



„Prin acreditările RENAR, se asigură implementarea directivelor și regulamentelor UE, obligatorii pentru statele membre. Este asigurată, implicit, protecția drepturilor și intereselor cetățenilor”

spune prof. univ. dr. ing. Fănel Iacobescu, președintele RENAR

Prof. univ. dr. ing. Fănel Iacobescu este președintele RENAR din anul 2005. În perioada 2000/2019, a fost și director general al Biroului Român de Metrologie Legală (BRML), după ce, timp de 10 ani (între 1990/2000) a fost director la Inspekția Interjudețeană de Metrologie Craiova. Fănel Iacobescu este și Doctor Honoris Causa al Universității Tehnice Gh. Asachi-Iași, unde e conducător de doctorat. Semnatar al Documentului de poziție din Memorandumul privind negocierile de aderare a României la Uniunea Europeană, prof. univ. dr. ing. Fănel Iacobescu a fost distins cu Ordinul Național „Serviciul Credincios”, în grad de cavaler, pentru contribuția personală, deosebită, la dezvoltarea metrologiei științifice. Fănel Iacobescu este și președinte al Societății Române de Măsurări și membru al Consiliului General al Confederației Mondiale a Măsurărilor. Iată de ce un interviu cu Fănel Iacobescu este un adevărat eveniment!

Ce este RENAR și care este recunoașterea sa internațională?

RENAR este Organismul Național de Acreditare al României. Conform Regulamentului 765/2008 al Parlamentului și Consiliului Uniunii Europene, în fiecare stat membru există un singur organism național de acreditare, care trebuie să fie nonprofit. Organismele naționale sunt coordonate de European Accreditation (organizație nonprofit, de drept privat), care este desemnată de Comisia și Parlamentul Uniunii Europene să coordoneze întreaga activitate de acreditare din UE.

De asemenea, la nivel mondial, organizațiile responsabile cu acreditarea ILAC – International Laboratory Accreditation Cooperation și IAF – International Accreditation Forum, au același statut. RENAR este semnată al Acordului multilateral de recunoaștere cu EA (EA-MLA), cu organizațiile internaționale ILAC – MRA și IAF – MLA, ceea ce asigură recunoașterea tuturor documentelor emise sub acreditare (bulletine de analize, rapoarte de încercare, etalonare, certificate etc.).

RENAR-ul este recunoscut pe toate domeniile: laboratoare de analize medicale, laboratoare de încercări și etalonări și organisme de certificare și inspecție etc. Avem domenii deosebit de importante, pentru care se dezvoltă scheme de acreditare specifice; spre exemplu, acredităm laboratoare de criminalistică, laboratoare de încercări din cele mai diverse domenii. Este o paletă largă de domenii și - din cauza asta - lucrăm cu sute de colaboratori, pentru fiecare domeniu în parte având nevoie de specialiști competenți.

Pe de altă parte, RENAR dezvoltă scheme de acreditare în domeniul reglementat și voluntar, pe baza standardelor publicate în Jurnalul Oficial al UE.



RENAR a fost recunoscut o dată pentru totdeauna drept Organism Național de Acreditare?

Nu! Fiecare dintre organismele naționale de acreditare este evaluat periodic privind respectarea cerințelor reglementărilor europene și internaționale în domeniul acreditării, de către echipe mixte de specialiști, stabilite la nivelul EA.

Prin faptul că sunt supuse cu succes evaluării la nivel de omologi, organismele naționale de acreditare:

- demonstrează că respectă cerințele Regulamentului 765/2008, criteriile stabilite în standardul armonizat relevant (ISO/IEC 17011), precum și a celorlalte reglementări aplicabile;
- devin semnate și/sau își mențin statutul de semnatar al Acordului multilateral de recunoaștere reciprocă, EA-MLA, pentru schemele de acreditare supuse evaluării.

Aceste evaluări includ toate aspectele privind activitatea de acreditare, modul de organizare a or-

ganismului, sistemul de management al calitatii, de asigurare a imparțialității, managementului la cel mai înalt nivel, inclusiv statutul

În baza acestei recunoașteri internaționale, autoritățile naționale din statele membre trebuie să recunoască (art. 11, alin. 2):

- certificatele de acreditare emise de organismele naționale de acreditare;
- atestările (rapoarte, certificate de etalonare etc.) emise de organismele de evaluare a conformității acreditate (inclusiv laboratoare de metrologie);

Care este activitatea RENAR?

Structura executivă a RENAR realizează activitatea de acreditare. Astfel, RENAR acreditează următoarele organisme de evaluare a conformității:

- laboratoarelor de etalonare (ISO/IEC 17025)
- laboratoarelor de încercări (ISO/IEC 17025)
- laboratoarelor de analize medicale (ISO 15189)
- organismelor de inspecție (ISO / IEC 17020)

- furnizorilor de încercări de competență (ISO / IEC 17043)
- producătorilor de materiale de referință (ISO / IEC 17034)
- organismelor de certificare a sistemelor de management (ISO/IEC 17021-1)
- organismelor de certificare a produselor/ serviciilor/ proceselor (ISO/IEC 17065/11)
- organismelor de certificare a persoanelor (ISO/IEC 17024)
- organismelor de verificare/ validare a emisiilor de gaze cu efect de seră (ISO 14065/ ISO/ IEC 17029).

Sunt acoperite toate domeniile activității economico-sociale. De asemenea, prin acreditările RENAR, se asigură implementarea directivelor și regulamentelor UE, obligatorii pentru statele membre. Este asigurată, implicit, protecția drepturilor și intereselor cetățenilor.

Ce înseamnă activitatea de “acreditare” și care este importanța acesteia?

Din ce în ce mai mult sunt cunoscute importanța și avantajele pe care le aduce acreditarea. Au existat tot felul de discuții, legate de acreditare, în sensul că s-a încercat să se pună la îndoială, câteodată, în anumite situații, chiar dacă este vorba despre un regulament european. Astfel încât, în final, Curtea Europeană de Justiție, prin hotărârea din 06.05.2021, în interpretarea și aplicarea Regulamentului 765 al Parlamentului și Consiliului Uniunii Europene, a hotărât următoarele:

- în Europa, acreditarea cu statut de autoritate publică poate fi efectuată numai de către organismul național unic de acreditare;

- în Uniunea Europeană, acreditarea poate fi efectuată numai de organismele care respectă Regulamentul 765/2008 al Parlamentului și Consiliului Uniunii Europene;

- organismul național de acreditare desfășoară activitate de autoritate publică în afara oricărui context comercial, bazându-se pe faptul că funcționează pe bază de nonprofit;

- în Uniunea Europeană, acreditarea poate fi efectuată numai de organisme de acreditare care respectă Regulamentul CE 765.

În România, acreditarea RENAR se acordă pe baza evaluării cerințelor, standardelor publicate în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene. Unele organisme acreditează, însă, pe baza diverselor “standarde”, fără recunoaștere la nivelul UE.

Activitatea de acreditare nu se desfășoară pe bază comercială, însă, este datorată RENAR - și a mea, în primul rând, ca președinte - să diseminăm informațiile, să informăm în legătură cu avantajele pe care le aduce acreditarea, în toate domeniile de activitate.

(continuare în pagina 4)



ORGANISMUL NAȚIONAL DE ACREDITARE AL ROMÂNIEI
NATIONAL ACCREDITATION BODY OF ROMANIA



1990 - 2025

Accreditarea RENAR asigură competență, încredere și recunoaștere pentru implementarea:

- **Politicilor, Directivelor, Regulamentelor și Practicilor Uniunii Europene**
- **Altora reglementări sau cerințe la nivel național și internațional**



ORGANISMUL NAȚIONAL DE ACREDITARE RECUNOSCUT INTERNAȚIONAL COMPETENȚELE RENAR

ÎNCERCĂRI



ETALONARE



ANALIZE MEDICALE



FURNIZORI DE ÎNCERCĂRI DE COMPETENȚĂ



INSPECȚIE



CERTIFICARE SISTEME DE MANAGEMENT



CERTIFICARE PRODUSE



CERTIFICARE PERSOANE



VERIFICARE ȘI VALIDARE



www.renar.ro

„Prin acreditările RENAR, se asigură implementarea directivelor și regulamentelor UE, obligatorii pentru statele membre. Este asigurată, implicit, protecția drepturilor și intereselor cetățenilor”

spune prof. univ. dr. ing. Fănel Iacobescu, președintele RENAR -

(urmăre din pagina 1)

În legătură cu noțiunea de “acreditație”, aș dori să mai fac unele precizări, cu privire la țara noastră. În România, această noțiune este utilizată în multe domenii, creând, deseori, confuzii. Definiția acreditării este dată în Regulamentul (UE) 765 al Parlamentului și Consiliului UE. În această accepțiune, acreditarea reprezintă o atestare, de către un organism național de acreditare, a faptului că un organism de evaluare a conformității îndeplinește cerințele stabilite prin standarde armonizate și documente normative. Standardele armonizate sunt publicate în Jurnalul Oficial al UE. Acreditarea este un furnizor esențial de încredere în prestația organismelor de evaluare a conformității, reprezentând o atestare oficială a imparțialității și competenței acestora de a efectua sarcini specifice de evaluare a conformității. Acreditarea contribuie la înlăturarea barierelor din calea comerțului mondial, generate de proceduri diferite de evaluarea conformității, sprijinind, decisiv, aplicarea Acordului Technical Barriers to Trade (TBT), al Organizației Mondiale a Comerțului. Conceptul de “acreditație” este utilizat în diverse domenii de autorități sau organizații economico-sociale. Noi discutăm despre acreditare în accepțiunea reglementărilor Uniunii Europene. Directivele și Regulamentele Parlamentului și Consiliului Uniunii Europene conțin cerințe prin care se asigură protecția cetățenilor spațiului comunitar. Acreditarea este activitatea esențială prin care se implementează Directivele și Regulamentele; deci, este aplicabilă pentru toate activitățile economico-sociale: siguranța alimentară, sănătate, mediu, siguranța circulației etc. Existența unui organism național de acreditare a fost o condiție de aderare a României la Uniunea Europeană. În situația în care, în aplicarea legislației armonizate la nivel comunitar sau a legislației naționale, o autoritate cu funcție de reglementare decide să utilizeze acreditarea, în scopul verificării competenței organismelor de evaluare a conformității, organismul național de acreditare dezvoltă scheme de acreditare specifice. Organismul național transpune cerințele Directivelor și Regulamentelor, prin standardele armonizate (publicate în Jurnalul Oficial al UE), efectuând activitatea de acreditare - acreditează organisme de evaluare a conformității. Autoritățile naționale desemnează și notifică organisme de evaluare a conformității, acreditate pe site-ul NANDO, al Comisiei Uniunii Europene, pentru fiecare domeniu. Spre exemplu, Ministerul Economiei notifică pentru directivele de mașini, jucării etc.; Ministerul Agriculturii - pentru directiva de produse eco etc. O organizație deschide site-ul NANDO și își alege un organism de evaluare a conformității, care să-i evalueze produsele sau serviciile. După obținerea certificatului de conformitate, produsele respective pot circula liber pe piața comunitară. Statele membre ale UE sunt obligate să asigure, prin autoritățile corespunzătoare, supravegherea pieței.

RENAR dezvoltă scheme de acreditare specifice. Sunt multe astfel de scheme implementate?

S-au dezvoltat și implementat zeci de scheme specifice, în aproape toate domeniile de activitate. Organismele naționale de acreditare trebuie să acționeze în cel mai scurt timp, după publicarea Directivelor și Regulamentelor UE, pentru dezvoltarea regulamentelor specifice și publicarea schemelor de acreditare corespunzătoare.

De unde poate afla un cetățean dacă un anumit laborator este acreditat RENAR?

Lista organismelor acreditate, cu precizarea domeniilor lor de competență este permanent actualizată pe site-ul RENAR, iar rapoartele și certificatele emise de organisme acreditate pot fi recunoscute prin marca



națională de acreditare, conținând cuvântul „RENAR”, însoțit de însemnele naționale.

Care sunt pașii de urmat, pentru a se obține acreditarea într-un anumit domeniu?

Primul pas pe care un Organism de Evaluare a Conformității îl urmează pentru a iniția procesul de acreditare este accesarea și studierea mapelor cu documente informative, care se găsesc pe site-ul RENAR. Totodată, el trebuie să achiziționeze standardul în conformitate cu care își desfășoară activitatea. Ulterior, organismul va depune dosarul cu documentele solicitate de RENAR, pentru acreditarea inițială, pentru extindere sau reacreditare. Organismul va verifica, la data depunerii, dacă dosarul său conține ultima ediție a formularelor completate (în conformitate cu mapele cu documente



Alina-Elena Taină,
Director General Renar

informative). Dosarul se înregistrează numai în situația în care acesta este complet. Așadar, pe scurt și pe înțelesul tuturor, un laborator de etalonări sau de încercări, de exemplu, se prezintă la RENAR și solicită acreditare. El trebuie să îndeplinească anumite cerințe, care sunt destul de multe, de la cele de natură tehnică, până la cele legate de imparțialitate ori conflicte de interese. Noi verificăm respectarea acestor cerințe și abia apoi trecem la pasul următor. Toate etapele unei acreditări sunt enunțate pe site-ul RENAR.

Și fac precizarea că în data de 11 noiembrie 2022 a fost adoptat un nou Regulament pentru Acreditare, publicat pe site! De asemenea, pe 20 decembrie, a fost actualizat Regulamentul specific de acreditare, în domeniul acreditării organismelor care efectuează audit și certificare ale sistemelor de management - calitate, mediu, sănătate și securitate ocupațională, calitatea dispozitivelor medicale, anti-mită conform SR EN ISO/CEI 17021-1:2015.

Menționez și faptul că organisme acreditate poartă întreaga responsabilitate pentru activitățile pe care le desfășoară și documentele pe care le emit și nu pot utiliza acreditarea acordată de RENAR pentru a fi exonerate de răspundere sau împărțirea responsabilității.

Care sunt tendințele actuale în domeniul acreditării?

Se constată dezvoltarea schemelor de acreditare, conform standardului armonizat ISO 17020, respective, organisme de inspecție. Necesitatea dezvoltării unei astfel de scheme a apărut pentru a rezolva problemele conflictelor de interese și imparțialității care se manifestă în diverse domenii, spre exemplu: monitorizarea calității unor produse (combustibili, apa potabilă etc) ar trebui să fie efectuată, pe lângă producător (distribuitor) și de către o autoritate a statului (spre exemplu: DSP), respectiv organisme de inspecție acreditate pe acest standard. Organismele de inspecție emit rapoarte de inspecție, cu recomandări și măsuri, iar autoritățile statului aplică eventuale sancțiuni.

Care este diferența între ATESTARE și ACREDITARE?

Vă referiți probabil la atestarea laboratoarelor de etalonări de către Biroul Român de Metrologie Legală (BRML), organ de specialitate al administrației publice centrale.

BRML are prevăzută atribuția de atestare a laboratoarelor de etalonări, conform cerințelor standardului armonizat ISO/IEC 17025 în HG de organizare și funcționare deși:

1) Această atribuție nu este prevăzută în legea metrologiei, OG 20/1992; Se încalcă astfel prevederile art. 108 din Constituția României

2) Nu se respectă prevederi ale Regulamentului (UE) 765/2008 al Parlamentului și Consiliului UE respectiv clarificările Curții de Justiție a UE ca, spre exemplu:

- Activitatea de **etalonare** este o activitate de **evaluare a conformității**

- **Atestarea îndeplinirii cerințelor stabilite în standardele armonizate** (prevăzute în Jurnalul Oficial al UE) se realizează numai prin acreditarea de către un organism național de acreditare.

- **Autoritățile naționale din statele membre trebuie să recunoască:**

- certificatele de acreditare emise de organisme naționale de acreditare;

- atestările (rapoarte de încercări, analize etc. emise de organisme de evaluare a conformității acreditate;

- **Acreditarea este modalitatea oficială** de recunoaștere a competenței organismelor de evaluare a conformității

Prevederile Reg. 765/2008 se aplică, direct, în toate elementele sale, **obligatoriu** de către toate statele membre UE.

Care este istoria înființării RENAR?

Din punct de vedere juridic, RENAR este Asociația de Acreditare din România, persoană juridică de drept privat, non-profit, înființată prin Sentința Civilă 1966/1990, a Judecătorei Sectorului 1-București. Asociația este recunoscută ca organism național de acreditare în anul 1998 (fiind o cerință de aderare la UE) și - ulterior - în temeiul Ordonanței Guvernului nr. 23/2009, privind activitatea de acreditare a organismelor de evaluare a conformității. RENAR s-a înființat în anul 1990, dar, din 1998, are activitate de acreditare, activitate pe care a desfășurat-o inițial fără a fi încadrată în sistemul european de recunoaștere, pentru că nu exista acel sistem. RENAR este membru al European Accreditation din 1996 și al ILAC, iar al IAF, din 2002, deci, este membru fondator al acestor organizații internaționale și s-a dezvoltat odată cu dezvoltarea cerințelor de acreditare și recunoaștere la nivel european și internațional. Astăzi, RENAR a reușit să ajungă la nivelul cel mai înalt, având toate recunoașterile, pe toate domeniile de activitate dezvoltate la nivel european și internațional.

Serviciile RENAR se bucură de monopol, în mare parte. Acest lucru nu reprezintă o încălcare a Legii concurenței?

Regulamentul European spune clar că, în fiecare țară, există un singur organism național de acreditare. Acest “monopol” este stabilit de regulament. În România, există, însă, așa cum am spus mai sus, autorități care nu respectă reglementările internaționale, instituții care au o activitate paralelă cu RENAR., deși sarcinile, responsabilitățile unei autorități nu se pot suprapune cu cele ale organismului de acreditare.

RENAR poate aplica sancțiuni celor care nu respectă normele?

RENAR poate constata neconformități, care trebuie rezolvate de către organismul de evaluare a conformității evaluat. Dacă aceste deficiențe sunt rezolvate, atunci primește acreditare. Dacă nu se rezolvă, atunci poate să fie suspendat organismul, până la șase luni ori i se poate restrânge numărul de domenii sau chiar să i se retragă acreditarea. Dar RENAR nu este un organ de control și nu aplică sancțiuni.

Cum poate sprijini RENAR dezvoltarea economică durabilă?

RENAR are un rol direct în creșterea economică, legat de faptul că se pun la punct - cu ocazia evaluărilor la care este supus - metodele de încercare pentru diverse domenii de activitate ale firmelor. În acest fel, realizarea unor produse ori servicii de înalt nivel, trebuie să fie asigurată prin evaluare, prin încercări de conformitate cu referențialele. Deci, acreditarea are rolul de a garanta, prin acreditarea organismului de evaluare a conformității, că sunt respectate cerințele legate de implementarea politicilor, standardelor și regulamentelor. În general, depinde și de specificul tipului de acreditare, dar și de specificul activității economice respective.

În ce măsură RENAR se adaptează unor noi cerințe, ca urmare a evoluției societății?

În acest sens, RENAR a dezvoltat și implementat zeci de scheme specifice, în aproape toate domeniile de activitate. De altfel, organisme naționale de acreditare trebuie să acționeze în cel mai scurt timp după publicarea Directivelor și Regulamentelor UE, pentru dezvoltarea regulamentelor specifice și publicarea schemelor de acreditare corespunzătoare.

/ Daniel Neguț

„Inteligența artificială ar putea îmbunătăți realizarea actului medical”

consideră medicul cardiolog Silviu Ghiorghe

În ce măsură considerați că inteligența artificială (AI) ar putea avea impact asupra actului medical?

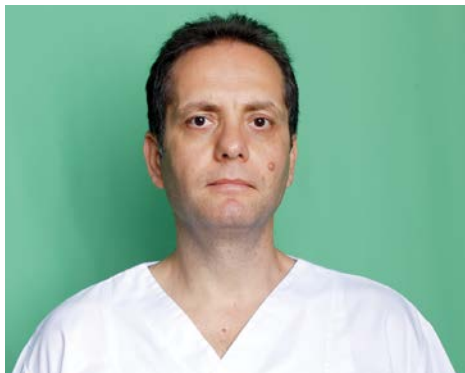
Probabil că va contribui destul de mult la modificarea actului medical și poate chiar la îmbunătățirea lui. Până acum nu am avut un contact direct, ca să spun așa, din acest punct de vedere, doar ce am citit în presa de specialitate. Au fost făcute studii și în privința stabilirii diagnosticului în medicina clinică și sunt rezultate destul de bune. Impresia mea este că AI este undeva la un nivel mediu, este ca un medic foarte bine documentat, dar care încă nu integrează neapărat foarte bine cunoștințele pe care le are. Din punctul meu de vedere, în acest moment poate să fie un instrument care îi poate ajuta foarte mult pe medicii aflați la început de drum. Într-un fel, lipsa de experiență poate fi acoperită de cunoștințele vaste pe care le are AI. Dar poate fi util și medicilor cu experiență, cărora le poate oferi piste la care aceștia nu s-au gândit.

Într-adevăr, AI înmagazinează și „ține minte”, ca să spun așa, foarte multe date. Există și pericolul ca unele dintre aceste date memorate să nu fie corecte?

Da, ar putea, numai că utilizatorul îi poate cere sursa informației. Iar dacă sursa este un specialist de renume, atunci poți avea încredere în acea informație, mai ales dacă și tu, ca utilizator, cunoști domeniul respectiv.

Practic, AI este ca o bibliotecă vastă, știind pe ce „raft” găsește orice informație...

Exact, îți poate face o prezentare a subiectului care te interesează, ceea ce mi se pare că este un lucru foarte valoros! Sincer să fiu, am fost convinși de asta după ce am avut o discuție cu un prieten, care este destul de mult implicat în partea de software și care mi-a spus că are un doctorand cu studii în Anglia, iar acesta l-a informat că, la Oxford, sunt două domenii prioritare care vor fi dezvoltate în viitor, legate de inteligența artificială: medicina și dreptul. Din punctul de vedere al celor de acolo, AI-ul poate fi considerat ca fiind un asistent ce-l poate upgrada în mod serios pe cel care-l folosește, în sensul că pe un rezident îl poate aduce la nivelul unui medic specialist, iar pe specialist îl poate ridica la nivelul unui medic de top, să zicem! Bine, atunci când este folosit în mod corect! Impresia mea este că AI este ca un om care are o pregătire medie în toate domeniile, ca și performanță. Dar, ca și cunoștințe efective, dacă ne raportăm la ceea ce este de găsit pe Internet, AI este la zi cu totul. Ceea ce mie mi se pare nemaipomenit!



Ce părere au pacienții despre posibilitatea ca, în viitor, să intre într-un cabinet medical și să stea de vorbă cu un robot, să zicem?

Nu am vorbit cu pacienții despre acest lucru, în mod direct, însă există studii în care pacientul nu știa dacă stă de vorbă cu un medic, ori cu un robot, iar apoi dădea un calificativ. Marea surpriză a fost că inteligența artificială a primit un calificativ mediu mai bun, pe empatie, decât medicul. Bill Gates spunea că domeniul medical este un domeniu care are un deficit mare de personal, atât în țările dezvoltate, dar mai ales în statele aflate în curs de dezvoltare sau în cele subdezvoltate! El consideră că acolo ar fi loc, iar oamenii nici nu ar avea de ales – decât fără medici, mai bine cu AI. El consideră că, în statele cu deficit de medici, AI poate fi utilizat ca un element de triaj, în primul rând. Adică, pacientul vorbește mai întâi cu un element AI, iar acesta îl direcționează, inclusiv către ce set de analize ar trebui să mai facă! Iar abia apoi pacientul este direcționat către un medic specialist uman.

Ce părere aveți despre o practică extrem de uzuală, acum: tratamente luate de pe Internet? Adică, am gripă, nu mai merg la medic, ci mă uit pe internet să văd cum mă pot trata...

Din păcate, Internetul - ca și AI-ul, până la urmă - constituie sursă de informații greu de verificat, după cum spuneam înainte. Dacă informațiile pe care le ceri sunt dintr-un domeniu pe care îl cunoști, atunci îți poți da seama dacă informațiile ar putea fi corecte sau nu. Însă, dacă nu cunoști domeniul respectiv, nu-ți poți da seama dacă informația e corectă. Și încă ceva: AI-ul este performant atunci când îi pui întrebarea corectă! Adică, utilizatorul trebuie să spună extrem de exact ce vrea de la AI. Altfel, la o întrebare incorectă, primești un răspuns poate incorect! /

„Inteligența artificială este o temă care va face parte, în viitorul apropiat, din activitatea medicală”

susține dr. Iurii Munteanu

Dr. Iurii Munteanu este medic primar de chirurgie generală, dar și medic specialist de chirurgie plastică și microchirurgie reconstructivă, care își desfășoară activitatea atât în București, cât și Ploiești, unde este director medical la un spital privat. Se consideră a fi un adept al noului în medicină, un optimist și chiar un vizionar. De aceea, i-am adresat câteva întrebări legate de inteligența artificială.



Ce părere aveți despre prezența inteligenței artificiale (AI) în domeniul medical?

Cred că este o temă frumoasă, bună, actuală și consider că, în viitorul apropiat, cu siguranță, va deveni un subiect care va face parte din toată activitatea medicală.

Da, va face parte, dar ce influență va avea - pozitivă sau negativă?

Cred că va influența într-un mod pozitiv, dar asta depinde și noi, de medicii umani, cum ne vom poziționa față de AI, în general. Dar consider că mai este mult de lucru, în acest sens, inclusiv cadrul legislativ și stabilirea unor reguli de prelucrare a datelor.

Să înțeleg că dvs. vedeți un fel de „tandem” între AI și medicul om?

Să nu uităm că omul a creat inteligența artificială! Deci, în continuare, omul va fi responsabil de acțiunile și implicarea AI. Altfel, AI ar putea dezvolta o autonomie care poate deveni periculoasă!

Un robot, să zicem, va putea stabili un diagnostic corect?

Da, ar fi posibil. De altfel, deja, inteligența artificială ne ajută foarte mult pe noi, medicii, în stabilirea unor diagnostice! Pe de altă parte, dacă ne referim la domeniul terapiei intensive, vedem că sunt monitorizați parametri mult mai complecși care au relevanță vitală. Gândiți-vă că un pacient aflat în stare de inconștiență este conectat la aparate. Sigur că el este monitorizat cumva și de un asistent personal, dar asistentul este dublat și avertizat de fiecare dată, dacă – zicem – scade tensiunea, ori pulsul este accelerat sau a apărut o tulburare de ritm. Aparatele

emit semnale sonore, acustice. În acest fel, mesajul este că trebuie să intervenim. Deci, deja, aici, este un sistem de inteligență artificială, care ne ajută în promptitudinea intervenției medicale!

Credeți că, în viitor, un sistem AI nu va mai avea nevoie de intervenția omului, în medicină?

Nu știm ce ne rezervă viitorul. Ce știm este că, în prezent, toată această activitate este, cumva, dublată și controlată de om. Ca exemplu, putem consemna aici intervențiile chirurgicale robotice - un robot, conectat la un calculator, execută niște intervenții chirurgicale, dar el este controlat de un om.

În relația pacient-doctor, există dorința bolnavului de a fi înțeles de medic, de a exista acea legătură umană caldă, pentru încurajare. Un robot, ca reprezentant al inteligenței artificiale, este rece, nu are această empatie cu bolnavul. Vor accepta pacienții această situație?

Oamenii sunt pragmatici, totuși. Omul a venit la Camera de Gardă și dorește să fie examinat rapid și să aibă și rezultatele în câteva minute. Când este vorba despre situații de criză, bolnavului îi pasă mai puțin de empatie, pentru că dorește să știe cât mai repede de ce anume suferă, deoarece viața i-ar putea fi pusă în pericol. În acest context, cred că există loc și pentru inteligența artificială! În concluzie, nu este cazul nici să ne ferim și nici să ne speriem de prezența inteligenței artificiale în domeniul medical! /

Inteligența artificială nu va avea nici un impact major, în următorii ani, asupra chirurgiei vasculare!

este de părere dr. Bogdan Vintilă - medic primar de chirurgie vasculară

Ce înseamnă chirurgie vasculară?

Este chirurgia vaselor de sânge, pe scurt.

Care sunt provocările dvs, din punctul de vedere al specializării pe care o aveți?

Cea mai mare provocare, în orice specialitate medicală, mai mult decât oriunde altundeva, este luarea deciziei! Cum împaci partea cu privire la „a nu face rău” – un imperativ principal al profesiei de medic – cu ajutorul pe care îl poți oferi bolnavului. Și sunt mult mai multe decizii de luat, de la decizia de a opera sau a nu opera. Pe de altă parte, dacă ai luat decizia să operezi, ce fel de operație faci? În timpul operației, ce tehnică folosești? Toate acestea presupun un proces decizional permanent, de care depinde - la final - rezultatul muncii noastre!

Cât de mult contează încrederea pe care o are pacientul în medic?



Enorm! Nu se poate practica meseria noastră fără încredere! Nu avem controlul deplin asupra a ceea ce se întâmplă, chiar dimpotrivă există un grad de nesiguranță asupra actului chirurgical și toată lumea a auzit de așa-zisele „complicații”. Iar complicații ZERO nu

există nici în cazul celui mai performant medic! Astfel încât încrederea pacientului în medic este capitală! El trebuie să înțeleagă ce anume i se întâmplă, ori de ce este supus unei proceduri...

Ce părere aveți despre bolnavii care cer o a doua opinie, adică doresc să știe și părerea altui medic?

Este o inițiativă capitală, în medicină! Pentru că nu întotdeauna doi medici vor spune același lucru! Iar pacientul trebuie să meargă spre medicul care îi inspiră încredere. Deci, vor fi medicii care vor avea opinii diferite, iar pentru pacient va fi foarte greu să aleagă la cine va merge.

În general, tinerii studenți aleg această specializare?

Sunt tot mai mulți. Se scot tot mai multe locuri, pentru că este nevoie de specialiști, care sunt pe deficit.

Din punctul de vedere al dotărilor spitalelor din România, avem tot ceea ce ne trebuie?

Este o specialitate care necesită dotări bune! Este o specialitate în care chirurgia clasică se îmbină cu procedurile moderne, de ultimă generație. Din păcate, nu orice spital de provincie poate să aibă aceste dotări. Ca să nu mai vorbim despre specializările conexe. Deci, este un complex de dotări.

Ce rol credeți că va avea inteligența artificială în specialitatea dvs?

Este foarte greu de spus, pentru că nu există în acest moment un impact major. Pe termen lung, da, ne putem gândi la un efect, inclusiv la roboți chirurgici conduși de AI care să facă operații... Dar, ar fi în viitor, poate peste zeci de ani. Însă nu va avea nici un impact în viitorul apropiat.

/ Pagină realizată de Cristian Matei Roșu

Cele mai performante firme din sectoarele 3 și 4, premiate de Camera București

Camera de Comerț și Industrie a Municipiului București (CCIB) a găzduit în Aula Carol I din sediul său istoric, evenimentul **Topul firmelor din sectoarele 3 și 4**. Manifestarea a avut ca scop recunoașterea și promovarea celor mai performanți operatori economici cu sediul social în aceste unități administrativ-teritoriale. Gala de premiere a reunit manageri ai companiilor de top din cele două sectoare, alături de reprezentanți ai administrației centrale și locale.



„În 2025, în sectoarele 3 și 4 recunoaștem și aplaudăm meritele a circa 6300 de firme, în ușoară creștere față de numărul înregistrat anul trecut, fapt ce denotă reziliența comunității de afaceri, în ciuda provocărilor economice. În ceea ce privește cifra de afaceri, firmele premiate din cele două sectoare au cumulată 134 miliarde de lei (respectiv 26,32 miliarde de euro), în creștere cu 13% față de anul 2024”, a declarat Iuliu Stocklosa, președintele Camerei București.

În ceea ce privește structura pe domenii de activitate, cele mai multe companii premiate de Camera București în sectoarele 3 și 4 activează în domeniul serviciilor, fiind urmate de firmele din domeniul comerțului și de cele cu profil industrial. Cumulat, cele trei domenii concentrează aproximativ 81% din firmele laureate la ambele sectoare. Ponderi mai reduse revin cercetării-dezvoltării și high-tech-ul, construcțiilor, turismului și agriculturii.

În cadrul evenimentului, Doru-Claudian Frunzulică, vicepreședinte cu atribuții de președinte al Agenției Române pentru Investiții și Comerț Exterior (ARICE) a punctat principalele instrumente de internaționalizare a afacerilor și de atragere de investiții străine oferite de instituția sa mediului de business. Totodată, a furnizat informații valoroase despre domeniile și piețele care oferă oportunități pentru antreprenorii români care doresc să abordeze piețe noi sau intenționează să dezvolte proiecte investiționale.

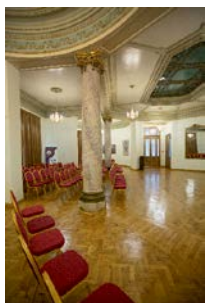
„Sectorul 3 a fost mereu un loc al transformărilor. De la un spațiu industrial, am devenit astăzi un sector dinamic, digitalizat, verde și plin de inițiativă privată. Primăria sectorului 3 a înțeles că dezvoltarea nu înseamnă numai infrastructură, ci și încredere. Felicit companiile premiate în această seară, sunteți dovada vie că spiritul de inițiativă este cea mai frumoasă formă de patriotism local”, a declarat Daniel Enăchescu, viceprimarul sectorului 3 al capitalei.

„Astăzi, sectorul 4 este un spațiu pentru oportunități, o zonă în care investițiile publice și cele private merg mână în mână. Reușita aceasta vi se datorează și este rezultatul unui an bun de muncă. Rezultatele s-au văzut imediat, investițiile realizate ne-au adus în poziția de a deveni atractivi pentru investitori și credibili în fața partenerilor economici”, a declarat Alexandru Hazem Kansou, City Manager al sectorului 4.

Pe lângă distincțiile acordate pentru rezultatele economice obținute în anul 2024, în cadrul evenimentului au fost decernate trofee speciale pentru excelență în administrația publică Primăriei sectorului 3 și Primăriei sectorului 4.

/// Daniel Neguț

PALATUL CCIB BUSINESS CENTER



CCIB dispune de un Centru de Conferințe modern cu 5 săli, cu capacitate cuprinsă între 12 - 150 persoane. Spațiile noastre elegante, rafinate și încărcate de istorie răspund celor mai exigente cerințe. Aici se pot organiza conferințe, forumuri, mese rotunde, evenimente culturale și științifice de înaltă ținută.

Pentru rezervări contactați: dna. Anca VASILE
tel. 0720 341 469, e-mail: anca.vasile@ccib.ro



Daniel Guzu (în centru) primește titlul de CREATOR AL VINULUI DIPLOMAȚILOR-CEL MAI BUN VIN AL ROMÂNIEI pentru anul 2020

Ți fești: podgoria de aur a României!

Povestea Ți feștiului, inițial o mică localitate pitită între munții domoli ai Vrancei, ce a ajuns astăzi locul de unde sosesc cele mai vestite fructe și unde se fabrică vestitele sucuri ANA ARE și de unde cuceresc topurile vinurilor creațiile lui Daniel Guzu, de la Domeniile Panciu, reprezintă o poveste care poate sluji drept exemplu pentru toți cei care visează la un viitor mai bun pentru agricultura românească.

Deci, cum a ajuns Ți feștiul să fie cunoscut drept *livada României* sau *grădina de aur*, după produsele sale deosebite, ce cuceresc an de an consumatorii din România și din lumea întreagă?

OMUL SFÎNTEȘTE LOCUL!

Omul sfîntește locul! Sau, cel puțin, așa ne învață înțelepciunea populară, iar în cazul Ți feștiului nimic nu poate fi mai adevărat.

Renașterea Ți feștiului a început în momentul în care un om al locului, Daniel Guzu, a decis că e timpul nu doar să se reîntoarcă la natură și la localitatea natală, dar și să creeze acolo ceva durabil: o oază de sănătate și de bine, prin fructe curate, fără modificări genetice și fără adaosuri chimice nocive.

Ca să îi dăm cuvântul omului însuși: „*Nicăieri nu m-am simțit atât de bine, cum mă simt aici, pe dealul acesta, la mine în sat!*”

Din această dorință de a împărtăși o stare de bine, începând cu anul 2012, Daniel Guzu pune la un nou brand pe piață - „Ana are” - o etichetă sub care a început producția de sucuri din fructe, dulceturi și gemuri, fabricate din fructele produse în livada pe care o are în comuna Ți fești, la doar circa 25 de kilometri de Focșani. În total, Daniel Guzu a reușit să facă să rodească peste 67 de hectare de meri, 16 hectare de cătină, 10 hectare de afini, 20 de hectare de cireși, 50 de hectare de vișini și 12 hectare de struguri de masă, folosiți tot pentru suc.

Dintr-un loc lăsat în paragină, acum zece ani, Daniel Guzu a văzut un potențial de a deveni un refugiu liniștitor. S-a întors în satul natal și a început să cumpere, treptat, vie. Astăzi, podgoria din Ți fești numără pe rod nu mai puțin de 120 de hectare de viță-de-vie, pe care Daniel Guzu le-a cumpărat treptat, de la mai mulți mici proprietari, începând cu anul 2006.

OMUL ȘI NATURA SE ÎNFRĂȚESC LA ȚI FEȘTI PENTRU A FACE MINUNI!

Nu doar omul este binecuvântat, dar și natura este binecuvântată la Ți fești. Să îi lăsăm tot pe omul ce a pus Ți feștiul pe hartă - Daniel Guzu - să ne explice de ce acest colț de Românie este unic: „*Zona este situată pe treptele piemonteze ale Subcarpaților de Curbură, iar localitatea Ți fești se găsește în mijlocul viilor din nordul județului Vrancea, care formează podgoria Panciu. Particularitățile Dealului Sârbilor sunt: solul baticalcaric lutoargilos, dezvoltat pe depozite loessoidice mijlociu fine, umiditatea echilibrată, temperaturile moderate, cu o medie anuală de 10,2 grade și expunerea la soare cu o înclinare 3° spre ESE. Scăldat de apele Putnei, la vest și cele ale sușiței, la est, este un paradis al viței-de-vie, unde Băbeasca Neagră, Plăvaia, Feteasca Neagră și Feteasca albă au fost reginele acestei podgorii mii de ani!*”

ȚI FEȘTI: LOCUL DE NAȘTERE AL VINULUI DIPLOMAȚILOR!

Din 2010, de când au câștigat titlul de creator al VINULUI DIPLOMAȚILOR-CEL MAI BUN VIN ROMÂNESC, Domeniile Panciu au devenit inima și sufletul vinurilor românești, cucerind an de an diplomații Institutului de Relații Internaționale și Cooperare Economică al României și primind cele mai importante recunoașteri, în premii internaționale.

Ne explică tot Daniel Guzu poveste acestui succes extraordinar: „*Am pornit la drum cu o misiune care, de-a lungul anilor, a stat la baza activităților și deciziilor luate: fabricarea unui produs natural, de calitate, românesc, prin valorificarea continuă a potențialului Podgoriei Panciu. Astfel, munca grea și dedicată a echipei se fructifică prin prezența pe piață a unui portofoliu ce cuprinde vinuri liniștite albe, roze și roșii, frizzante și spumante, toate încadrate în trei game: Domeniile Panciu, Panciu Riserva și Casa Panciu!*”

Cele 120 ha cuprind 9 soiuri albe și 4 Roșii: Fetească Albă, Fetească Regală, șarba, Aligote, Galbenă de Odo-bești, Muscat Ottonel, Tămăioasă Românească, Sauvignon Blanc, Chardonnay, Băbeasca Neagră, Feteasca Neagră, Pinot Noir și Cabernet Sauvignon. Crama este dotată cu utilaj tehnologic de ultimă generație, care asigură o capacitate de producere și stocare de două milioane de litri.

CU CURAJ ÎNAINTE! SAU POVESTEA NOULUI HOTEL DOMENIILE PNCIU!

După ce a reușit să facă din Ți fești centrul de unde se produce minunatul VIN AL DIPLOMAȚILOR, vinul de reprezentare diplomatică a României, după ce a pus din nou pe harta vinurilor șarba, tradițională în Vrancea, iar apoi a făcut vinuri spumante, transformând energia fără de sfârșit a plaiurilor vrâncene în vinurile spumante ce cuceresc premii după premii, în întreaga lume, acum, Daniel Guzu se aruncă cu mult curaj în industria turismului.

Noua sa inițiativă are atuuri clare: frumusețile Vrancei, obiective turistice de renume, oportunitatea pentru români de a se bucura de vacanțe în România, organizate pe același model ca și cele din Italia, precum și bucuria de a te afla în inima unei podgorii celebre.

În vacanțele petrecute la DOMENIILE PNCIU, clienții culeg struguri, fac must și cupaje de vinuri, dar și învață arta vinificării, alături de experți premiați mondial, creatorii vinurilor Domeniile Panciu.

Noul complex hotelier are o capacitate de 30 de camere și este parte a unui proiect din care mai fac parte: o piscină, un teren de tenis și o sală de evenimente, în care încap până la 450 de persoane. „*Pentru turiștii care se vor caza aici, am amenajat și un traseu asfaltat de 10 kilometri, pentru plimbări cu bicicletele prin plantația cu viță-de-vie!*”, mai spune Daniel Guzu.

CONCLUZII SAU DOAR POVESTEA CONTINUĂ?

Acum, la final de articol, ne putem întreba: care, să fie secretul ce a făcut Ți feștiul livada de fructe și podgoria de aur a României?

Să fie dorința și încăpățânarea unui om de a crea minuni, de a face să renască vatra satului natal și - apoi - dorința aceluiași om ca fiecare dintre noi să se poată bucura de roadele naturii: pure, ne compromise, nealterate chimic, doar sănătate și soare, în fiecare fruct și bob de strugure.

Ori, să fie secretul unor ținuturi ce se apropie de căldura Toscanei, dar care au și energia interioară și neliniștea geologică a munților Vrancei?

Sau să fie, ca întotdeauna, destinul care a unit locuri binecuvântate cu oameni care vor mai mult și mai bine? Vă lăsăm pe dvs. să decideți și vă dorim să vă delectați cât mai des, fie cu un pahar de vin liniștit, ori un excepțional spumant de la DOMENIILE PNCIU. Sau cu sucurile minunate și dătătoare de sănătate, ce fac renumele Ți feștiului, ori să stați câteva zile la frumosul wine-hotel Domeniile Panciu și să vă bucurați de liniștea fără egal de la Sârbi - inima Ți feștiului.

/// Prof. Dr. Anton Caragea,
Președintele Institutului de Relații Internaționale și Cooperare Economică



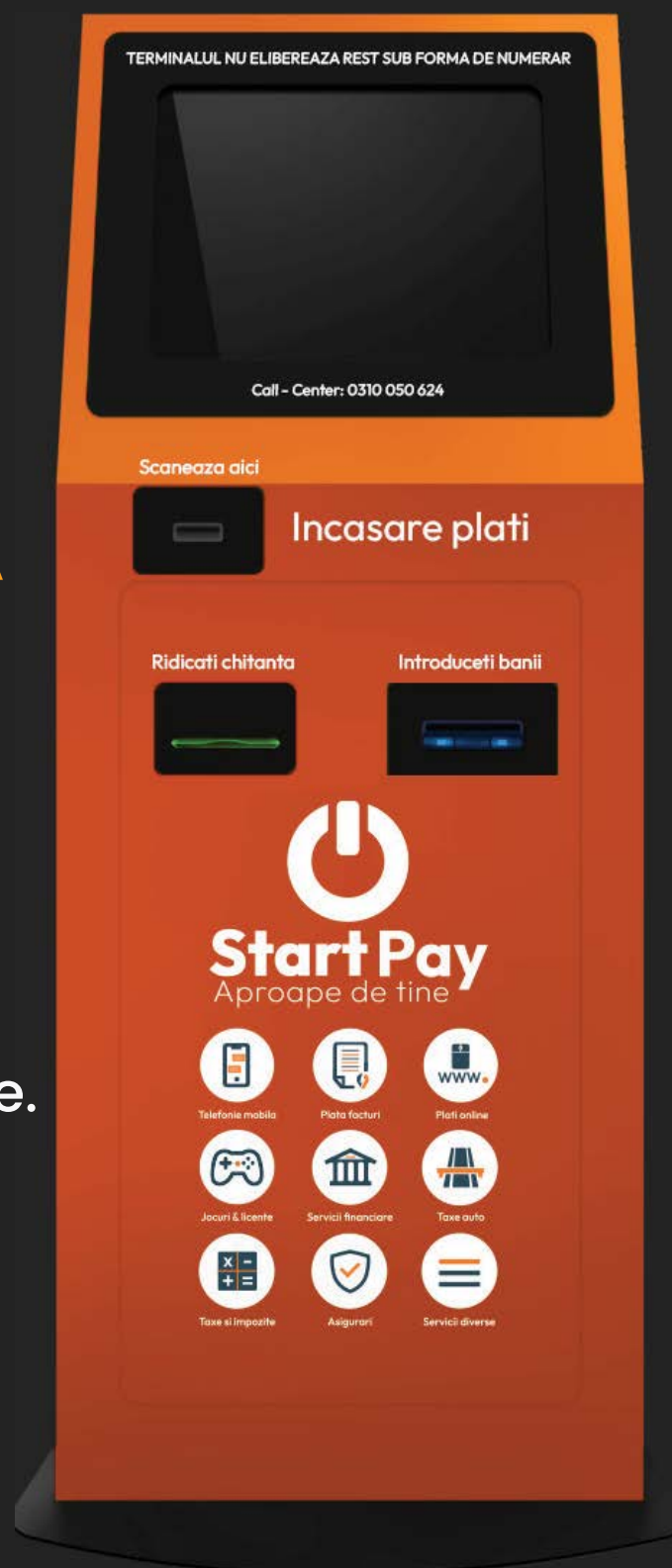
REȚEAUA NAȚIONALĂ DE TERMINALE SELF-SERVICE

TRANSFORMĂ FIECARE PLATĂ ÎNTR-O OPORTUNITATE DE PROMOVARE

Terminalele self-service StartPay îți oferă expunere digitală în locații strategice – instituții, centre comerciale, puncte de plată și spații publice.

Campaniile tale rulează automat, programat, direct pe ecranele terminalelor.

Minim 3 mil. afișări lunar



Creștere a vânzărilor și asociere de brand

Prezența în centre comerciale, instituții și spații publice crește vizibilitatea brandului și atrage noi clienți prin expunerea constantă pe ecranele terminalelor self-service StartPay, amplasate în locații strategice din întreaga țară.

Platforma StartPay reunește cei mai importanți furnizori de servicii și parteneri din domeniul plăților, oferind brandului tău o imagine solidă, expunere digitală relevantă și asociere directă cu inovația.

office@startpay.ro

Piața imobiliară în 2025:

Stabilizare, sustenabilitate și digitalizare, în prim-plan

spune Camelia DONA, broker imobiliar la Apulum94

Piața imobiliară rămâne și în 2025 un sector-cheie al economiei, influențat de factori economici, politici și tehnologici. După o perioadă marcată de incertitudine și schimbări post-pandemice, acest domeniu intră într-o nouă etapă de maturizare, stabilizare și adaptare la realitățile contemporane.

UN ÎNCEPUT DE STABILIZARE DUPĂ ANI DE FLUCTUAȚII

Ultimii ani au adus volatilitate pe piața imobiliară, determinată în principal de inflația ridicată, creșterea dobânzilor și contextul economic incert. Toți acești factori au afectat capacitatea de accesare a creditelor și - implicit - deciziile de achiziție. Cu toate acestea, în 2025 se remarcă primele semne ale unei stabilizări. Cererea începe să se redreseze treptat, iar prețurile, deși încă ridicate, dau semne de temperare.

Dobânzile bancare rămân peste nivelul din perioada 2015-2020, însă instituțiile financiare dau semne de flexibilizare. Se observă o deschidere mai mare spre acordarea de credite ipotecare, în special pentru locuințele noi. În plus, statul joacă un rol activ prin programe de sprijin dedicate, precum garanții pentru credite sau subvenționarea parțială a ratelor. Aceste măsuri susțin cererea și oferă un impuls tinerelor familii aflate la prima achiziție imobiliară.

SUSTENABILITATEA - NOUL STANDARD ÎN ACHIZIȚIA DE LOCUINȚE

Un alt trend major în 2025 este orientarea tot mai accentuată către locuințele sustenabile. Clienții sunt din ce în ce mai preocupați de eficiența energetică a imobilelor, calitatea izolației, sursele alternative de energie și impactul construcțiilor asupra mediului.



Camelia DONA, broker imobiliar Apulum94

Dezvoltatorii imobiliari răspund acestei cereri tot mai sofisticate prin proiecte „verzi”, care vin la pachet cu certificări energetice și promisiunea unor costuri reduse de întreținere. Panourile solare, pompele de căldură, sistemele inteligente de iluminat și materialele reciclabile devin elemente standard în noile ansambluri rezidențiale. Mai mult, sustenabilitatea începe să conteze nu doar din perspectiva economiilor pe termen lung, ci și ca un criteriu etic și responsabil pentru tot mai mulți cumpărători.

TEHNOLOGIA SCHIMBĂ FAȚA PIETEI IMOBILIARE

Digitalizarea este un alt motor important al transformării din sectorul imobiliar. Platformele online de vânzare, vizitele virtuale, semnăturile electronice și automatizarea documentației simplifică și accelerează procesul de tranzacționare.

Tot mai mulți români accesează piața prin intermediul internetului fără

să mai fie necesară deplasarea fizică în primele etape ale unei tranzacții.

În 2025, tehnologia este dusă la un nivel superior prin integrarea inteligenței artificiale (IA). De la evaluări automate și analiză predictivă a prețurilor, până la asistenți virtuali care pot răspunde în timp real nevoilor clienților, IA devine un instrument indispensabil. De asemenea, sistemele inteligente pot analiza istoricul unei proprietăți, pot detecta documente falsificate sau comportamente suspecte și pot gestiona în mod automat contractele de închiriere sau actele de vânzare-cumpărare. Aceste progrese

nu doar că reduc birocratia, dar contribuie și la creșterea transparenței și a siguranței în tranzacții.

PIAȚA COMERCIALĂ ȘI BIROURILE HIBRIDE - O NOUĂ DINAMICĂ

Segmentul imobiliar comercial trece și el printr-o perioadă de transformare semnificativă. Pandemia a schimbat definitiv modul în care lucrăm, iar în 2025 birourile sunt redesenate pentru a susține modelul de lucru hibrid. Flexibilitatea, spațiile comune și tehnologia devin prioritare pentru companii și angajați.

Spațiile comerciale clasice se adaptează și ele la comportamentul de consum digitalizat. Magazinele fizice se reinventează, iar experiența clientului devine un element central - accentul se pune pe interactivitate, servicii personalizate și integrarea cu platformele online.

Pe de altă parte, logistica și sectorul industrial sunt în plină ascensiune. Extinderea accelerată a comerțului online a generat o cerere crescută pentru spații de depozitare și centre de distribuție. Investitorii se orientează tot mai mult spre aceste active, considerate stabile și profitabile în actualul context economic.

CONCLUZII

Anul 2025 marchează o etapă importantă pentru piața imobiliară din România. După ani de incertitudini și provocări, piața dă semne clare de echilibrare și maturizare. Cumpărătorii sunt mai informați, mai exigenți și mai orientați spre sustenabilitate, în timp ce dezvoltatorii și investitorii se adaptează noilor tendințe prin inovație, digitalizare și responsabilitate socială.

În ansamblu, direcția este clară: o piață imobiliară mai transparentă, mai eficientă și mai conectată la nevoile reale ale societății.

/ Ana Maria Roșu

Inteligența Artificială și domeniul imobiliar

interviu cu Daniel DUȚĂ, agent imobiliar

Care considerați că sunt riscurile implicării tehnologiilor de Inteligența Artificială pentru activitatea imobiliară din zona metropolitană București-Illfov?

Să definim, mai întâi, Inteligența Artificială în domeniul imobiliar. Inteligența Artificială este un fapt, au apărut deja jucători în această nișă, care destul de rapid vor câștiga segmente importante din piață. Cei care își antrenează acum chat-boții cu ajutorul agențiilor imobiliare au căpătat deja informații tehnice suficiente, pentru a genera modele de lucru. Aceste modele prin repetare și îmbunătățire continuă depășesc, deja, cu ușurință, un consultant imobiliar cu experiență, în ceea ce privește realizarea anumitor task-uri cheie, precum prospecția și preselecția. Chatboot-ul este antrenat să deschidă și 50 de conversații simultan și să le conducă, precum o partidă de șah, spre momentul la care cei cu care interacționează să își dea acordul să fie consiliați de acest chatboot și de echipa din spatele lui. Din 50 de conversații deschise simultan este posibil să genereze 2-3 lead-uri de exclusivitate. În funcție de experiența echipei din spatele robotului, aceste lead-uri vor fi experiențe pozitive sau mai puțin pozitive. Tranzacțiile pot fi realizate fie cu profesionalism, fie se pot crea situații delicate, situații deloc plăcute pentru cei implicați direct. Riscurile sunt majore, atât pentru consultanții imobiliari, cât și pentru cumpărători și vânzători. Datorită randamentului obținut pe anumite zone sau segmente de piață, Inteligența Artificială va prefera să opereze în zonele SAFE, în detrimentul zonelor în dezvoltare. Acest aspect va încetini ritmul natural de dezvoltare al anumitor zone, care se pot bucura de un plan de urbanism bine definit, de noi elemente de infrastructură care să asigure un trafic mai lejer, dar care - din păcate - nefiind recunoscute de Inteligența Artificială ca zone sigure de investiție, vor cunoaște o stagnare accentuată, iar tranzacțiile imobiliare se vor realiza aici mai greu decât în zonele recunoscute ca zone sigure, chiar dacă prețurile practicate în aceste zone mai puțin sigure sunt sensibil mai mici. Inteligența Artificială este antrenată de oameni și evident că noi, oamenii, mai și greșim. Anumite greșeli se pot transforma în tipare, care - folosite la momentul nepotrivit - pot genera neplăceri majore, atât pentru cei care dețin chatboot-ul, cât mai ales pentru cei care s-au lăsat pe mâna Inteligenței Artificiale. Trebuie să recunoșc că, folosită de cine trebuie, în speță de un consultant imobiliar cu experiență în tranzacționare, Inteligența Artificială scade timpul de listare al unei proprietăți și ajută potențialul cumpărător să intre mai rapid în posesia bunului imobil dorit,

în schimbul prețului dorit de proprietar evident. Ca în toate segmentele unde se lucrează cu Inteligența Artificială există riscul ca operatorul uman să fie înlocuit, la un moment dat, de robot și oricât de carismatic și cât de bine conectat ar fi un consultant imobiliar, se prea poate să fie lăsat „la vatră” de colegul automatizat, care - după ce îi creionează bine profilul și îi realizează un tipar al activităților zilnice - poate genera tranzacții fără a interacționa fizic cu părțile implicate. Contractele, în zilele noastre, se semnează digital. Dacă termenii sunt explicați din capul locului foarte bine și sunt stabilite anumite reguli clare, se prea poate ca noile generații de vânzători și cumpărători să prefere interacțiunea cu un soft, decât cu un individ. Dacă se optimizează și consturile, avem deja un mod de lucru care va avea și o mare priză la public.

Sunt tranzacțiile imobiliare deja realizate de Inteligența Artificială?

Total, încă nu! Din datele mele, încă nu, dar ne îndreptăm cu pași rapizi spre acolo. Tranzacțiile imobiliare nu sunt, încă, total automatizate, dar sunt factori care influențează realizarea unei tranzacții care nu țin de actul de voință al cumpărătorului și/sau al vânzătorului. Proprietățile trebuie să îndeplinească criteriile cerute de notariat, de normele stabilite pe plan local sau național, tranzacția trebuie să respecte legislația în vigoare. Pentru a se putea tranzacționa un bun imobil, taxele care acum sunt semnificativ mai mari, față de acum 3-4 ani, pot fi o piedică în calea realizării tranzacției. Pe de altă parte, accesul la o linie de credit prietenoasă poate sta în calea unui cumpărător care a găsit casa visurilor sale. Așadar, sunt „n” situații particula-

re, care pot ajuta sau - dimpotrivă - pot nimici realizarea unei tranzacții imobiliare.

Ce trebuie să aibă în vedere un potențial cumpărător, atunci când este tentat să se lase 100% pe mâna inteligenței Artificiale? Dar un vânzător?

Dacă ne referim strict la Inteligența Artificială, oricare dintre actanții tranzacțiilor imobiliare, fie vânzător, fie cumpărător, este bine să caute dincolo de cortină. Oricât de simpatic este soft-ul care îi abordează, în spatele lui se află un om sau o echipă de oameni și nu toți oamenii sunt mânați de cele mai bune intenții. Uneori, chiar dacă sunt realmente mânați de un spirit pozitiv, ei pot crea daune greu de recuperat, din lipsă de experiență. Din acest motiv, recomand cu căldură tuturor să mă contacteze, sunt la un click distanță. Noi, la Apulum94, avem experiența necesară de a realiza tranzacții imobiliare în cele mai bune condiții, atât pentru cumpărători, cât și pentru vânzători, atât pentru chiriași, cât și pentru proprietari. Noi realizăm analize de piață la cerere pe zonele pe care activăm și cunoaștem în detaliu tipicul tranzacțiilor imobiliare. Deci, răspunsul meu la întrebarea dumneavoastră este că, atâta timp cât există Apulum94, o companie imobiliară cu experiență pe zona București-Illfov, este bine să se intre în contact cu aceasta și să se verifice dacă persoana interesată poate lucra cu mine sau cu oricare dintre colegii mei, pentru a realiza tranzacția dorită.



Daniel DUȚĂ, agent imobiliar Apulum94

/ Ana Maria Roșu

Piața imobiliară în 2025: Prețuri în creștere, ofertă limitată și mutații în preferințele cumpărătorilor

consideră Dorin DINU, agent imobiliar la APULUM94

Piața imobiliară din România traversează un an 2025 marcat de schimbări semnificative, pe fondul creșterii prețurilor, scăderii ofertei și schimbării comportamentului cumpărătorilor. Deși contextul macroeconomic este incert, interesul pentru locuințe bine poziționate rămâne ridicat, în ciuda provocărilor legate de costuri și finanțare.

PREȚURILE LOCUINTELOR CONTINUĂ SĂ CREASCĂ

Potrivit datelor din ZF Index Imobiliar și analizei SVN România, prețurile apartamentelor vechi cu trei camere din București au depășit pragul de 121.000 de euro, în prima parte a anului 2025, înregistrând o creștere de aproximativ 14-15%, față de aceeași perioadă a anului trecut. Creșteri similare se observă și în marile orașe ale țării, în special acolo unde cererea este ridicată, iar oferta de locuințe noi rămâne limitată.

CEREREA SE MUTĂ PE PIAȚA SECUNDARĂ

Reducerea livrărilor de locuințe noi a dus la o accentuare a cererii pe piața secundară. Apartamentele existente, situate în zone bine conectate la infrastructură și facilități, devin tot mai atractive pentru cumpărători. În același timp, orașele mari înregistrează o ușoară scădere a numărului de tranzacții: în București, de exemplu, declinul este de aproximativ 5%, în primul trimestru al anului. Există însă și excepții notabile. Județul Constanța se remarcă printr-o creștere spectaculoasă de aproape 40% a tranzacțiilor, alimentată de interesul crescut pentru proprietăți cu potențial turistic sau investițional.

FACTORI CARE INFLUENȚEAZĂ DINAMICA PIEȚEI

Printre factorii principali care modelează evoluția pieței se numără:

- **Costurile tot mai mari de construcție**, determinate de inflație, creșterea prețurilor la materiale și forța de muncă;
- **Dobânzile ridicate**, care influențează accesibilitatea creditelor ipotecare și deciziile de achiziție;
- **Schimbarea preferințelor consumatorilor**, care se orientează tot mai mult către locuințe eficiente energetic, bine poziționate și cu acces rapid la facilități urbane.

TENDINȚE GLOBALE REFLECTATE LA NIVEL LOCAL

Piața imobiliară din România se aliniază treptat la tendințele internaționale:

- **Sustenabilitatea** devine un criteriu important în decizia de achiziție, iar proiectele noi încep să integreze standarde de eficiență energetică și certificări verzi;
- **Digitalizarea procesului de vânzare** (inclusiv vizionări virtuale sau evaluări automate) capătă tot mai mult teren;
- **Investițiile în orașe secundare** devin atractive, pe măsură ce prețurile în marile centre urbane devin prohibitive pentru o parte a cumpărătorilor.

PROVOCĂRI ȘI RISCURI ÎN PERIOADA URMĂTOARE

Cu toate acestea, piața nu este lipsită de

riscuri. Accesul mai dificil la finanțare, volatilitatea costurilor de construcție și posibilele modificări legislative în domeniul fiscal sau urbanistic pot influența negativ apetitul pentru investiții în imobiliare. Totodată, există riscul ca în anumite zone „fierbinți”, prețurile să fi depășit deja pragul sustenabilității economice, ceea ce ar putea duce la o corecție a valorii, în viitorul apropiat.

PERSPECTIVE PENTRU FINALUL ANULUI

Specialiștii estimează că, dacă trendurile actuale se mențin, prețurile locuințelor din București ar putea înregistra o creștere totală de până la 18-20%, până la sfârșitul lui 2025. În același timp, investitorii devin mai precauți și se orientează tot mai mult către proiecte cu potențial pe termen lung, în zone cu infrastructură dezvoltată și cerere constantă.

CONCLUZIE:

Piața imobiliară românească în 2025 este într-un proces activ de transformare, cu un echilibru fragil între cerere, ofertă și accesibilitate. Deși prețurile continuă să urce, viitorul va aparține proiectelor sustenabile, bine amplasate și adaptate noilor nevoi ale cumpărătorilor.

/ Mihai Matei

Investițiile străine și sustenabilitatea - Ce mișcă, acum, piața imobiliară din București?

răspunde întrebărilor, Adrian IVĂȘCANU -
consultant imobiliar și Project Manager la APULUM 94

Cu toată agitația politică din jur, ce te frapează cel mai tare la piața imobiliară din București?

Ceea ce mă surprinde mereu este cât de bine ține piața asta pasul cu schimbările, indiferent ce se întâmplă. Conform datelor AN-CPI, în primele nouă luni din an, s-au vândut peste 119.500 de locuințe la nivel național, cam la fel ca anul trecut, cu o scădere mică, de 0,3%. În București și Ilfov, au fost vreo 41.500 de tranzacții, în scădere cu 3,4%, dar asta vine după un 2024 care a fost cu o creștere de 6,6% în vânzări rezidențiale. Prețurile au crescut moderat - media în București este între 1.900 și 2.100 de euro pe metru pătrat, cu o urcare de circa 9-15%, față de anul trecut, dar ritmul s-a mai potolit din cauza dobânzilor și a nesiguranței generale. Ce mă bucură cu adevărat este valul de investitori străini: ei reprezintă cam 20-25% dintre cumpărători în segmentele premium, atrași de randamente de 6-8% la închiriere și de prețuri care încă sunt competitive, față de alte capitale din estul Europei.

Ce anume îi atrage, acum, pe investitorii străini spre București?

Este o chestiune cât se poate de practică, nu ceva complicat. Prețurile sunt încă bune - un apartament mediu de 70 de metri pătrați ajunge la 133.000-147.000 de euro - iar randamentele la închiriere sunt solide, cu chiriile urcând cu 5-6%, anul acesta. Intrarea în Schengen, la începutul anului, a ușurat mult treburile pentru cei din UE, iar proiectele de infrastructură, cum ar fi noile stații de metrou în est și sud, fac mai tentante zone precum Theodor Pallady sau Militari. Mulți investitori vin din Belgia, Cehia sau chiar Israel, văzând Bucureștiul ca pe un loc în dezvoltare, cu potențial de creștere constantă. La noi, la APULUM 94, peste 25% dintre tranzacțiile recente au implicat străini, mai ales în proiecte cu accent pe verde.

Și cumpărătorii locali? Cum se descurcă ei cu prețurile în urcare, iar salariile nu țin mereu pasul?

Aici este partea grea, să fim sinceri. Salariile medii au crescut cu aproximativ 7% anul acesta, dar nu compensează creșterea prețurilor, de 9-15% în ultimul an. Mulți oameni optează pentru chirie - chiriile „mănâncă” aproximativ 45% din salariul mediu, ceea ce este rezonabil - dar presiunea în centru este mare.

Totuși, văd familii tinere care aleg credite fixe sub 6%, mai ales pentru case noi cu eficiență energetică, unde ajută subvențiile de la UE. Zonele în dezvoltare, cum ar fi estul sau sudul, oferă variante mai la îndemână, cu urcări de preț de 16-17% în Militari, dar încă sub media orașului.

Sustenabilitatea pare un element cheie. Cât de mult contează acest lucru în alegerile oamenilor?

Countează enorm, mai ales pentru străini. În 2025, cam 60% din investitori caută proprietăți cu certificări verzi, gen LEED sau BREEAM, care se vând cu 15-20% mai bine și scade facturile la utilități cu până la jumătate. Cu regulile UE mai stricte și prețurile la energie urcând - electricitatea este la circa 0,58 lei pe kWh, în medie - lumea vrea panouri solare, izolație de calitate. La APULUM 94,

ne axăm pe proiecte eco, iar acest lucru se vede: se închiriază mai repede și se atrag fonduri din afară. Este un trend solid, deoarece proprietățile verzi aduc valoare reală, dar totul depinde de locație și execuție.

Ce sfaturi ai pentru cineva care vrea să intre pe piață, acum?

Să înceapă cu ceea ce vrea, de fapt: casă pentru el, închiriere sau investiție pe termen lung? Să se uite la zone echilibrate - nord, pentru premium; est, pentru creștere accesibilă. Să lucreze cu un consultant care cunoaște terenul. Să verifice actele și calitatea proiectelor. Să țină cont de costurile viitoare: impozite, întreținere, poate și ajustări la TVA. Piața este stabilă, cu prognoze de creștere a prețurilor de 3-5%, până la final de an, dar să nu se arunce cu capul înainte, cum se spune, pentru că un pic de răbdare și cunoașterea datelor fac diferența.

Cum anticipezi restul anului, în piața imobiliară?

Sunt optimist, dar cu picioarele pe pământ. Economia crește cu 1,5-2%, salariile urcă, iar străinii vor ține cererea vie. Instabilitatea politică mai ține lumea în așteptare, dar - după alegeri - cred că se va mișca mai repede. Digitalizarea ajută mult - tururi virtuale, date în timp real - și face totul mai clar și mai ușor pentru toată lumea.

/ Daniel Neguț

APULUM 94® VINZI, CUMPERI SAU ÎNCHIRIEZI?



21 de ani de pasiune, inovație, conectare și dezvoltare în sectorul imobiliar

Povestea TNI continuă!

Ediția de toamnă a Târgului Național Imobiliar (TNI), desfășurată între 26 și 28 septembrie la Palatul Parlamentului, a marcat un nou capitol de succes în domeniul imobiliar românesc, fiind un punct de referință pentru persoanele interesate să cumpere, să construiască sau să renoveze proprietăți imobiliare, dar și o platformă esențială pentru profesioniști, prin intermediul Conferinței Naționale a Brokerilor Imobiliari, organizată de Asociația Brokerilor Imobiliari ABI.

Portofoliul evenimentului a fost variat și a reunit oferte imobiliare pentru toate gusturile, bugetele și nevoile: de la proprietăți low cost, apartamente în blocuri cu regim mic de înălțime, apartamente premium, proprietăți de tip boutique, locuințe sustenabile, vile, până la penthouse-uri și oportunități de investiții în țară și străinătate, devenind un ghid esențial pentru cei aflați în căutarea locuinței mult visată sau a investițiilor în imobiliare.

„În cei 21 de ani de existență, evenimentele TNI au transformat visele în realitate pentru mii de familii și au contribuit semnificativ la dezvoltarea urbană, iar ediția din 26-28 septembrie a reconfirmat poziția Târgului Național Imobiliar ca barometru al pieței imobiliare și spațiu de



încredere în care cererea și oferta se întâlnesc. Am remarcat o maturizare evidentă a cererii: cumpărătorii sunt tot mai atenți la sustenabilitate, la raportul corect calitate-preț și la facilitățile puse la dispoziție de

către dezvoltatori, astfel încât să își poată îmbunătăți stilul de viață. În același timp, interesul investitorilor s-a diversificat, orientându-se atât către marile centre urbane din România, cât și către destinații externe.

Într-o perioadă marcată de digitalizare accelerată, în care activitățile și interacțiunile se mută tot mai mult în medii online și sunt influențate de soluții bazate pe inteligență artificială, Târgul Național Imobiliar rămâne aproape de români, oferind un cadru real de întâlnire și dialog direct. Prin evenimentele TNI, echipa organizatoare își propune să ofere publicului interesat de piața imobiliară acces la oportunități autentice, să creeze noi perspective de business și să contribuie activ la educarea publicului larg și dezvoltarea pieței imobiliare.



Povestea TNI continuă, iar edițiile de anul viitor vor avea loc în perioada 22-24 mai și respectiv 25-27 septembrie 2026.” - Cristina Bercea, PR Manager al Târgului Național Imobiliar.

Printre proiectele imobiliare, instituțiile financiare și companiile participante la ediția aniversară TNI 21 de ani s-au numărat: EMAX Real Estate Dubai, VIVACITY, Cortina Park, TMC Binelui Park, Ananda Residence, Panorama City, In Park Residence, Best Expert Imobiliare, Sya One Towers, Cortina Elysium, Apulum 94, The 8 Residence Balotești, Mervani, KW Top Agent, Prime Legacy Estates Dubai, Imopedia, NLS Imobiliare, A Frame Câmpulung, Câmpina Residence, BRD Groupe Société Générale, EXIM Banca Românească, Unicredit Bank, CEC Bank, Banca Transilvania, Raiffeisen Bank, Patria Bank, The Money Advisor, Green Credit, Imobiliare.ro Finance, Dimmer, NovingAIR, SUNHOME, Saint – Gobain Glass, Zeb Expert, View Box Houses, Alungates, Soudal, Izodom România, ZERO ENERGY - Fabrica de Case, Waldevar, Logica, Educev, Modularia, Trivolt Distribution, KuNatura, MTM Izoilații, La Fântâna, Expert Electric, Compania Municipală Termoelectrică București, etc.

“Participarea la ediția de toamnă a Târgului Național Imobiliar a fost, ca de fiecare dată, o experiență profundă și încărcată de emoție pentru echipa VIVACITY. Pentru noi, fiecare interacțiune cu publicul este o adevărată sursă de energie, iar fiecare familie care ne trece pragul standului și alege ca noul lor «acasă» să fie într-un apartament VIVACITY ne onorează și ne responsabilizează. Le suntem recunoscători celor care ne-au permis să le fim alături într-un moment atât de important și să le cunoaștem povestea. Ne bucurăm că, și de această dată, am fost parte din aceeași echipă și am reușit împreună să oferim o experiență memorabilă. - Alexandra Călin, Director Comercial VIVACITY

Un element definitoriu al acestei ediții a fost **integrarea ZEB EXPO - Zero Energy Building**, componentă care consolidează TNI ca platformă complexă și orientată spre viitor. Dedicat tehnologiilor de eficiențiere energetică și reducerii costurilor de întreținere, ZEB EXPO a adus în atenția vizitatorilor soluții de ultimă generație: de la case modulare, prefabricate și pe structură de lemn, la sisteme de ventilație inteligente cu recuperare de căldură, panouri solare, pergole bioclimatice, materiale ecologice de construcții, termoizolații performante și soluții pentru filtrarea apei. Această extindere a târgului subliniază importanța construcțiilor sustenabile, răspunzând tendințelor globale și nevoilor reale ale pieței imobiliare din România.

Un moment de referință al acestei ediții TNI a fost reprezentat de Conferința Brokerilor Imobiliari, ce a culminat cu Gala

Premiilor Imobiliare, un eveniment spectaculos, în care profesioniștii pieței imobiliare au fost recunoscuți pentru excelență, implicare și inovație.

Conferința a adus pe scenă speakeri care au oferit perspective valoroase despre piața imobiliară din punct de vedere financiar. Am avut alături specialiști din cadrul CEC Bank, care au prezentat soluții și analize privind finanțarea în domeniul imobiliar, experți ai Institutului Național de Statistică, care au oferit date și tendințe relevante despre evoluția pieței, precum și informații actualizate furnizate de imobiliare.net, ce au completat tabloul prin statistici concrete și analize detaliate ale dinamicii pieței.

De asemenea, un panel dedicat inteligenței artificiale în imobiliare a deschis discuții despre inovație, tehnologii emergente și modul în care acestea pot transforma activitatea brokerilor.



Mulțumim partenerilor, speakerilor, expozanților, colaboratorilor și vizitatorilor pentru participarea la ediția aniversară TNI 21 de ani și vă așteptăm și la următoarele evenimente ce se vor desfășura în perioadele 22-24 mai și respectiv 25-27 septembrie 2026!

Între timp, vă invităm să rămâneți la curent cu cele mai recente știri și tendințe din domeniul imobiliar, indiferent de moment, www.targulnationalimobiliar.ro vă aduce cele mai relevante informații, pentru a vă ajuta să faceți cele mai bune alegeri! //

Organizator: BDOBC Business Center
Parteneri: EMAX Real Estate Dubai, BRD Groupe Société Générale, VIVACITY, Asociația Brokerilor Imobiliari, EXIM Banca Românească, Inamstro, Imobiliare.net
Powered by: Storia
Eveniment realizat cu sprijinul:

Imopedia.ro
Parteneri Media: Anuntul.ro; Misiunea Casa; Daibau, Real Estate Magazin; Casa si gradina; Agerpres; Mediafax; Bursa Constructiilor; Telegrama.ro; Practic-Ideii pentru casa, gradina și apartament; Arena Construcțiilor; Jurnalul de Afaceri; Business Adviser; Business Point; Ziare.com; Business 24; știrileImobiliare.ro; Casesigradini.ro; Radar Imobiliar; Rezidențial.net

Contact pentru presă:

Cristina Bercea
• 0722.521.100 • cristina@bdbc.ro

TÂRGUL NAȚIONAL IMOBILIAR

ZERO ENERGY BUILDING ZEB EXPO

22-24 MAI
25-27 SEPTEMBRIE
2026
PALATUL PARLAMENTULUI

OFERTE EXCLUSIVE ȘI LANȘĂRI DE PROIECTE NOI

REDUCERI DE PREȚURI ȘI OPORTUNITĂȚI IMOBILIARE

MII DE OFERTE DE CHIRII – SURSE DE FINANȚARE

SERVICII CONEXE ȘI BROKERAJ

IDEI PENTRU RENOVAREA LOCUINȚEI

EFICIENTIZARE ENERGETICĂ nZEB

TENDINȚELE VIITORULUI ÎN CONSTRUCȚII



ÎNSCRIE-TE PENTRU ACCES GRATUIT



CUMPĂRĂ, CONSTRUIEȘTE sau RENOVEAZĂ!

INVESTEȘTE ÎN TINE

BRD

Exim Banca Românească

ABI

EMAX REAL ESTATE DUBAI

Parteneri:

INAMSTRO

VIVACITY

imobiliare.net

Powered by:

storia

Realizat cu sprijinul:

imopedia.ro

Parteneri Media:

CASA

dalbau

LUXURY

REAL ESTATE

Curierul Național

Telegrama

JURNALUL DE AFACERI

Business 24

ANUNTUL

BUSINESS POINT

BUSINESS-ADVISER.RO

BIANO

rezidential.net

Ziare.com

THE MONEY ADVISOR

RADAR IMOBILIAR

Gazeta

TOP 10

lojmate.ro

Stirile Imobiliare

*Târgul Național Imobiliar - textul și grafica sunt mărci înregistrate, proprietate BDOBC Business Center

Ce înseamnă să fii consultant de Public Affairs în România

Un rol strategic între interes public, reglementare și business



/// Codrin Scutaru,
CEO Public Affairs
Solutions

ÎNTE ETICĂ, EXPERTIZĂ ȘI EFICIENȚĂ

Consultanța în Public Affairs nu e despre relații periculoase cu politica, ci despre înțelegerea mecanismelor democratice, a reglementărilor și a dinamicii dintre stat, societate și business. Este despre construirea unor relații bazate pe date, fapte și legitimitate, într-un mod transparent și predictibil.

În România, domeniul s-a profesionalizat vizibil. Din 2010 funcționează **Asociația Română de Public Affairs (ARPA)**, care reunește **agenții specializate, consultanți independenți, dar și experți din companii sau ONG-uri** care activează în zona de influență și reglementare. 2025 a marcat un pas major: adoptarea de către ambele Camere ale Parlamentului a propunerii legislative privind modificarea și completarea art. 12 din Legea nr. 96/2006 privind Statutul deputaților și al senatorilor, ce ne aduce un pas mai aproape de aderarea la OCDE. Această inițiativă transpune recomandările OCDE privind Transparența și Integritatea în influențarea deciziilor publice, consolidând relația transparentă și dialogul dintre mediul public și cel privat.

CE FACE UN CONSULTANT DE PUBLIC AFFAIRS

1. Monitorizează inițiative legislative și reglementări

Nu doar la Parlament, ci și în ministere, agenții, consilii locale. Identifică pro-

iecte relevante pentru clienți, evaluează riscurile și oportunitățile.

2. Elaborează strategii de poziționare

Construiește mesaje clare, susținute de date și impact, propune amendamente, redactează policy brief-uri. Comunică cu decidenții într-un limbaj profesionist, dar accesibil.

3. Conectează actorii relevanți

Fie că e vorba de dialog cu instituții publice, coaliții industriale sau societate civilă, consultantul facilitează punți de dialog.

4. Asigură conformitate, reputație și etică

Se asigură că demersurile sunt legale, transparente și că organizația clientului nu riscă imaginea sau integritatea în fața publicului sau a reglementatorilor.

EXEMPLU TEORETIC: O CAMPAНИЕ DE REGLEMENTARE SUSTENABILĂ

O companie românească din industria textilă care dezvoltă un nou material biodegradabil și dorește ca reglementările privind ambalajele sustenabile să includă și acest tip de material.

Consultantul de Public Affairs are de gestionat o misiune complexă, cu mai multe etape:

Etapă 1: Analiză și documentare

- Studiază legislația în vigoare privind ambalajele, reciclarea și economia circulară.
- Verifică directivele europene relevante și cum sunt transpuse în România.
- Evaluează cine sunt decidenții: ministere, comisii parlamentare, autorități de mediu, ARAM, dar și ONG-uri active.

Etapă 2: Construirea poziției

- În colaborare cu departamentele tehnice și juridice ale companiei, redactează un **punct de vedere oficial**.
- Include o analiză de impact economic și ecologic.

- Pregătește propuneri de modificare legislativă și justificări pentru includerea noului material în lista celor sustenabile.

Etapă 3: Dialog instituțional

- Solicită audiențe oficiale, depune propuneri la ministerul de resort și la comisiile parlamentare.



- Participă la consultări publice inițiate de instituții.

- Se coordonează cu alte companii din industrie pentru un mesaj comun, mai puternic.

Etapă 4: Comunicare și transparență

- Transmite poziția oficială.
- Participă la conferințe, mese rotunde, sesiuni de dezbateri alături de actori relevanți.
- Răspunde deschis întrebărilor venite din partea presei sau ONG-urilor.

REZULTATUL?

Materialul biodegradabil este inclus într-o nouă versiune de reglementare privind ambalajele sustenabile, iar compania devine un exemplu de inovație în cadrul tranziției verzi. Totul se întâmplă printr-o abordare etică, predictibilă, transparentă.

AVANTAJELE MATURIZĂRII SECTORULUI ÎN ROMÂNIA

Odată cu apariția ARPA și, mai recent, cu adoptarea de către cele două Camere ale Parlamentului a propunerii legislative privind modificarea și completarea art. 12 din Legea nr. 96/2006 privind Statutul de-

putaților și al senatorilor, România începe să se alinieze la standardele europene în domeniul consultanței în Public Affairs. Aceasta înseamnă:

- **Reguli clare** pentru dialogul dintre companii și decidenți;
- **Registru public de transparență**, unde sunt înscrise interacțiunile și interesele promovate;
- **Creșterea legitimității consultanților** care respectă coduri de conduită;
- **Acces echitabil la procesul de decizie**, fără a favoriza "rețelele informale" sau influențele netransparente.

CE COMPETENȚE SUNT NECESARE

1. Înțelegerea mecanismelor legislative și administrative

Trebuie să știi cum se elaborează o lege, cine are atribuții și ce etape presupune un proces de reglementare.

2. Abilități de comunicare strategică

De la brief-uri scrise la discuții directe cu decidenți, fiecare cuvânt contează.

3. Capacitatea de analiză și sinteză

Un consultant bun filtrează rapid mii de pagini de legislație și extrage esențialul pentru client.

4. Rețea, dar cu integritate

Nu "relații", ci contacte construite în timp, bazate pe încredere și profesionalism.

5. Etică și asumare publică

Poți fi chemat să explici în public o poziție sensibilă. Trebuie să o faci fără ezitare, cu fapte și deschidere.

CE NU ESTE PUBLIC AFFAIRS

- Nu este trafic de influență.
- Nu este lobby făcut în spatele ușilor închise.
- Nu este "aranjament".
- Nu este manipulare de informații sau distorsionarea realității.

Un consultant etic refuză orice cerință care contravine legii sau care poate afecta reputația clientului sau a sa.

PERSPECTIVE DE VIITOR

Public Affairs va deveni o funcție tot mai necesară în toate companiile mari, exact cum funcția juridică sau financiară e indispensabilă azi. În România, ne așteptăm la:

- **Creșterea numărului de specialiști acreditați;**
- **Profesionalizarea serviciilor prin training, certificări și standarde comune;**
- **Extinderea Registrului de transparență la nivel local și regional;**
- **Apariția de platforme digitale de interacțiune cu instituțiile**, pe model european.

CONCLUZIE

Să fii consultant de Public Affairs în România înseamnă să fii un profesionist care aduce valoare adăugată, dar și echilibru în relația dintre sectorul privat și instituțiile publice. Este o muncă de finețe, de documentare și de integritate.

Într-o democrație funcțională, vocea legitimă a mediului de afaceri sau a societății civile trebuie ascultată și integrată. Iar consultanții de Public Affairs sunt cei care transformă această voce într-o contribuție clară, transparentă și responsabilă la politicile publice. //



/// Sociolog Alin Tomuș

este mereu împotriva celor care refuză să se adapteze la o lume a cărei volatilitate și dinamică nu mai poate fi pusă la îndoială.

Lumea în care trăim, influența inteligenței artificiale asupra fiecărui aspect al vieții noastre sociale și economice, schimbările demografice și mă refer aici în special la schimbările structurale la nivelul populației și nu neapărat la cele care țin de volumul populației, toate acestea sunt de natură să schimbe modul de raportare al organizațiilor la mediul intern dar și la cel extern. Adepții evoluționismului ar spune pe scurt că provocările momentului necesită capacități de adaptare la nivelul provocărilor.

În ceea ce ne privește, fie că vorbim despre organizațiile publice, fie că vorbim despre cele private provocarea cea mai consistentă în opinia mea, este legată de capacitatea de a trece de la operarea reactivă a realității la abordarea strategică integrată în lumina unei analize care să privească raporturile optime între avantajele comparative și cele competitive pe care

le au organizațiile. Problema resursei umane rămâne esențială, capitalul uman fiind fundamental pentru procesele din interiorul fiecărei organizații dar cu accent pe o chestiune despre care se vorbește mai puțin în mediul organizațional românesc și anume generarea unui anumit tip de relevanță în raport cu exercitarea binelui pentru comunitate. Acest tip de sentiment este fără îndoială unul de natură să motiveze resursa umană în sensul obținerii unor performanțe pe termen mediu și lung.

Organizațiile care învață și mă refer aici la cele de natură publică, cu precădere, vor fi obligate să gândească regional, soluțiile locale nemaifiind o resursă care să producă dezvoltare. Odată cu dezvoltarea mobilității distanțele se relativizează se calculează uneori în timp alteori în kilometri dar ceea ce este fundamental este legat de creșterea competitivității regionale. Gândirea de tip județ versus regiune de dezvoltare va inclina în orice context în favoarea regiunilor de dezvoltare. Nu mai revin asupra necesității reformei administrative, am scris suficient de mult despre asta de-a lungul timpului.

Un alt aspect care va influența organizațiile care învață într-un context dinamic se leagă de raportul dintre eficiență și expectanță ca formă de calibrare a realității. Așteptările noastre în mediul organizațional se lovesc de cele mai multe ori de modul în care oamenii înțeleg să se raporteze la urgența îndeplinirii unor sarcini. Aici, de cele mai multe ori, tind să cred că inteligența artificială va reuși să rezolve în mod eficient multe dintre problemele noastre raportate la timp.

Organizațiile care învață

Din cauza lipsei de spațiu editorial o să încerc să mă apropiez de finalul abordării, vorbind despre două elemente conceptuale fundamentale pentru organizațiile care învață și anume capacitatea schimbării de paradigmă în sensul asigurării unui leadership coerent și vizionar și gândirea sistematică. Primul dintre aceste elemente, leadershipul, este probabil una dintre marile pietre de încercare ale mediului organizațional românesc. Trecerea la un efort colectiv în numele unei viziuni este greu de realizat în mijlocul unei societăți cu puternice accent individualiste dar cred, totuși, că în cele din urmă, misiunea și valorile organizaționale vor depăși tentația momentului. Leadershipul modern înseamnă pe scurt capacitatea unui for conducător de a inspira resursa umană să producă rezultate pe termen mediu și lung respectând un tip de etică, capabil să treacă mediul organizațional românesc la alt nivel. Acest tip de demers este însă imposibil fără perfecționarea pe două niveluri și anume individuală și colectivă. Cea din urmă afirmație este legată fără îndoială de principiul gândirii sistemice cel care presupune ca resursa umană să înțeleagă atât procesul specific de care este responsabil dar care să dezvolte și capacitatea înțelegerii aspectelor ce țin de întregul activităților care produc performanță în cadrul organizației.

La final sunt convins că mulți dintre cei care au citit până aici, mulțumesc pentru asta, se întreabă care dintre organizații sunt mai predispușe să învețe, cele publice sau cele private? În așteptarea unui răspuns elaborat vă pot răspunde că primele care vor reacționa vor fi cele care înțeleg mai repede că, indiferent de ceea ce credem, la sfârșitul zilei realitatea învinge. //



„Cartierul Perfect” by Storia

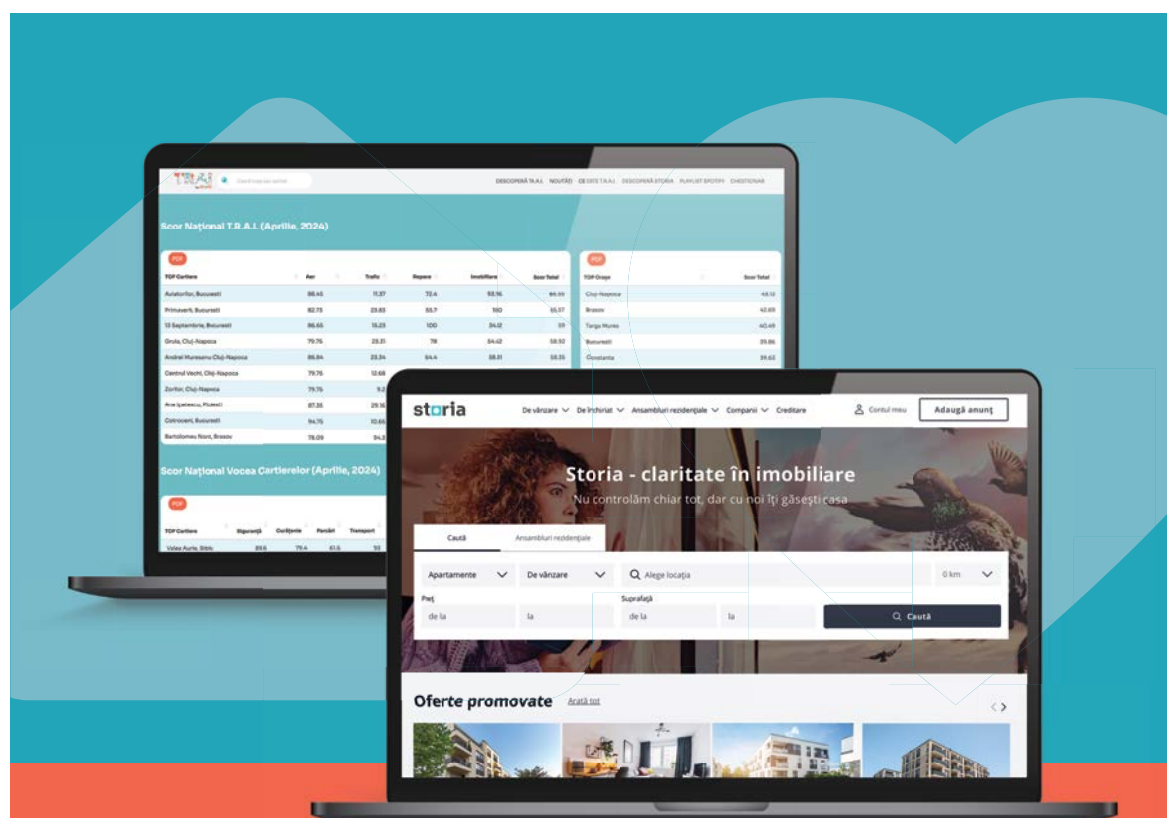
un model de dezvoltare urbană bazat pe date, colaborare și viziune strategică pe termen lung

Storia, cea mai vizitată platformă imobiliară din România, a lansat „Cartierul Perfect” - un proiect care propune o machetă conceptuală care ilustrează, cu ajutorul experților, cum ar putea arăta un cartier urban construit în jurul nevoilor cetățenilor. Mersul pe jos, bicicleta și transportul public sunt prioritare, curtea școlii devine spațiu deschis comunității, iar toate intervențiile pun accent pe siguranță, accesibilitate și calitatea vieții. Proiectul reunește experți din urbanism, transport, calitatea aerului și imobiliare și este disponibil atât sub forma unei machete fizice, cât și într-o experiență digitală interactivă, pe platforma index.storia.ro.

„La Storia, ne propunem să oferim cât mai multă claritate în procesul de căutare a unei locuințe - un proces care nu înseamnă doar alegerea unei locuințe, ci și a cartierului potrivit. Proiectul Cartierul Perfect a pornit de la datele Indexului Storia, care analizează 17 criterii relevante pentru calitatea vieții în cartierele din România. În prezent, cele mai bine cotate cartiere ating un scor de aproape 70 din 100, așa că ne-am întrebant cum ar putea arăta un cartier care se apropie de scorul maxim. Rezultatul este macheta Cartierului Perfect - disponibilă atât în format fizic, cât și digital - care propune un model de cartier construit în jurul nevoilor reale ale locuitorilor. Indexul Storia completează această inițiativă cu date actualizate lunar, oferind nu doar un reper ideal, ci și o imagine de ansamblu asupra stării actuale a cartierelor din România. Cartierul Perfect este doar începutul - un punct de plecare pentru parteneriatele viitoare cu ONG-uri, prin care ne dorim să contribuim la îmbunătățirea vieții urbane în cartierele din România”, a declarat Monica Dudău, Head of Marketing Real Estate Europe, OLX Group (Storia și OLX Imobiliare).

arată că, la această viteză, pietonii au aproximativ 85% șanse de supraviețuire în caz de impact, în timp ce la 50 km/h probabilitatea unor consecințe fatale crește până la același procent. În Cartierul Perfect, locurile de parcare la bordură sunt regândite ca spații multifuncționale - inspirate de modelul „parklet” - care pot deveni, la nevoie, terase pentru restaurante, zone temporare de așteptare sau trasee pietonale provizorii în cazul lucrărilor care ocupă trotuarul.

În „Cartierul Perfect”, o abordare prietenoasă pentru copii a fost firul roșu care a unit concepte și politici din domeniul transportului, calității aerului, serviciilor publice și a designului urban. Școala devine un punct de referință în viața cartierului, iar spațiul acesteia este accesibil tuturor. În Cartierul Perfect, experții au recomandat monitorizarea calității aerului în sălile de clasă prin senzori de CO₂, deschiderea frecventă a geamurilor pentru aerisire și utilizarea unor filtre de aer, pentru a menține concentrațiile de CO₂ în limitele recomandate. Curtea școlii, dotată cu terenuri de sport, arbori, spații de relaxare și umbră, devine o piațetă publică, deschisă



Storia te duce, în sfârșit, acasă!

Găsește cel mai inteligent drum spre noua ta locuință pe Storia, platforma imobiliară cu **peste 180.000 de anunțuri din toată țara!**

Suntem alături de tine pas cu pas!

Folosește Indexul Storia - index.storia.ro - pentru a-ți alege cartierul, precum și toate instrumentele de pe Storia: căutare prin desenare pe hartă, salvarea căutărilor sau marcarea anunțurilor ca favorite.

storia
Claritate în imobiliare.



**PRINCIPIILE CARTIERULUI PERFECT,
CONTURATE ÎMPREUNĂ CU EXPERȚII DIN
DOMENII-CHEIE**

Potrivit datelor din Indexul Storia, cele mai mici scoruri la nivel național sunt înregistrate în ceea ce privește: disponibilitatea locurilor de parcare, infrastructura pentru biciclete, traficul și densitatea punctelor de interes (precum supermarketuri, școli, farmacii). Macheta Cartierului Perfect a fost concepută pentru a răspunde acestor provocări, oferind exemple concrete de soluții care pot contribui la un mediu urban mai bine adaptat nevoilor cetățenilor.

În Cartierul Perfect, amenajarea străzilor pune accentul pe pietoni, transportul public și mersul pe bicicletă, acestea fiind formele de mobilitate prioritare în interiorul cartierului. Strada principală este configurată cu trotuare mai late, piste pentru biciclete, benzi dedicate transportului public și o bandă auto cu sens unic, cu viteză limitată la 30 km/h. Studiile

tuturor, care leagă două străzi din cartier și funcționează ca loc de întâlnire pentru comunitate, după terminarea orelor de curs.

În Cartierul Perfect by Storia, piața este amplasată în centrul cartierului, aproape de școală și ușor accesibilă pietonal din toate direcțiile. La intrarea în piață, două clădiri vechi au fost parțial conservate și transformate într-un mic loc de joacă.

Băncile stradale devin elemente-cheie ale infrastructurii publice, amplasate la fiecare 30 - 40 de metri, alături de cișmele cu apă potabilă, în special în intersecții. În plus, intersecțiile sunt ridicate la nivelul trotuarului, cu carosabil redus și priorități clare pentru pietoni, încurajând mersul pe jos și deplasarea în siguranță.

Prin aceste soluții urbane, Storia propune un model de dezvoltare centrat pe nevoile reale ale locuitorilor. Cei interesați pot descoperi scorurile cartierelor și orașelor din întreaga țară pe index.storia.ro.

“Sinaia este un Dubai al României!”

spune Laurențiu Megelea, director al Agenției imobiliare Mervani

Dacă ar fi să alegeți o zonă care să reprezinte cel mai bine activitatea pe care o desfășurați, care ar fi aceasta?

Sinaia ar fi localitatea care, din punct de vedere imobiliar, are cele mai mari prețuri și - de departe - și clienții care vor lux și doresc ceva deosebit aleg Sinaia.

Deci este o nișă, într-un fel, pentru cei care au bani...

Da, este! Iar, din punctul meu de vedere, e un fel de Dubai al României!

Ce vă face să spuneți asta?

Am două motive. Unul ar fi că proprietățile la Sinaia au avut permanent o creștere a valorii mai mare decât în celelalte localități din Valea Prahovei. Respectiv, dacă un metru pătrat de teren, acum cinci ani, la Sinaia, îl puteai cumpăra și cu 150 de euro, acum a ajuns la 300 de euro și este destul de greu să găsești un teren care ar putea să primească o construcție, iar această construcție să și respecte toate dorințele unui potențial investitor. Nu spun că nu mai există, dar sunt destul de rare aceste cazuri. Deci, asta ar fi pe de o parte. Pe de

tea discută despre Sinaia în alte moduri decât discutăm despre alte localități turistice din țară.

Au fost mereu motive de a crește prețurile proprietăților, în Sinaia? Poate au crescut într-un mod artificial...

Prețurile sunt date, de fapt, de cerere și ofertă. În momentul în care oferta este mică, prețurile cresc, deoarece proprietățile încep să fie unice, iar automat proprietarii își permit luxul de a crește prețurile. Pe de altă parte, cumpărătorii știu că nu te poți califica pentru Sinaia decât dacă ai bani.

Din punctul de vedere al afacerii dumneavoastră, această zonă v-a adus beneficii?

Sinaia ne-a adus beneficii pe tot parcursul existenței companiei noastre, de 23 de ani, de când activăm. Este o localitate în care, când facem o tranzacție simțim efectiv și noi valoarea muncii noastre și în care lucrurile funcționează tot timpul. Adică, la Sinaia tot timpul se cumpără și se vând proprietăți. Sunt unii care vor să investească, sunt alții vor să iasă din afacere. Iar aici este o caracteristică foarte bună: într-o piață dinamică, așa cum este Sinaia, exiturile din afaceri sunt ușor de făcut, în raport cu alte piețe, unde efectiv este un pic mai dificil să ieși repede din business.

Înseamnă că există un rulaj permanent în piață...

Da, sunt și astfel de investitori, care vânează oportunități și cumpără pentru a revinde rapid, adăugând la preț. Dar sunt și investitori care investesc în active ce se apreciază de la an la an, valoric, iar atunci când fac exit, ei știu că plasamentele acestea financiare ale lor sunt în siguranță, pe de-o parte. Pe de altă parte, o astfel de investiție este mult mai bună decât orice dobândă pe care ai putea să o primești de la o bancă! Uitându-mă puțin pe niște cifre, am observat chiar că inflația a depășit orice dobândă pe care ți-ar putea-o oferi chiar și statul, prin titlurile de stat. Deci, piața imobiliară, din punctul acesta de vedere, a crescut permanent și a dat posibilitatea unor investitori care au posibilități să beneficieze de o rentabilitate mai bună a banilor pe care ei îi dețin.

Cum apreciați anul 2025?

Oamenii, până la jumătatea anului, din cauza unor incertitudini politice și economice, au fost foarte speriați, în sensul de a face investiții, pentru că nu se știa foarte clar direcția țării. Din luna iunie, aș putea spune, de când s-a instalat un guvern, oamenii au început să facă achiziții, iar piața și-a intrat, încet, în normalitate. Este adevărat că există foarte multă prudență pe piață. În schimb, există interesul unor investitori să cumpere active scumpe. Este, poate, de neînțeles, câteodată, când constăți că unii oameni investesc 300.000 de euro într-un apartament din Sinaia, versus, să zicem, o vilă în Breaza, de exemplu. Adică, există perspective mai mari să se vândă un apartament de 300.000 de euro la Sinaia, decât o vilă de vacanță la Breaza, care are aceeași valoare. Motivul? Investitorii care analizează piața consideră că Sinaia le oferă oportunități mai mari pentru investiții.

Cum v-au afectat măsurile fiscale recente?

S-a mărit TVA-ul și este un hop care afectează piața, în sensul că proprietățile care, acum, sunt în construcție au primit din start acest update de TVA. La persoanele fizice n-am resimțit același lucru, în sensul în care s-a mărit scutirea prețului proprietăților, dar la investitori s-a întâmplat, cu siguranță, lucrul acesta. Pe de altă parte, din câte am constatat, încearcă fiecare să ofere o flexibilitate mai bună la planurile de plată. Adică, dacă înainte erau oarecum rigizi, acum am observat că sunt puțin mai flexibili, adică acceptă și un avans de 20%. Înainte, fără 30% avans nici nu se puneau în discuție. Iar etapele de plată sunt acum puțin mai relaxate. Într-un fel, înțeleg acest fenomen, pentru că această creștere a TVA este raportată în prețul final, iar puterea celor care cumpără este diminuată de aceste creșteri importante, care au venit - pe de-o parte - din TVA, iar pe de altă parte, din inflație, din cauza căreia au crescut prețurile materialelor de construcție, dar și costul manoperei.

/// Mihai Matei



“Șoferul de autocar trebuie să impună respect, prin ținută și comportament”

consideră Dan Laudat, administrator al societății Trans Laudat

Cum caracterizați anul de până acum, 2025, în sectorul dumneavoastră de activitate, al transportului de persoane?

A fost un an, din punctul meu de vedere, un picut mai bun, față de anul trecut, asta prin prisma faptului că am avut mai multe grupuri de turiști străini. Acum, spre sfârșitul anului, se pare că situația nu va mai fi așa cum a început, din cauza taxelor mărite... Între timp, am mai achiziționat un autocar de generație mai nouă. Eu pot să spun că am noroc și cu colegii șoferi, care își fac treaba bine și foarte bine. De altfel indiferent cât de bună este mașina, dacă șoferul nu-și face treaba cu seriozitate, nu iese lucrul bun.

Vorbind despre piața muncii în domeniul dumneavoastră, găsiți cu ușurință șoferi buni?

Nu! Un șofer bun se găsește foarte greu!

De ce?

În primul rând, un șofer pentru obiectul nostru de activitate - turism, curse ocazionale - înseamnă ceva mai mult decât profesia de șofer. Aici trebuie să știi să comunici, să știi să-ți ascunzi problemele tale personale. Chiar dacă ai probleme, trebuie să zămbești, pentru că oamenii pe care îi transporti sunt în vacanță, vor să se simtă bine și nu trebuie să le strici ziua pentru că tu ai probleme. Pe de altă parte, trebuie să știi să vorbești, când să vorbești, să știi când să taci. Așa că nu este doar o simplă muncă de șofer! Iar problema este că aceia care au fost instruiți pentru așa ceva, demult, sunt foarte în vârstă, au ieșit la pensie, iar tineri nu prea mai vin din spate. Noi, în firmă, avem un singur șofer mai tânăr, la 35 de ani, dar ceilalți au 50-55-57. Munca de șofer, în acest segment, te consuma foarte mult, ești foarte mult plecat de acasă, iar familia trebuie să te înțeleagă!

Cum v-au afectat scumpirile recente?

Combustibilii nu s-au scumpit foarte, foarte mult, dar s-au scumpit simțitor, în schimb, s-au scumpit mult serviciile și piesele de schimb. Cred că este vorba despre scumpiri cu până la 40%.

Îmi spuneți că aveți multe probleme în interiorul orașelor, dar de altă natură...

Da. Să luăm cazul Capitalei, dar situația este cam în toată țara. Prima problemă, stringentă, este lipsa unor parcuri pentru autocare. Se simte acest lucru mai ales în cazul autocarelor care transport turiști străini, pentru că majoritatea hotelurilor din București nu au parcare pentru autocare. Și ce poți să faci? Parchezi pe unde găsești loc și le spui turiștilor să meargă pe jos până la hotel, cu tot cu bagaje? Conform Hotărârii Consiliului Local al Municipiului București, mașinile de peste 3,5 tone - unde ne-au încadrat și pe noi, transportatorii de persoane - primesc amendă de 3.000 de lei, dacă parchezi în loc nepermis. Și cam toate locurile sunt nepermise! Adică, nu-mi dai nicăieri posibilitatea să parchez, dar ma amendezi, dacă mă prinzi că stau undeva. Și atunci, unde să duc mașina, ce să fac? Asta e o problemă. Alta este legată de toaletarea copacilor, care nu se face, iar asta ne încurcă foarte mult pe noi. Noi avem geamuri până sus, iar la 90% dintre autocare, climatizarea este deasupra mașinii, pe plafon și atunci

suntem nevoiți să mergem pe mijlocul străzii, ca să nu producem daune autocarului. O altă problemă este banda de bus, unde noi nu avem voie. Taximetrele, cu trei-patru persoane în mașină au voie, iar noi, cu 50 de persoane, nu.

Nu v-ar ajuta existența unei asociații de profil, pentru a avea o forță mai mare atunci când discutați cu autoritățile despre aceste probleme?

Ba da, iar - în acest sens - chiar am făcut și noi o Asociație a Transportatorilor Ocazionali. Există o asociație a transportatorilor, dar este de altă natură - de marfă. Acolo eram și noi până acum, însă am simțit că nu prea era locul nostru acolo. De fapt, nici nu prea eram băgați în seamă! Și-atunci, am simțit nevoia să ne facem noi o asociație profesională numai a transportatorilor ocazionali. Nu transporturi de linie, nu speciale, ci transporturi pentru turiști, transporturi ocazionale. La început, am avut 10 membri fondatori. Acum cred că avem o sută și ceva de membri, nu știu exact: 110 - 120...

Sunt atâtea firme de transporturi ocazionale în țară?

Sunt foarte multe, foarte multe în țară. Eu zic că numai la nivel de București-Ilfov suntem, zic eu, peste 200. Pentru că sunt multe firme care au un microbuz, și fac - de exemplu - curse regulate de la și către grădinițe. Din cauza crizei de șoferi, sunt și situații în care firma are un autocar pe care îl conduce chiar patronul.

Fiind atât de multe firme de profil, cum se manifestă concurența în domeniul dvs.?

Fiecare cum gândește... Unii lasă prețul un pic mai jos, crezând că vor avea mai mulți clienți. Însă, după o vreme, când se adună cheltuielile de întreținere și reparații, constată că nu mai au bani. Și atunci, sunt obligați să scadă calitatea unor reparații la mașina respectivă... Eu am ales să am o calitate ridicată inclusiv a pieselor de schimb necesare pentru eventuale reparații. Pe de altă parte, în cadrul asociației noastre, am demarat conceptul de rent-a-bus și am pus un sticker, un coolant pe 10 autocare, la început.

Ce înseamnă acest concept?

În primul rând, șoferul autocarelor respective trebuie să fie tot timpul îmbrăcat într-o ținută deosebită: cămașă, cravată sau papion, pantalon, tot timpul curate. El trebuie să fie zămbitor, iar autocarul, chiar dacă nu este de ultima generație, trebuie să aibă toate dotările funcționale. Pe de altă parte, vom încerca în viitor să organizăm și niște cursuri pentru șoferi. Eu consider că a fi șofer de autocar este apogeul meseriei de șofer! Și eu, când urc la volanul autocarului, pentru că mai fac și asta, uneori, mă îmbrac exact așa cum v-am descris: cămașă, papion, etc. Și nu mă îmbrac așa neapărat pentru turiști, ci pentru mine! Când merg în cursă trebuie să fiu îmbrăcat impecabil. Este respectul meu, pe care-l arăt meseriei pe care o practic. Și-atunci și călătorii îți arată respect, dacă te văd îmbrăcat așa, ca șofer. Șofer impecabil și mașină impecabilă!

Ținută și comportament. Micile detalii fac diferența.

/// Dr. Gabriela Neagu



altă parte, mă refer la rentabilitatea investiției. Investitorii din turism se gândesc foarte mult la investiții care sunt rentabile și caută oportunități care să le genereze un “return of investment” cât mai bun, iar Sinaia, din punctul de vedere al gradului de ocupare, ca și stațiune turistică, este permanent ocupată la un nivel mediu, aș putea spune, de 80%. În Dubai, cei care fac investiții imobiliare - vorbim și de români - urmăresc lucrul acesta. Bine, pe de altă parte mai urmăresc și siguranța unor investiții, dar vor un grad de rentabilitate cât mai bun și caută lux și opulență. Asta o oferă și Sinaia. Separat de lucrul asta, o oferă și o istorie a României și a zonei.

Prin ce anume?

Prin regalitatea care și-a pus o amprentă foarte însemnată pe localitate. Este o zonă în care sunt foarte mulți turiști străini și în care sunt permanent conferințe internaționale. Și - comparând cu alte zone, din punct de vedere turistic - în Sinaia turiștii sunt destul de prezenți pe tot parcursul anului. Dar nu vorbim numai despre turiști, ci și despre oameni care au bani și care își permit lucruri scumpe, pentru că o noapte de cazare la Sinaia este foarte scumpă, în raport cu alte stațiuni. Asta face ca Sinaia să fie, într-un fel, “perla coroanei” din această zonă. Sinaia întrece Poiana Brașov din multe puncte de vedere. Dacă mergeți la Muzeul Peleş, o să găsiți permanent autocare cu turiști care vin în vizită. De asemenea, Sinaia oferă turiștilor multe oportunități de relaxare! Bine, poate nu în aceeași măsură ca în Dubai, dar am făcut această paralelă pentru a pu-

Scurt ghid homeZZ: proprietar sau investitor?

Este timpul să te muți mai aproape de birou? Sau încă visezi la o casă cu acel dressing imens? Ori tu îți dorești o investiție cu un randament bun? Indiferent de obiectivul tău, începe pe homeZZ căutarea unui nou acasă.

homeZZ

Alege inspirat

**Cele mai mari reduceri,
Cele mai mici prețuri**



Descarcă aplicația



homeZZ este portalul imobiliar cu zeci de mii de anunțuri active în multiple categorii de proprietăți: garsoniere, apartamente cu 2 și 3 camere, case și vile, terenuri și spații comerciale. Pe homeZZ poți cumpăra sau închiria proprietăți în întreaga țară, în funcție de obiectivele tale: de locuit sau de investit.

Și, dacă în perioada următoare vrei să cumperi o proprietate, cu singuranță ai întrebări. Sau poate nu te-ai decis dacă vei cumpăra pentru locuire sau pentru investiție.

Ia o decizie informată, ținând cont de următoarele aspecte:

În primul rând, în ultimii ani prețurile au crescut semnificativ, cu până la 20% pe anumite segmente. Astfel că, în prezent, prețul mediu variază între 1900-2000 €/mp în București, între 2.700-3.100 €/mp în Cluj și între 1.600-1.700 €/mp în Timișoara.

Totodată, o analiză a randamentului din închiriere indică în București un randament brut de aproximativ 6%, în Cluj de aproximativ 4-5%, similar cu randamentul din Timișoara.

Este important de menționat că randamentul net va fi impactat de câteva lucruri pe care e bine să le ai în vedere, precum: tipul și vechimea imobilului, comisioanele, costurile de întreținere, perioadele fără chirieși, impozitele.

Iar când alegi proprietatea, iată ce poate face diferența: zona centrală sau semicentrală, accesul și mijloacele de transport, vecinătățile și facilitățile zonei (servicii, spitale, școli, centre business) și potențialul de creștere a respectivei zone cu potențial impact în prețul proprietății tale. Sau cu extra confort zilnic dacă te vei muta chiar tu în zona respectivă.

STUDIU DE CAZ: APARTAMENT CU 2 CAMERE (BUCUREȘTI, 2025)

Vom realiza calcule pentru două scenarii: pentru închiriere (investiție) și pentru credit ipotecar (locuire).

Scenariul 1: închiriere (investiție)

Preț de achiziție: 130.000 € (zona semicentrală).

Total cheltuieli tranzacție (notar, comision agenție, mobilare): 5.000 €.

Total investiție: 135.000 €.

Chirie lunară: 650 €.

Randamentul* brut obținut în acest scenariu este 5,78%, ceea ce înseamnă că anual vei încasa chirie echivalentă cu aproximativ 5,8% din valoare investiției.

Este important de punctat că **randamentul* net este mai mic - de aproximativ 4,78%** pentru că acesta cuprinde: impozit proprietate (150 €), asigurare locuință (100 €), întreținere/ reparații (300 €), perioade fără chirieși (1 lună - 650 €), comision administrare / timp (200 €) - total estimat 1.400 €.

* Randament brut = $650 \times 12 \times 100 / 135.000 = 5,78\%$

* Randament net = $(650 \times 12 - 1.400) \times 100 / 135.000 = 4,74\%$

Prin urmare, **decizia de investiție într-un apartament cu acest profil aduce aproximativ un randament anual 4-5% din închiriere.**

Scenariul 2: credit ipotecar (locuire)

Preț apartament: 130.000 € (zona semicentrală).

Cheltuieli tranzacție: 5.000 €.

Total investiție: 135.000 €.

Avans propriu: 35% -> 47.250 €.

Credit ipotecar: 65% -> 87.750 €.

Dobândă credit: 7% anual (dobândă fixă).

Perioadă credit: 20 ani.

Chirie lunară: 650 €.

Cheltuieli anuale (impozit, întreținere, asigurare): 1.400 €.

Rata* creditului este 680 €, puțin mai mare decât chiria (650 €), ceea ce înseamnă că diferența o vei acoperi din buzunar.

* Rata creditului: $R = [P \times r \times (1+r)^n] / [(1+r)^n - 1] = 680 \text{ €/lună}$, unde $P = 87.750 \text{ €}$ (principal), $r = 7\% / 12 = 0,005833$ pe lună, $n = 20 \text{ ani} \times 12 \text{ luni} = 240$.

Cash flow anual net: în primii ani, cash flow-ul este negativ, deoarece creditul acoperă mai mult dobândă decât principalul. Iată calculul:

Cash flow net anual = $7.800 - 8.160 - 1.400 = -1.760 \text{ €}$, unde chiria anuală este 7.800 € (650×12), creditul anual este 8.160 € (680×12), iar cheltuielile anuale sunt 1.400 €.

Dar pe măsură ce creditul scade, după câțiva ani, **cash flow-ul devine pozitiv și ROI-ul crește.**

Totodată, la o estimare de creștere de 2-5% anuală a pieței imobiliare, randamentul total (chirie + apreciere + amortizare principal) poate depăși 6-8% anual.

În concluzie, achiziția apartamentului cu credit poate părea mai riscantă la început (cash flow negativ), dar permite să cumperi o proprietate mai scumpă și să beneficiezi de aprecierea valorii și amortizarea principalului, crescând randamentul pe termen mediu-lung.

Descoperă pe homeZZ proprietatea dorită, indiferent de alegerea ta. Poți alege imobile la prețuri speciale, cu reduceri considerabile sau oferte exclusive.

Sau, dacă ești **profesionist imobiliar**, poți lista **proprietățile tale pe homeZZ**, beneficiind de servicii premium și pachete avantajoase de promovare.

Și nu uita: în aplicație totul e mai rapid. Descarcă aplicația, activează notificările și fă primul pas către noul tău ACASĂ, cu mai mult confort și mai puțin compromis.

/// Roxana Bitere

Marketingul corect - oxigenul afacerilor mici și mijlocii în 2025

Anul 2025 pare simplu de spus, dar complicat de dus. Mediul de business se află într-un echilibru fragil, într-un dans constant între adaptare și rezistență. Turbulențele politice, influențele internaționale, schimbările fiscale și instabilitatea pieței tind să destabilizeze activitatea antreprenorilor. Ritmul se îngreunează, marjele de profit se micșorează și, în multe cazuri, companiile mici și mijlocii se văd în situația de a lupta nu doar pentru creștere, ci pur și simplu pentru supraviețuire.

În acest context, **marketingul nu mai este un mof**, ci devine un instrument vital — uneori singurul care mai poate face diferența între stagnare și dezvoltare. „Am observat în ultimii ani o tendință tot mai clară: companiile care investesc inteligent în marketing, chiar și cu bugete moderate, reușesc să se mențină relevante și să atragă clienți constanți, în timp ce altele, care ignoră importanța strategiei, dispar încet, dar sigur”, afirmă **Costina Petrescu, owner al ESTÉ Agency**, agenție de marketing, publicitate și PR, specialist în comunicare cu o experiență de peste 17 ani.

MARKETINGUL FĂCUT CU SENS - NU CU NOROC

Despre marketing se vorbește mult. Poate prea mult. Toată lumea „știe”, toată lumea „face”, însă puțini îl înțeleg cu adevărat. Privit superficial, marketingul pare ceva simplu: un logo atractiv, câteva postări în social media, o campanie de promovare „la impuls”. Realitatea, însă, este cu totul alta.

Un marketing eficient nu înseamnă doar prezență online, ci **strategie, analiză și adaptare continuă**. Fiecare leu trebuie investit acolo unde generează impact real, nu doar aparent. „Să te bazezi doar pe intuiție sau pe gusturi personale, fără o strategie clară și fără analiza audienței, înseamnă, de cele mai multe ori, pierderi masive de buget și rezultate slabe sau inexistente”, explică **Costina Petrescu**.

Social Media, de exemplu, este o sabie cu două tăișuri. Platformele pot aduce vizibilitate și conversii spectaculoase, dar pot deveni și **capcane costisitoare** dacă nu sunt gestionate corect. Bugetele se pot epuiza rapid, iar rezultatele pot fi aproape nule dacă setările de campanie sunt greșite sau dacă publicul-țintă este ales superficial.

„Audiența este cheia”, spune Costina Petrescu. „Nu vorbim despre a ajunge la cât mai mulți oameni, ci la **oamenii potriviți**, cei care au nevoie reală de produsul sau serviciul tău. De aceea, un marketing bine făcut nu înseamnă doar creativitate, ci și o doză consistentă de știință și analiză.”

PARTENERIATUL CU O AGENȚIE DE PROFESIONIȘTI - INVESTIȚIA CARE SE ÎNTOARCE

Pentru firmele mici și mijlocii, decizia de a colabora cu o agenție de marketing poate părea, la început, un lux. În realitate, este o **investiție strategică**. O echipă cu experiență — cum este cea de la **ESTÉ Agency**, cu o echipă bine sudată, care activează de peste 17 ani în piață — înțelege mecanismele pieței, comportamentul consumatorului și poate



ajusta campaniile în funcție de buget, obiective și context.

„Fiecare business are propria poveste, propriul ritm și propriile resurse. Rolul nostru este să găsim formula care funcționează pentru fiecare client, să transformăm marketingul dintr-un cost într-un instrument de creștere reală”, completează Petrescu.

Într-un an ca 2025, plin de incertitudini și schimbări bruște, un parteneriat solid cu o agenție profesionistă poate face diferența între supraviețuire și expansiune. De la definirea brandului până la campanii online, relații publice, gestionarea reputației și comunicare integrată — fiecare detaliu contează.

DE LA AGONIE LA EXTAZ - TRASEUL ANTREPRENORULUI ROMÂN

Antreprenorii români știu că drumul lor nu este liniar. Avem „pași mici... de la agonie la extaz și viceversa”, cum spunea un client ESTÉ Agency, descriind perfect realitatea din teren. Iar într-un asemenea mediu, marketingul devine busola care te ajută să rămâi pe direcție atunci când piața se clatină.

Succesul nu vine peste noapte, iar vizibilitatea nu se cumpără cu un click. Vine din **strategie, consecvență și profesionalism**. Într-o lume digitală saturată de mesaje, doar cei care comunică coerent și cu sens reușesc să fie auziți.

CONCLUZIE

2025 este, fără îndoială, un an al provocărilor. Dar și un an al oportunităților pentru cei care știu să joace inteligent cartea marketingului. Pentru IMM-uri, **marketingul făcut corect** nu înseamnă risipă, ci **control și eficiență**.

Așa cum afirmă Costina Petrescu, „marketingul nu este despre a cheltui mult, ci despre a cheltui cu cap. Despre a înțelege piața, clientul și momentul potrivit. Despre a transforma fiecare acțiune într-un pas concret către creștere.”

Într-o lume tot mai imprevizibilă, marketingul devine nu doar o opțiune, ci **ancora** care ține afacerea pe linia de plutire.

/// Redacția ESTÉ Agency

Cerere pentru specialiști AI în România. București concentrează 55% din oportunitățile AI, urmată de Cluj-Napoca și Timișoara

- Cererea pentru specialiști AI și competențe digitale avansate crește. Piața AI în România e dominată de roluri tehnice (55%+): ingineri software/ML, data scientists, MLOps
- 7.000 de joburi, peste 80 de companii și peste 7.000 de participanți la **Angajatori de TOP București** - cel mai mare eveniment de cariera din România.

Inteligența artificială transformă fundamental piața de muncă din România, generând atât oportunități majore, cât și provocări pentru angajatori și angajați. Conform unei analize interne realizate de Catalyst Solutions, piața locurilor de muncă în domeniul inteligenței artificiale din România e dominată de roluri tehnice (55%+): ingineri software/ML, data scientists și MLOps, iar București rămâne principalul hub AI (>50%), urmat de Cluj și Timișoara.

În contextul acestei creșteri accelerate, **Angajatori de TOP București**, cel mai mare eveniment de carieră din România, dedică în această toamnă o secțiune specială „AI & Digital Transformation”.

Pe 17-18 octombrie 2025, la Sala Palatului, peste 80 de companii de top au prezentat 7.000 de locuri de muncă, inclusiv în domeniul AI. Pe lângă oportunitățile profesionale și ocazia de a se conecta cu potențialii angajatori, vizitatorii au avut șansa să acceseze 6 servicii de consiliere în carieră.

Piața locurilor de muncă în domeniul inteligenței artificiale din România înregistrează o creștere spectaculoasă, cu 393 de poziții active listate doar pe LinkedIn. Sectorul AI/ML Engineering & Software Development conduce detașat piața cu 35% din totalul pozițiilor, urmat de Data Science & Data Engineering cu 20% și de rolurile emergente în Content, Training & Annotation, care reprezintă 20% din oferte. Această distribuție reflectă nevoia crescândă pentru specialiști avansate.

DISTRIBUȚIA GEOGRAFICĂ: BUCUREȘTI, CLUJ-NAPOCA ÎN ASCENSIUNE, URMAT DE TIMIȘOARA

București și Ilfov concentrează 55% din totalul ofertelor AI, consolidându-și poziția de hub tehnologic național. Capitala atrage corporații majore care dezvoltă centre de excelență AI. Cluj-Napoca se poziționează solid pe locul doi cu 20% din oferte, funcționând ca centru pentru cercetare și dezvoltare, cu companii tehnologice care investesc masiv în talente AI. În timp ce Timișoara ocupă 10% din piață, cu prezența unor jucători importanți, consolidând poziția de pol tehnologic regional.

„Analiza noastră confirmă că România se află în plină expansiune privind piața forței de muncă din perspectiva AI. Observăm o distribuție echilibrată între rolurile tehnice și cele strategice, precum și cererea crescândă pentru competențe în AI, ceea ce indică o piață diversificată. Cele mai căutate competențe sunt Python, machine learning frameworks, cloud & MLOps, dar crește cererea și pentru Generative AI și AI compliance. De notat că există o pondere semnificativă de joburi non-tehnice (annotation, content, QA - aproximativ 20%), care deschid accesul și pentru candidați fără background strict tehnic. În contextul acestei creșteri,



Angajatori de TOP București, cel mai mare eveniment de carieră din România, a dedicat în această toamnă o secțiune specială „AI & Digital Transformation”.

Pe 17-18 octombrie 2025, la Sala Palatului, peste 80 de companii de top au prezentat 7.000 de locuri de muncă, inclusiv în domeniul AI. Profesioniștii care își actualizează rapid abilitățile vor rămâne relevanți și vor putea accesa cele mai bune oportunități de carieră, iar companiile care reușesc să atragă și să rețină talentele vor avea un avantaj competitiv decisiv în următorii ani” - Dragoș Gheban, Managing Partner Catalyst Solutions, compania care organizează Angajatori de TOP.

Catalyst Solutions este o companie de consultanță în resurse umane, specializată în soluții de recrutare și employer branding. În cei 19 ani de experiență, Catalyst Solutions a devenit cunoscută pentru unele dintre cele mai mari proiecte și evenimente din domeniu, precum:

- **DevTalks Romania**, cea mai așteptată conferință IT din Europa de Sud-Est, reunește anual peste 7.000 de profesioniști pasionați de web, online, cloud computing, big data și alte tehnologii sau tendințe IT.
- **DevCon**, conferința premium dedicată profesioniștilor IT și pasionaților de tehnologie din România.
- **Hipo.ro**, singurul portal de carieră dedicat exclusiv candidaților cu studii superioare. Oferă soluții complete atât pentru candidați, cât și pentru angajatori: joburi pentru toate nivelurile de experiență, instrumente pentru construirea CV-ului, servicii de consiliere în carieră și studii de piață relevante.
- **Angajatori de TOP**, cel mai mare eveniment de carieră din România, are loc de două ori pe an și aduce împreună 300+ angajatori, în Timișoara și București.

- **Top Talents România**, program care identifică și premiază cei mai valoroși 250 de tineri români.
- **Studiul Cei mai doriți angajatori**, cel mai cuprinzător instrument de pe piață care măsoară gradul de atractivitate al brand-urilor de angajatori, precum și așteptările pe care tinerii le au de la aceștia.

ANGAJATORI DE TOP BUCUREȘTI - UNDE TALENTUL AI ÎNTÂLNESC LIDERII ÎNDUSTRIILOR

Pe 17-18 octombrie 2025, la Sala Palatului, cei aflați în căutarea unui loc de muncă au avut ocazia să aplice la peste 7.000 de oportunități profesionale - de la poziții entry, middle și senior, până la stagii de practică și internship-uri. Participanții au interacționat cu peste 400 de experți în resurse umane și au stabilit conexiuni valoroase pentru cariera lor.

Pe lângă oportunitățile profesionale și întâlnirile cu potențialii angajatori, vizitatorii au beneficiat de cele 6 servicii de consiliere în carieră:

- **Carieră în IT:** Pentru cei care vor să înceapă o carieră în domeniul IT sau au deja experiență și își doresc mai mult.
- **Mamici: din nou la Job:** Perioada de tranziție poate fi una plină de satisfacții profesionale, dar și dificilă deoarece noile mămici trebuie să învețe cum să echilibreze responsabilitatea de la job cu cea de acasă.
- **Reconversia profesională:** Care este setul de skill-uri & calificări suplimentare sau complet noi pentru cei care vor să schimbe domeniul de activitate? Ce provocări pot apărea?
- **Negocierea salarială:** Care sunt cele mai bune strategii care pot fi aplicate în timpul negocierii salariale?
- **CV Scoring:** Participanții au aflat de la un specialist HR ce notă primește CV-ul și ce pași pot urma pentru a-l îmbunătăți.

- **Kickstart your career:** trainee, internship & entry level jobs. Alegerile făcute după terminarea studiilor pot dicta întreg parcursul profesional, așa că, e important ca deciziile să aibă la bază un plan de dezvoltare clar conturat.

Printre companiile care au participat se numără: Veeam Software, AECOM, Allianz Trade, Apa Nova, Bunge Romania, Concordia Academia, DKV Mobility, E-INFRA, Electromontaj, European Central Bank, Evolution, EY Romania, Garanti BBVA Romania, Goodyear, ING Bank Romania, Interbrands Orbico, LPP Romania Fashion, Mega Image, McDonald's în România, Mondelez International, OMNIASIG VIG, PENNY, PPC Romania, Raiffeisen Bank, Siemens Energy, SLB Romania, Societe Generale Global Solution Centre, TELUS Digital, Wellington, WORLDLINE.

„Pentru multe dintre pozițiile noastre entry level din București, nu aveți nevoie de **nicio competență tehnică**. Avem traineri premiați și resurse dedicate pentru a vă pregăti pentru o carieră de succes în reziliența datelor. Singurele soft skills de care aveți nevoie sunt dorința de învățare și dezvoltare, precum și competențele lingvistice pentru rolurile noastre interesante în vânzări software. Creștem mai repede ca niciodată, iar aceasta înseamnă nenumărate oportunități de învățare. Mergeți fără frică înainte cu noi acum.” - Veronica Oprea, Sr. Director, Inside Sales EMEA, Veeam Software

România se află într-un moment cheie: cererea pentru competențe digitale și specialiști AI crește accelerat, iar orașe precum București, Cluj-Napoca și Timișoara se conturează tot mai clar ca hub-uri regionale de inovație. Într-o lume în care tehnologia rescrie regulile, cei care aleg să învețe și să se adapteze vor fi mereu cu un pas înainte - iar evenimente precum **Angajatori de TOP** sau platforme ca **Hipo.ro** devin parteneri esențiali în această transformare.

/ Ana Maria Roșu

BUSINESS-ADVISER.RO

Octombrie 2025

ISSN: 1841-4583

Theodor Speranția nr. 14, Sector 3, București

Tel.: 320.70.70

www.b-a.ro

Tiraj: 5.000 ex

Analyst

Prof. Univ. Dr. Mircea Coșea

cosea@b-a.ro

Senior Editors



Cezar Ioan
cezar@vinul.ro



Dr. Marius C. Romașcanu
marius@b-a.ro



Daniel Neguț
negut@b-a.ro

Senior Editors



Dr. Gabriela Neagu
gabriela@b-a.ro



Mihai Matei
mihai@b-a.ro



Editors
Cristian Matei Roșu

Editors



Asist. Univ. Dr.
Alin Tomuș



Sorina Bruj



Dr. Raul-Ciprian
Dăncuță



Care edition
Ana Maria Roșu
ana@b-a.ro

Layout & DTP

Omni Press & Design
0723.688.858

Printing House

Deasign Print SRL
0786.958.267

Advertising Department

Tel.: 0775.666.555

Development
Department

Adrian Simion
adrian@spinmedia.ro

Distribution



www.spinmedia.ro, office@spinmedia.ro



Prof. Univ. Dr.
Mircea Coșea

competitivitate față de China.

Unele dintre pericolele și limitele IA au fost recent discutate și la Conferința anuală „Apsara” a Alibaba Cloud din Hangzhou, China, pe 24 septembrie 2025. Acest eveniment evidențiază progresele tehnologice în domeniul inteligenței artificiale dar și limitele sale.

Mulți investitori și guverne consideră că inteligența artificială (IA) este la fel de importantă, dacă nu chiar mai importantă, decât revoluția industrială. Concurența pentru stăpânirea acesteia este aprigă între Statele Unite și China; aceasta este una dintre principalele slăbiciuni ale Uniunii Europene.

În Statele Unite, marile companii de inteligență artificială împing piața bursieră în sus, în timp ce alte acțiuni stagnează. De fapt, nimic nu poate fi mai periculos decât să te lași dus de acest val de optimism. O serie de studii de cercetare și indici economici pun sub semnul întrebării acest consens.

În timp ce întreaga presă financiară celebrează apariția inteligenței artificiale ca pe o descoperire majoră, unii specialiști și finanțatori încep să conteste acest diagnostic și trag un semnal de alarmă, denunțând optimismul excesiv în ceea ce privește perspectivele deschise de această nouă fază a tehnologiei și informației, punând un accent din ce în ce mai evident pe decalajul deja existent la nivel global între Uniunea Europeană și SUA sau zona Asia-Pacific.

Vănzătorii americani de cipuri de nouă generație, precum gigantul american Nvidia, furnizorii de energie electrică pentru centre de date și companiile specializate în construcția acestora și a infrastructurilor aferente, sau chiar liderii cloud-ului, precum Oracle, sunt cei care înregistrează profituri considerabile și duc la creșterea prețurilor acțiunilor.

În schimb, evaluarea uneia dintre puținele companii europene de inteligență artificială (Mistral) este departe de a ține pasul cu această tendință. Un studiu recent realizat de MIT (Institutul de Tehnologie din Massachusetts) oferă o explicație pentru această diferență dintre furnizorii de instrumente și companiile de inteligență artificială în sine: 95% dintre organizațiile chestionate au un randament zero al investițiilor lor în inteligență artificială.

Mai mult, cele mai recente estimări privind veniturile generate efectiv de liderii din industrie sunt dezamăgitoare: 50 de miliarde de dolari venituri, comparativ cu cele 2,9 trilioane de dolari investiții cumulate în centre de date. Această valoare este departe de estimarea adesea citată, conform căreia creșterile de productivitate ar fi de ordinul a 20%.

De la episodul căilor ferate britanice, revoluțiile tehnologice au fost asociate cu un boom al creditului într-o secvență care se repetă de la o epocă la alta. Actori bine informați inițiază mișcarea, iar unii dintre ei se împrumută pentru a accelera adoptarea noii paradigme productive. Companiile corespunzătoare sunt introduse pe piața bursieră, iar nespecialiștii sunt încurajați să-și investească economiile în acest nou El Dorado. La rândul său, boom-ul

Promisiunile paradisului s-ar putea transforma într-un coșmar

Limitele și pericolele inteligenței artificiale.

speculativ atrage finanțatori care caută randamente rapide. Atunci când așteptările privind randamente foarte mari nu se materializează, o criză bursieră sau bancară reajustează așteptările la realitatea randamentelor.

Beneficiile pe termen lung depășesc pierderile din perioada intermediară. Acesta este argumentul inițiat de susținătorii inteligenței artificiale.

Prin urmare, falimentele sunt numeroase și doar un număr mic de firme reușesc să stăpânească noua paradigmă productivă, cel puțin pentru inovațiile care se dovedesc a fi reperi. S-ar putea evoca ideea distrugerii creative în această fază foarte particulară, deoarece multe companii despre care se presupunea că sunt promițătoare dispar.

Unii analiști consideră că aceste costuri sunt prețul de plătit pentru stabilirea unui nou regim. Într-un fel, beneficiile pe termen lung depășesc pierderile din perioada intermediară. Acesta este argumentul inițiat de susținătorii inteligenței artificiale.

Totuși, nu este deloc sigur că același profil se aplică și inteligenței artificiale, din motive care pot fi bine explicate. Într-adevăr, economia americană este angajată într-o cursă pentru volumul investițiilor în IA, deoarece se presupune că este variabila determinantă a succesului, atât de mulți dintre cei care învață software-ul sunt însetați de date. Precizia și calitatea răspunsurilor IA necesită acest gigantism.

Costurile par să fi fost împărțite la zece datorită unei inovații radicale: o capacitate analitică mai bună, în loc de multiplicarea datelor utilizate pentru antrenarea software-ului. Timpul va demonstra dacă inteligența artificială chineză constituie o alternativă la cea a Statelor Unite.

Ca să nu mai vorbim de faptul că o altă inovație conceptuală ar putea, la rândul ei, devaloriza capitalul investit în IA, atât în Statele Unite, cât și în China. Această amenințare ar putea fi cauza unei crize financiare majore. Mai ales că tocmai bulele create succesiv de tehnologiile informației și comunicațiilor, economia cunoașterii și securizarea creditelor imobiliare discutabile au fost cele care au revitalizat periodic economia americană, amenințată de o stagnare seculară. Toate acestea au explodat fără, însă, să construiască un nou regim socio-economic.

Poate fi mobilizată infrastructura moștenită din exuberanța declanșată de IA într-o paradigmă de producție complet diferită?

De fapt, învechirea microelectronicii este mult mai pronunțată decât cea a infrastructurii feroviare, rutiere sau industriale. Noile mini-centrale nucleare sunt cu siguranță susceptibile de a promova în cele din urmă tranziția energetică prin redistribuirea către alte utilizări. Dar, între timp și în mod paradoxal, boom-ul IA va fi exacerbă limitele ecologice ale continuării modului contemporan de dezvoltare.

Nu se poate spune că argumentele IA sunt remarcabile pentru claritatea lor analitică. Prin ce mecanisme va fi implementată IA în diverse sectoare? Dacă luăm ChatGPT ca figură canonică, care ea însăși a dat naștere la mai mulți concurenți, problema este înlocuirea muncii intelectuale de rutină cu IA.

Va înlocui software-ul profesorii, traducătorii și toate locurile de muncă intermediare care erau accesibile absolvenților de facultate din Statele Unite? Va putea oare apariția unor noi profesii, cum ar fi inginerul specializat în probleme care trebuie abordate de inteligența artificială generalistă, să compenseze pierderile corespunzătoare? Ce legături are inteligența artificială cu robotizarea?

Este inutil să ne așteptăm la o redresare masivă a productivității datorită inteligenței artificiale generale.

În trecut, industria era inima substituției capital-mun-

că și sursa câștigurilor de productivitate, multe dintre acestea datorându-se mobilizării randamentelor de scară, tipice fordismului (dar și industriei chineze contemporane). Cu toate acestea, astăzi, dezindustrializarea este masivă, atât în Statele Unite, cât și în Europa, deoarece serviciile de toate tipurile domină crearea de locuri de muncă. Având în vedere dificultatea extremă de a măsura productivitatea, este, prin urmare, inutil să ne așteptăm la o redresare masivă a acesteia sub efectul IA generalistă.

Este mai fructuos de observat că firmele de top din domeniul lor nu fac publice datele esențiale care le formează avantajul competitiv prin utilizarea inteligenței artificiale de uz general. Dimpotrivă, de cel puțin un deceniu, acestea dezvoltă software ad-hoc adaptat obiectivelor lor de management și baze de date interne construite riguros.

Cursa pentru găsierea modelor pe web nu mai este relevantă; software-ul este mai modest, dar calitatea răspunsurilor este mult mai mare decât în cazul IA-urilor generale, care au proprietatea nefericită de a inventa răspunsuri false, consecințe ale unei abordări statistice și nu ale unei analitice sau logice.

Designul smartphone-urilor, marketingul și serviciile post-vânzare, dar și instrumentele medicale și multe alte domenii se încadrează în această categorie. Câștiguri considerabile de productivitate sunt, fără îndoială, realizabile, cu condiția negocierii unor acorduri cu operatorii, a căror putere de negociere poate varia considerabil în funcție de sector. În general, însă, IA consolidează puterea conducerii în raport cu angajații, ceea ce nu este deloc propice distribuției echitabile a oricăror potențiale câștiguri de productivitate.

În termeni macroeconomici, IA creează, așadar, un dezechilibru major în sistemele socioeconomice. Veniturile din capital tind să depășească veniturile din muncă, generând un dezechilibru structural între capacitatea de producție și generarea cererii. Mai mult, finanțele se află în avangarda dezvoltării IA, un alt factor de creștere a inegalității și polarizare a societății.

După cum a arătat cartea lui Luc Julia, IA génératives pas créatives (Le Cherche-Midi, 2025), inteligența artificială încă nu există. Într-adevăr, programele software actuale reproduc doar regularități statistice extrase dintr-un vast corpus de date colectate pe web. Pentru a răspunde la o întrebare, acestea pot chiar inventa răspunsuri false în proporții care depind de selecția și calitatea datelor.

Niciun adevăr, în sensul științific al termenului, nu poate ieși la iveală nici măcar dintr-o utilizare imparțială a IA. Am putea vorbi despre o amortizare endogenă a lipsei de inteligență artificială.

Ne putem imagina chiar și cel mai rău scenariu posibil pentru IA generală. În timp, documentele generate de software devin din ce în ce mai numeroase, astfel încât ceea ce literatura numește timid halucinații se răspândește. Până la punctul de a provoca, în cele din urmă, ștergerea completă a oricărui adevăr. Am putea vorbi despre o simplificare endogenă a inteligenței artificiale. În limba engleză simplă: „garbage in, garbage out” (care poate fi tradus ca „dacă introduci date eronate, obții rezultate eronate”).

Totuși, aceasta nu este partea cea mai rea. Pentru generațiile mai tinere, de ce să se mai obosească să dobândească cunoștințe și să învețe când inteligența artificială sintetizează tot ce trebuie să știe cu un simplu clic? Vedem deja ravagiile inteligenței artificiale în învățământul superior și secundar: cititul, învățarea și cercetarea în sine au devenit inutile.

Inteligența ia o nouă formă: capacitatea de a naviga rapid prin jungla informației digitale și a rețelelor sociale.

De aici apare iluzia că toate cunoștințele pot fi produse fără individ. Aceasta înseamnă a uita că viața este un proces continuu de învățare.

În situații extreme, ne putem imagina o marginalizare a ceea ce definește umanitatea. Desigur, această depozitare nu este nouă, deoarece calculatorul a marginalizat aritmetica mentală, iar software-ul de procesare a textului a redus nevoia de a cunoaște ortografia și gramatica. Acest transfer de cunoștințe individuale în memorii colective externalizate este un fenomen pe termen lung, dar IA marchează o accelerare și o centralizare dramatică.

Această distopie este încă departe, deoarece o amenințare mai imediată planează asupra economiei globale. Pe de o parte, 40% din creșterea PIB-ului din ultimii ani a fost determinată de investițiile în inteligența artificială, în timp ce perspectivele de îmbunătățire a nivelului de trai au stagnat.

Nirvana promisă de inteligența artificială ar putea duce la un coșmar întunecat.

Inițial, cheltuielile corespunzătoare au fost finanțate din profituri, dar în timp, creditul privat și recunoașterea criptoactivelor sau a monedelor stabile introduc tot atâtea instabilități potențiale. Astfel, apar crize majore, deoarece autoritățile responsabile de supravegherea financiară sunt din nou în întârziere. Costul social al unei noi crize financiare și apoi economice ar putea pune în pericol stabilitatea instituțiilor americane și principiile democratice.

Pe de altă parte, intensă competiție tehnologică dintre Statele Unite și China, inclusiv în domeniul inteligenței artificiale, prezintă un risc de fragmentare a economiei globale. Acest lucru este valabil mai ales dacă aventura trumpistă continuă, deoarece aceasta a distrus deja orice speranță pentru o ordine internațională viabilă.

China a instalat mai mulți roboți industriali în fabricile sale decât restul lumii în ultimii patru ani. În timp ce robotizarea a stagnat din 2018 în alte țări, Beijingul accelerează datorită unei politici de investiții publice masive. Până în 2024, 295.000 de roboți industriali vor fi instalați în China, de 3,5 ori mai mulți decât în Europa (85.000) și de 8,7 ori mai mulți decât în Statele Unite (34.000), conform raportului anual al Federației Internaționale de Robotică (IFR).

Țara are acum peste 2 milioane de roboți care operează în fabricile sale, un record mondial. Aceasta este o cifră de 4,5 ori mai mare decât în Japonia, mult timp pionieră în acest domeniu. China își mărește, de asemenea, capacitatea de producție de roboți industriali, în special prin ajutoare de stat pentru achiziționarea de concurenți străini. Drept urmare, anul trecut, roboții fabricați în China au reprezentat o pondere mai mare a roboților instalați în China (57,6%) decât cei fabricați în străinătate.

Într-un moment în care Beijingul este îngrijorat de îmbătrânirea populației, politica de robotizare devine crucială pentru a compensa declinul forței de muncă. Mai mult, câștigurile de productivitate ale Chinei au fost insuficiente pentru a compensa creșterea de zece ori a salariilor de la începutul anilor 2000. Înlocuirea angajaților cu roboți este, așadar, văzută ca o modalitate de a reduce costurile și de a recâștiga competitivitatea. Dar aceasta alimentează creșterea șomajului, care a devenit atât de ridicat încât tinerii chinezi plătesc pentru a se prefăca că muncesc.

Din păcate, Europa nu este la înălțimea provocării: apără democrația, statul de drept și multilateralismul, dar este incapabilă să-și stimuleze economia pentru a face posibil acest model socio-economic, devenit minoritar la scară globală. Nirvana promisă de IA ar putea duce la un coșmar sumbru. /



Mihai Căldăraru are un program intitulat „Hrană pentru persoanele vârstnice”, care își propune să ofere câte o masă caldă pe săptămână unui număr de 50 de persoane vârstnice, bolnave sau pur și simplu singure.

„Majoritatea sunt văduvi, bolnavi, uitând încet de lumea care odată fremăta de viață și culoare în jurul lor. Cu fiecare zi ce trece, izolarea și lipsurile își spun cuvântul, într-un sat unde fiecare colț păstrează amintiri ale trecutului.”

Inițiativa este gândită nu doar ca un act de sprijin material, ci și ca un prilej de întărire a legăturilor în comunitate, aducând un sentiment de apartenență și confort celor mai izolați dintre membrii ei.

O DONAȚIE MICĂ ADUCE MULTĂ BUCURIE.

„Încercăm să facem acest proiect ca un exercițiu de bunățate, de altruism, și ca un prilej de a bătați căile dintre oameni, astfel încât nimeni să nu se simtă singur sau neăghat în seamă, ci toți să avem această idee a unei comunități

Mihai Căldăraru Omul Faptelor Bune!

vrea să le ofere o masă caldă pe săptămână vârstnicilor din Comuna Band, județul Mureș.

închegate”, explică. Mihai Căldăraru Omul Faptelor Bune.

„Masa fiecărui bătrân costă 20 de lei, este o sumă mică, dar care aduce foarte multă bucurie. Vă invităm să fiți alături de noi dintr-un simplu motiv: pentru că nu oricând ai ocazia să hrănești un sat întreg.”

Mihai Căldăraru, cunoscut pentru dedicarea sa față de persoanele defavorizate, a organizat o acțiune de suflet în cadrul campaniei umanitare „Sărăcia distruge omenia”. Timp de mai multe zile, el și echipa sa au oferit mese calde pentru 40 de persoane fără adăpost din București, într-un gest care a readus speranța în viețile celor mai vulnerabili membri ai comunității.

Căldăraru, născut pe 25 mai 1986 și abandonat la naștere, a crescut în orfelinat și a trăit pe propria piele dificultățile vieții. Tocmai aceste experiențe

l-au transformat într-un susținător neobosit al celor neajutorați, fie că este vorba de persoane fără adăpost, copii defavorizați sau persoane cu dizabilități. „Doamne ajută!” – aceasta este expresia care îl însoțește mereu în misiunile sale, reflectând credința și optimismul cu care își urmează visul de a schimba viața.

De-a lungul timpului, Mihai Căldăraru a colaborat cu M.R vicepreședintele asociației, pentru a găsi și a ajuta persoanele fără adăpost din zone precum Gara de Nord și bulevardul Grivița. „Se uitau uimiți la noi, făceau ochii mari, nevenindu-le să creadă că este real”, povestește Căldăraru despre reacțiile celor invitați la masă.

Campania „Sărăcia Distruge Omenia” demonstrează că, prin gesturi simple și umanitate, se poate face o diferență. O masă caldă, care pentru unii ar părea un lucru de rutină, reprezintă pentru persoanele fără adăpost un simbol al grijii și al sprijinului comunitar. Această acțiune marchează un pas important în lupta împotriva sărăciei și în susținerea demnității umane.

Mihai Căldăraru, Omul Faptelor Bune, 0739.377.777