

■ INSCOP: Armata și Biserica rămân cele mai de încredere instituții pentru cetățeni **PAGINA 3**



■ Sistemul energetic național, pregătit pentru sezonul rece **PAGINA 8**

■ Venituri în scădere cu 14% pentru Aages, în primele trei trimestre ale anului **PAGINA 9**

■ Venituri în creștere, dar profit în scădere pentru Oil Terminal, în primele trei trimestre **PAGINA 9**

■ VLADIMIR DASCĂLU, SALES MANAGER COFETĂRIILE DELICE / Preturile produselor de cofetărie - mai mari cu 10-15% decât în 2020 **PAGINA 11**

■ Fitch: Un preț foarte ridicat al petrolului ar afecta creșterea economică în 2024 **PAGINA 12**

GRAM AUR = 290,3122 RON

FRANC ELVEȚIAN = 5,1460 RON

EURO = 4,9723 RON

DOLAR = 4,6390 RON

Gabriel Al-Baba, Conectx: "Instituțiile statului nu-și mai permit să facă teste cu bani europeni pe fanteziile câtorva angajați"

În România, la fel ca în orice altă țară, sectorul public are un ecosistem propriu, cu o cultură organizațională specifică, ne-a spus, în cadrul unui interviu, Gabriel Al-Baba, un tânăr antreprenor care coordonează Conectx, o platformă de digitalizare ce colaborează cu administrația publică. În opinia lui Gabriel Al-Baba, "dacă nu reușești să te pliezi pe această cultură organizațională, îți va fi greu să găsești drumul corect și eficient".

Digitalizarea este un instrument democratic, consideră omul de afaceri, adăugând: "Înseamnă o șansă pentru omul simplu să facă economii de timp, de bani, să folosească timpul câștigat pentru a munci superrapid la sta cu familia, cu copiii. Mai mult decât atât, digitalizarea îi ajută cel mai mult pe cei care erau deja defavorizați, care nu aveau bani de deplasare, care aveau preștii din toate părțile și nu reușeau să ajungă la ghișeu, pe oameni cu dizabilități, pe seniori sau pe cei din localități izolate. Pentru toți, să menții să de punct o cerere sau să ridice o hârtie este un cosmar. Mare se defolosea normal ca un om să călătorească cu mașina dus 80 de km și înapoi alți 80 de km ca să ducă câteva hârtii la o instituție în anul 2023. Din păcate, și astăzi când vorbim despre acest subiect există oameni care fac eforturi și mai mari ca să ducă câteva hârtii la o instituție publică. De asemenea, digitalizarea îi ajută pe cetățeni

români din diaspora. Majoritatea dintre ei sunt obișnuiți cu serviciile publice online de calitate din alte țări, iar rețeaua lor cere noi de fiecare dată când își rezolvă o problemă în România prin Conectx este fabuloasă. Spun că digitalizarea e un instrument democratic pentru că astăzi, în România, toată lumea are un smartphone sau o tabletă. Avem peste opt milioane de utilizatori pe social media. Sunt oameni de 80 de ani care petrec timp pe Facebook, pe YouTube sau pe alte platforme sociale. Adoptarea digitalizării în rândurile populației a crescut mult. În schimb, administrația este mult rămășiță în urmă. Cele mai multe dintre investițiile realizate în ultimii ani nu au generat rezultatele așteptate și au creat dezamăgiri în rândurile angajaților de la stat. Dacă ne uităm la indicele DESI, realizat de Comisia Europeană, suntem pe ultimul loc în UE la capitolul servicii publice digitale (<https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/policies/desi>). Puteam spune că digitalizarea este șansa administrației să devină «premiată» societății românești».

Printre altele, tânărul antreprenor ne-a vorbit și de spre birocrație, dar și despre cum pofti de sechise noi drumuri acolo unde până acum erau doar fundături.

OCTAVIAN DAN
(Citiți integral în pagina 10)

Potențial uriaș privind energia regenerabilă offshore

● În zona românească a Mării Negre capacitățile de energie eoliană offshore pot însuma 76 GW, potrivit Planului de amenajare a spațiului maritim ● Planul respectiv a fost adoptat prin OUG 97/2023, la finalul săptămânii trecute

● Pentru deblocarea investițiilor în parcurile eoliene offshore este nevoie de adoptarea rapidă în Parlament a legii necesare în acest domeniu

Potențialul României privind energia regenerabilă offshore se ridică la o capacitate teoretică de 76 Gigawați (GW), din care 22 GW sub formă de turbine fixe și 54 GW sub formă de turbine plutitoare, se arată în Planul de amenajare a spațiului maritim aprobat prin OUG 97/2023, act normativ ce a fost aprobat de Guvern la finalul săptămânii trecute.

Documentul citat prezintă: "În ceea ce privește România, energia eoliană offshore reprezintă o bună modalitate de diversificare a surselor de energie care compun mixul energetic național, asigurând astfel îndeplinirea

obiectivelor de dezvoltare economică, dar, cel mai important, pe cel de consolidare a securității energetice a țării. Potențialul de energie eoliană offshore al României, astfel cum este acesta evaluat pe baza estimărilor Băncii Mondiale (BM) - România prezintă o capacitate teoretică de 76 GW, 22 GW sub formă de turbine fixe și 54 GW sub formă de turbine plutitoare. Din punct de vedere al raportului cost-beneficiu, primele turbine care vor fi instalate sunt cele fixe.

GEORGE MARINESCU
(continuare în pagina 3)

Războiul zvonurilor

Cornel Codîță

Zvonul despre vreau sau nu povestesc îl privesc pe Putin. (...) "Stirea" aș fi un sac, chiar dacă nu neapărat foarte gros. Varianta aș fi: Putin a salvat viața aș fi de fapt și este în țara conditiei medicale gravă. Stirea deși: Putin a murit în urma infarctului sau a complicațiilor cauzate de o infecție pulmonară. Varianta de sticlă: Putin a fost înscădat în aparatele publice, de către lăni bune, de ustilie sale.



Un zvon e un zvon. Are aerul unei informații privilegiate. Nu o are oricine. E puțin în circulație, secretos, într-un cerc restrâns, dar nu pentru a rămâne acolo, ci pentru a disemina. Zvonul este promovat cu rivă, metode, niciodată la întâmplare, niciodată fără rost. E capătă o dinamică proprie. Se propagă fără veste, se înlășie, se umflă, se transformă într-o furtună. Spune ceva despre ceva, de spre cineva, despre o situație, despre o circumstanță, de spre vecinul din zăvoaie sau de spre un univers. Ai auzit? Căci vrea să divorteze, (vecinul). On. "Ei, ce zici, umbli vorba că nu se mai întinde de la sine, precum coca sucită cu făcălețul, fără margini, ci

dimpotrivă, să locuiască înăuntru, are și margini (universul). Mai mult decât oricând, zvonul este un semn al timpului nostru. De ce? Pentru că este o armă! Tenbil de puternică. Dacă nu mă credeți pe mine, atunci nu aveți decât să cereți mărturia lui Cesare Sterbin, autorul libretului operii "Il barbiere di Siviglia", tras din manta lui Beaumarchais, pentru care Gioacchino Rossini a scris nemurtoarea sa muzică. O să dați acolo pe stele celebra și docta dizertație a lui Don Basilio asupra colomniei, un caz particular de zvon. Ucișător, capabil să facă praf și să distrugă pe oincine, mai ceva decât explozia unei ghiulele de tun.

(continuare în pagina 3)

"Pentru ca o companie să intre cu succes în SUA, trebuie să aibă un stil american"

(Interviu cu Elias Wexler, Președintele Camerei de Comerț Româno-Americane)

● "În SUA, piața este diferită față de cea din Europa; produsele sunt diferite, cerințele sunt diferite și cererea este diferită" ● "Văd oportunități noi în Statele Unite, ca urmare a relațiilor dificile pe care țara le are cu China" ● "Aș dori ca Guvernul României să promoveze mult mai mult țara decât o face acum"



"Parteneriatul cu o companie americană este, în opinia mea, cea mai bună metodă de a intra în piața din SUA"

ELIAS WEXLER,
Președintele Camerei de Comerț Româno-Americane

Există cinci modalități prin care o companie din România își poate extinde afacerea în Statele Unite ale Americii, spune Elias Wexler, Președintele Camerei de Comerț Româno-Americane, care a avut o șansa bună să nu fi oprită de un interviu despre condițiile pe care ar trebui să le îndeplinească un antreprenor sau o companie din țara noastră pentru a avea succes în SUA, deși un obstacol în cale este faptul că de păsăscă această și des proru la Camera de Comerț în tot acest proces.

Conform domniei sale, o companie românească poate să intre în Statele Unite prin exportarea propriilor produse, prin cucerirea tehnologiei proprii americane sau prin creșterea unei succursale în SUA sau prin infiltarea unei companii în Statele Unite.

"Nu poți veni în SUA ca o companie românească, înseamnă că ai nevoie de o companie americană, trebuie să vii în SUA ca o companie americană și să începi să faci afaceri acolo", spune Elias Wexler.

Reporter: Statele Unite ale Americii reprezintă o piață mare, complexă, care atrage multe companii din întreaga lume. Cum credeți că ar trebui să procedeze o companie românească de vrea să abordeze piața din SUA?

Elias Wexler: Piața din Statele Unite este cu adevărat o piață foarte mare. Aici oamenii consumă și sunt foarte bine informați. Ei știu exact ce și cum vor. Prin urmare, dacă o companie românească sau un grup de persoane ar dori să vină în Statele Unite,

mai întâi vor trebui să ia o decizie cu privire la cea mai bună modalitate de a reuși. Bineînțeles că, în plus față de legislația din România, trebuie să se asigure că respectă legislația Statelor Unite.

Există cinci modalități prin care o companie poate să vină în Statele Unite și să aibă succes.

Prima modalitate și cea mai simplă este prin exportarea propriilor produse. Compania din România are un client în Statele Unite și exportă pro-

dusele către acel client. În acest caz, nu este nevoie să se înființeze o companie în Statele Unite. Trebuie doar să se asigure că are suficient capital în România. Totuși, deoarece vinde produse în Statele Unite, trebuie să fie luat în considerare câteva aspecte. Unul este legat de taxele vamale din SUA.

A CONEMNAT
SABIN BRANDIBURU
(continuare în pagina 11)