

■ Bilanț: Eficiența DNA pe anul trecut, cu 10% mai bună decât în 2022 **PAGINA 3**

■ Taximetriștii și poștașii protestează în Capitală **PAGINA 3**

■ Profitabilitatea Prefab s-a redus drastic anul trecut **PAGINA 4**

■ Șantierul Naval Orșova - profit de 3,4 milioane lei anul trecut, față de o pierdere în 2022 **PAGINA 4**

■ Păcăleala electrică **PAGINA 8**

■ "Inflație" de burse la Universitatea de Științe Vietii "Ion Ionescu de la Brad" din Iași **PAGINA 8**

■ TradeVille: 2B Intelligent Soft continuă investițiile în produsele proprii **PAGINA 9**

■ Stresul, dușman major al specialiștilor în securitate cibernetică **PAGINA 10**

■ Zeci de mii de tineri au obținut un loc de muncă prin ANOFM **PAGINA 10**

GRAM AUR = 299,5965 RON

FRANC ELVEȚIAN = 5,2137 RON

EURO = 4,9731 RON

DOLAR = 4,5843 RON

Dar dacă Federal Reserve va majora dobânzile?

Investitorii de pe toate piețele, indiferent cât de mari sau mici sunt, au căutat să se încurceze în ultima perioadă și își spun că mai trebuie să aștepte din puțin până când marile bănci centrale vor rena procesul de relaxare monetară prin scăderea dobânzilor. Analizii s-au întrecut în estimări cu privire la perioada în care vor fi anunțate primele reduceri.

Din păcate, în ultimele două săptămâni au început să apară semnale privind revenirea și accentuarea presiunilor inflaționiste, alături de nivelul producătorilor și al nivelului consumatorilor. În acest context, au apărut o serie de voci care pun la îndoielă aș-nu-mitul calendarul relaxării, iar altele au început să promoveze "erezia" unei posibile creșteri a dobânzii de politică monetară în Statele Unite.

Primul "eretic" a fost nimeni altul decât profesorul Larry Summers de la Universitatea Harvard, fost Secretar al Trezoreriei, care a declarat pentru televiziunea Bloomberg că "presiunile infla-

ționale persistente din ultimele date economice sugerează că următoarea mișcare a Fedelor Reserve ar putea fi de creștere a dobânzilor, nu de reducere a lor".

Un motiv suplimentar ar fi că "riscul unei recesiuni economice în SUA este îndepărtat", după cum a mai declarat profesorul american.

În aceeași direcție s-au îndreptat și o serie de precizări ale lui Bill Dudley, fost președintele la Federal Reserve Bank of New York și fost membru al Comitetului de Politică Monetară, în cadrul unei articole de la Bloomberg.

"Poate că politica monetară nu este atât de strictă", scrie Dudley, iar afirmația sa se bazează pe reevaluarea nivelului aș-nu-mitului "ale noastre a dobânzii".

Aceasta este o variabilă neobsertabilă a politicii monetare și reprezintă dobânda reală (n.a. dobânda nominală ajustată cu rata inflației) care nici nu stimulează și nici nu frânează creșterea economică.

(continuare în pagina 8)



CALIN RECHIA

Confind intră pe domeniul execuției de piese de schimb pentru vehicule blindate

Confind, companie care lucrează pentru firmele ce extrag țiței și gaze, pentru rafinării, depozitele de gaze, pentru societățile din domeniul petrochimiei, dar și pentru Asomures și firmele care au conceput și realizat de la ANRM (ExpertPetrochem), Petrosantander, Stratum, Mazatine etc), intră pe domeniul execuției de piese de schimb pentru vehicule blindate, după cum ne-a spus, într-un interviu, Ioan Simion, proprietarul companiei Confind și al spitalului privat Sanconfind. Acesta ne-a declarat: "În ultimii ani am început să produc echipamente pentru firmele din străinătate - Air Products, Kinetic's, IPSEN etc, vase sub presiune, separatoare, butelii anti-pulstori, separatoare de H₂, O₂, N₂ cupatoare de tratament termic. Gama de produse se diversifică de la un an la altul, în funcție de cerințele beneficiarilor, și este în continuă creștere. Cea mai im-

portantă lucrare câștigată în acest an, împreună cu Habau, este Neptun Deep (extragere gaze din Marea Neagră - zona de uscat). Aici vom executa o serie de utilaje de dimensiuni mari. Cel mai mare utilaj va avea circa 100 tone. Suntem în negocierile pentru execuția unor echipamente complexe cum ar fi instalație pentru prelucrarea de H₂, rezervoare mari din inox, pompe multifazice (țitei, apă, gaze). Pentru a crește calitatea produselor executate, Confind a achiziționat două utilaje mari foarte moderne: instalație de debitare tablei cu laser și un altan de 600 H (ambele cu CNC). Cele două utilaje ne vor permite să abordăm un nou domeniu pentru Confind - execuția de piese de schimb pentru vehicule blindate (echipament militar)". (O.D.)

Citiți interviul integral în pagina 11

eToro își plănuiește listarea

Platforma de brokeraj a raportat profit pentru prima oară în 2023

Platforma de brokeraj bursier eToro atrage interes din partea bancherilor și investitorilor cu privire la listarea sa, după ce a abandonat planul de a ajunge pe piața de acțiuni print-o fuziune cu o companie de tip SPAC (societate de schizite cu scop special), potrivit CEO-ului Yoni Asva. Acesta a declarat citit de CNBC: "Cu siguranță ne uităm spre piața acțiunilor. În mod cert, în cele din urmă vom deveni o companie listată. Când va fi momentul ideal să facem asta? Evaluăm întotdeauna oportunitățile potrivite la momentul potrivit și piața potrivită".

Asva a mai spus că eToro și-a construit relații bune cu bursile, inclusiv cu Nasdaq SUA. "eToro și-a depus deja eforturile pentru listare", a sugerat oficial platformei, menționând că problema li sării este mai mult o chestiune de "când", nu de "dacă".

"Este alifericea noastră, nu investiții de retail vinde eToro ca să cumpere acțiuni ale unei companii listate. Așa că suntem fericiți să ne angajăm și să construim aceste relații de-a lungul timpului, și pe măsură ce creștem mai mult", a

subliniat Yoni Asva.

Cifrele prezentate de eToro po stului CNBC arată că platforma a înregistrat venituri de 630 de milioane de dolari în 2023, față de 631 de milioane de dolari în 2022. Dar compania a raportat profit pentru prima dată în 2023, menționând că a ajuns la un câștig înainte de dobânzi, taxe, deprecieri și amortizări (EBITDA) de 100 de milioane de dolari. eToro nu a furnizat o cifră comparabilă pentru 2022.

eToro se bazează în principal pe comisionarea legată de tranzacționare, cum sunt spread-urile pentru ordinele de cumpărare și vânzare, precum și pe comisionarea pentru activități care nu sunt de tranzacționare, precum retragere de bani și conversia valutară. De asemenea, platforma are câștiguri dintr-un produs destinat membrilor, numit eToro Club. Acesta este un model de membru premium, cu \$500, cel mai mic nivel ("silver") având un preț de 5000 de dolari.

V.R.

(continuare în pagina 8)

“În România, doar 30% din plăți sunt efectuate prin carduri”

(Interviu cu Dan Mașut - General Manager, Token Financial Technologies România)



Afacerile operate digital depind de dezvoltarea serviciilor online ale statului.

DAN MAȘUT,
General Manager Token Financial
Technologies România

România este, în continuare, o țară cu un procentaj ridicat al plăților în numerar, însă piața plăților digitale oferă numeroase oportunități, ne-a spus Dan Mașut, General Manager, Token Financial Technologies România, în cadrul unui interviu. Potrivit reprezentanților Token, în țara noastră doar 30% din plăți sunt efectuate prin carduri.

În mediul antreprenorial, operațiunile online vor accelera pe măsură ce statul își va diversifica serviciile digitale, este de părere Dan Mașut.

Reporter: Cum caracterizați piața noastră financiară, comparativ cu cele din regiune?

Dan Mașut: Piața serviciilor financiare este un pilon esențial al economiei, adaptat momentului în care se află o țară, iar România ultimilor ani a experimentat transformări semnificative determinate de progrese tehnologice, așteptările în schimbare ale clienților și reglementările în evoluție. România este, în continuare, o țară cu un procentaj ridicat al plăților în numerar, însă piața plăților digitale oferă numeroase oportunități. Obiectivul nostru ca furnizor de soluții de plăți digitale este de a avea un rol transformator în

această direcție și de a contribui la digitalizarea mediului de business local. În prezent, în România, doar 30% din plăți sunt efectuate prin carduri. În Turcia, pe de altă parte, unde Token Financial Technologies (TOKEN) este liderul pieței de profil, peste 70% din plăți sunt realizate prin carduri.

Reporter: Cum caracterizați modul în care consumatorii răspund la digitalizarea rapidă a economiei?

Dan Mașut: Dezvoltarea digitală a României a început și este inevitabilă, iar accelerarea procesului depinde mai ales de serviciile pe care le vor oferi mediul de afaceri și cel guvernamental.

Apariția tehnologiilor digitale a propulsat mediul de business într-o nouă eră a confortului și accesibilității, iar răspunsul consumatorilor este specific unei generații tech savvy.

La nivel general, companiile utilizează soluții digitale pentru a eficientiza procesele și a îmbunătăți experiența clienților. În mod specific, în piața financiară, companiile le permit clienților să își acceseze conturile, să efectueze tranzacții și să își gestioneze remote finanțele.

A CONSEMNAȚ
EMILIA OLESCU
(continuare în pagina 11)