, care oferă venituri constante din activități precum deblocarea toaletei, repararea cazanelor și instalarea de noi unități de aer condiționat.

„Poți construi o afacere care va valora între 10 și 30 de milioane de dolari și vei avea o listă pregătită de cumpărători”, spune el. „Acum zece ani, nu existau cumpărători.”

Totuși, unii muncitori afirmă că atunci când capitalul privat cumpără companiile lor, ajung să promoveze sisteme noi clienților, în loc să repare simplu ceea ce nu funcționează. Presiunea de a face vânzări este mai puțin satisfăcătoare decât efectuarea de reparații reale, spun unii în forumurile online.

**Curajul și visul american**

Vânzarea poate fi și o experiență dulce-amăruie. Dana Spears a cofondat o companie HVAC în Land O'Lakes, Florida, în 2006 și a devenit unic proprietar în 2008, când compania avea 14 angajați, iar ea avea doar 4.000 de dolari în bancă. Când a lovit pandemia, investitorii din afara au realizat importanța afacerilor esențiale ca a ei. Din 2020, a primit peste 100 de oferte de cumpărare.

Spears, în vârstă de 51 de ani, a rezistat vânzării pentru că îi era teamă pentru cei 100 de angajați ai săi. „Am angajați care au lucrat pentru mine timp de 16 ani”, spune ea. „Nu vreau ca asta să fie o vânzare peste noapte și ei să rămână fără locuri de muncă.” Totuși, în jurul ei, capitalul privat cumpără companiile rivale, iar ea simțea că nu mai putea ține pasul.

Traducere și adaptare din Wall Street Journal

## Peste trei sferturi dintre companii se așteaptă ca bugetul pentru investiții în securitatea cibernetică să crească

Peste trei sferturi (77%) dintre companiile responsabile la un sondaj realizat de PwC la nivel global se așteaptă ca bugetul lor pentru investiții în securitatea cibernetică să crească în următorul an, din cauza extinderii vulnerabilităților din utilizarea inteligenței artificiale generative (GenAI), dar și a tehnologiei cloud și a Internet of Things (dispozitive conectate). Potrivit Global Digital Trust Insights 2025, aproape o treime (30%) dintre organizații se așteaptă ca bugetele să crească cu 6-10% anul viitor, în timp ce o cincime (19%) estimează o majorare cu 11% sau mai mult.

**Ce așteptări au companiile**

„Deși există așteptarea ca bugetele să crească, studiul confirmă o situație cunoscută - de multe ori, comunicarea dintre ofițerii de securitate informatică și directorii generali ai societăților unde aceștia lucrează continuă să fie dificilă acolo unde prioritățile cibernetice nu sunt discutate în termeni de cost, oportunitate și risc. Rezultatele sondajului din acest an evidențiază, de exemplu, că există diferențe semnificative în percepția



celor două funcții asupra capacității companiilor lor de a se conforma reglementărilor în zona de securitate informatică. Ofițerii de securitate informatică sunt în prima linie. Răspunsurile lor sunt mai puțin optimiste decât răspunsurile directorilor generali în ceea ce privește capacitatea organizațiilor lor de a respecta cerințele de conformitate privind inteligența artificială, reziliența și infrastructura critică”, a declarat Mircea Bozga, partener, în cadrul PwC România, citat într-un comunicat al companiei.

Firmele interviewate consideră că investițiile în securitatea cibernetică reprezintă un factor cheie de diferențiere în vederea obținerii unui avantaj competitiv, 57% dintre acestea

menționând încrederea clienților și 49% integritatea și loialitatea brandului ca fiind principalii factori determinanți pentru astfel de investiții. În paralel, reglementările privind securitatea cibernetică sunt, de asemenea, un motor al investițiilor - 96% raportând că astfel de reglementări le-au crescut bugetele de investiții în ultimele 12 luni.

Primele patru atacuri cibernetice considerate cele mai îngrijorătoare sunt amenințările legate de cloud, hacking și scurgere de informații, breșele terților și atacurile asupra dispozitivelor conectate. Ca răspuns la problemele de securitate cibernetică cu care se confruntă, 78% dintre companiile interviewate spun că au crescut investițiile în GenAI în ultimele 12 luni, iar

72% au majorat investițiile în gestionarea riscurilor de guvernanta AI.

**Valorificarea GenAI a devenit foarte importantă**

Deși valorificarea GenAI a devenit foarte importantă pentru strategiile de reziliență cibernetică, organizațiile se confruntă cu mai multe provocări atunci când încorporează această tehnologie, care provine în special din cauza sistemelor/proceselor existente în companie (39%) și din lipsa unor politici interne standardizate care să reglementeze utilizarea acesteia (37%), precizează sursa citată. PwC 2025 Global Digital Trust Insights este un sondaj realizat în perioada mai - iulie 2024 în rândul a peste 4.000 de executivi din domeniul afacerilor și tehnologiei din 77 de țări și teritorii. Distribuția regională este următoarea: Europa de Vest (30%), America de Nord (25%), Asia Pacific (18%), America Latină (12%), Europa Centrală și de Est (6%), Africa (5%) și Orientul Mijlociu (3%). PwC este o rețea de firme prezentă în 151 de țări cu mai mult de 360.000 de profesioniști ce oferă servicii în domeniul auditului, consultanței fiscale și consultanței pentru afaceri.

## Economia chineză a înregistrat o creștere de 4,6%

Autoritățile chineze au dat vineri publicității noi date statistice care arată că, în perioada iulie-septembrie 2024, a doua economie a lumii a înregistrat cea mai slabă performanță de la începutul lui 2023, în pofida numeroaselor eforturi ale Beijingului de a stabiliza o economie afectată de un consum anemic și o criză în sectorul imobiliar, transmite AFP. Biroul Național de Statistică a anunțat că Produsul Intern Brut a crescut cu 4,6% în ritm anual în trimestrul al treilea, pe fondul unui „mediu extern complicat și dificil... precum și al noilor probleme de dezvoltare economică internă”.

Chiar dacă este vorba de o performanță ușor mai bună decât creșterea de 4,5% așteptată de analiști, totuși este mai puțin decât avansul de 4,7% înregistrat în trimestrul al doilea al acestui an. Și mai important, aceasta cea mai slabă performanță economică înregistrată de la începutul lui 2023, când China tocmai pusese capăt politicii sanitare 'zero Covid' care a paralizat deplasările și consumul, ceea ce a afectat și activitatea economică. De la un trimestru la altul, economia chineză a înregistrat o creștere de 0,9% în trimestrul al treilea, comparativ cu un avans de 0,7% în trimestrul aprilie-iunie, și sub estimările analiștilor care mizau pe un avans de 1%.

Există însă și unele semnale încurajatoare, de exemplu vânzările cu amănuntul, principalul indicator al consumului gospodăriilor, au

înregistrat o creștere de 3,2% în ritm anual în septembrie, după un avans de doar 2,1% în luna august. Aceste semnale dau un motiv de speranță după datele dezamăgitoare privind inflația, investițiile și comerțul.

În contextul încetinirii economice, autoritățile de la Beijing au anunțat mai multe măsuri în ultimele săptămâni, în ideea atingerii țintei oficiale de creștere, de aproximativ 5%, stabilită pentru întregul an 2024. Printre aceste măsuri se numără reducerea dobânzilor, în special pentru creditul imobiliar existent și pentru și relaxarea restricțiilor la achiziționarea de locuințe. Guvernul de la Beijing a dat asigurări că are „încredere deplină” în realizarea obiectivelor de creștere anuală.

Însă observatorii, analiștii și investitorii nu sunt de aceeași părere și așteaptă mai multe ajutoare financiare directe pentru relansarea activității.

Principala motiv al încetirii economiei chineze îl reprezintă criza persistentă din sectorul imobiliar. Mult timp motorul de creștere al economiei chineze, sectorul imobiliar trece în prezent printr-o perioadă dificilă, cu dezvoltatori imobiliari îndatorați, construcții nefinalizate și prețuri care scad, chiar și în marile orașe. De exemplu, în luna septembrie prețul locuințelor noi a scăzut, în ritm anual, numai din două din cele 70 de orașe mari și medii analizate, a informat vineri Biroul național de statistică.

Autoritățile de la Beijing au anunțat că vor acorda

credite în valoare de peste 500 de miliarde de euro proiectelor imobiliare nefinalizate. De asemenea, au promis că vor facilita renovarea a un milion de locuințe, o altă măsură destinată să stimuleze activitatea în sectorul construcțiilor. Datele privind PIB-ul semnalează că obiectivul Beijingului, vizând o creștere economică de aproximativ 5% în 2024, „va fi dificil de atins”, dacă nu va avea loc o inversare a tendinței până la finalul anului, susține Zhang Zhiwei, analist la Pinpoint Asset Management. „Va trebui să așteptăm cel puțin până în noiembrie pentru a avea o imagine mai bună, deoarece rezultatul alegerilor din SUA este unul din factorii care influențează politicile Beijingului”, a adăugat Zhang Zhiwei.



## BCE reduce din nou dobânzile, pe fondul scăderii inflației

Banca Centrală Europeană (BCE) a redus joi dobânzile cu 25 puncte de bază, pentru a treia oară în acest an și în linie cu estimările, pe măsură ce inflația încetinește iar creșterea economică pierde din elan, transmite Reuters.

Începând cu data de 23 octombrie, rata dobânzii la facilitatea de depozit va fi redusă la 3,25%, rata dobânzii la operațiunile principale de refinanțare și rata dobânzii la facilitatea de creditare marginală vor fi diminuate la 3,40% și, respectiv, 3,65%, a decis joi Consiliul guvernatorilor BCE.

BCE nu a oferit niciun fel de indicii privind viitoarele decizii de politică monetară, repetând că deciziile sale vor fi luate de la o reuniune la alta, chiar dacă piețele se așteaptă la reduceri similare de dobândă la următoarele trei reuniuni, pentru a stimula creșterea economiei.

**„Datele privind inflația arată că procesul dezinflaționist este pe calea cea bună. Perspectivele privind inflația sunt de asemenea afectate de recente date surprinzătoare privind declinul activității economice”,** se arată în comunicatul BCE.



ce”, se arată în comunicatul BCE.

Dar analiștii apreciază că înăsprirea de pe piața forței de muncă continuă, sindicatele cer salarii mai mari, costurile cu energia și prețurile serviciilor continuă să crească rapid, toate aceste evoluții sugerând că inflația ar putea rămâne la un nivel relativ ridicat o perioadă. Conform

datelor publicate joi de Eurostat, în zona euro, rata anuală a inflației s-a redus de la 2,2% în august, până la 1,7% în septembrie, cel mai redus nivel din ultimii trei ani. De asemenea, datele Eurostat arată că inflația de bază (core inflation), adică ceea ce rămâne după ce sunt eliminate prețurile pentru bunuri volatile, precum ener-

gia și alimentele, a scăzut ușor, de la 2,8%, până la 2,7%. Un alt indicator care, pe lângă prețurile la energie și alimente, exclude și prețurile la țigări și alcool, a scăzut ușor, de la 2,8%, până la 2,7%. Inflația de bază este indicatorul urmărit cu atenție de către BCE la elaborarea deciziilor sale de politică monetară. ●

## Germania ia măsuri de consolidare a industriei eoliene interne

Germania planifică acordarea de garanții de stat pentru producția de energie eoliană, ca parte a unui pachet de măsuri pentru a stimula industria eoliană, pe fondul preocupărilor guvernului și companiilor europene cu privire la avântul companiilor chineze în acest sector, transmite Reuters. Berlinul va extinde programul de la banca de stat KfW pentru transformarea durabilă, incluzând aceste garanții, a declarat Ministerul Economi-

ei, întrucât sunt necesare garanții de aproximativ 16 miliarde de euro pentru creșterea producției până în 2030.

Măsurile vor extinde, de asemenea, cerințele de securitate cibernetică energetică pentru a include toate companiile care au acces la o unitate de generare a energiei. Un purtător de cuvânt al ministerului a precizat că măsurile vor începe să fie implementate imediat, cu planuri de a discuta rezultatele

inițiale la începutul anului 2025.

**„Trebuie să continuăm să îmbunătățim condițiile pentru a menține această industrie competitivă și pentru a asigura creșterea de valoare în viitor în Germania și Europa. Aceste măsuri reprezintă un pas crucial”,** a declarat ministrul economiei, Robert Habeck, într-un comunicat, după o întâlnire cu reprezentanții industriei la Berlin.

Planul urmărește, de asemenea, reducerea dependenței de China pentru componente critice, cum ar fi magnetii permanenți, din care peste 90% provin în prezent din această țară. Industria va dezvolta o foaie de parcurs pentru a atinge acest obiectiv până la sfârșitul acestui an sau începutul lui 2025, a precizat ministrul. Guvernul german intenționează să folosească instrumente existente ale UE, cum ar fi Regulamentul privind subvențiile externe și

măsurile tradiționale de protecție comercială, cum ar fi reglementările antidumping și antisubvenție, pentru a asigura concurența echitabilă.

Tensiunile dintre Beijing și UE, cele mai mari piețe de energie eoliană din lume, sunt ridicate. Comisia Europeană a lansat în aprilie o investigație pentru a stabili dacă firmele chineze beneficiază de subvenții nejustificate. Experții din industrie spun că utilizarea turbinelor chineze este inevitabilă pentru a atinge obiectivele UE privind energia regenerabilă pentru 2030. Bruxelles-ul estimează că trebuie adăugați anual cel puțin 37 de gigawați de energie eoliană, comparativ cu cei 17 GW adăugați în 2023. Cu toate acestea, Europa, atentă la experiențele trecute în care industrii cheie au fost pierdute din cauza concurenței externe puternic subvenționate, este hotărâtă să evite un rezultat similar în sectorul eolian. ●



## Cheltuielile vizitatorilor străini din Japonia au ajuns la un nivel record

Cheltuielile vizitatorilor străini în Japonia au depășit recordul anual în doar nouă luni, arată datele oficiale publicate miercuri, demonstrând efectele turismului în cea de-a treia economie mondială, pe fondul deprecierei yenului, transmite Kyodo și Reuters.

În perioada ianuarie-septembrie 2024, călătorii au cheltuit 5,860 miliarde de yeni (39,27 miliarde de dolari, conform datelor preliminare publicate de Organizația Națională de Turism din Japonia (JNTO), depășind cei 5,300 miliarde de yeni cheltuiți pe ansamblul anului trecut, un record anual. Turismul este în grafic pentru a deveni al doilea cel mai mare sector de export al Japoniei, depășind componentele electronice. Pe primul loc se află automobilele.



Vizitatorii au cheltuit în medie 223.000 yeni pe călătoriile lor, în primele nouă luni din acest an, cele mai mari cheltuieli fiind efectuate de turiști din Italia, Spania și Rusia. Numărul vizitatorilor străini în perioada ianuarie-septembrie 2024 a ajuns la 26,88 milioane în Japonia, deja peste nivelul din 2023 și

în grafic pentru a depăși recordul de 31,9 milioane din 2019, înaintea pandemiei.

Datele JNTO arată că în septembrie au fost 2,87 milioane de vizitatori străini în Japonia, ușor sub nivelul de 2,93 milioane din august, după ce în iulie se înregistrase un nivel record, de 3,29 milioane. Numărul total de vizitatori străini în „Țara

Soarelui Răsare” ar urma să depășească precedentul record de 31,88 milioane înregistrat în 2019, înaintea pandemiei, iar obiectivul Guvernului până în 2030 este de a atrage anual 60 milioane de turiști străini.

Luna trecută, cei mai mulți turiști străini au fost din Coreea de Sud: 656.700, un avans de 15,1% față de perioada similară din 2023, în urma sporirii zborurilor charter între cele două țări. Aproximativ 652.300 vizitatori din China au venit în septembrie în Japonia, mai mult decât dublu față de perioada similară din 2023. Pe locul trei sunt vizitatorii din Taiwan (470.600, o creștere de 22,2%) și Statele Unite (191.900, o expansiune de 22,5%), conform datelor JNTO. ●

## Debut în forță al noului iPhone pe piața din China

Numărul de telefoane iPhone 16 vândute pe piața din China în primele trei săptămâni de la lansare este mai mare cu 20% comparativ cu vânzările modelului din 2023, un semnal pozitiv pentru grupul american Apple care în acest an a avut problemele în a câștiga teren pe cea mai mare piață de smartphone din lume, transmite Bloomberg.

Datele furnizate de firma de cercetare de piață Counterpoint Research arată că noul iPhone 16, lansat pe piață în luna septembrie, a înregistrat până acum performanțe superioare modelului precedent. În plus, consumatorii chinezi continuă să migreze spre modelele mai scumpe, astfel că vânzările de

telefoane iPhone 16 Pro și iPhone 16 Pro Max sunt mai mari cu 44% comparativ cu modelele comparabile lansate anul trecut.

Aceste date privind situația la trei săptămâni de la lansare sugerează că produsele lansate de Apple în 2024 au performanțe mai bune decât cele din 2023. Analistul Ivan Lam atrage atenția asupra faptului că produsele din familia iPhone 15 au fost afectate de probleme de producție încă de la început, ceea ce a afectat vânzările inițiale. De asemenea, anul trecut principalul dispozitiv al celor de la Apple s-a confruntat cu o provocare acerbă din partea telefoanelor din seria Mate 60 lansate de Huawei Technologies Co. și care i-au

câștigat pe consumatorii locali cu procesoarele lor made-in-China.

**„Grație majorării fără probleme a producției, strategiei de preț consistente și valului inițial de upgrade-uri ale actualilor utilizatori de iPhone, seria de telefoane iPhone 16 a înregistrat o creștere substanțială pe piața din China. Mixul de produs s-a îmbunătățit și el semnificativ”,** susține Ivan Lam.

În pofida startului bun pe piața chineză, telefoanele iPhone 16 se vor confrunta cu mai mulți rivali locali în perioada următoare. Vivo a anunțat noul său telefon X200 Pro, Huawei este așteptat să lanseze noua generație de telefoane Mate în noiembrie

iar Xiaomi Corp. și Oppo urmează să vină și ei cu noi telefoane până la finele anului. China rămâne cea mai mare și, potrivit directorului general de la Apple, Tim Cook, și cea mai competitivă, piața de smartphone din lume.

Pentru grupul american Apple, telefoanele iPhone rămân cel mai important produs, în condițiile în care sunt responsabile pentru aproape jumătate din vânzări și atrag consumatorii să cumpere accesorii precum ceasurile Apple Watch sau abonamentele la servicii precum Apple Music. Însă piața de smartphone stagnează de mai mulți ani și rămâne de văzut cum va performa cea mai nouă versiune de iPhone de-a lungul întregului ciclu de vânzări. ●

## Top tranzacționare BVB - 21.09 -21.10 (segment principal)

Simbol	SOCIETATEA	VALOARE (lei)	VOLUM	NR. TRANZ.	PRET (lei)	VAR. (%)
FP	FONDUL PROPRIETATEA	228.523.331,42	418.625.091	17.240	0,3438	-11,80
TLV	BANCA TRANSILVANIA S.A.	182.035.029,50	6.580.030	15.017	27,6000	-1,43
SNP	OMV PETROM S.A.	166.120.075,80	228.256.507	16.512	0,7240	-1,36
H2O	HIDROELECTRICA S.A.	101.227.814,20	812.758	8.333	123,0000	0,90
AROB	AROB SOFTWARE	35.891.898,89	39.980.036	821	0,8700	-0,91
SNG	ROMGAZ S.A.	32.068.921,99	5.798.543	5.876	5,3800	-2,71
BVB	BURSA DE VALORI BUCURESTI SA	23.828.996,90	479.014	1.163	48,9000	-0,20
EVER	EVERGENT INVESTMENTS S.A.	21.539.461,11	14.776.503	586	1,4700	0,34
BRD	GROUPE SOCIETE GENERALE S.A.	18.380.466,68	890.216	3.607	20,6000	2,74
M	Med Life S.A.	17.972.800,55	2.982.756	2.435	5,8800	-4,39
PE	Premier Energy PLC	17.364.327,54	830.750	1.409	20,2000	-5,43
SNN	NUCLEARELECTRICA S.A.	17.108.053,75	404.309	5.293	42,8000	1,06
TEL	TRANSELECTRICA	16.543.886,00	442.195	4.378	39,0000	-4,88
ATB	ANTIBIOTICE S.A.	15.589.509,29	4.888.602	5.396	3,1300	-0,32
ONE	ONE UNITED PROPERTIES	15.441.123,53	28.363.902	3.344	0,5150	-9,81
EL	ELECTRICA S.A.	13.055.503,30	951.720	2.027	13,3000	-6,07
TTS	TRANSPORT TRADE SERVICES	12.369.607,28	1.765.754	1.954	7,0900	-0,14
DIGI	Digi Communications N.V.	12.067.117,00	180.020	2.866	66,6000	-2,92
PREB	PREBET SAAIUD	11.734.038,50	5.622.598	1.088	2,1000	-13,22
SFG	SPHERA FRANCHISE GROUP	10.742.212,50	267.000	1.686	40,5000	2,27

## Top tranzacționare BVB - 21.09 -21.10 (SMT)

Simbol	SOCIETATEA	VALOARE (lei)	VOLUM	NR. TRANZ.	PRET (lei)	VAR. (%)
BENTO	2B INTELLIGENT SOFT S.A.	3.436.544,30	261.133	1.072	13,0500	-4,04
BAYN	BAYER AG.	2.326.010,08	16.841	256	131,5400	-7,68
DN	DN Agrar Group	1.478.971,38	980.799	626	1,5100	2,37
FAMZ	FAM SA GALATI	1.455.012,85	124.600	43	11,9000	70,00
LHA	DEUTSCHE LUFTHANSA A.G.	1.185.483,29	36.706	198	33,9900	5,56
HAI	HOLDE AGRI INVEST S.A.	1.021.086,03	1.812.344	502	0,5200	-7,14
AG	AGROLAND BUSINESS SYSTEM S.A.	656.506,34	476.816	472	1,3000	-7,80
JTG	J.T. GRUP OIL S.A.	631.662,00	134.871	667	4,9000	7,93
UTGR	UTILAJ GREU SA MURFATLAR	539.796,60	42.841	1	7,3000	0,00
PRSN	PROSPECTIUNI SA BUCURESTI	454.914,34	2.580.702	402	0,1740	-12,34
NRF	NOROFERT	373.128,97	104.536	428	3,4400	-12,47
LH	LIFE IS HARD S.A.	341.939,44	314.025	217	1,0900	0,00
MACO	MACOFIL SA TG. JIU	325.852,40	15.048	189	22,1000	3,76
AST	ARCTIC STREAM	316.555,90	12.849	193	24,5000	-2,00
VAC	PRODVINALCO S.A.	298.638,80	45.495	59	7,4000	16,54
CBKN	Commerzbank AG	282.339,44	3.537	39	84,3200	6,73
CC	Connections Consult	263.216,75	37.692	154	6,9500	-0,71
DBK	DEUTSCHE BANK AG	260.744,49	3.298	58	80,2900	7,05
ARJI	ARTECA SA JILAVA	253.026,00	23.002	2	13,0000	34,02
AVIO	AVIOANE SA CRAIOVA	248.592,08	92.297	163	2,7400	-5,52

## Prețul petrolului în ultima săptămână



## Prețul bitcoin în ultima săptămână

