

■ Seceta poate amplifica scumpirea facturilor de electricitate

PAGINA 3

■ Un fond controlat de Lion Capital și Longshield Investment a ajuns la o deținere de 11% din Infinity Capital

PAGINA 4



■ TradeVille: Micron Technology beneficiază în continuare de cererea AI

PAGINA 9

■ Revoluție în tratamentul cancerului: un nou instrument cartografiază diversitatea celulară a tumorilor

PAGINA 10

■ Adrian Cioroianu: "Majorarea TVA la carte, o greșeală care poate afecta grav cultura noastră"

PAGINA 10

GRAM AUR = 458,2643 RON

FRANC ELVEȚIAN = 5,4322 RON

EURO = 5,0780 RON

DOLAR = 4,3370 RON

“Lansăm Vacanza, unicul brand turistic smart-cost din România”

(Interviu cu Cristian Pandel, CEO și președintele Christian Tour)

Sezonul estival aduce noi surprize pentru turiștii din țara noastră. Grupul Memento, din care face parte și agenția Christian Tour, urmează să lanseze mâine noul brand Vacanza și site-ul vacanza.ro, ce fac parte din conceptul smart-cost implementat cu succes anul acesta de respectivul grup. Despre ce înseamnă smart-cost în turism, despre avantajele pe care un astfel de concept le oferă turiștilor români și despre alte aspecte adiacente, am realizat următorul interviu cu Cristian Pandel, CEO și președintele Christian Tour.

Reporter: Cum ați conceput acest nou brand turistic?

Cristian Pandel: Anul trecut am renunțat la brandul TUI - dețineam franciza TUI din România. A fost o decizie a board-ului grupului nostru. Având în vedere că avem și AnimaWings - The Heart of Romania, și Christian Tour - cel mai mare brand românesc pe turism, ne-am mai dorit să avem un brand românesc, nu o franciză germană. Din această cauză am renunțat practic la brandul TUI, pe care îl utilizăm prin compania noastră German Touristik Group, iartotă birourile de la TUI au fost înglobate în Christian Tour. German Touristik a rămas doar pe B2B, distribuie

produse turistice numai prin rețeaua de agenții partenere din țară. Este vorba despre peste 600 de agenții care distribuie produsele German Touristik. Față de ce este în piață, German Touristik s-a diferențiat prin faptul că este primul operator B2B de travel smart-cost din România. Vorbim despre o agenție de turism care nu este un low-cost - pentru că oamenii înțeleg prin low-cost ideea de low-quality și are costuri foarte reduse de operare datorită investițiilor pe care le-am făcut în zona de tehnologie și echipe reduse.

A CONSEMNAȚ
GEORGE MARINESCU

(continuare în pagina 3)

America și Europa relaxează condițiile de capitalizare bancară și deschid calea către o nouă criză

Tensiunile continuă să se acumuleze pe piața financiară din statele americane, pe fondul cererii reduse pentru noile emisiuni, care a condus la menținerea tendinței de creștere a randamentelor, în condițiile unei lichidități în scădere.

Mai mult, o serie de analiști independenți avertizează că “ruperea” corelației dintre randamentele obligațiilor pe termen lung și indexul dolarului reprezintă un puternic semnal de alarmă referitor la intenția compunitorilor externi ai obligațiilor americane (vezi graficul).

În opinia lor, asistăm la o schimbare structurală majoră, iar “piața globală începe să decupleze dominația geopolitică a SUA de dominația financiară a SUA”, în condițiile în care “randamentul obligațiilor de

10 ani, rămas ridicat în timpul a două conflicte, arată o scădere a încrederii capitalului străin, care nu mai consideră că datorita americană pe termen lung merită asumarea riscului de durată”.

“Relaxa strânsă dintre randamentele obligațiilor guvernamentale americane și dolar s-a rupt pe măsură ce investitorii au renunțat la activitatea americană ca răspuns la politicile volatile ale președintelui Donald Trump”, a scris recent Financial Times, în condițiile în care “costurile împrumuturilor guvernamentale și valoarea monedei au avut tendința de a evolua în același timp în ultimii ani, randamentele mai ridicate indicând de obicei o economie puternică, care atrage fluxuri de capital străin”.

(continuare în pagina 2)



CĂTĂLIN
RICHEA

Piețele de acțiuni cu cele mai mari randamente: Hong Kong și Europa

● Hong Kong - principala destinație mondială pentru IPO-uri, în 2025

Acțiunile americane continuă să înregistreze randamente slabe în 2025, afectate de un dolar depreciat și de tensiunile comerciale generate de tarife vamale anunțate de administrația Trump.

În schimb, mai multe piețe bursiere globale - de la cea din Hong Kong la cele europene - sunt în plină expansiune, conform unei analize recente de Capitalist.com, care amintește că, în timp ce spiritul politic din China stimulează randamentele, cheltuielile masive pentru apărare contribuie la câștigurile indicilor bursieri germani și italieni.

Sursa citată prezintă un clasament

al randamentelor acțiunilor globale de la începutul anului curent, în baza cifrelor furnizate de TradingView, iar conform acestora, la data de 13 iunie, indicele Hang Seng al pieței din Hong Kong înregistra un randament de 19,3% - cel mai solid de pe principalele piețe bursiere ale lumii, alimentat de sectorul de tehnologie. Astfel, în timp ce piața din China continentală are o dinamice lentă, indicele Hang Seng din Hong Kong este în creștere, impulsionat de optimismul investitorilor în jurul companiei de inteligență artificială DeepSeek, conform sursei menționate.

A.V.

(continuare în pagina 12)

“Îmi doresc să rămân implicat în proiectul Contrapărții Centrale”

(Interviu cu Adrian Tănase, directorul general al Bursei de Valori București)



Bursă de Valori București are, începând din 1 iulie, un alt director general, Remus Vulpesu. Până astăzi inclusiv, începând din ianuarie 2018, funcția respectivă a fost deținută de Adrian Tănase, al cărui mandat inițial, care fusese la termen în anul 2022, a fost prelungit de mai multe ori cu câte un an de către board-ul BVB, ultima prelungire fiind doar de 6 luni, până la 30 iunie 2025. În cursul mandatelor lui Adrian Tănase, BVB a fost promovată la statutul de Piață Emergentă Secundară de FTSE Russell și au avut loc mai multe IPO-uri, dintre care cea mai de succes a fost listarea la bursă a companiei Hidroelectrica. Cu toate acestea, directorul general al BVB are o nemulțumire: lichiditatea bursei este prea mică, în timp ce capitalizarea a crescut. Dar are și o soluție: odată cu operaționalizarea Contrapărții Centrale, lichiditatea ar trebui să crească substanțial la BVB. Despre toate aceste aspecte, dar și despre altele, am realizat un interviu, la final de mandat, cu Adrian Tănase, directorul general al BVB.

Reporter: Sunteți la capătul mandatelor de director general. Urmează Remus Vulpesu.

Adrian Tănase: Da. De la 1 iulie, domnul Vulpesu va fi noul director general al BVB.

Reporter: Va avea loc pre-dare-prime de mandat?

Adrian Tănase: Văfi, dar nu există scenariul continuității 100%. Poate domnul Vulpesu are o altă opinie le-



MAKE

gată de anumite direcții. Dacă ne-am fi aflat într-un scenariu al continuității de 100%, aș fi rămas în funcție.

Reporter: Ce veți face în viitor?

Adrian Tănase: Voi rămâne, deocamdată, în board-ul CCPRO București, unde ocup momentan funcția de președinte și îmi doresc să rămân implicat în acest proiect, pe care îl consider cel mai

important pentru dezvoltarea BVB. Căci mea s-a dezvoltat în piața de capital, voi continua în piața de capital, indiferent în ce poziție voi fi, în interiorul Grupului BVB sau în afara acestei instituții, interesele mele rămân aceleași, ca bursa să se dezvolte.

“Singura soluție pentru creșterea lichidității la Bursă este operaționalizarea Contrapărții Centrale”

Reporter: Contrapartea Centrală este un punct dureros al mandatului dumneavoastră. E o trăgătură față de termenele stabilite.

Adrian Tănase: Naș spune că e un punct dureros. S-au întâmplat anumite lucruri care au creat frustrare, dar în momentul de față eu am speranțe că această instituție va fi operaționalizată în timp rezonabil.

Reporter: De ce a durat atât de

mult? Contrapartea Centrală este o chestie care ține de soft.

Adrian Tănase: Contrapartea Centrală este, în primul rând, o chestie care ține de gestionarea unor garanții, dar, într-adevăr, o treabă de soft a generat această întârziere, mai ales în anul 2024, când a avut loc retragerea Euronext din contract. Acest lucru a generat o schimbare de set-up care a avut nevoie de mai mult timp pentru a se implementa. Noi suntem implementați pe schimbarea acestuia de set-up funcțional pe zona tehnologică.

Reporter: De ce s-a retras Euro-

next?

Adrian Tănase: Din cauza faptului că a avut alte direcții strategice. Vom funcționa sub licențele lor, a softului pe care ni-l vor oferi. Am trecut pe schimbarea respectivă, lucrăm la dosar ca să îl finalizăm 100%.

(continuare în pagina 12)