

■ Ilie Bolojan schimbă regulile pentru magistrați: pensionare la 65 de ani, nivelul pensiei - 70% din salariul net **PAGINA 3**

■ Producătorul de croissante Derpan vrea să atragă 1,8 milioane euro printr-o emisiune de obligațiuni **PAGINA 8**



■ TradeVille: TotalEnergies - producție în creștere, presiuni pe profit **PAGINA 9**

■ UNICEF lansează în România un instrument de sprijin pentru sănătatea mintală a tinerilor **PAGINA 10**

■ Made in Luna: China inventează betoniera cosmică **PAGINA 10**

■ Cele mai valoroase 50 de companii din lume, în 2025 **PAGINA 12**

GRAM AUR = 468,8607 RON

FRANC ELVEȚIAN = 5,4448 RON

EURO = 5,0751 RON

DOLAR = 4,3838 RON

Sursa foto: facebook / The White House



Strategia tarifară a lui Trump: forță politică sau iluzie economică?

Donald Trump a reușit, până în prezent, deși înafară de Marea Britanie totul rămâne la nivel declarativ - să avanseze propuneri de acorduri comerciale în care Statele Unite să impună tarife pentru importuri, în timp ce alte țări să se abțină de la tarifararea produselor americane. Este, în esență, o formă de presiune economică, un „bullying” comercial, iar ceea ce surprinde este disponibilitatea unor economiști majori, precum Unirea Europeană, de a accepta astfel de condiții. Explicația pare să vină din partea marilor exportatori europeni, în special Germania, care manifestă o anumită dispunere în fața amenințării unor tarife americane. În absența unui leadership european puternic - Ursula von der Leyen fiind percepută mai degrabă ca un meșter decât ca un lider vizionar - Uniunea nu a reușit să formuleze un răspuns coerent și strategic. Altpst capacitatea de a negocia un cadru echilibrat, pe termen lung, care să apere interesele economice ale blocului european.

Obiectivul lui Trump pare clar: să

impună un regim comercial în care SUA taxează importurile, în timp ce alte țări mențin prețurile lor de schimb pe produsele americane. Există indicii că nu este doar o fantazie electorală, ci o direcție strategică în care administrația Trump ar putea avea un anumit succes.

Care ar fi implicațiile?

Pentru consumatorii americani, o asemenea politică s-ar traduce, inevitabil, în prețuri mai mari la produsele de import - în medie cu 15-20%. Aceste costuri suplimentare se transformă în venituri bugetare, colectate din buzunarul tuturor americanilor. Pe de altă parte, companiile americane care nu sunt supuse tarifulor în alte piețe ar beneficia, în mod competitiv, de un avantaj relativ.

Totuși, economia SUA este dominată de sectorul serviciilor, nu al bunurilor. Iar aceste acorduri tarifare vizază în principal comerțul cu produse. Este puțin probabil ca America să devină o putere exportatoare în domeniul manufacturier. Exporturile de bunuri sunt, în general, cu marje mici, iar pentru a concura cu gigantul industrial precum China, SUA

ar trebui mai întâi să devină semnificativ mai competitivă. Așadar, cel mai probabil, rezultatul va fi o reducere a importurilor, cu un efect parțial asupra deficitului comercial, dar fără o transformare structurală a economiei americane într-o economie axată pe export.

Țările cu costuri de producție mai mici - nădăruș China, ci și multe state europene - vor rămâne mai competitive în producția de bunuri. China nu domină exporturile doar din cauza salariilor reduse, dar acest factor rămâne relevant. În plus, infrastructura industrială și capacitățile logistice sunt greu de replicat rapid în SUA.

Pe termen lung: protecționismul ajută sau dăunează?

Analiza istorică a politicilor protecționiste arată că statele care au încercat să-și protejeze industriile prin tarife vamale au sfârșit, de cele mai multe ori, cu sectoare industriale mai puțin competitive.

MATEI BERINDE

(continuare în pagina 11)

”Listarea la bursă ne oferă acces la capital pentru dezvoltare”

(Interviu cu Liviu Sima, cofondator IT Genetics)

● ”Ne dorim ca, în următorii doi - trei ani, veniturile generate în afara României să ajungă la o pondere de cel puțin 25% din total” ● ”Vrem să deschidem grupul ITG către investitori care cred în potențialul tehnologiei de a transforma companiile” ● ”Pe termen mediu și lung, ne propunem să tranzităm către Piața Principală a Bursei de Valori București”

Listarea la bursă oferă societății IT Genetics acces la capital pentru dezvoltare, vizibilitate și, foarte important, o validare externă a performanței sale, spune Liviu Sima, cofondator al furnizorului de echipamente și soluții software pentru optimizarea și digitalizarea proceselor operaționale din companii, într-un interviu acordat ziarului BURSA. IT Genetics intenționează să atragă de la inve-

stitori circa două milioane de euro, printr-un plasament privat care, cel mai probabil, va avea loc în a doua parte a acestui an, compania urmând să se listeze ulterior pe Piața AeRO a Bursei de Valori București (BVB).

”Obiectivul nostru este să devenim lider regional în soluții de digitalizare și automatizare pentru companii. Ne dorim ca Grupul ITG să fie un ecosistem de încredere pentru orice afacere care vrea să-și optimizeze operațiunile — în România și în Europa”, spune Liviu Sima.

Reporte: Ați fondat IT Genetics în 2007, împreună cu partenerul dumneavoastră, Ștefan Axinte. Cum ați descris evoluția companiei de atunci și până în prezent?

Liviu Sima: Am început IT Genetics în 2007 cu dorința de a aduce tehnologia mai aproape de companiile din România, într-un moment în care digitalizarea era un termen rar folosit. Alături de Ștefan, partenerul meu, am construit pas cu pas o companie care astăzi nu doar că oferă echipamente IT și soluții software, ci este un adevărat partener de transformare digitală pentru mii de afaceri din retail, logistică, producție și servicii. De la un start-up cu vizuine, am ajuns să formăm un grup internațional cu prezență în cinci țări, nouă companii complementare și o cifră de afaceri de 20 milioane de euro în 2024. Evoluția noastră a fost definită de perseverență, adaptare și o încredere constantă în tehnologie, oameni și inovație.

Reporte: IT Genetics este specializată în furnizarea de echipamente și soluții software pentru optimizarea și digitalizarea proceselor operaționale din companii. Din ce industrii provin principalii clienți ai societății, ce soluții/produse le oferă și ce nevoi acoperă acestea?

A CONSEMNAT ANDREI IACOMI

(continuare în pagina 11)



”România are în continuare un potențial uriaș în ceea ce privește digitalizarea companiilor”

LIVIU SIMA, cofondator IT Genetics

Ce înseamnă falimentul Franței pentru Europa?

Oserie de analiști financiari consideră că următoarea criză financiară din UE va începe din Franța, deoarece economia stagnează ca în Germania, datoria publică este comparabilă cu a Italiei, dar capacitatea economică este mult mai redusă decât a celor doi vecini.



CALIN RECCHIA

Problema gravă este estinderea lipsei încrederii în euro în sistemul bancar al Franței, un pilon fundamental al zonei euro, care a beneficiat din plin de toate ”avantajele” unei uniuni monetare construite artificial. În cadrul unei discuții cu fostul comisar european Thierry Breton, un jurnalist al postului de radio

francez Europe 1 a afirmat că în marile bănci franceze circula tot mai intensiv zvonul conform căruia se sfârșește tutela FMI.

La sfârșitul primului trimestru din 2025, datoria publică a Franței se ridică la 3.345 trilioane euro, conform datelor oficiale, după o creștere trimestrială de 40,2 miliarde euro, iar ponderea în PIB a scăzut până la 113,9%, de la 113,2%.

În ultimii 45 de ani, datoria publică a Franței a crescut de 34,7 ori, pe fondul unei creșteri de 6,5 ori a Produsului Intern Brut în termeni nominali (vezi graficul).

(continuare în pagina 11)

O demisie ridicolă care nu rezolvă nimic

Domnul Dragoș Anastasiu, fușcător și pentru observatorul de rând al politiciilor dimbovițene, neașteptat urcat pe caii cei mari ai puterii în calitate de ”specialist”, propus în funcția de ministru al energiei, a fost demis din funcție de către premierul Nicolae Ciucă.



DRAGOȘ ANASTASIU

namental al lui Bolojan, a fost trimis la plimbare. Cu lacrimi în ochi, ne-a lăsat să înțelegem zbuciumul titanilor în urma cărora nefasta decizie a fost luată. De ce? Nu, de altfel! Doar că așa n-au plins, cel mult au ris sau au scris din dinț.

De ce spun că demisia cu pricina

este ridicolă? Scenariul absolut romantic al acestei demisii vrea să ne facă să credem că domnul Anastasiu și mai marii săi, Bolojan și Nicușor, au fost bruse și total neașteptate confrunțați cu o problemă morală: căreia nu i-ar fi făcut față Cicero și Kant, împreună: poate cineva care a dat spăgă unui funcționar dintr-o instituție de control fi-

nanciar al statului, pentru ca să își salveze afacerile, să mai fie un premiu și credibil personal public. ”Specialistul nr. 1” al Guvernului, însărcinat cu reforma economică și instituțională? Iar răspunsul a căzut ca o ghilotină, după vreo trei zile de toride și labirintice zbuciumări: NU!!!

(continuare în pagina 3)

Cele mai valoroase 50 de companii din lume, în 2025

Pentru prima dată în istorie, un producător exclusiv de cipuri - Nvidia Corp. din SUA - este cea mai valoroasă companie din lume. Ascensiunea sa fulminantă o plasează înaintea titanilor tehnologici Microsoft Corp. și Apple Inc., și chiar a gigantului

petrolier de stat Saudi Aramco.

Datele Companiei MarketCap.com, preluate de visualcapitalist.com, aduc în atenție top 50 de companii listate la bursă după valoarea de piață la data de 18 iulie 2025, iar în fruntea clasamentului găsim Nvidia, cu o evaluare de 4,2 trilioane de

dolari la momentul respectiv, mai mult decât valoarea combinată a gigantilor petrolieri ExxonMobil Corp., Saudi Aramco și Chevron Corp.

Potrivit sursei citate, investitorii panază că inteligența artificială generativă va rămâne cea mai solicitată sarcină de lucru din centrele de

date ani la rând, iar acceleratoarele Nvidia sunt în continuare soluția preferată. Cu toate acestea, Nvidia a avut o perioadă dificilă în 2025. În aprilie, valoarea companiei a scăzut la 2,3 trilioane de dolari, dar de atunci și-a revenit în forță. (A.V.)

(continuare în pagina 12)