

Dobândă BNR	6,50%
ROBOR 3M	5,92%
ROBOR 6M	5,95%
IRCC 3M	5,99%
1 EUR	4.9769 lei
1 USD	4.7307 lei
1 g aur	400.8676 lei

Date valabile în 2 decembrie 2024

Investiție de 11,5 milioane de euro într-o fabrică de peleți, la Miroslava



- unitatea va fi găzduită de către parcul industrial Miroslava
- „Noi vom recicla tot!”, susțin investitorii

Compania ieșeană Rodotex construiește o nouă fabrică în Iași, utilizând energie verde și reciclând 99,9% din materia primă pentru peleți. Investiția se ridică la 11,5 milioane de euro și se estimează că va fi gata în următorii doi ani. Fabrica va avea două linii de producție, cu o capacitate de prelucrare de 16-28 tone de peleți pe zi. Aceasta va fi cea de-a treia fabrică a Rodotex. Firma este specializată în producția de tipar, ambalaje și signalistică, activități care se desfășoară în două unități. ● Pagina 3



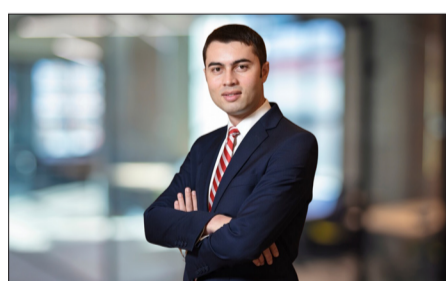
Omul de afaceri Marius Șandru mizează pe domeniul medical privat

- el a devenit acționar într-o firmă care administrează o clinică din Iași și vrea să deschidă un centru de neuroștiințe
- Detalii în pagina 4

Noi modificări în domeniul bancar: Dobânzi limitate și noi drepturi pentru consumatori

Prin implementarea Legii nr. 243/2024 referitoare la protecția consumatorilor, legiuitorul a urmărit sporirea siguranței pentru consumatori și menținerea unui echilibru general contractual pentru a proteja, în același timp, și piața imobiliară în România. ● 5

De la feedback la feedforward. De la cine ești la cine vrei să fii



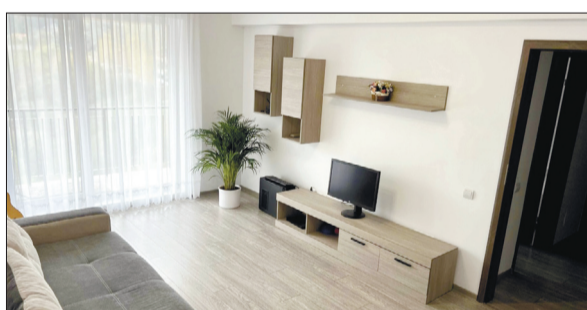
Feedback-ul, deși este unul dintre cele mai utilizate instrumente în mediul profesional, rămâne un concept care poate genera anxietate și confuzie, atât pentru cei care îl oferă, cât și pentru cei care îl primesc. Este o oglindă, un moment de introspecție, dar și o șansă de a corecta direcția. ● Toate explicațiile, în pagina 5

„Firmele din Iași sunt profitabile, dar scalarea afacerilor este limitată” ● 2



Magia sărbătorilor la Palas – târg de Crăciun, concerte ale Filarmonicii, expoziție cu instalații luminoase și multe alte surprize ● 3

Majoritatea analiștilor economici crede că prețurile locuințelor sunt supraevaluate



- principalele riscuri anticipate pentru 2025 sunt atât economice – majorarea taxelor și recesiune, cât și non-economice, în această categorie intrând dezinformarea și conflictele armate
- Pagina 6

Cel mai scump imobil vândut unui român în Dubai a ajuns la 4,3 milioane de euro

- proprietatea are 650 mp, 6 dormitoare și o mică piscină

Cel mai scump imobil vândut unui român, în Dubai, în 2024, a fost o vilă exclusivistă în valoare de 4,3 milioane de euro cu majordom propriu, arată agenția imobiliară Simple Choices. Potrivit acesteia, cea mai ieftină proprietate vândută în Dubai unor români în acest an a costat 160.000 de euro. ● Pagina 7



Moldova prinde viteză: Trenuri rapide Iași-București și Suceava-București din mai 2025



Trenurile achiziționate în acest an de compania ieșeană Ferrotrans TFI din Israel „sunt într-o fază avansată de pregătire pentru transport și urmează să ajungă în România în luna decembrie, spune Dumitru Anchidin, administratorul Ferrotrans. ● Detalii în pagina 3

din Sumar



● **Afacere cu „aurul roșu”, la Iași!**
La Belcești, o comună aflată la 41 de kilometri de Iași, se testează terenul pentru un nou tip de business. Cu sofran. Anul trecut, doi tineri din Iași, soț și soție, au cultivat aici câteva mii de bulbi și au devenit producători de sofran cu acte în regulă.

Pagina 4

● **Franța se împrumută în premieră la aceleași dobânzi ca și Grecia!**
Randamentele cerute de investitori pentru a achiziționa obligațiuni guvernamentale franceze cu maturitatea la 10 ani sunt similare cu cele pentru obligațiunile grecești, pentru prima dată în istorie.

Pagina 7

● **Românii țin în depozite bancare circa 602 miliarde de lei!**
Depozitele rezidenților clienți neguvernamentali au crescut în luna octombrie cu 1,2% față de luna anterioară, până la 601,96 miliarde lei, arată datele Băncii Naționale a României.

Pagina 8



Un avocat celebru dă de pământ cu contractele băncilor

Valeriu Stoica, avocat și fost ministru al Justiției, consideră că multe bănci furnizează consumatorilor zeci de pagini de documente pentru credite mici, greu de înțeles pentru cei fără pregătire financiară.

El recomandă băncilor simplificarea reglementărilor și transparentizarea procesului de creditare, astfel încât termenii contractuali să fie mai accesibili și ușor de înțeles, prevenind astfel situațiile în care consumatorii nu citesc informațiile esențiale din lipsă de timp sau interes.

„Riscul este ca oamenii să nu-și mai citească contractele“

Fostul ministru al Justiției a fost invitat într-un podcast găzduit de Centrul de Soluționare Alternativă a Litigiilor în domeniul Bancar (CSALB), în care s-au abordat subiecte legate de sistemul bancar din România.

„(...) Cu toate acestea, mai rămân lucruri pe care băncile trebuie să le îndrepte. Spre exemplu, băncile ar trebui să filtreze mult mai bine ce ajunge la consumator dintre reglementările activității bancare. Dacă instituțiile financiare au specialiști care pot înțelege aceste reglementări, oamenii simpli nu pot face asta și nici nu este în sarcina lor. Astfel, consumatorii primesc zeci de pagini de documente pentru un credit mărunț pe care nici nu au timp să le citească. Instituțiile de credit trebuie să găsească modalități prin care să păstreze siguranța consumatorului și a băncii, dar să simplifice procedurile, instrucțiunile pentru creditare și toată comunicarea cu consumatorul. Riscul este ca oamenii să nu-și mai citească contractele. Este ca atunci când primești un echipament de uz casnic și o carte întreagă cu instrucțiuni, la care nu te uiți niciodată“, a afirmat Valeriu Stoica în cadrul podcastului CSALB.

Riscuri financiare majore anul viitor

Dacă documentația complicată pentru credite dă mari bătăi de cap clienților băncilor, cei care intenționează să se împrumute anul viitor ar putea să se confrunte cu provocări mult mai mari.

„Ziarul de Iași“ relatează recent că, pe măsură ce ne apropiem de anul 2025, specialiștii din domeniul financiar avertizează asupra riscurilor care pot apărea, mai ales pentru cei care vor opta pentru împrumuturi mari de la bancă. Specialiștii recomandă prudență și măsuri de precauție pentru anul viitor. În cazul celor care au credite cu dobânzi variabile, refinanțarea acestora cu credite pe termen lung și dobânzi fixe ar putea deveni o alegere mai sigură, care i-ar putea proteja de schimbările economice neprevăzute. În plus, având în vedere presiunea inflației și a creșterii taxelor și impozitelor, experții spun că este important să economisim constant.

Problemele legate de creditele bancare pot fi negociate

CSALB este o entitate înființată ca urmare a unei Directive europene și intermediază gratuit și în mai puțin de trei luni negocierea dintre consumatori și bănci sau IFN-uri pentru contractele aflate în derulare.

Consumatorii din orice județ al țării pot trimite cereri către CSALB completând un formular online direct pe site. Dacă banca acceptă intrarea în procedură de conciliere/negociere va fi desemnat un conciliator, dintre cei 16 cu care CSALB colaborează. Totul se rezolvă amiabil, iar înțelegerea părților are puterea unei hotărâri în instanță.

La fel ca în alte zone ale țării, și în județul Iași sunt multe persoane care se confruntă cu dificultăți financiare legate de credite. Până acum, în acest an, CSALB a primit 18 cereri de ajutor din partea ieșenilor. Dintre acestea, 8 au fost acceptate pentru negociere, iar 7 au fost rezolvate cu succes. (Florentina SANDU)

„Firmele ieșene sunt profitabile, dar scalarea afacerilor este limitată“

Iancu Guda (foto), producătorul emisiunii „IQ Financiar“, a analizat recent economia județului, în cadrul unui eveniment de business, care a avut loc la Iași. El a explicat că Iașul, deși se situează la nivel național, în top 5 la numărul de start-up-uri și pe locul patru la profitabilitate cu 10,6%, întâmpină dificultăți în scalarea afacerilor. Comparativ, Suceava prezintă un paradox economic: deși profitabilitatea companiilor este scăzută, în afara cifrelor județului Iași o cu totul altă impresie.

Iașul a devenit recent subiectul unei analize economice, la scenă deschisă, realizată de Iancu Guda, producătorul emisiunii „IQ Financiar“. Prezent la Iași, în cadrul evenimentului Romanian Business Leaders (RBL), Guda a oferit o perspectivă aprofundată asupra provocărilor și oportunităților economice din regiunea de Nord-Est a României și a explicat cum se vede capitala Moldovei în cifre. Comparând situația economică din Iași cu cea din Suceava, economistul a vorbit despre diferențe majore: în timp ce Iașul este pe locul patru la nivel național în termeni de profitabilitate, Suceava prezintă un paradox. Deși datele economice arată profituri foarte scăzute, orașul pare prosper la prima vedere, sugerând posibile surse de venit neoficiale.

Pentru început, Iancu Guda a ținut să contureze poziția puternică a Iașului în ceea ce privește numărul de start-up-uri, plasându-l în top cinci la nivel național. Cu toate acestea, a subliniat că principala problemă a județului nu este profitabilitatea sau fiscalizarea, ci scalarea afacerilor. Cu un procent de profitabilitate de 10,6%, Iașul se situează pe locul patru la nivel național, dar se confruntă cu dificultăți în creșterea afacerilor la scară largă. Deși este pe locul II în țară după București ca populație, veniturile companiilor din Iași îl plasează abia pe locul 14, arată acesta. „Din cifre, business-ul din Iași este al patrulea cel mai profitabil județ din România. 10,6%. Problema Iașului, din punctul meu de vedere este scalarea, nu profit-

abilitatea, nu fiscalizarea. Este al 14-lea județ ca venituri ale companiilor. Și asta e o problemă!“, a transmis Iancu Guda, producătorul emisiunii „IQ Financiar“. Întrebat de antreprenorii prezenți la eveniment cum se explică această problemă de scalare, economistul a punctat trei posibile cauze: confortul, educația financiară scăzută și contextul economic incert. „Eu cred că unii sunt confortabili. Eu fac un profit de 5.000 de euro pe lună. Nu vreau să fiu cel mai mare tâmplar al României. Familia trăiește bine, e ok. (...) E și o problemă de confort, de educație, de context, și-e frică, dar și pe fond de educație scăzută care amplifică frica, incertitudinea fiscală și te face să mai zici « mai bine mic și cu 5.000 de euro, decât mare și falimentar ». Adică mare ca cifră de afaceri, dar într-un insolventă“, este de părere economistul.

Suceava, paradoxul economic

Suceava, pe de altă parte, prezintă un paradox economic. Deși profitabilitatea companiilor este extrem de redusă, de numai 4%, și veniturile fiscalizate sunt la un nivel foarte scăzut, orașul pare prosper la prima vedere. Mașinile de lux și nivelul aparent ridicat de trai contrastează puternic cu datele economice oficiale, ridicând întrebări cu privire la sursele de venit neoficiale. „Suceava poate are o problemă. Pentru că acolo dacă te uiți pe cifre este dezastru, dar când te duci prin Suceava, parcă lumea trăiește raiul pe pământ, la ce mașini vezi pe stradă. (...) Vă spun, profitabilitatea companiilor este foarte slabă, de 4% ! Dar când te duci pe stradă, te întrebi de unde fac ăștia bani“. Cu toate acestea, Suceava are o oportunitate importantă datorită forței de muncă ieftine, un avantaj competitiv în atragerea investițiilor, consideră Guda. Altfel spus, în acest județ, salariile sunt semnificativ mai mici decât media națională, ceea ce poate stimula interesul antreprenorilor.

„Suceava are și o oportunitate. Are, în continuare, forță de muncă ieftină (...) Nu e un lucru cu care să te lauzi «plătim salarii mici»“. Pentru antreprenori e bine, dar pentru oameni? Iașul are 5.000 lei, Suceava-4.000 lei, Neamț-4.300 lei, Vaslui-4.200 lei. Toate județele din jurul Iașului plătesc oamenii cu mai



puțin“, a mai punctat Iancu Guda. „Cum poate câștiga Iașul din asta? Ei bine, s-ar putea crea mai multe locuri de muncă și atrage personal angajat din județele învecinate unde salariile sunt mai mici, iar asta ar oferi Iașului «super oportunitate» de a stimula creșterea economică și de a deveni un hub regional de afaceri“, este de părere analistul.

„Să ai atât de mulți oameni în jurul tău, cu o diferență atât de mare de salarii e o super oportunitate!“

Cât despre problema scării, economistul a subliniat că pentru Iași, soluțiile ar fi educația antreprenorială și conectarea companiilor pentru a împărtăși resurse și a crește împreună. „Dacă și companiile ar avea ambiția și abilitatea, prin conectarea lor, împărtășirea resurselor și scalarea cu educație antreprenorială, acele companii ar putea să creeze mai multe locuri de muncă și să atragă oameni din jur care sunt plătiți cu 25% mai puțin. Să ai atât de mulți oameni în jurul

tău, cu o diferență atât de mare de salarii e o super oportunitate! Trebuie doar să crești solvabil.“

Așadar, putem reține că Iașul și Suceava se confruntă cu provocări economice diferite, însă ambele județe au oportunități de creștere care pot fi valorificate prin strategii economice adaptate. Esențial, aici este și colaborarea între autoritățile locale și antreprenori, un dialog cu uși deschise și angajamente pe termen lung, care să încurajeze investițiile. Cu o experiență de aproape 20 de ani în managementul riscului de credit, Iancu Guda este lector la Institutul Bancar Român și Institutul de Studii Financiare, susține cursuri la IMBA, FABIZ, ASE, și produce emisiunea „IQ Financiar“, difuzată la Antena 1. Tot el a lansat și aplicațiile MiM (Money in Motion) și BiM (Business in Motion) pentru gestionarea cheltuielilor și raportarea financiară și a publicat până acum trei cărți, dintre care două au și devenit BestSeller. Pe lângă multiple certificări în domeniu, Guda este specializat și în analiza financiară, managementul riscului, investiții și consultanță strategică. (Ana-Maria DOBRE)

Abonează-te la

ZIARUL De IAȘI

LIDERUL PRESEI IEȘENE

Abonamente ediția tipărită

Persoane Fizice

Prețuri și tipuri de abonament

Prețul unui abonament lunar: 50 lei/lună (include TVA)
Prețul unui abonament trimestrial: 150 lei (include TVA)
Prețul unui abonament semestrial: 300 lei (include TVA)
Prețul unui abonament anual: 600 lei (include TVA)

Abonează-te la Ziarul de Iași și primești GRATUIT, alături de ziar, Suplimentul de Cultură (Luni), Ziarul de Business (marți) și Ziarul de Sănătate (miercuri).

În plus, în fiecare săptămână, ai secțiunile specializate incluse în corpul ziarului: Ghidul Auto - în fiecare luni; Ghidul Casei - în fiecare joi și Ghid TV - în fiecare vineri.

Abonează-te la Ziarul de Iași și primești BONUS DE MICA PUBLICITATE. Abonează-te pe 3 luni, 6 luni sau 1 an și poți publica anunțuri de mica publicitate în ediția tipărită a Ziarului de Iași în valoare de 50% din suma plătită, pe baza chitanței de abonament.

Oferta este valabilă pentru toți abonații persoane fizice, cu livrare prin Poșta Română. Distribuția se face atât în municipiul Iași, cât și pe toată raza județului Iași.

Cum te abonezi

- Sună la 0232.214.120 sau 0731-331.035 și abonează-te până la data de 24 a fiecărei luni, pentru a putea primi abonamentul luna următoare. Livrarea ziarelor se face acasă, de luni până vineri, prin factorii poștali.
- La orice oficiu postal.
- Plata cu cardul.

Vizitează www.ziaruldeiasi.ro/editia-tipărită



Plata pentru tipul dorit de abonament se poate face la sediul REDACȚIEI, B-dul Nicolae Iorga, nr. 35, Bl. N1, parter, PRIN MANDAT POȘTAL sau prin BANCĂ, în contul precizat mai jos. Odată efectuată plata, vă rugăm să trimiteți dovada pe adresa ciprian.isachi@ziaruldeiasi.ro.

Persoane Juridice

Prețuri și tipuri de abonament

Prețul unui abonament lunar: 50 lei/lună (include TVA)
Prețul unui abonament trimestrial: 150 lei (include TVA)
Prețul unui abonament semestrial: 300 lei (include TVA)
Prețul unui abonament anual: 600 lei (include TVA)

Abonament 6 luni - BONUS: anunțuri de mica publicitate în valoare totală de 160 lei, utilizabile pe toată perioada derulării abonamentului și 20.000 afișări banner special (650 x 90pxl.) în ediția online a Ziarului de Iași, în valoare de 400 lei.

Abonament 12 luni - BONUS: anunțuri de mica publicitate în valoare totală de 200 lei, utilizabile pe toată perioada derulării abonamentului și 40.000 afișări banner special (650 x 90pxl.) în ediția online a Ziarului de Iași, în valoare de 800 lei.

Abonează-te la Ziarul de Iași pe 6 luni sau 1 an și-ți oferim un pachet gratuit de publicitate în ediția tipărită și cea on-line, pe care îl poți folosi așa cum dorești. Această ofertă specială, care este disponibilă doar pentru partenerii noștri de afaceri, persoane juridice, își propune să vină în întâmpinarea nevoii de a fi informat, economisindu-vă timpul și banii.

- Abonamentele se pot contracta doar pentru luni calendaristice.
- Pentru a primi abonamentul începând cu prima zi a lunii următoare trebuie să vă abonați până la data de 24 a lunii în curs.
- Pentru orice problemă legată de abonament, sunați la 0232.214.120 sau 0731-331.035 (L - V: 9.00 - 16.00), sau scrieți-ne la ciprian.isachi@ziaruldeiasi.ro.

Datele firmei / Facturare
S.C. New Media GPM SRL; COD FISCAL: RO 42446972
Adresa: Iași, Bd. N. Iorga 35, Bl. N1, parter (vis-a-vis de Gara Internațională)
Banca Transilvania - CONT LEI: RO46BTRLRONCRT0676270801



Sistemul de sănătate inspirat de tine



0232 920
arcadiamedical.ro

Moldova prinde viteză Investiție de 11,5 milioane de euro într-o fabrică de peleți, la Miroslava

● Trenuri rapide Iași-București și Suceava-București din mai 2025

Trenurile achiziționate în acest an de compania ieșeană Ferotrans TFI din Israel „sunt într-o fază avansată de pregătire pentru transport și urmează să ajungă în România în luna decembrie, spune Dumitru Anchinid, administratorul Ferotrans. Iar de pe 15 decembrie, când intră în vigoare noul Mers al Trenurilor, programul după care vor circula garniturile de transport privat pe calea ferată deținută de omul de afaceri din Iași vor apărea și în orarul stabilit de Compania Națională de Căi Ferate pentru anul următor.

Informația privind achiziționarea de către Ferotrans TFI a unui număr de 33 de trenuri de la Israel Railways (IR) a fost publicată pe 16 iulie de revista online International Railways Journal și preluată rapid de presa internațională. Potrivit acestei surse, achiziția are o valoare de 1,5 milioane de dolari americani, iar trenurile ar fi fost retrase din circulație de către Israel Railways, ca urmare a progresului făcut în programul național de electrificare. Sosirea în țară a mașinilor de cale ferată era așteptată să aibă loc încă din octombrie, după cum a relatat la acea dată Dumitru Anchinid, CEO-ul Ferotrans TFI. Acum, noul termen estimat este luna decembrie, însă, oricum, a mai dezlăuit omul de afaceri ieșean, trenurile sale vor începe să circule în data de 18 mai 2025.

Cum vor circula trenurile private Ferotrans TFI

De la acea dată, ieșenii și sucevenii vor ajunge mai repede la București pe calea ferată. Trenurile cumpărate din Israel pot atinge până la 180 km/oră. „Vor fi cele mai rapide trenuri din regiunea Moldovei”, spune Dumitru Anchinid care a dezlăuit pentru Ziarul de Iași orarul trenurilor, așa cum va fi publicat în noul mers al trenurilor: „**Vor fi două trenuri pe ruta Iași - București și retur și două pe ruta Suceava - București și retur. Iar în sezonul estival, între 14 iunie 2025 și 7 septembrie 2025 va circula un tren și pe ruta Suceava - Mangalia și retur.**”

În mersul trenurilor, trenurile companiei vor apărea cu denumirea companiei „Ferotrans TFI” însoțite de un număr de tren. De exemplu, călătorii care vor pleca de la Iași spre - București cu trenul de dimineață, vor alege trenul Ferotrans TFI 11.756.

Rute și orar Ferotrans TFI

● **Iași - București:**
„**Primul tren din Iași către București va avea plecarea la ora 06:00 și va sosi în București la 11:42. Va face cinci ore și 42 de minute. E posibil să fim nu doar cel mai rapid tren din zona Moldovei, ci și cel mai rapid tren de lung parcurs din România**”, mai spune Dumitru Anchinid. Acest tren va avea opriri doar în Vaslui, Bârlad, Focșani și Buzău. Returul va fi de la 16:28 din București, cu sosire la 22:01 în Iași.

Al doilea tren va pleca după-amiază din Iași, la 15:47 și are sosirea programată în București la 21:30. Acest tren va avea returul în dimineața următoare, cu plecare de la 07:22 din București și sosirea la ora 12:49 în Iași (timpul programat al călătoriei fiind de cinci ore și 27 de minute).

● **Suceava - București**
De la Suceava la București, trenurile Ferotrans TFI urmează să transporte călătorii într-un timp de cinci ore și 39 de minute, respectiv în cinci ore și 37 de minute, în timp ce de la București la Suceava durata călătoriei cu cele două trenuri va fi cu zece minute mai scurtă decât la dus. Programul trenurilor va fi acesta:

Primul tren va pleca din Suceava la ora 07:08 și va ajunge la 12:47 în București, după ce va face opriri la Pașcani, Roman, Bacău, Focșani și Buzău. Pe retur, trenul va pleca din București de la ora 17:10 și va ajunge în Suceava la 22:39.

Al doilea tren va pleca din Suceava la 14:55 și va ajunge în București la 20:32 București. Returul acestui tren va fi a doua zi, de la 07:22 din București, 12:49 în Suceava.

● **Sezon estival**
În perioada de vară, compania privată de transport pe calea ferată va lega Suceava de Mangalia prin intermediul unui tren care are plecarea programată la ora 05:15 și sosirea la Mangalia la ora 13:00. „**Acest tren va ajunge în Stația la 11:48. Acolo staționează 9 minute, iar apoi, până la Mangalia, va avea opriri în toate stațiile**”, a explicat pentru Ziarul de Iași Dumitru Anchinid.

Cei care se întorc din vacanță vor putea pleca cu trenul de 13:31 din Mangalia și vor ajunge în Suceava la 21:28.



Până când trenurile vor sosi în România, și mai mult, până când vor începe efectiv să circule, Ferotrans TFI mai are însă destule de pus la punct. Prețul biletelor de călătorie, de exemplu, nu a fost stabilit încă. Dar Anchinid, care declară că nu vede în compania națională de transport feroviar un concurent, spune că tariful călătorilor cu trenurile sale nu va fi mai mare decât cel practicat de CFR. „**Noi ne declarăm concurent puternic pentru transportul rutier. Prețul nu a fost stabilit încă, dar nu va fi mai mare decât prețul biletelor la trenurile de la compania națională. Vânzarea de bilete se va face on-line sau în tren, nu vor fi case de bilete. Și, important, biletele achiziționate în tren vor costa la fel ca și cele cumpărate on-line, nu vor fi supra-taxate**”, așa cum se întâmplă în prezent în trenurile companiei de stat.

Confortul oferit de trenurile aduse din Israel va fi, potrivit lui Anchinid, la nivelul trenurilor de rang intercity. Iar CEO-ul Ferotrans TFI spune că se gândește la instalarea în trenuri a unor automate cu băuturi și mâncare (produse ambalate). În ce privește personalul care va servi aceste trenuri, Ferotrans TFI intenționează să angajeze, potrivit administratorului companiei, „**în jur de 15 mecanici și aproximativ 25 de salariați - personal comercial**”.

În regiunea Nord-Est mai operează o singură companie privată de transport pe calea ferată, dar pe alte rute decât cele propuse de Ferotrans TFI. „**E vorba de Regio-Călători, din Brașov, e pionierul transportului feroviar privat de călători - ei au deschis calea care a permis intrarea pe piață a operatorilor privați**”, spune Anchinid, care speră că prin aceste investiții și modernizări, Ferotrans TFI nu doar va redefini standardele transportului feroviar în Regiunea Nord-Est, dar va oferi o alternativă viabilă și competitivă atât pentru transportul rutier, cât și pentru cel feroviar de stat. (Cristina PETRACHE)

● unitatea va fi găzduită de către parcul industrial Miroslava ● „Noi vom recicla tot!”, susțin investitorii

Compania ieșeană Rodotex construiește o nouă fabrică în Iași, utilizând energie verde și reciclând 99,9% din materia primă pentru peleți. Investiția se ridică la 11,5 milioane de euro și se estimează că va fi gata în următorii doi ani. Fabrica va avea două linii de producție, cu o capacitate de prelucrare de 16-28 tone de peleți pe zi. Aceasta va fi cea de-a treia fabrică a Rodotex. Firma este specializată în producția de tipar, ambalaje și signalistică, activități care se desfășoară în două unități.

Se construiește o nouă fabrică în Iași, care promite sustenabilitate de aproape 100%! Va folosi energia verde cu panouri fotovoltaice și va produce peleți din deșeurile reciclate. Întreaga investiție se ridică la 11,5 milioane de euro și va fi amplasată în parcul industrial I Miroslava, în apropierea Phinia (fostul Delphi). Proiectul aparține firmei ieșene Rodotex și a primit deja undă verde pentru construire. „**Vom folosi energie verde cu panouri fotovoltaice și vom recicla 99,9% toată materia primă necesară peleților. Este un proiect în care credem foarte mult! Este o cerere uriașă în materie de peleți, ca alternativă de încălzire! Peleții pe care îi vom produce noi vor avea o rată de reciclare hârtie/carton și resturi lemnoase de 99,9%. Deci, noi nu vom fi producători de deșeurii. Noi vom recicla tot!**”, a explicat pentru Ziarul de Business, CEO-ul Rodotex, Claudia Dobrea.

Pentru această investiție, compania are la dispoziție un teren cu o suprafață de 6.000 de mp. Construcția va avea un regim de înălțime cu parter și un etaj, iar amprenta la sol va fi de 3.200 mp. Practic, vorbim de construirea unei hale de producție pentru reciclarea sau valorificarea deșeurilor nepericuloase din hârtie, carton, lemn prin producerea peleților destinați comercializării pentru utilizarea, în principal, drept combustibili, după cum mai precizează investitorul. „**Eu ca tipografie și ca generator de deșeurii de hârtie și carton, am sute de tone pe an. Pentru că am cantități mari, am contract cu reciclatorii și îmi dau o sumă înfimă de bani pe ele. Deci, alții dau bani ca să își recycleze hârtia și cartonul. Dar când vom face fabrica o să dăm noi bani! Am făcut calcule, ne-am uitat în piață și avem deja și un mare vânzător din România care ne vrea toată producția**”, a mai spus CEO-ul Rodotex.

Se estimează că fabrica de peleți va produce în jur de 16-28 tone/zi



Conform proiectului, în hala de producție se are în vedere amplasarea a două linii tehnologice de producere a peleților din deșeurii de hârtie, carton și material lemnos. Acestea vor avea o capacitate de producție instalată de 1.000 kg/h/linie de producție, respectiv cca. 8-14 tone pe zi și undeva la 2.000-3.500 tone pe an, cifre raportate la un program de funcționare de 8 ore pe zi.

Cât despre echipamentele necesare, în viitoarea fabrică își vor găsi loc și un tocător pentru deșeurii, o moară pentru pregătirea materiei prime, uscător pentru a reduce umiditatea materiei prime, presă de peleți, care va comprima materialul uscat, o instalație de răcire, sită vibrantă pentru eliminarea impurităților și un sistem de ambalare, pentru împachetarea peleților.

Fabrica de peleți din parcul industrial Miroslava ar urma să fie gata în următorii doi ani, după cum ne-au mai informat reprezentanții companiei Rodotex. Tot ei mai precizată, pentru Ziarul de Business, că valoarea investiției este de 11.500.000 de euro, adică undeva la 45,6 milioane de lei, însemnând construcția plus echipamentele, iar sursa de finanțare va fi sub forma unui credit bancar.

În documentația proiectului se arată și care sunt avantajele folosirii peleților drept combustibil ca sursă de încălzire a spațiilor. Pe de o parte, au o putere calorică relativ mare și reprezintă o alternativă fezabilă din punct de vedere economic la sistemele bazate pe consumul de electricitate, lemn, cărbune sau gaze naturale. În plus, peleții reprezintă o alternativă sustenabilă și ecologică la combustibilii fosili care sunt costisitori și mai puțin sustenabili.

Rodotex, prima tipografie din România independentă energetic

Fondată în 1998 de Florin și Claudia Dobrea, compania Rodotex a evoluat de la o agenție publicitară la o fabrică de tipar, ambalaje și signalistică. Acum este partener al celebrului brand Hilton și unicul furnizor din România, care produce signalistică pentru toate brandurile grupului american. Rodotex utilizează tehnologie de vârf, inclusiv utilaje cu inteligență artificială, pentru a optimiza producția. A devenit prima tipografie din România independentă energetic datorită unui proiect cu fonduri europene de aproximativ 2 milioane de euro, bani investiți în utilaje și într-un parc fotovoltaic instalat chiar pe acoperișul fabricii. Astfel, din consumatori au ajuns prosumatori și produc curent mai mult decât consumă. „**Timp de un an și jumătate nu am plătit un leu la curent. Acum am văzut facturi și de 3.000 de lei, și de 7.000 de lei, dar o companie, cu consumul nostru, plătește în jur de 20.000 de euro/lună. Și vorbim de utilaje multe, care consumă**”, după cum ne explica CEO-ul Rodotex.

Firma ieșeană a câștigat încrederea a peste 600 de clienți, iar din portofoliul său fac parte nume cunoscute din industria hotelieră, IT, aeronautică, farmaceutică, alimentară, dar lista este cu mult mai lungă. Majoritatea clienților săi provin din România, dar compania face și export în Europa și în Republica Moldova.

Rodotex a înregistrat anul trecut o cifră de afaceri de peste 2,2 milioane de euro, valoare care va crește până la sfârșitul anului, după cum estimează fondatorii companiei. Pe întregul grup, aceștia au pe statul de plată în jur de 50 de angajați. (Ana-Maria DOBRE)

Magia sărbătorilor la Palas – târg de Crăciun, concerte ale Filarmonicii, expoziție cu instalații luminoase și multe alte surprize

Luna decembrie este acea lună din an când totul se transformă. Centrele comerciale dau tonul acestui trend, devenind adevărate centre de atmosferă festivă, oferind vizitatorilor mai mult decât o simplă experiență de cumpărături. Aceste spații devin destinații pentru petrecerea timpului liber, locuri de conectare și bucurie, unde evenimentele speciale joacă un rol central. La Palas, această tranziție de la focusul exclusiv pe shopping la crearea unor momente de neuit este evidentă prin activitățile și evenimentele atent pregătite, ce sărbătoresc magia sărbătorilor.

„The Glowing Garden” – o călătorie magică în lumea poveștilor

Până pe 15 ianuarie 2025, grădina Palas se transformă într-un tărâm de povești, datorită evenimentului „The Glowing Garden”, care reunește peste 170 de instalații luminoase, reprezentând animale, unele chiar în mărime naturală, flori și multe alte creații magice. Expoziția recrează tradiționalele felinare chinezești de Anul Nou, care au impresionat întreg mapamondul. Un pui de elefant în mărime naturală,

tigri în junglă, delfini sau păsări flamingo, grădini cu fructe gigant, personaje din basme sunt câteva dintre creațiile expuse în parc. Figurinele sunt luminate cu becuri LED, pentru un consum responsabil de energie electrică.

Evenimentul este accesibil tuturor: biletele pentru adulți costă 35 lei, pentru copii și pensionari 30 lei, iar familiile beneficiază de un pachet special de 120 lei (2 adulți și 2 copii). Copiii sub 3 ani au acces gratuit.

Târgul de Crăciun de la Iași – delicii și distracție

Unul dintre cele mai așteptate evenimente este Târgul de Crăciun din grădina Palas. Decorurile spectaculoase, care includ o poartă tematică ce simbolizează intrarea într-o lume de povești, atrag vizitatorii. Cele 10 căsuțe oferă o gamă variată de produse: delicii culinare precum kurtos, clătite, burgeri și ciocolată de lux, alături de băuturi calde și obiecte decorative handmade.

Atmosfera este completată de trenulețul Moșului, ateliere creative pentru copii și de

concertele de colinde, datini și obiceiuri care vor avea loc.

Tradiții și colinde – o celebrare autentică a iernii

Pe 14 decembrie, Iașul devine gazda unui spectacol cultural unic, dedicat tradițiilor și obiceiurilor de iarnă. Ediția din acest an a festivalului de „Datini și obiceiuri de iarnă” va transforma Grădina Palas într-un loc al bucuriei, unde folclorul românesc prinde viață prin muzică, dansuri și costume tradiționale. Evenimentul începe la ora 12:00 pe scena „Târgului de Crăciun”, aducând în prim-plan grupuri de artiști care vor reînvia farmecul sărbătorilor de odinioară.

Filarmonica din Iași completează această experiență culturală cu două concerte de colinde, pe 14 și 20 decembrie, în Atriumul Palas Mall. De pe 13 decembrie, cei care vor să achiziționeze decorațiuni pentru sărbători sau diverse cadouri realizate de artiști locali sunt așteptați la „Atelierul Artistului” din Palas Mall. Fiecare obiect este realizat cu mîgălă și pasiune, captând spiritul sărbătorilor de iarnă și talentul artiștilor.



Afacere cu „aurul roșu”, la Iași!

La Belcești, o comună aflată la 41 de kilometri de Iași, se testează terenul pentru un nou tip de business. Cu șofran. Anul trecut, doi tineri din Iași, soț și soție, au cultivat aici câteva mii de bulbi și au devenit producători de șofran cu acte în regulă. Cum producția a crescut, cultivatorii au luat în calcul și valorificarea ei în țări străine, unde un gram de șofran costă și 40 de euro. Planta, denumită și „aurul roșu”, are o istorie de cultivare și utilizare de peste 3.000 de ani, originile sale fiind atribuite Asiei de Sud-Vest. Încă de pe atunci se folosea pe post de condiment, parfum, colorant și medicament.

pe care singuri le-au recoltat, au extras staminele și le-au pus la uscat.

150.000 de flori culese pentru un kilogram de șofran

În mod obișnuit, spun cultivatorii, o floare de șofran produce în jur de 0,006 grame, așa că sunt necesare multe flori pentru câteva grame. Pentru a obține un kilogram de șofran sunt necesare 450.000 de flori, ceea ce înseamnă aproximativ 150.000 de flori de șofran. Asta, pentru că fiecare plantă produce doar trei stigmate, adică acele fire roșiatice din partea superioară a pistilului florii. Așa se explică practic de ce condimentul este atât de scump. Se obține greu și cu multă implicare fizică. Cultivatorii știu asta, dar își păstrează optimismul, mai ales când recoltarea se anunță una de durată. „Perioada recoltatului de floare durează între două și trei săptămâni. Depinde și de cantitatea care se recoltează. Anul acesta, la noi a început să înflorească pe 25 septembrie până pe 15 octombrie, cam așa. Vreau trei săptămâni am avut de recolat. După recoltare, trebuie separat pistilul de floare și trebuie pus la uscat. Noi îl uscăm natural, dar sunt și mașinării care fac asta”

De pe aceeași suprafață cultivată în 2023, cei doi ieșeni au reușit să obțină anul acesta 300 de grame de șofran. Și chiar dacă pare puțin la prima vedere, valorificată această producție ajunge să coste 24.000 de lei, adică aproape 5.000 de euro. „Da, este conform așteptărilor. Și mult mai bine ca anul trecut, când am făcut undeva la 20 de grame. De la an la an crește producția. Bulbii rezistă până la al patrulea an, maxim al cincilea, depinde cât de deși sunt puși. După, ar trebui scoși și replantați, altfel ei putrezesc în pământ.”

Chiar dacă nu a ajuns încă să vândă tot și să-și amortizeze investiția, micul producător din Iași se declară mulțumit că pământul a fost darnic cu plantele și le-a ajutat să înflorească. Ce nu îl convinge încă pe cultivator este piața de desfacere din România, unde speră că își va găsi un loc numai al lui. „Căutăm acum piață de desfacere. Dacă vom găsi cât să vindem tot ce producem, poate o să accesăm și niște fonduri europene, să ne extindem. Noi tragem speranță că va fi bine, că o să găsim un contract pe termen lung, unde să putem vinde cantitate angro, nu la gram. Acum eu vând doar pe rețele sociale și prin recomandări, prieteni. Cel mai bine ar fi să prindem contracte în străinătate, acolo este și prețul mai bun decât în România. Dacă nu găsim, o să rămânem la cultivarea pentru consumul propriu”, ne-a mai spus Daniel Ailieși.

Acesta vinde șofranul la 80 de lei gramul, dar la achiziția unei cantități mai mari prețul este ușor negociabil, anunță el pe rețelele sociale. În afara țării însă, un gram de șofran ajunge să coste și 40 de euro, preț dictat de calitatea condimentului obținut, care ajunge să coste astfel și 40.000 de euro/kilogram. (Ana-Maria DOBRE)

Omul de afaceri Marius Șandru „pariază” pe domeniul medical

● el a devenit acționar într-o firmă care administrează o clinică din Iași și vrea să deschidă un centru de neuroștiințe

Marius Șandru a lăsat în urmă industria textilelor, după ce a condus timp de peste 20 de ani compania ieșeană Eurotex Company, producător pentru branduri internaționale precum Zara, Mango sau H&M. În vara acestui an, a închis afacerea și a intrat pe piața serviciilor medicale private, devenind acționar al firmei care administrează Clinica Equilibrium din Iași. Omul de afaceri este cunoscut și pentru clădirea de birouri Șandru Office Building, o construcție de 5.000 mp situată pe Șoseaua Națională.

În urma verificărilor efectuate de „Ziarul de Iași”, Marius Șandru a intrat în parteneriat prin intermediul firmei CIL MED Consulting, alături de mama sa și doi medici psihiatri. Firma s-a fondat în anul 2020. Maria și Marius Șandru dețin 50% din acțiunile Clinicii Equilibrium, restul fiind împărțit egal între medicii Maria Raluca Radu și Mihaela Dobrovăț, cu câte 25% din acțiuni.

Clădirea din Dacia a fost cumpărată în urmă cu patru ani

„Ziarul de Iași” relatează în urmă cu patru ani că omul de afaceri a cumpărat fosta clădire Romtelecom din cartierul Dacia, tocmai cu scopul de a face acolo o clinică medicală. Sectorul medical din Iași se îndreaptă spre venituri de aproape un miliard de euro, după cum afirma recent președintele Camerei de Comerț și Industrie Iași.

Clinica Equilibrium oferă servicii medicale pentru 20 de specialități și a ajuns anul trecut la afaceri de 5,4 mil. lei (aproape 1 mil. euro) și un profit net de circa 1 mil. lei (cca 200.000 euro), potrivit datelor disponibile la Ministerul Finanțelor Publice, după noua an de activitate pe piața medicală privată. Clinica Equilibrium își desfășoară activitatea în prezent în zona intersecției străzii Sărărie cu bulevardul Independenței. Asociații plănuiesc să deschidă un centru de neuroștiințe în cartierul Dacia, în fosta clădire Romtelecom, care se desfășoară pe o suprafață de 1.200 mp. Omul de afaceri spune că noul proiect se bazează pe tehnologii avansate.

Ce spune Marius Șandru despre asociere

„Am găsit în clinica Equilibrium o echipă extraordinară, care m-a convins să investesc



în viziunea lor. Intenționăm să deschidem în cartierul Dacia un centru de neuroștiințe. Avem la dispoziție tehnologii de ultimă generație, non-invasive, precum neurofeedback-ul, stimularea electrică transcraniană, și vrem să oferim pacienților soluții performante și accesibile”, a declarat Marius Șandru pentru „Ziarul de Iași”.

Dr. Maria Raluca Radu: neurofeedback și stimulare electrică

Asociații spun că vor transforma clinica într-un centru de neuroștiințe de top, în care se va pune accent pe inovație, tratamente personalizate și accesibilitatea serviciilor pentru pacienți.

„Ne dorim să dezvoltăm un centru de neuroștiințe de referință în regiune. Această direcție reflectă valorile care ne-au ghidat încă de la început: excelența medicală, accesibilitatea serviciilor și respectul profund față de pacienți. (...) Acum, având la dispoziție tehnologii de ultimă generație, precum neurofeedback-ul și stimularea electrică transcraniană, suntem pregătiți să facem un pas important spre viitor. Aceste metode nu doar că deschid noi orizonturi în tratamentul afecțiunilor neurologice și psihologice, dar și reprezintă o abordare modernă, non-invasivă și adaptată nevoilor fiecărui pacient”, ne-a declarat dr. Maria Raluca Radu, care a completat: „De asemenea, ne propunem să contribuim activ la educația comunității în privința sănătății mintale și neurologice, reducând stigma asociată acestor probleme și încurajând prevenția. În același timp, ne dorim ca serviciile noastre să rămână accesibile tuturor, indiferent de barierele financiare sau sociale.”

Domeniul medical din Iași are potențial: sectorul se îndreaptă spre venituri de un miliard de euro anual

Luna trecută, Paul Butnariu, președintele Camerei de Comerț și Industrie (CCI) Iași, accentua potențialul economic al Iașului în sectorul medical, afirmând că orașul nostru este un centru important pentru această industrie în România, după București. Președintele CCI Iași arată că sunt aproape 1.500 de firme care au codul CAEN specific medicinei umane și domeniilor conexe, precum producția de echipamente medicale, produse farmaceutice și servicii de asistență medicală. Aceste afaceri generează venituri de 788 mil. euro și un profit de 104 mil. euro, o contribuție semnificativă la economia locală, ceea ce l-a făcut pe Butnariu să spună că acest sector reprezintă un pilon puternic pentru dezvoltarea economică a Iașului.

Eurotex Company, afaceri de 58,9 mil. lei (cca 12 mil. euro)

Marius Șandru s-a făcut cunoscut prin activitatea îndelungată în industria textilă. A condus Eurotex Company, fondată de familia Șandru în anul 1991, un business de milioane de euro anual, care furniza produse pentru branduri internaționale. După trei decenii în această industrie, compania și-a încheiat activitatea în urmă cu cinci luni. Omul de afaceri explica atunci pentru „Ziarul de Iași” că, în ciuda evoluției afacerii de-a lungul anilor, provocările pieței și dificultățile de adaptare la noile condiții economice au dus la imposibilitatea continuării acestui business. (Florentina SANDU)

O232 933 | Iași, Bld. Tudor Vladimirescu | mallauto.testergroup.ro

Cele mai mari reduceri sunt aici!

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

O232 933 | Iași, Bld. Tudor Vladimirescu | mallauto.testergroup.ro

În fiecare miercuri,

ZIARUL DE IAȘI

LIDERUL PRESEI IEȘENE

este însoțit de suplimentul medical

Analiză: 12,5 trilioan de dola

Cât ne-a costat pandemia? În medie, 2.267 de euro de pacient internat. Ce ne-a adus? Orizontul ferm pentru construcția de noi spitale în Iași

Analiză: Cât ne-a costat pandemia? În medie, 2.267 de euro de pacient internat. Ce ne-a adus? Orizontul ferm pentru construcția de noi spitale în Iași

12,5 trilioan de dola

Doar medicii și tratamentul unui pacient în medie 2.064 de euro

La începutul pandemiei, în Iași erau doar două spitale care să poată trata pacienții internați în COVID-19. În prezent, numărul de spitale a crescut semnificativ, ceea ce a permis o gestionare mai eficientă a cazurilor și a scăzut costurile de tratament.

De la feedback la feedforward. De la cine ești la cine vrei să fii

Feedback-ul, deși este unul dintre cele mai utilizate instrumente în mediul profesional, rămâne un concept care poate genera anxietate și confuzie, atât pentru cei care îl oferă, cât și pentru cei care îl primesc. Este o oglindă, un moment de introspecție, dar și o șansă de a corecta direcția.

Feedback-ul reprezintă schimburi de informații între două sau mai multe părți, prin care se oferă observații, sugestii sau reacții în scopul îmbunătățirii performanței, comportamentului sau înțelegerii reciproce.

Pe de altă parte, feedforward-ul reprezintă o completare valoroasă, o schimbare de perspectivă, care pune accentul pe viitor și pe creștere.

Împreună, aceste două instrumente creează un cadru constructiv pentru dezvoltarea profesională și personală, mai ales în companiile care operează în medii dinamice. Iată de ce înțelegerea și aplicarea corectă a acestor concepte este esențială.

Importanța feedback-ului, oglinda performanței

Feedback-ul este esențial într-un mediu de lucru performant, fiind instrumentul care conectează obiectivele organizaționale cu acțiunile individuale.

Prin feedback, angajații primesc claritate asupra așteptărilor, înțeleg ce au realizat bine și unde se pot îmbunătăți. Acest proces devine o oglindă a performanței, oferind puncte de referință pentru creștere.

Un feedback bine structurat are puterea de a consolida încrederea între manageri și angajați. Atunci când este recunoscut efortul, motivația crește, iar angajații se simt valorizați.

În același timp, un feedback constructiv îi ajută să înțeleagă ce aspecte pot fi ajustate pentru a excela. Spre exemplu, un angajat care primește recunoaștere pentru soluționarea creativă a unei probleme va fi mai inclinat să repete acest comportament.

Din păcate, în multe companii, feedback-ul este fie subevaluat, fie abordat greșit. Deseori este oferit doar în evaluări anuale sau doar atunci când apare o problemă, ceea ce îi reduce semnificativ impactul.

Lipsa de frecvență sau utilizarea unui ton critic pot transforma feedback-ul într-o sursă de frustrare. De aceea, este esențial ca feedback-ul să



Constantin Măgdălina

fie frecvent, specific și orientat spre soluții.

Importanța sa depășește granițele performanței individuale, având un impact direct asupra echipelor și culturii organizaționale.

O echipă care oferă și primește feedback în mod deschis își consolidează colaborarea, dezvoltă încrederea reciprocă și își crește eficiența.

În esență, feedback-ul bine implementat nu doar că îmbunătățește rezultatele, ci creează o cultură a învățării și dezvoltării continue, vitală pentru companiile aflate în căutarea succesului pe termen lung.

Feedforward, sau privirea spre viitor

Feedforward-ul este un instrument de dezvoltare care mută atenția de la analiza trecutului către crearea unui viitor mai bun.

Popularizat de Marshall Goldsmith, acest concept se bazează pe oferirea de sugestii concrete și constructive despre cum să îmbunătățim rezultatele, fără a pune accent pe greșelile din trecut. Spre deosebire de feedback, care poate fi perceput uneori ca o critică, feedforward-ul este motivațional și orientat către soluții.

Un avantaj major al feedforward-ului este că elimină încărcătura emoțională asociată cu evaluarea trecutului. În loc să se concentreze pe ce nu a funcționat, această abordare întreabă: „ce poți face mai bine data viitoare?”. Acest cadru stimulează creativitatea și deschiderea, creând un mediu de colaborare sigur.

În companii, feedforward-ul poate fi aplicat în moduri diverse, de

la discuțiile de coaching individual până la ședințele de echipă. De exemplu, într-un proiect care a întâmpinat dificultăți, în loc să se insiste pe erorile făcute, echipa poate discuta soluții proactive pentru a preveni probleme similare pe viitor.

Un alt beneficiu esențial este că feedforward-ul încurajează angajații să își asume responsabilitatea pentru propriile acțiuni, fără teama de a fi judecați. În acest fel, companiile reușesc să creeze o cultură organizațională centrată pe învățare și dezvoltare continuă.

Feedforward-ul este deosebit de valoros în mediile dinamice, cum ar fi cele din industria tehnologică sau startup-uri, unde adaptabilitatea și rapiditatea sunt esențiale. Prin concentrarea pe viitor și pe soluții, feedforward-ul nu doar că motivează, ci și transformă provocările în oportunități de creștere.

Diferențele esențiale dintre feedback și feedforward

Deși feedback-ul și feedforward-ul sunt complementare, diferențele lor fundamentale le fac potrivite pentru contexte diferite.

1. Orientarea temporală
Feedback-ul analizează performanțele și comportamentele din trecut, evidențiind ce a funcționat bine și ce trebuie îmbunătățit. În schimb, feedforward-ul privește spre viitor, concentrându-se pe cum pot fi îmbunătățite acțiunile și rezultatele viitoare.

2. Tipul emoțiilor implicate
Feedback-ul, mai ales când subliniază greșeli, poate fi perceput ca o critică, ceea ce poate genera disonanță sau defensivitate. Feedforward-ul elimină această încărcătură emoțională, fiind mai motivațional și mai bine primit, deoarece se concentrează pe soluții și oportunități.

3. Scopul și impactul
Feedback-ul are ca obiectiv principal corectarea erorilor și alinierea comportamentelor la standarde. Feedforward-ul, în schimb, construiește pe baza potențialului, ajutându-l angajații să privească spre creștere și dezvoltare.

De exemplu, un manager care oferă feedback va spune: „**În ultima prezentare, ai omis detalii importante.**” În schimb, utilizând feedforward, ar putea spune: „**Pentru următoarea prezentare, ar fi util**

să incluzi mai multe date concrete pentru claritate.”

Cum le implementăm corect în companie

Implementarea eficientă a feedback-ului și feedforward-ului în organizații necesită o abordare structurată, care să promoveze deschiderea și învățarea continuă.

• Crearea unui mediu sigur pentru comunicare: Un mediu în care angajații se simt confortabil să ofere și să primească opinii este esențial. Acest lucru poate fi realizat prin promovarea unei culturi organizaționale bazate pe respect și încredere, susținută de training-uri de comunicare și empatie.

• Frecvență și specificitate: Feedback-ul și feedforward-ul trebuie să fie oferite în mod regulat, nu doar în timpul evaluărilor anuale. Managerii pot introduce sesiuni săptămânale one-on-one, în care să discute atât lecțiile din trecut, cât și direcțiile de îmbunătățire pentru viitor.

• Utilizarea tehnologiei: Platformele digitale pentru feedback anonim sau sondaje structurate pot facilita colectarea și oferirea de opinii. Acestea permit angajaților să se exprime liber și oferă date concrete pentru manageri.

• Exemplul liderilor: Managerii și liderii de top trebuie să fie modele de bune practici în oferirea de feedback constructiv și feedforward motivațional. Ei pot integra aceste abordări în ședințe, mentoring sau coaching.

În concluzie

Feedback-ul și feedforward-ul sunt instrumente complementare care sprijină creșterea și dezvoltarea în mediul profesional.

Feedforward-ul oferă lecții valoroase din trecut, în timp ce feedforward-ul deschide oportunități pentru un viitor mai bun. Aplicate împreună, acestea creează o cultură organizațională bazată pe învățare, colaborare și îmbunătățire continuă.

Companiile care valorizează aceste practici reușesc să inspire angajații, să consolideze relațiile și să stimuleze motivația. Succesul pe termen lung depinde de capacitatea de a combina reflecția trecutului cu viziunea pentru viitor.

Constantin Măgdălina,
Emerging Trends &
Technologies Expert

Noi modificări legislative în domeniul bancar: Dobânzi limitate și noi drepturi pentru consumatori

Prin implementarea Legii nr. 243/2024 referitoare la protecția consumatorilor, legiuitorul a urmărit sporirea siguranței pentru consumatori și menținerea unui echilibru general contractual pentru a proteja, în același timp, și piața imobiliară în România. Așadar, se asigură transparență în ceea ce privește acordarea de credite ipotecare, astfel încât dezvoltatorul imobiliar să poată investi într-un mod mai accesibil pentru cumpărarea imobile în România. Prezentul articol analizează noile modificări legislative introduse prin Legea nr. 243/2024 referitoare la protecția consumatorilor cu privire la costul total al creditării și la cesiunea de creanță, precum și efectele acestora în ceea ce privește piața imobiliară din România.

Dobândă anuală limitată pentru consumatori

Noile modificări legislative aduse prin Legea nr. 243/2024 privind protecția consumatorilor cu privire la costul total al creditării și la cesiunea de creanță sunt aplicabile pentru raporturi juridice dintre consumatori, instituții financiare nebancale care acordă credite și entitățile recuperatoare de creanțe. Astfel, prin această reglementare, dobânda anuală efectivă pentru credite ipotecare vizând cumpărarea imobile poate avea o valoare de cel mult 8 puncte procentuale în comparație cu dobânda practică de Banca Națională a României. În ceea ce privește creditele de consum, dobânda anuală efectivă nu poate depăși cu mai mult de 27 puncte procentuale dobânda practică de BNR. De la aceste reguli au fost prevăzute câteva excepții, stabilind limite concrete pentru creditele de mică valoare, respectiv:

- Pentru credite de până la 5.000 de lei, costul creditării poate nu poate depăși 1% pe zi;
- Pentru credite între 5.001 lei și 10.000 lei, costul creditării poate nu poate depăși 0,8% pe zi;
- Pentru credite între 10.001 lei și 25.000 lei, costul creditării poate fi de până la 0,6% pe zi;



În toate cele 3 cazuri de excepție menționate, suma totală plătită de consumator nu poate fi mai mare decât dublul valorii creditului.

Soluții pentru un dezvoltator imobiliar în ipoteza unor costuri de creditare mai ridicate

În cazul în care sunt depășite valorile de creditare menționate anterior, un dezvoltator imobiliar poate cere reducerea acestora pe cale amiabilă, pe cale judecătorească sau printr-o metodă alternativă de soluționare a conflictelor. Astfel, un dezvoltator imobiliar poate proceda la solicitarea revizuirii contractului de către creditorul financiar, acesta fiind obligat să răspundă în scris, în termen de 30 de zile de la primirea solicitării, cu o propunere de revizuire. În ipoteza în care revizuirea contractului este refuzată, dezvoltatorul imobiliar poate solicita pe cale judiciară adaptarea acestuia. Un avocat litigii imobiliare din cadrul echipei noastre vă poate ajuta în privința obținerii adaptării contractului fie pe cale amiabilă, fie pe cale judiciară, având experiență vastă în domeniul litigiilor.

Modificări legislative privitoare la cesiunea de creanțe

Legea nr. 243/2024 privind protecția consumatorilor vine și

cu modificări referitoare la cesiunea de creanță, creând astfel un mediu mai transparent. Astfel, când se realizează o cesiune de creanță, consumatorul este informat cu privire la valoarea datorată, fiindu-i pusă la dispoziție și documentele doveditoare. Recuperatorul de creanțe nu poate să solicite o sumă mai mare decât valoarea creanței, incluzând și orice cheltuieli referitoare la recuperarea creanței și la executarea silită. Toate costurile, dobânzile, comisioanele și orice alt tip de taxe pe care consumatorul le suportă conform contractului de credit vor fi incluse în cuantumul creanței. Un avocat protecția consumatorului vă poate oferi consultanță juridică în legătură cu avantajele modificărilor legislative aduse prin Legea privind protecția consumatorului, acordând sprijin atât în rezolvarea pe cale amiabilă a conflictelor, cât și în rezolvarea pe cale judiciară.

Limitarea privind dobânda anuală efectivă și reglementările de strictă interpretare referitoare la cesiunea de creanță reprezintă un pas important în protejarea consumatorilor și creșterea accesibilității la credite ipotecare, fiind un beneficiu considerabil, în special pentru un dezvoltator imobiliar, a declarat avocatul coordonator al Societății românești de avocatură Pavel, Mărgărit și Asociații, Dr. Radu Pavel.

Articol realizat de către Societatea de avocatură Pavel, Mărgărit și Asociații

Mii de ieșeni prezenți la aprinderea decorațiunilor de Crăciun din Palas

Sâmbătă, mii de ieșeni au fost prezenți la evenimentul de aprindere a decorațiunilor de Crăciun din Palas, unde printre invitații speciali a fost și un Moș Crăciun acrobat, dar și Filarmonica de Stat „Moldova” Iași, care a susținut un concert de excepție. Atriumul a fost aproape neîncăpător pentru oamenii care au venit să se bucure de miile de luminițe care decorează întreg proiectul din inima orașului, dar și de concertul special de muzică clasică.

Ca în fiecare an, Palas a dat startul sezonului de sărbători în mod festuos, prin tradiționalul eveniment de aprindere a luminițelor de Crăciun, care a reunit mii de ieșeni. Conform reprezentanților Iulius, Palas a avut peste 70.000 de vizite în ziua de sâmbătă. Momentul culminant al serii a fost când un „Moș Crăciun acrobat” a traversat la înălțime Atriumul Palas, spre entuziasmul tuturor celor prezenți. După minutele pline de emoție, Moșul a venit în mijlocul mulțimii și, împreună cu copiii prezenți, a aprins decorațiunile din întreg ansamblul. Apoi, Filarmonica de Stat „Moldova” Iași a susținut un regal al bucuriei care i-a purtat într-o călătorie muzicală cu acorduri celebre din filme și cântece de Crăciun.

Cei mici îi vor găsi pe Moș Crăciun pe jiltul de la brad de

miercuri 11, decembrie, până pe 23 decembrie, conform următorului program:

- Luni – vineri: 17.00 – 21.00
- Sâmbătă – duminică: 12.00 – 16.00 și 17.00 – 20.00

Dans pe gheață, la Palas Ice

Și patinoarul este deschis în parcul Palas, iar iubitorii de mișcare pe gheață sunt așteptați în fiecare zi a săptămânii. Sesiunile de patinaj au loc de **luni până duminică, în intervalul orar 12.00 – 21.30**. Tariful de intrare pentru o serie, care durează o oră și jumătate, este de **20 de lei pentru copii**, până în 14 ani, și de **25 de lei pentru adulți**. Cei care își doresc să petreacă mai mult timp pe gheață, pot să își achiziționeze un abonament cu 8 intrări. Prețul pentru copii este de 140 de lei,

pentru adulți este de 180 lei, iar aceștia mai pot opta pentru varianta cu 4 intrări, al cărui preț este 85 de lei.

Trenulețul Moșului, în parc

În grădina Palas este amenajat și un Târg de Crăciun, cu decoruri fermecătoare, iar ieșenii găsesc aici bunătăți alee, de la produse tradiționale românești până la delicii internaționale, cadouri pentru cei dragi, precum bijuterii handmade și produse personalizate, dar și decorațiuni de sezon. Aici vor avea loc mai multe momente artistice, pe scena amplasată în parc precum: concerte de colinde, festivaluri de datini și obiceiuri și multe alte surprize. Copiii se pot plimba cu trenulețul Moșului și pot da frâu liber creativității la numeroasele ateliere care vor fi organizate special pentru ei.



Apel al oamenilor de afaceri: Să ne regroupăm și să lucrăm împreună, fără a căuta soluții facile sau mistice

Asociația Oamenilor de Afaceri din România (AOAR) afirmă că este nevoie de o regroupare rapidă și de o reorganizare pentru a menține direcția europeană și euroatlantică a țării, „fără a căuta soluții facile sau mistice”.

„**Votant modern nu mai este doar un beneficiar pasiv al măsurilor populiste**”, adaugă reprezentanții Asociației, care consideră că România „**nu își poate permite să rămână captivă într-un cerc vicios al crizelor și indeciziilor**”, „**România traversează un moment de profundă derută politică, socială și economică. Alegerile prezidențiale recente au scos la iveală vulnerabilitățile noastre structurale și disfuncțiile cronice ale partidelor mainstream, dar și ale mecanismelor democratice. Este evident că acum, mai mult ca niciodată, avem nevoie de o regroupare rapidă și de o reorganizare pentru a menține direcția europeană și euroatlantică a țării**”, se arată într-un comunicat de presă transmis de Asociația Oamenilor de Afaceri din România.

Potrivit sursei citate, ultimele zile au arătat cât de vulnerabil poate fi sistemul politic în fața populismului și a influențelor externe. „**Un exemplu alarmant este ascensiunea unor mesaje simpliste care reduc probleme complexe la soluții facile, alimentând frustrările și temerile oamenilor. Expresii precum «iubirea salvează România», «România mai poate fi salvată doar de Dumnezeu și Eminescu» sau alte mesaje mistice sunt dăunătoare într-un moment în care țara are nevoie de decizii bazate pe muncă, competență și strategii clare**”, adaugă reprezentanții Asociației.

Aceștia prezintă mai multe acțiuni necesare pentru a menține direcția europeană și euroatlantică:

1. Implementarea reformelor PNRR - Orice amânare suplimentară riscă să compromită accesul la fonduri esențiale pentru dezvoltarea infrastructurii și modernizarea economiei.



2. Responsabilitate fiscală - Este imperativ să stopăm politicile populiste care duc la acumularea de datorii și să revenim la un buget sustenabil.

3. Consolidarea democrației - Măsuri clare pentru a contracara dezinformarea și manipulara prin rețelele de social media, fenomene exploatare în această campanie electorală.

Conform AOAR, antreprenorii stimulează creșterea economică, generează locuri de muncă și contribuie la dezvoltarea comunităților locale, iar inovația și investițiile aduse de aceștia sunt esențiale pentru îmbunătățirea nivelului de trai al populației.

„**România nu își poate permite să rămână captivă într-un cerc vicios al crizelor și indeciziilor. În acest context de haos, salutăm numirea lui Ilie Bolojan la conducerea PNL. Alegerea sa reprezintă o mișcare strategică vitală pentru revitalizarea partidului.**”

Schimbări similare sunt necesare la nivelul PSD. Este timpul să ne regroupăm și să lucrăm împreună, fără a căuta soluții facile sau mistice. Totuși, votant modern nu mai este doar un beneficiar pasiv al măsurilor populiste. El face parte dintr-o clasă emergentă, independentă, cu pretenții și idei proprii. Este dator să canalizăm această energie către un dialog constructiv și să oferim răspunsuri reale la nevoile oamenilor. Viitorul nostru european și euroatlantic depinde de acțiuni concrete, asumate și responsabile”, scrie în comunicatul AOAR.

Asociația Oamenilor de Afaceri din România (AOAR) s-a înființat în urmă cu 30 de ani ca o organizație independentă și apolitică. Istoria asociației e legată de stabilirea unor coordonate echilibrate și corecte pentru susținerea capitalului românesc și a oamenilor de afaceri locali, pornind de la convingerea că oamenii de afaceri aduc bunăstare României. De-a lungul activității sale, AOAR, direct și prin membri săi, a fost un partener de dialog constructiv și constant cu scopul de a contribui la construcția strategiilor de

dezvoltare a României și la implementarea eficientă a acestora.

„Ne jucăm cu focul și s-ar putea să ne ardem financiar”

Analistul Adrian Negrescu lansează un avertisment dur, din perspectivă economică, în contextul actualilor incertitudini legate de primul tur al alegerilor prezidențiale, menționând că România s-ar putea „**arde financiar din cauza crizei actuale. Economistul spune că sunt deja mai multe zile de când Bursa de Valori București deschide pe roșu**”, avertizând că este important pentru că acolo „**sunt banii din pensiile de pe pilonul II**”

„**În plus, poate și mai grav este faptul că statul nu mai reușește să se împrumute în condițiile în care dobânzile s-au dus la peste 7%, iar presa internațională de business remarcă situația de pe scena politică de la București. Înțeleg că politicienii încearcă să ne determine să votăm de frică - au apărut deja inclusiv spoturi electorale care induc panică - însă pare că nu realizează care pot fi efectele economice**”

ice ale mesajelor alarmiste transmise în spațiul public. Deja asistăm la o retragere a capitalului străin din România, remarcată inclusiv de Banca Națională, deja vedem că investițiile străine sunt în scădere - o criză pe scena politică poate fi ca bomboană pe coliva economică”, a declarat Adrian Negrescu pentru News.ro.

„Avem nevoie de predictibilitate, nu de scandal, de show politic”

Specialistul trage un semnal de alarmă spunând că, dacă investitorii străini nu mai cumpără titlurile de stat românești, în România va fi „**o mare problemă cu plata salariilor și a pensiilor**”, în condițiile în care „**deficitul bugetar a ajuns la un nivel istoric, de peste 27 de miliarde de euro, iar «statul nu adună din taxe și impozite banii necesari pentru a face față facturilor din ce în ce mai mari»**”.

„**Asta ar putea duce la incapacitate de plată, să nu uităm că anul acesta am împrumutat aproape 47 de miliarde de euro, cea mai mare sumă împrumutată vreodată de țara noastră într-un singur an, iar dacă nu vom mai putea să ne împrumutăm, ca urmare a retrogradării României la categoria junk, asta ar putea duce la incapacitate de plată. Da, probabil ne va salva FMI, care ne va arunca un colac de salvare financiară, însă consecințele pe termen mediu și lung vor fi negative. Investiții străine vor începe să evite România, considerând-o o țară riscantă**”, avertizează economistul. Adrian Negrescu consideră că, în aceste momente, este nevoie ca ministrul de Finanțe, premiul, autoritățile statului „**să iasă cu un mesaj de calmare a investitorilor**”, de asigurare a proiectelor de finanțare, a planului fiscal abia aprobat de CE.

„**Avem nevoie de predictibilitate, nu de scandal, de show politic, pentru că altfel s-ar putea să ne ardem puternic din punct de vedere financiar**”, a conchis analistul economic Adrian Negrescu.



„Diamantele negre ale pădurii” sunt tot mai rare

● trufele ar putea dispărea din pădurile românești

Trufe românești, supranumite și „diamantele negre ale pădurii”, ar putea deveni tot mai rare și chiar ar putea dispărea în următorii ani, din cauza braconierilor, care intră ilegal pe terenurile forestiere și distrug fondul de resurse forestiere nelemnoase, atrage atenția Laurențiu Alexandru Păștinaru, președintele Agenției Naționale pentru Protecția Mediului (ANPM).

Potrivit acestuia, pe platformele de vânzări pentru persoane fizice aceste produse se vând la prețuri cuprinse între 100 și 200 de lei pe kilogram, în condițiile în care un astfel de produs poate ajunge la mii de lei, în magazinele de delicatese.

„**Trufele românești, supranumite și diamantele negre ale pădurii, ar putea deveni tot mai rare și chiar ar putea dispărea în următorii ani, din cauza braconierilor, care intră ilegal pe terenurile forestiere și distrug fondul de resurse forestiere nelemnoase, cu ajutorul câinilor, distrugând terenul respectiv. Creșterea acestor ciuperci extrem de scumpe și de dorite necesită condiții speciale. Dezvoltarea lor are loc pe parcursul mai multor ani, iar acest săpat excesiv modifică umiditatea și nutriția din sol, anulând regenerarea trufelor. Așa se explică numărul mare de vânzători de care dai la tot pasul pe platformele de vânzări pentru persoane fizice și care oferă astfel de produse la prețuri cuprinse între 100 și 200 de lei pe kilogram, în condițiile în care un astfel de produs poate ajunge la mii de lei, în magazinele de delicatese**”, a explicat președintele ANPM.

Potrivit specialiștilor în domeniul Biodiversității, din cadrul ANPM, în România cresc mai multe soiuri de trufe albe și negre, printre care se află: trufa neagră de vară, trufa de iarnă, trufa mesentericum, trufa albă - una din cele mai scumpe din lume -, trufa de toamnă, trufa porcească, trufa cu spori mari și trufa neagră, fiecare din ele distingându-se prin culoare, formă, înveliș, aspect interior, consistență, miros și gust.

suport are zona respectivă și cât din această capacitate poate fi recoltat.

„**Sunt oameni care concesionează terenurile, de la direcțiile silvice, pentru a putea culege controlat trufe, solicită autorizațiile de recoltare de la Agențiile pentru Protecția Mediului, dar ajung în situația de a nu putea beneficia de aceste roade ale pădurii, din cauza braconierilor care intră ilegal și sapă peste tot, cu ajutorul câinilor, distrugând terenul respectiv. Creșterea acestor ciuperci extrem de scumpe și de dorite necesită condiții speciale. Dezvoltarea lor are loc pe parcursul mai multor ani, iar acest săpat excesiv modifică umiditatea și nutriția din sol, anulând regenerarea trufelor. Așa se explică numărul mare de vânzători de care dai la tot pasul pe platformele de vânzări pentru persoane fizice și care oferă astfel de produse la prețuri cuprinse între 100 și 200 de lei pe kilogram, în condițiile în care un astfel de produs poate ajunge la mii de lei, în magazinele de delicatese**”, a explicat președintele ANPM.

Potrivit specialiștilor în domeniul Biodiversității, din cadrul ANPM, în România cresc mai multe soiuri de trufe albe și negre, printre care se află: trufa neagră de vară, trufa de iarnă, trufa mesentericum, trufa albă - una din cele mai scumpe din lume -, trufa de toamnă, trufa porcească, trufa cu spori mari și trufa neagră, fiecare din ele distingându-se prin culoare, formă, înveliș, aspect interior, consistență, miros și gust.

„**Situația aceasta, în care o persoană plătește pentru a concesiona un teren pentru recoltarea de trufe, iar altele invadează ilegal perimetrul respectiv și culeg ca pentru consum propriu, oricât pot duce, poate fi evitată prin modificarea Legii Mediului și a Ordinului nr.410/2008 care prevede modalitatea de recoltare, capturare, achiziție și vânzare, în sensul acordării acestor drepturi doar persoanelor juri-**”

dice. Acest lucru ar întări puterea de control a Gărzii Naționale de Mediu și s-ar putea verifica mult mai clar cât s-a autorizat să se recolteze și cât s-a recoltat de fapt. Am auzit că există primari care dau acorduri de recoltare pe terenuri care sunt pășuni, ca să valideze vânzările unora dintre acești braconieri, în condițiile în care pe acele terenuri nu au cum să existe vreodată astfel de ciuperci rare”, a spus Laurențiu Alexandru Păștinaru.

În acest sens, în urmă cu mai mulți ani, Ministerul Mediului, Apelor și Pădurilor a pus în dezbatere publică un Ordin care aproba instrucțiunile privind recoltarea și achiziționarea produselor forestiere nelemnoase specifice fondului forestier național și care stabilea modul de organizare a recoltării și achiziției acestor produse, dar nu a parcurs etapele necesare aprobării finale, fiind încă la Parlament.

Când se recoltează astfel de trufe

Conform legii, fiecare tip de trufă are o perioadă specifică pentru colectare, tocmai pentru ca în restul timpului să se poată regenera. Iată câteva exemple:

- **Trufa neagră/ Perla neagră** - se recoltează în perioada 1 august - 31 decembrie;
- **Trufa de vară** - se recoltează în perioada 1 iunie - 15 septembrie;
- **Trufa de toamnă** - se recoltează în perioada 1 august - 31 decembrie;
- **Trufa cu spori/ trufa usturoiată** - se recoltează în perioada 1 septembrie - 1 decembrie;
- **Trufa încrețită** - se recoltează în perioada 1 septembrie - 1 decembrie;
- **Trufa de iarnă** - se recoltează în perioada 1 decembrie - 31 decembrie;
- **Trufa de primăvară** - se recoltează în perioada 15 aprilie - 15 mai;
- **Trufa porcească** - se recoltează în perioada 1 iulie - 30 octombrie.

Majoritatea analiștilor economici crede că prețurile proprietăților rezidențiale sunt supraevaluate

● principalele riscuri anticipate pentru 2025 sunt atât economice - majorarea taxelor și recesiune, cât și non-economice, în această categorie intrând dezinformarea și conflictele armate

Indicatorul de Încredere Macroeconomică al Asociației CFA România a crescut în luna octombrie, cu 4,8 puncte până la valoarea de 44,9 puncte. 72% dintre analiștii economici consideră că prețurile actuale ale proprietăților rezidențiale sunt supraevaluate. Deficitul

bugetului de stat prognozat pentru anul 2024 s-a majorat la valoarea medie a anticipațiilor de 7,8% din PIB.

„**Indicatorul de Încredere Macroeconomică al Asociației CFA România a crescut în luna octombrie, cu 4,8 puncte până la valoarea de 44,9 puncte. Această situație s-a datorat în special majorării cu 7,3 puncte a componentei de anticipație a indicatorului, în timp ce componenta de condiții curente s-a menținut relativ constantă**”, arată asociația într-un comunicat.

Rata anticipată a inflației pentru orizontul de 12 luni (noiembrie 2025) s-a redus ușor comparativ cu exercițiul anterior și s-a situat la valoarea medie de 4,72%. În același timp, în jur de 33% dintre participanți anticipează o reducere a ratei inflației în următoarele 12 luni, iar aproximativ 39% anticipează o stabilitate a acestui indicator.

În ceea ce privește cursul de schimb EUR/RON, în jur de 72% dintre participanți anticipează o depreciere a leului în următoarele 12 luni, iar restul o stagnare. Astfel valoarea medie a anticipațiilor pentru orizontul de 6 luni este de 5,0627 lei pentru un euro, în timp ce pentru orizontul de 12 luni, valoarea medie a cursului anticipat este 5,0964 lei pentru un euro.

„**Principalele riscuri anticipate de respondenți pentru 2025 sunt atât economice - majorarea taxelor și recesiune, cât și non-economice, în această categorie intrând dezinformarea și conflictele armate. Economia performă în acest an sub potențial, iar anul viitor va continua să decel-**”

ereze”, spune Adrian Codrișu, CFA - președinte al Asociației CFA România. Referitor la evoluția prețurilor proprietăților rezidențiale în orașe, 44% dintre participanți, anticipează o scădere în următoarele 12 luni, în timp ce 33% anticipează o stagnare. De asemenea 72% dintre participanți consideră că prețurile actuale sunt supraevaluate, iar 28% că sunt corect evaluate.

Deficitul bugetului de stat prognozat pentru anul 2024 s-a majorat la valoarea medie a anticipațiilor de 7,8% din PIB. În anul viitor acesta este estimat sa se reduca la valoarea de 6,5%.

Anticipațiile de creștere economică pentru anul curent au continuat să se reducă față de exercițiile anterioare și se situează la valoarea de 1,6%. Pentru anul viitor, economia este anticipată să decelereze la o rată de creștere a PIB real de 1,4%, existând și opinii printre participanții la sondaj de recesiune. Datoria publică calculată ca procent în PIB este anticipată să se majoreze la 57% în următoarele 12 luni.



Cumpărăturile online de Black Friday în SUA au atins 10,8 miliarde de dolari

față de anul trecut s-a înregistrat un salt de 10,2%, conform datelor actualizate de Adobe Analytics

Americanii au cheltuit aproximativ 10,8 miliarde de dolari pe achiziții online de Black Friday, conform datelor actualizate de Adobe Analytics, care reprezintă o creștere de 10,2% față de anul trecut, când s-au cheltuit 9,8 miliarde de dolari. Creșterea vine pe fondul intensificării competiției dintre retaileri, care încearcă să atragă consumatorii sensibili la prețuri prin oferte și reduceri.

Produsele cel mai bine vândute online au inclus articole de înfrumusețare, boxe bluetooth și mașini de espresso, în timp ce vânzările de jucării au crescut cu 622% față de media zilnică din octombrie. Electrocasnicele

și bijuteriile au înregistrat și ele creșteri semnificative, de 476%, respectiv 561%, potrivit Adobe. Pe de altă parte, Salesforce a raportat vânzări online de 17,5 miliarde de dolari în SUA pentru Black Friday, în creștere cu 7% față de anul anterior. Aceștia au observat o cerere sporită pentru electrocasnice și mobilier. În timp ce gigantul precum Amazon și Walmart par să beneficieze de pe urma creșterii cumpărăturilor online, lanțurile de magazine fizice, precum Macy's și Kohl's, ar putea înregistra vânzări mai slabe în acest sezon, având în vedere perioada mai scurtă dintre Thanksgiving și Crăciun.

Cumpărături prin dispozitive mobile

Cumpărătorii de sărbători din SUA au planuri mari să folosească dispozitivele mici pentru a avea un avans anul acesta de Ziua Recunoștinței, iar comercianții cu

amănuntul au petrecut săptămâni întregi pregătindu-le, promovând reduceri online pentru orice, de la televizore și jucării la difuzoarele Bluetooth, transmițere Reuters.

Retailerii majori, inclusiv Walmart și Target, și-au închis magazinele fizice de Ziua Recunoștinței, redeschizându-și porțile de Vinerea Neagră. Dar tinerii cu vârste cuprinse între 18 și 24 de ani, cunoscători de tehnologie, care ar putea fi cu familiile lor de Ziua Recunoștinței, au făcut probabil achiziții de pe mobile. Cumpărătorii au fost atrași de comoditatea aplicațiilor care au făcut mult mai ușor în ultimii ani să faci achiziții de pe site-urile retailerilor folosind dispozitive mobile.

„Ceea ce am văzut întotdeauna este această diferență între cumpărătorii care se uită și navighează de pe telefoanele lor, dar apoi se întorc la computerele lor și cumpără”, a spus Caia Schwartz, directorul de informații despre consu-

matori la Salesforce. Acest decalaj se micșorează pe măsură ce comercianții cu amănuntul simplifică metodele de plată, inclusiv Google Pay și Apple Pay, stochează informații de facturare și expediere pentru membrii fideli și adaptează sugestii de marfă pentru utilizatori.

Pentru lunile noiembrie și decembrie, cheltuielile mobile vor atinge un record de 128,1 miliarde de dolari, în creștere cu 12,8% față de anul trecut, potrivit Adobe Analytics, care ține evidența tipului de dispozitive care utilizează software-ul Adobe pentru a ajuta la alimentarea a peste 1 trilion de vizite la site-uri de vânzare cu amănuntul din SUA.

Consumatorii Gen-Z, care se simt confortabil cum cumpără și compară prețurile pe telefoanele mobile, conduc trecerea către cheltuielile mobile și probabil că își vor influența familiile să facă același lucru de Ziua Recunoștinței, a remarcat Minkyung Kim, profesor asistent de marketing la Carnegie Mellon, Școala de Afaceri Tepper a Universității.

Comoditatea este un factor important

Cheltuielile mobile, tranzacțiile efectuate pe un smartphone, tabletă sau laptop, ar urma să reprezinte 53% din cheltuielile online în noiembrie și decembrie, totalizând aproximativ 128,1 miliarde de dolari, pentru a depăși așteptările record de anul trecut de 113 miliarde de dolari, a spus Adobe.

Comoditatea este un factor important pentru cumpărătorii care au dorit să evite cozile lungi și magazinele aglomerate de Vinerea Neagră și pe tot parcursul sezonului sărbătorilor. În primele 24 de zile ale lunii noiembrie, 51,6% din cumpărăturile online au avut loc pe un dispozitiv mobil, o creștere de la 49,5% în aceeași perioadă a anului trecut, potrivit Adobe Analytics.

Cumpărătorii din SUA au cheltuit 39,9 miliarde de dolari prin telefoanele, tablete și alte dispozitive mobile în acea perioadă, o creștere de 13,3% de la anul, a spus Adobe Analytics. Ușurința de a face cumpărături din aplicațiile mobile îi ademenește și pe cumpărătorii să cheltuiască mai mulți bani și să facă achiziții frecvente la comercianții lor preferați.



Cel mai scump imobil vândut unui român anul acesta în Dubai a ajuns la 4,3 milioane de euro

proprietatea are 650 mp, 6 dormitoare, piscină proprie

Cel mai scump imobil vândut unui român, în Dubai, în 2024, a fost o vilă exclusivă în valoare de 4,3 milioane de euro cu majordom propriu, arată agenția imobiliară Simple Choices. Potrivit acesteia, cea mai ieftină proprietate vândută în Dubai unor români în acest an a costat 160.000 de euro.

„În 2024, interesul românilor pentru achiziționarea de apartamente în Dubai a crescut cu 20% comparativ cu aceeași perioadă a anului trecut, pe fondul unor factori economici și sociali specifici. Printre motivele pentru care tot mai mulți români aleg să investească în proprietăți imobiliare în Dubai se numără: creșterea atractivității pieței imobiliare din Dubai, beneficiile fiscale, creșterea numărului de români care lucrează aici, stabilitatea economică, infrastructura de top, rentabilitatea investițiilor imobiliare, diversitatea ofertei imobiliare, siguranța, stabilitatea politică și stabilitatea economică a țării”, arată agenția imobiliară.

Dubai este o destinație populară pentru românii care lucrează în străinătate, iar mulți dintre aceștia au început să investească în imobiliare, având în vedere stabilitatea economică a orașului și perspectivele de creștere pe

termen lung. De asemenea, Dubai a introdus diferite programe de vize pentru investitori, inclusiv vizele de rezidență pentru persoanele care cumpără proprietăți imobiliare într-o anumită valoare. Acest lucru a fost un factor important pentru românii care vor să trăiască în Dubai pe termen lung și să beneficieze de un statut de rezident.

„În 2024, cea mai ieftină proprietate vândută unor români de către agenția Simple Choices a fost o garsonieră cu piscina aflată la 17 minute cu mașina de centrul Dubaiului, cu o valoare de 160.000 de euro. Foarte căutate sunt imobilele vândute de către un mare dezvoltator imobiliar unde un apartament ajunge la 260.000 euro. Cel mai scump imobil vândut unui român de la noi în acest an a fost o vilă exclusivă aflată în Knightsbridge în valoare de 4,3 milioane de euro într-o comunitate exclusivă aflată într-un cartier denumit Meydan. Românul a achiziționat una din cele 66 de vile de lux, proprietatea sa are 650 mp, 6 dormitoare, piscină proprie de 13,5 mp. Această comunitate beneficiază de o lagună proprie, cu piscină și plajă artificială, toate create sustenabil, iar toate vilele au

câte un majordom privat englez”, a declarat Cristina Stoian, CEO Agenția imobiliară Simple Choices.

Un alt atu, când vine vorba despre Dubai, este faptul că oferă un regim fiscal extrem de favorabil, fără taxe pe venit, fără impozit pe proprietate și fără impozite pe câștigurile din vânzarea de proprietăți. Aceste stimulente au atras mulți investitori, inclusiv din România, care caută să își diversifice portofoliile și să beneficieze de avantajele fiscale.

„Dubaiul a continuat să fie un hub economic și financiar în regiunea Orientului Mijlociu, iar piața imobiliară a avut o evoluție pozitivă în ultimii ani. În 2024, prețurile au fost ofertante pentru investitorii români, mai ales pentru cei care își doresc o proprietate de lux la prețuri accesibile comparativ cu alte orașe din lume, precum Londra sau New York. În 2024, interesul românilor pentru achiziționarea de apartamente în Dubai, ca a doua casă sau locuință de vacanță, a continuat să crească datorită unui mix de factori economici, fiscali și sociali favorabili. Dubai a devenit o destinație atractivă nu doar pentru vacanțe, ci și pentru investiții imobiliare, iar românii din diverse colțuri

ale lumii au găsit în acest oraș o oportunitate de a-și diversifica activitățile și de a profita de stabilitatea economică și avantajele fiscale ale emiratului”, declară Cristina Stoian.

În context regional, românii reprezintă o proporție mai mică în comparație cu alte naționalități, cum ar fi cei din India, Pakistan, sau Regatul Unit. Totuși, creșterea procentuală a achizițiilor de case din partea românilor este remarcabilă și reflectă o tendință de investiții mai activă în piața imobiliară din Dubai, mai arată compania.

„Românii care cumpără locuințe în Dubai reprezintă de fapt un mix de investitori, oameni de afaceri, expați, dar și persoane care doresc o a doua casă într-un oraș modern și sigur. În funcție de scopul achiziției, aceștia preferă atât proprietăți de lux, în zone exclusiviste, cât și apartamente mai accesibile, într-o gamă variată de locații, de la zonele centrale de afaceri, până la locuințele din apropierea plajelor. Aceștia sunt atrași de apartamente de vacanță sau vile pe plajă, de obicei în zonele Jumeirah Beach Residence (JBR), Palm Jumeirah sau Dubai Marina, care sunt foarte populare printre turiști și expați”, adaugă ea.



Franța se împrumută în premieră la aceleași dobânzi ca și Grecia

Randamentele cerute de investitori pentru a achiziționa obligațiuni guvernamentale franceze cu maturitatea la 10 ani sunt similare cu cele pentru obligațiunile grecești, pentru prima dată în istorie, ceea ce pune a doua mare economie din

zona euro la egalitate cu o țară care odată a fost în centrul crizei europene a datoriei suverane, transmite Bloomberg.

La sfârșitul săptămânii, randamentele pentru obligațiunile guvernamentale franceze pe zece ani, care

tradițional erau considerate printre cele mai sigure din zona euro și beneficiază de un rating „AA minus” din partea S&P Global Ratings, au urcat până la 3,03%. Este vorba de un nivel comparabil cu costurile la care se împrumută Grecia, țară care anul trecut beneficia încă de un rating de tip junk din partea marilor agenții de evaluare. Comparatia cu Grecia este una nedorită de oficialii francezi, în condițiile în care investitorii se tem că premiul Michel Barnier va avea probleme în a trece bugetul pe anul următor și, în cele din urmă, în a rămâne la putere. Asta ar deraja planurile de reducere a cheltuielilor, majorare a taxelor și limitarea unui deficit bugetar în creștere.

În 2012, în cel mai grav moment al crizei datoriei Greciei, randamentele pentru obligațiunile guvernamentale grecești pe 10 ani erau cu 30 de puncte procentuale peste cele ale obligațiunilor franceze. În timp, însă, dobânzile la care Grecia se împrumută de pe piață s-au redus, pe măsură ce țara și-a

revent din criză și în acest an și-a redobândit ratingul de tip investment-grade.

Analizii subliniază că este greu să faci o comparație între Grecia și Franța având în vedere diferența de mărime a piețelor de obligațiuni din cele două țări. În timp ce piața de obligațiuni grecești se ridică la puțin peste 80 de miliarde de euro, în cazul Franței este de 1.800 de miliarde de euro. Chiar și așa, faptul că în prezent dobânzile la care se împrumută Franța sunt comparabile și chiar mai mari decât trei din cele patru țări din grupul PIGS (Portugalia, Italia, Grecia și Spania) este un avertisment pentru președintele Emmanuel Macron, care în luna iunie a decis să ceară organizarea de alegeri anticipate.

„Așa-numitele țări «PIGS» au fost forțate să se reformeze structural după criza datoriei și asta a dat roade. Franța nu a făcut astfel de reforme și în prezent plătește nota de plată pentru asta”, spune Sonia Renault, analist la ABN Amro Bank NV.

Turcia este din nou în recesiune din cauza dobânzilor mari

Economia Turciei a înregistrat o contracție de 0,2% în trimestrul al treilea comparativ cu trimestrul precedent, acesta fiind al doilea trimestru consecutiv de contracție, definiția tehnică a unei recesiuni, arată datele publicate vineri de Institutul național

de statistică (TUIK), informează Bloomberg. În ritm anual, economia Turciei a înregistrat un avans de 2,1% în perioada iulie-septembrie, sub estimările analiștilor intervievați de Bloomberg care mizau pe un avans de

2,5%. Economia Turciei, evaluată la 1.300 miliarde de dolari, a început să încetinească în contextul campaniei de înăsprire a politicii monetare care a început în luna iunie 2023. Între timp, Banca Turciei a dus dobânda de referință de

la 8,5% până la 50%, pentru a coborî o inflație de aproape 49%. Dobânzile mari au frânat producția industrială, chiar dacă cererea internă rămâne una solidă, unul dintre motive fiind și achizițiile făcute, în avans, de populație în ideea de a evita prețurile și mai mari din viitor.

Datele oficiale arată că, în trimestrul iulie-septembrie 2024, consumul gospodăriilor a crescut cu 3,1% în ritm anual, în timp ce producția industrială a scăzut cu 2,2%.

„Consumul rămâne cel mai important contributor la creșterea PIB-ului, chiar dacă acesta a scăzut de la un trimestru la altul timp de două trimestre consecutive. Împreună cu o diminuare a volumului importurilor, atât în ritm anual cât și de la un trimestru la altul, asta sugerează că Turcia se apropie de un nivel la care producția ar putea sprijini procesul dezinflaționist”, susține Okan Ertem, economist șef la Turk Ekonomi Bankasi AS. Banca Centrală a Turciei prognozează că inflația va ajunge la 44% la finalul anului, urmând a încetini la 21%



Românii țin în depozite bancare circa 602 miliarde de lei

1,2% față de luna anterioară, până la 601,96 miliarde lei, arată datele Băncii Naționale a României (BNR). Depozitele în lei ale gospodăriilor populației au crescut cu 1,4% față de luna anterioară, până la 243,193 miliarde lei.

Masa monetară în sens larg (M3) a înregistrat la sfârșitul lunii octombrie 2024 un sold de 707,036 miliarde lei. Aceasta a crescut cu 1,3% (0,6% în termeni reali) față de luna septembrie 2024, iar în raport cu octombrie 2023 s-a majorat cu 10,3% (5,4% în termeni reali).

Soldul creditului neguvernamental acordat de instituțiile de credit a crescut în luna octombrie 2024 cu 0,7% față de septembrie 2024 (0,1% în termeni reali), până la nivelul de 416,063 miliarde lei. Creditul în lei, cu o pondere de 70,1% în volumul total al creditului neguvernamental, s-a majorat cu 1,1%, iar creditul în valută exprimat în lei, cu o pondere de 29,9% în totalul creditului neguvernamental, s-a diminuat cu 0,3% (evoluție similară în cazul exprimării indicatorului în euro). Comparativ cu aceeași perioadă a anului 2023, creditul neguvernamental a înregistrat o creștere de 8,9% (4,1% în termeni reali), pe seama majorării cu 11,7% a componentei în lei (6,7% în termeni reali) și cu 3% a componentei în valută exprimată în lei (2,8% în cazul exprimării indicatorului în euro).

Soldul creditului guvernamental acordat de instituțiile de credit a înregistrat o creștere în luna octombrie 2024 cu 2,5% față de luna septembrie 2024, până la



228,063 miliarde lei. În raport cu octombrie 2023, acesta s-a majorat cu 23,8% (18,2% în termeni reali). Depozitele rezidenților clienți neguvernamentali au crescut în luna octombrie 2024 cu 1,2% față de luna anterioară, până la nivelul de 601,965 miliarde lei, iar față de aceeași perioadă a anului anterior s-au majorat cu 9,8% (4,9% în termeni reali).

Depozitele în lei ale rezidenților, cu o pondere de 70,7% în totalul depozitelor clienților neguvernamentali, au crescut cu 1,1% față de luna septembrie 2024, până la 425,783 miliarde lei. Comparativ cu luna octombrie 2023, acestea s-au majorat cu 13,1% (8% în termeni reali). Depozitele în lei ale gospodăriilor populației au crescut cu 1,4% față de luna anterioară, până la 243,193

miliarde lei și cu 17,8% (12,6% în termeni reali) față de aceeași perioadă a anului anterior.

Depozitele în lei ale altor sectoare (societăți nefinanciare și instituții financiare nemonetare) s-au majorat cu 0,7% (până la 182,59 miliarde lei) față de luna precedentă, iar față de luna octombrie 2023, au înregistrat o creștere de 7,3% (2,5% în termeni reali). Depozitele în valută ale rezidenților, exprimate în lei, reprezentând 29,3% în volumul total al depozitelor clienților neguvernamentali, au crescut cu 1,3% față de luna septembrie 2024, ajungând până la nivelul de 176,181 miliarde lei (evoluție similară în cazul exprimării indicatorului în euro). Comparativ cu luna octombrie 2023, indicatorul exprimat în lei a crescut cu 2,6% (2,4% în cazul

exprimării indicatorului în euro).

Depozitele în valută ale gospodăriilor populației, exprimate în lei, au crescut cu 0,5% față de luna septembrie 2024, până la 120,205 miliarde lei (evoluție similară în cazul exprimării indicatorului în euro). Comparativ cu aceeași perioadă a anului 2023, creșterea acestui indicator exprimat în lei a fost de 0,8% (0,6% în cazul exprimării indicatorului în euro). Depozitele în valută ale altor sectoare, exprimate în lei, au crescut cu 3,1% față de luna septembrie 2024, până la 55,976 miliarde lei (evoluție similară în cazul exprimării indicatorului în euro). Comparativ cu octombrie 2023, indicatorul exprimat în lei s-a majorat cu 6,7% (6,5% în cazul exprimării indicatorului în euro).

Prețul cafelei este la maximul ultimilor 47 de ani

Prețul cafelei a urcat la cel mai ridicat nivel din aproape o jumătate de secol, impulsionat de diminuarea livrărilor, în condițiile în care

Brazilia, cel mai mare producător mondial, nu și-a revenit încă de pe urma secetei din acest an, informează Reuters.



De asemenea, dealerii spun că unii fermieri brazilieni au amânât să livreze boabele recoltate în acest an, în speranța că vor obține prețuri și mai mari, ceea ce creează probleme de aprovizionare pe termen scurt și pierderi financiare pentru traderii care se așteptau să primească cafeaua.

Vineri, în jurul orei 12.35 GMT, la bursa ICE cotațiile futures la cafea arabica erau în creștere cu 0,7% până la 3,2530 dolari livra (453,5 grame), după ce anterior a urcat până la 3,3545 dolari livra, cel mai ridicat nivel înregistrat după 1977. De la începutul anului și până în prezent, prețul cafelei arabica a crescut cu aproape 75%, ceea ce o face una din materiile prime cu cele mai bune performanțe, alături de cacao, pentru care prețurile s-au dublat.

„Trendul de preț este acum foarte similar cu cel înregistrat la cacao la începutul anului. Motivele sunt și ele comparabile”, susțin analiștii de la Commerzbank. „La cacao, motivul a fost recolta slabă în Brazilia, cel mai important producător, în anul următor din cauza secetei”, adaugă analiștii.

Tot vineri, prețul cafelei robusta, varianta mai ieftină utilizată la prepararea cafelei instant, a atins și el cel mai ridicat nivel din ultimii 47 de ani. La bursa ICE, cotațiile futures la cafea robusta au atins vineri un vârf de 5.694 de dolari tona, după care au mai scăzut până la 5.503 dolari tona.

Salariile mondiale au reînceput să crească mai rapid decât prețurile

Salariile medii au reînceput să crească mai rapid decât prețurile la nivel mondial, potrivit unui raport al Organizației Mondiale a Muncii (OIM) publicat la sfârșitul săptămânii, care atrage totuși atenția asupra inegalităților salariale persistente, informează AFP.

Potrivit acestui raport cu privire la salarii mondiale în 2024-25, după ce au scăzut cu 0,9% în 2022, salariile reale la scară mondială au revenit pe creștere în 2023, când au înregistrat un avans de 1,8%, pe fondul unei scăderi progresive a inflației. De asemenea, datele preliminare disponibile pentru primele două trimestre din 2024 sugerează că în acest an salariile reale ar putea înregistra o creștere de 2,7%, „adică cea mai puternică creștere din ultimii 15 ani”, estimează OIM.

Cu toate acestea, creșterea salariilor a fost una inegală la nivel regional, în condițiile în care economiile emergente au înregistrat o creștere mai puternică decât economiile

avansate, arată raportul OIM. În timp ce economiile avansate din G20 au înregistrat o scădere a salariilor reale atât în 2022 cât și în 2023, pentru ca în 2024 să înregistreze un avans de 0,9%, creșterea salariilor reale a rămas pozitivă în 2022 și 2023 în economiile emergente din G20, pentru care se preconizează un avans de 5,9% în 2024.

„Revenirea pe creștere a salariilor reale este o evoluție binevenită. Totuși nu trebuie să uităm că milioane de muncitori și familiile lor continuă să sufere de pe urma crizei costului vieții care le-a erodat standardele de trai și că disparitățile salariale în interiorul țărilor rămân inacceptabile”, a declarat directorul general de la OIM, Gilbert F. Houngbo.

Raportul publicat joi constată că, începând din 2000, inegalitatea salarială, măsurată prin compararea celor mai mari salarii cu ele mai mici, a scăzut în aproape două treimi din toate țările.



În funcție de sistemul de măsurare utilizate, inegalitatea salarială a scăzut cu 0,5 până la 1,7% pe an. În pofida acestei tendințe pozitive, puternice inegalități salariale persistă la nivel mondial, potrivit OIM. Raportul arată că,

la nivel global, cei mai prost plătiți 10% dintre muncitori nu câștigă decât 0,5% din masa salarială mondială, în timp ce 10% din cei mai bine plătiți câștigă aproape 38% din această masă salarială mondială.

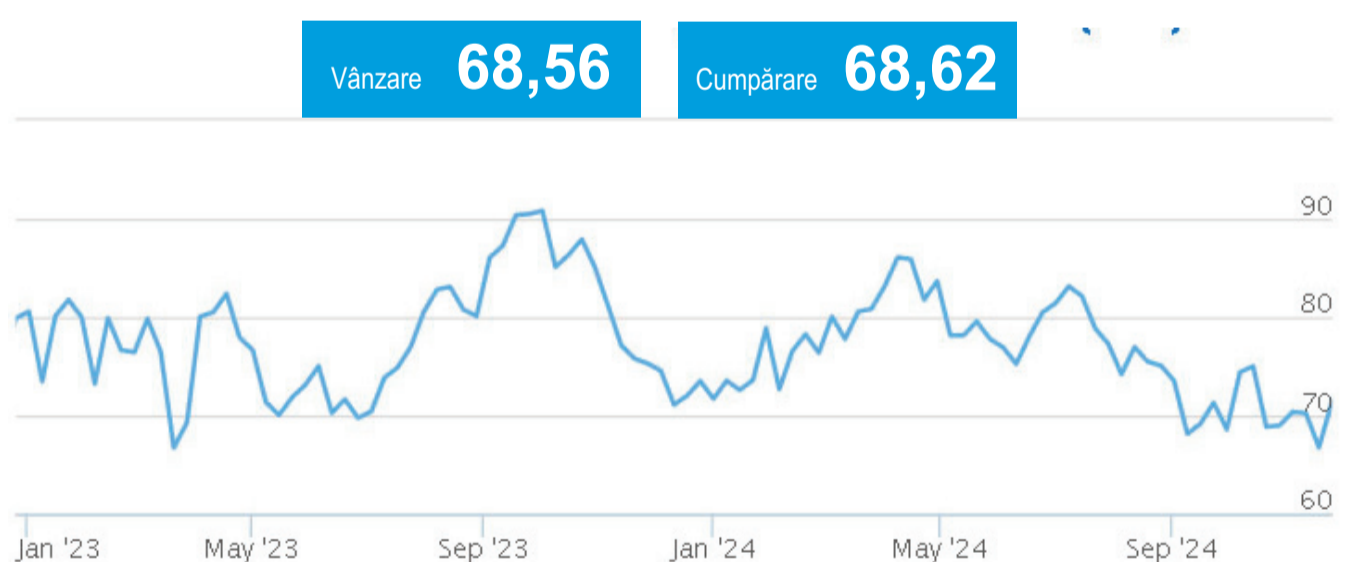
Top tranzacționare BVB - 2.11 -2.12 (segment principal)

Simbol	SOCIETATEA	VALOARE (lei)	VOLUM	NR. TRANZ.	PRET (lei)	VAR. (%)
ATB	ANTIBIOTICE S.A.	320.594.755,41	120.267.117	9.899	2,6800	-14,38
TLV	BANCA TRANSILVANIA S.A.	276.591.760,25	9.803.818	24.167	27,1500	-4,06
H2O	HIDROELECTRICA S.A.	250.774.412,40	2.066.429	11.629	120,5000	-1,23
SNP	OMV PETROM S.A.	129.439.240,56	176.982.823	17.580	0,7295	-1,22
INFINITY CAPITAL INVESTMENTS S.A.		116.938.550,93	46.826.597	1.109	2,4000	-1,64
FP	FONDUL PROPRIETATEA	65.447.275,72	208.000.825	9.425	0,3100	-7,57
SNG	ROMGAZ S.A.	58.555.020,54	11.114.807	8.964	5,1800	-3,90
EL	ELECTRICA S.A.	57.748.087,48	4.477.783	2.332	12,6600	-1,86
BRD	GRUPE SOCIETE GENERALE S.A.	56.148.591,17	3.014.718	5.862	18,2400	-10,37
DIGI	Digi Communications N.V.	34.081.212,20	528.228	4.478	63,8000	-1,54
ONE	ONE UNITED PROPERTIES	28.225.622,05	60.226.058	5.780	0,4235	-13,92
TTS	TRANSPORT TRADE SERVICES	24.778.961,24	4.712.714	5.941	4,3850	-36,82
SNN	NUCLEARELECTRICA S.A.	19.217.518,00	451.732	6.679	41,2500	-4,07
M	Med Life S.A.	13.027.112,88	2.172.945	3.394	5,8000	-2,68
TGN	TRANSAGZ S.A.	10.707.836,90	456.539	2.548	22,6000	-5,24
PE	Premier Energy PLC	10.599.885,15	540.041	1.590	19,5200	-2,20
TRP	TERAPLAST SA	9.592.048,48	21.239.459	2.851	0,4260	-6,17
TEL	C.N.T.E.E. TRANSELECTRICA	8.797.862,20	216.766	3.030	37,8500	-3,44
WINE	PURCARI WINERIES	8.442.426,28	568.586	1.708	14,8000	-0,54
AQ	AQUILA PART PROD COM	8.205.874,29	6.258.294	1.854	1,2250	-12,81

Top tranzacționare BVB - 2.11 -2.12 (SMT)

Simbol	SOCIETATEA	VALOARE (lei)	VOLUM	NR. TRANZ.	PRET (lei)	VAR. (%)
FOJE	FORAJ SONDE SA VIDELE	7.908.980,40	630.057	120	13,9000	-6,71
DN	DN Agrar Group	2.553.878,23	1.656.865	1.068	1,5100	-4,13
BRCR	BRAICONF SA BUCURESTI	2.479.415,00	11.584.092	6	0,2500	7,76
BENTO	2B INTELLIGENT SOFT S.A.	2.151.838,78	179.840	1.278	10,2000	-23,88
BAYN	BAYER AG.	1.658.343,67	16.120	435	95,6200	-23,07
HUNT	IHUNT TECHNOLOGY	1.470.959,28	3.429.411	204	0,3950	-9,82
BUCV	BUCUR SA Bucuresti	1.009.328,98	928.480	511	1,0300	-18,25
JTG	J.T. GRUP OIL S.A.	949.687,39	211.553	578	4,3100	-12,75
IPRU	IPROEB SA Bistrita	794.218,09	519.110	500	1,3900	-17,26
CTT	CONTINENTAL A.G.	779.034,40	2.537	47	308,2000	7,76
DBK	DEUTSCHE BANK AG	484.536,68	6.120	50	79,4000	1,76
MACO	MACOFIL SA TG. JIU	484.350,55	24.702	268	18,7000	-15,38
BMW	BAYERISCHE MOTOREN WERKE AG	482.184,70	1.416	93	348,8000	-3,96
LHA	DEUTSCHE LUFTHANSA A.G.	471.789,54	15.085	133	31,2000	-7,03
AG	AGROLAND BUSINESS SYSTEM S.A.	470.125,53	380.218	446	1,1300	-13,41
HEAL	HELIOS SA ASTILEU	467.909,00	25.257	254	15,4000	52,48
SCDM	UNIREA SHOPPING CENTER	414.908,00	6.022	30	78,0000	14,71
PRSN	PROSPECTIUNI SA BUCURESTI	407.219,24	2.811.811	294	0,1285	-21,65
RELE	RELEE SA MEDIAS	406.140,00	27.076	1	12,5000	0,00
AGQR	ALDANI MASTER CAPITAL S.A.	399.238,34	544.486	120	0,9250	-10,19

Prețul petrolului în ultima săptămână



Prețul bitcoin în ultima săptămână

