



Editorial

Aderarea la Uniunea Europeană – o realitate dură, dar necesară

Ing. GHEORGHE MARCAȘ -
președintele C.C.I. Maramureș

România a depus cererea de aderare la Uniunea Europeană în iunie 1995. Consiliul UE de la Luxemburg, în decembrie 1997, a conferit României statutul de candidat la UE. Decizia de deschidere a negocierilor cu România a fost luată de Consiliul European de la Helsinki în decembrie 1999. Atunci, Consiliul a recomandat și a aprobat participarea la strategia consolidată de preaderare a României alături de Slovacia, Bulgaria, Letonia și Lituania.

Consiliul European de la Helsinki a hotărât că singurul criteriu care trebuie îndeplinit înainte de deschiderea negocierilor este criteriul politic, respectiv existența unor instituții democratice stabile, respectarea drepturilor omului și protejarea drepturilor minorităților.

Celelalte criterii rămân neschimbate, îndeplinirea lor fiind necesară în momentul aderării. Aceste criterii sunt:

-criteriul economic -o economie de piață funcțională și care poate face față presiunilor concurențiale de pe piața unică a UE;

-criteriul legislativ – acquis-ul comunitar (adaptarea legislației la rigorile UE) să fie pus în aplicare prin acordarea legislației românești la legislația UE

-criteriul administrativ – manifestat prin capacitatea țării noastre de a-și asuma obligațiile de stat membru al UE

În 15 februarie a.c. la Bruxelles, România a prezentat programul de preaderare, trecând cu succes acest prim examen, primul din seria negocierilor programate. Tema examenului a fost prezentarea strategiei economice pe termen mediu și situația copiilor instituționalizați. Partenerii comunitari, participanți la întâlnirea cu delegația română, condusă de ministrul român de externe, au apreciat pozitiv primele angajamente ale Guvernului nostru, care de fapt, sunt ca un cuvânt introductiv la marea operă de aderare.

Acquis-ul comunitar este grupat în 31 de capitole ce sunt obligatorii de parcurs de-a lungul negocierilor cu UE. Pentru aceasta, Guvernul român va stabili împreună cu UE calendarul negocierilor pe capitole. Din experiența altor state, aderate la UE, se

Continuare în pag. a 2-a

Colegiul de Conducere al Camerei de Comerț și Industrie Maramureș urează doamnelor și domnișoarelor cu ocazia zilei de 8 Martie sănătate, împliniri și realizări în toate domeniile !



8 martie

La mulți ani !

Mi-au confirmat-o, ani de-a rândul, toate sărbătorile care se perindau: o dată pe an, la începutul primăverii, toată lumea își aduce aminte că există ... eternul feminin. De curând, am văzut că așa s-a întâmplat și cu Ziua Îndrăgostiților (Valentine's Day) –

pe mama, pe bunica, sora, soția sau iubita – în aceasta. Ne conformăm însă unui ritual. Și e bine că avem rituri, într-o existență atât de plină de stres, de nevoi, de griji. O redescoperim pe EA în fiecare primăvară. E aceeași. Și totuși, parcă i-a mai apărut un fir de păr

FEMEIA:

Simbol dintr-un mugure

sărbătoare împrumutată de peste Ocean - transformată ad-hoc în sărbătoare națională; o paradă a sentimentelor care, de multe ori stingheresc sau sunt false în aparență. De ce trebuie să existe o sărbătoare a îndrăgostiților ? Ei, oricum, se iubesc (dacă o fac !?) indiferent de zi, de lună, (mai puțin) de ani. De ce trebuie să existe o zi a Femeii ? Ei, femeii, ar trebui să ne închinăm în fiecare zi, până la sfârșitul vieții, măcar dacă o imaginăm

alb, parcă s-a mai îngrășat și parcă nu mai zâmbește cum o făcea odinioară.

O cunoaștem dintotdeauna. Și cu defecte, și cu calități. Și știm bine cât de multă plăcere îi face să aibă o zi a ei, fără să calculeze un an în plus la vârstă. O încântă să se pregătească pentru asta. Așteaptă flori, cuvinte frumoase, scrisori și mai ales zâmbetele noastre ...

Doina MACOVEI

Continuare în pag. 6-7

Renăscut din propria-i cenușă: ALLIED DEALS PHOENIX

-inteviu cu dl. K. J. Sharma – chief executive officer la „Allied Deals Phoenix”

Una dintre cele mai reprezentative unități de producție din industria băimăreană este bătrânul „Phoenix”. Colosul energofag de altădată, blamat pentru poluarea creată în zonă și admirat pentru miile de locuri de muncă și producția unică la nivel național, pare să fi renăscut astăzi, asemenea legendei - ca pasărea Phoenix - din propria-i cenușă. Se împlinște un an de când



fabrica a fost privatizată, trecând în administrarea firmei engleze Allied Deals.

Ne-am adresat, cu această ocazie d-lui K. J. Sharma, - chief executive officer al companiei, invitându-l la o reflecție între speranțele cu care a venit în România, realitatea găsită la fața locului și viitorul societății pe care o conduce.

-Cum v-ați decis să veniți și să investiți în

Continuare în pag. a 8-a

Urmare din pag. 1

stabilește un program care demarează cu capitele cele mai ușoare de realizat și implementat, sau cele care sunt deja în concordanță cu prevederile legislației UE. De obicei, capitolele mai dificile, și ca elaborare și ca implementare, sunt lăsate mai la urmă, când UE și-a format deja un punct de vedere de ansamblu asupra țării noastre.

Confirmarea la acquis-ul comunitar nu se negociază. Statul român trebuie să respecte legile, alineatele și articolele comunității fără abatere. Nu este vorba numai de adaptarea și aplicarea unor legi comunitare, ci de estimarea unor probleme care rezidă în ele, în conținutul și litera lor. Fiecare țară, deci și România, va negocia cele 31 de capitole care conțin criteriile de aderare într-un timp propriu, adică, până când se va încheia un acord bilateral pentru fiecare capitol în parte. Dacă se admit concesii, acestea au un caracter tranzitoriu limitat în timp și obligatoriu în final.

Negocierile se pot considera încheiate când părțile s-au pus de acord asupra tuturor capitolelor de negociere. Principiul general al negocierilor este că „nimic nu este convenit până când totul nu este convenit”. Durata negocierilor variază de la o țară la alta și ea depinde de modul în care țara respectivă a pregătit aderarea din toate punctele de vedere și de cerințele impuse de acquis-ul comunitar.

Pe scurt, care sunt avantajele integrării europene? În afara apartenenței la UE, integrarea europeană, și la securitatea pe care aceasta o conferă, marea avantaj constă în apartenența la cea mai mare și mai dezvoltată piață unică din lume, după SUA, cu toate binefacerile și oportunitățile dezvoltării economice, inclusiv a stabilității locurilor de muncă. De asemenea, aderarea la UE înseamnă consolidarea și plasarea pe o cale ireversibilă a reformelor democratice și economice. Nu este lipsit de interes accesul la Fondul Structural destinat dezvoltării regionale și a schimburilor comerciale intereuropene.

Dar, dacă sunt avantaje, normal că integrarea induce în economia țării temporar și dezavantaje. Unele dintre ele au caracter tranzitoriu, altele au un spațiu restrâns de desfășurare ca loc și timp și efecte negative socio-economice. Integralitatea pieții unice induce unele elemente specifice care aduc atingere la suveranitatea și identitatea națională. Totodată economia românească, mai ales, se va confrunta concurențial cu economiile țărilor membre ale UE care au experiență, piețe consolidate și stabile. În perioada de preaderare vor apărea și alte dezavantaje cu efecte negative asupra nivelului de trai, determinate de constrângerile economice, care de fapt ne aparțin și nu sunt induse din afara sistemului nostru.

Trebuie să fie clar, atât politicienilor cât și oamenilor de afaceri români, că UE nu va soluționa minusurile și neajunsurile din viața economică și socială a României. Va fi o perioadă mult mai dură decât cea a tranziției pe care o parcurgem de la 1989 încoace. Pe de altă parte, nu trebuie să fim dominați în această acțiune de importanță politică, economică și socială deosebită, de „euforia aderării”. Dacă în sondajele din 1996 procentul de susținere a aderării României la UE era de 95-96% - cel mai mare procent opțional din țările aflate în tranziția de preaderare, asta nu înseamnă că popoului român i s-au explicat corect și transparent problemele multiple, complexe, complicate și unele urmări grave cu care se va confrunta în următorii 7-10 ani ai negocierilor

de preaderare. Așa cum am mai subliniat, la început, România a îndeplinit un singur criteriu, dar și acela nu definitiv și complet - criteriul politic.

Al doilea criteriu referitor la funcționarea economiei de piață este departe de a se armoniza cu piața unică a UE. Comisia europeană are serioase rezerve față de ceea ce se înțelege în țara noastră prin economie de piață și amendează aspectul declarativ al problemei în discuție. Economia trebuie să funcționeze fără ajutor de stat, lipsită de ingerințele statului pe piața liberei concurențe, lichidând totodată existența prețurilor și produselor monopolului de stat. De aici apare și necesitatea și obligativitatea statului de a limita prin privatizare și prin măsurile de liberalizare a prețurilor piața concurențială. Acest criteriu economic va cântări greu în balanța aderării, mai ales în viața internă, pe plan social prin închiderea sau restructurarea unor fabrici care va conduce la creșterea șomajului și declinul temporar al nivelului de trai. De aceea se impune sprijinirea hotărâtă a schimbărilor structurale din economia românească, prin

Aderarea la Uniunea Europeană – o realitate dură, dar necesară

părghii politice și economice care să conducă la dezvoltarea și consolidarea sectorului privat și mai ales al IMM.

Pentru sprijinirea aderării, UE a conceput și o strategie de asistență financiară pentru țările candidate, care este susținută cu fonduri nerambursabile. Suportul financiar conține trei instrumente-program: ISPA, SAPARD și PHARE.

ISPA este un instrument pentru politicile structurale de preaces (preaderare) care va sprijini reforma în transporturi și protecția mediului la standardele europene. Este programat un fond de 200-260 milioane euro, pentru care România trebuie să prezinte proiecte, dar și contribuția sa financiară la realizarea acestora.

SAPARD este un program care are ca obiectiv dezvoltarea rurală și a agriculturii. Acest program este susținut anual de un buget de 150 milioane euro, și el susține implementarea politicii comunitare în statele candidate în domeniul Politicii Agricole Comunitare.

PHARE este programul care vizează armonizarea legislativă, construcția instituțională, coeziunea instituțională, investiții în asigurarea conformității cu comunitatea, investiții în coeziunea economică, socială de dezvoltare a infrastructurii și calității vieții. Programul dispune de un fond, tot anual, de 240 milioane euro.

Suma alocată celor trei instrumente-program se va utiliza pentru finanțarea unor proiecte, cele mai fezabile, în nici un caz proiecte de stat. De reținut, că programele ISPA și SAPARD sunt cu participare românească și anume, 50% din costul proiectelor va fi suportat de întreprinzător, iar restul de 50% de către Comisia Europeană (75%) și de bugetul de stat (25%), toate împreună. Responsabil de selectarea și aplicarea proiectelor, în fapt, va fi Guvernul României prin instituțiile guvernamentale abilitate. Comisia Europeană va monitoriza prin specialiștii și reprezentanții săi și vor controla periodic modul în care se derulează proiectele. Consultanța nu va mai fi asigurată de firmele de specialitate din România, ci de funcționarii publici din instituțiile comunitare europene. Toate contractele se vor încheia numai pe bază de licitații internaționale.

Este demn de reținut că cele cca 650 milioane

euro alocate celor trei instrumente reprezintă cca 5% din bugetul de stat al României, de unde tragem concluzia că efortul de aderare la UE va fi suportat de România, în mod deosebit de poporul român.

De aceea considerăm că guvernanții, parlamentarii, oamenii politici trebuie să manifeste o mai mare transparență în ceea ce întreprind în acest important domeniu care angajează un popor și care mai are și dezavantajul că este sărăcit și în derivă politică, economică și socială. Nici una din instituțiile guvernamentale implicate în elaborarea strategiilor de dezvoltare și preaderare la UE nu trebuie să uite că la întocmirea proiectelor trebuie să participe și să colaboreze și societatea civilă, iar partenerii sociali și din economie să le amendeze, punându-le în concordanță cu realitatea românească. De asemenea, din experiența tristă a ultimilor ani, trebuie să se elimine din practica politicienilor și guvernanților secretomania programelor de finanțare, opacitatea și dirijarea fondurilor spre grupurile de interes politic.

Pe lângă monitorizarea și controlul specialiștilor UE de-a lungul derulării proiectelor ar trebui să se instituționalizeze și controlul societății civile, mai ales că experiența trecutului ne-a dovedit că multe programe

de finanțare externă s-au aranjat și derulat în birourile capionate ministeriale, parlamentare și a unor partide politice. Se dorește un drum liber, transparent la informațiile și documentele programelor de finanțare.

Totodată, nu trebuie să uităm importanța majoră pe care o acordă Comisia UE întreprinderilor mici și mijlocii în dezvoltarea economică și socială a unei țări, valabilă și pentru România. Pentru aceasta, Comisia Europeană a elaborat o strategie de sprijin activ care urmărește asistarea IMM privind dezvoltarea lor economică, sprijinirea adaptării lor la schimbările majore ale economiei comunitare și mondiale actuale. Comunitarii vor să pregătească viitorii aderenți din sectorul IMM, la piața unică, în conformitate cu schimbările esențiale și de fond din domeniul structural al pieții, al monedei unice (euro), al globalizării afacerilor, a evoluției și modernizării tehnologiilor informaționale și a comerțului electronic.

Programele Phare vor urmări dezvoltarea unei culturi antreprenoriale și de parteneriat ca factor activ și esențial în creșterea economică și a competitivității naționale în ansamblul general, european și mondial.

Avem un drum lung și greu de străbătut. Va fi un examen greu pentru poporul nostru, dar și mai greu pentru guvernanții, parlamentarii și politicienii români. Se va cere o unitate totală, cu care nu prea suntem obișnuiți, în eforturile pe care trebuie să le facem pentru surmontarea greutăților și piedicilor pe care trebuie să le depășim. Este o perioadă lungă de 7-10 ani (se poate și mai scurtă, de noi depinde) când poporul și politicienii trebuie să manifeste maturitatea înțelegerii fenomenului și rolului istoric al generației contemporane de a face și de a îndeplini unul din cele mai revoluționare acte de transformare a economiei românești.

N.R. Cu acest editorial vom deschide un capitol al dezbaterilor pe această temă, de aderare la UE, la care invităm să participe parlamentarii, miniștrii, oameni de afaceri, sindicate, societatea civilă.

Anul 2000: mai mult politic decât economic ?



□ Interviu cu dl. Cristian ANGHEL - primarul municipiului Baia Mare

-Cum apreciați rezultatele anului 1999 în sfera activităților și competențelor Dvs. ?

-Deși dificil din punct de vedere financiar, în anul precedent au fost vizibile îmbunătățiri ale unor elemente esențiale ale vieții cotidiene, care prefigurează un oraș modern și civilizată. Printre realizările cele mai notabile aș dori să menționez:

- ♦ Informatizarea completă a serviciilor, birourilor și compartimentelor Primăriei municipiului, prin achiziționarea de calculatoare, legarea lor în rețea de tip INTRANET, cu acces la INTERNET și achiziționarea de soft specific pe probleme.

- ♦ Consultarea cetățenilor privind proiecte de interes comunitar, prin dezbateri publice.

- ♦ Înființarea "Gărzii Ecologice" compusă din cetățeni voluntari care doresc să sprijine acțiunile de ecologizare și salubritate în Municipiul Baia Mare.

- ♦ Creșterea fondului locativ prin finalizarea blocurilor aflate în diverse stadii de execuție și realizarea de locuințe sociale prin refacerea blocurilor degradate.

- ♦ Continuarea modernizării sistemului de încălzire în municipiul Baia Mare, prin aplicarea strategiei de descentralizare aprobată de Consiliul Local, având ca prioritate asigurarea încălzirii prin microcentrale termice a unităților școlare și a imobilelor capete de rețea termică.

- ♦ Realizarea unui transport în comun nepoluant, prin extinderea rețelei de troleibuze în Municipiul Baia Mare.

- ♦ Extinderea semaforizării la intersecțiile principale din orașul Baia Mare.

- ♦ Reabilitarea rețelei stradale, cu precădere prin covoare asfaltice.

- ♦ Modernizarea întregii rețele de iluminat public stradal și a parcurilor publice.

- ♦ Repunerea în circuitul turistic a Turului "Ștefan" prin lucrări de reparații și iluminare ornamentală.

- ♦ Inițierea și continuarea acțiunii de contorizare a apei reci.

- ♦ Extinderea și modernizarea parcurilor publice, introducerea sistemului de auto – taxare și abonament în aceste parcuri.

- ♦ Finalizarea Planului de Urbanism General în colaborare cu firma de specialitate ARHITEXT INTELISOFT S.R.L. București.

- ♦ Inițierea procesului de conservare a zonei istorice "Centrul Vechi" prin realizarea unui concurs de idei și parteneriatul public – privat din cadrul Fundației "Centrul Vechi".

- ♦ Finalizarea, în parteneriat cu organizația ASSOC Baia Mare a unui Centru Social Multifuncțional, cu finanțare PHARE.

- ♦ Ajutorarea pensionarilor cu venituri mici cu alimente, îmbrăcăminte și alimente, atât din fondurile proprii cât și din sponsorizare în colaborare cu Asociația Pensionarilor.

- ♦ Realizarea "Sărbătorii Castanelor", complex de manifestări culturale, sportive, artistice, economice.

- ♦ Editarea publicației lunare "Curierul Primăriei" și distribuirea gratuită în țară și în municipiul Baia Mare.

- ♦ Sprijin acordat ONG-urilor prin "Centrul de Relații dintre Administrația Publică și ONG"

- ♦ Promovarea parteneriatelor public-privat și public-ONG, prin peste 40 de proiecte comune

depuse la finanțatori internaționali, din care 15 au fost acceptate.

- ♦ Proiectul de reabilitarea a sistemului de alimentare cu apă și de transport și tratare a apelor uzate, realizat în cooperare cu Primăria Ottawa și finanțat de Canadian Agency for International Development.

- ♦ Instituirea parteneriatului administrație – cetățean, prin crearea Comitetelor Consultative ale cetățenilor și organizațiilor acestora, pentru gestionarea proiectelor inițiate de Primăria Baia Mare.

- ♦ Colaborarea cu I.N.M.H. și cu firma de Consultanță & Dezvoltare SRL în cadrul proiectului Life "Studiu de impact asupra mediului în sprijinul planificării urbane a folosințelor de teren, folosind tehnologie Open Gis și proceduri de estimare a nivelului de poluare".

- ♦ Inițierea unei suite de manifestări menite să creeze, prin dezbateri publice, bazele strategiei locale de dezvoltare durabilă, cuprinse în programul complex "Baia Mare 2000".

- ♦ Acordarea de la bugetul local a unor fonduri pentru acoperirea nevoilor financiare ale asociațiilor și cluburilor sportive băimărene.

- ♦ Acordarea de la bugetul local a unor premii pentru: cei mai buni sportivi, antrenorilor acestora, elevi și studenți ai anului.

- ♦ Încheierea unui parteneriat între Primăria Municipiului Baia Mare și Fundația "Tineri pentru Tineri" în vederea realizării proiectului "Centrul de resurse în Educația Tinerilor".

- ♦ Stabilirea noilor simboluri ale municipiului: stema și drapelul, în urma unor concursuri de idei.

- ♦ Participarea Municipiului Baia Mare ca oraș pilot în proiectul PHARE – Parteneriat, "Politica socială a orașului", desfășurat prin Federația Municipiilor din România în colaborare cu Cites Unies France.

- ♦ Prezența activă a municipiului nostru în cadrul Federației Municipiilor din România (F.M.R) și la Congresul Puterilor Locale și Regionale al Consiliului European.

-Ce va aduce anul 2000, an electoral, în România și în Maramureș, din punctul Dvs. de vedere ?

-Ca orice an electoral, acesta va duce la o deplasare a concentrărilor de energie dinspre economic înspre politic. Din păcate se va consuma exagerat de multă energie în acest al doilea

sector al vieții noastre, în detrimentul primului.

Ce mi se pare totuși că va contrabalansa tendința menționată și va avea un rol pozitiv covârșitor este începerea negocierilor de aderare la Uniunea Europeană. Comparând România anului 2000 cu cea de acum patru ani, văd o mai mare claritate și determinare în demersurile ei pentru integrarea europeană. Această integrare este o realitate de care nici o combinație politică din care va rezulta Puterea nu va putea face abstracție. Iată deci, avem o certitudine, un reper în jurul căruia putem clădi viitorul. Pentru Maramureș, județ cu un electorat echilibrat și animat de un spirit întreprinzător, care îi este caracteristic, am convingerea că anul 2000 va aduce un plus de prosperitate, prin șansa ce i se oferă ca fiind amplasat într-o dinamică regiune de dezvoltare și de avantaje ce decurg din statutul de zonă defavorizată.

Cele de mai sus mă îndeamnă la optimism, în ceea ce privește opțiunile electoratului băimărean, care sunt siguri, va manifesta același pragmatism și în domeniul politicului.

-Ce așteaptă omul politic de la cetățeanul român în general și de la maramureșan în special în anul 2000?

-Întrebarea este oarecum neobișnuită, mai ales în acest an în care alegătorii își exprimă în diferite moduri așteptările față de politicieni. Am să profit de acest prilej pentru a vă spune că și omul politic resimte nevoia unei evoluții a alegătorilor, în sensul transformării acestora din **locuitori în cetățeni**. Mai exact, să dea termenului de cetățenie înțelesul pe care acesta îl are în terminologia occidentală, acela de persoană interesată și implicată în bunul mers al treburilor cetățenești.

Acest deziderat este pe cale să devină realitate în municipiul nostru, prin diversele forme de monitorizare a autorității locale și de participare la influențarea actului decizional în administrație. Cu cât ne apropiem de forma participativă a democrației, cu atât sunt mai mari șansele ca votul concetățenilor noștri să fie unul matur și exercitat în deplină cunoștință de cauză, și ceea ce este și mai important, după exercitarea dreptului la vot, alesul are șanse mai mari să realizeze ceva **împreună** cu cetățenii.

Prin CORAMET să redescoperim culorile AZUR-ului



dl. Josep Castañe BALMAS,
d-ra Virginia GHIRBOMEAN -
translator și dl. Valentin PĂCURAR

Totul a pornit de la o întrebare. Aceea a d-lui Josep Castañe BALMAS – patronul firmei româno-spaniole „Nens” S.A. din Ardușat: „Există pe piața românească o vopsea de concepție ecologică? Domnia sa folosea la producerea mobilierului pentru copii o vopsea importată din Spania, pe bază de rășini naturale. Răspunsul a sosit de la firma baimăreană „Coramet Import-Export” S.R.L., care a dat comandă către firma „Azur” S.A. Timișoara. În 2 săptămâni, noua vopsea se afla în premieră la firma „Nens”. Denumită vopsea acrilic-poliuretanic ea este un produs de sinteză, de înaltă tehnicitate având caracteristici netoxice, și deși diferența de preț este considerabilă față de vopseaua nitrocelulotică (mai mult de jumătate) – se consideră a fi viitorul impus de standardele Comunității Europene, în ceea ce privește normele ecologice.



Așadar, firma „CORAMET” este principalul furnizor al acestei vopsele produse la „AZUR” S.A. Timișoara. Pe lângă aceasta, societatea baimăreană este cel mai reprezentativ distribuitor pe țară și pentru produsele firmelor: „Policolor” S.A. București, „Sinteza Color” S.A. Oradea, „Petrom” S.A. Cluj-Napoca, „Perind” S.A. Oradea, „Pigmenți” S.A. Oradea, „Sarcom” S.R.L. Râmnicu-Vâlcea, „Retco” S.R.L. Brașov, „Chimatex” S.A. Târgoviște, „Napochim” S.A. Cluj-Napoca și altele.

Administratorul firmei „Coramet”, dl. Ioan Valentin PĂCURAR, ne-a declarat că pe lângă cele 2 magazine proprii situate pe B-dul București nr. 25 și str. Vasile Alecsandri nr. 91 se va mai deschide încă unul lângă Librăria „Maralibris” (RFN) și, pe viitor intenția domniei sale este ca firma să înceapă să producă vopsele și, în general produse chimice.

Prin perseverență și printr-o politică de marketing adaptată continuu cerințelor pieței, dl. Păcurar a reușit ca, în doi ani, de când a înființat firma, să încheie bilanțurile cu profit. Și asta nu e tot. Personalul angajat, în număr de 20 a fost calificat continuu pentru a da orice relații solicită clientul respectiv. Acesta a provenit în totalitate din persoane disponibilizate sau șomeri – un lucru deosebit atât pentru firmă, cât și pentru integrarea acestora în viața socială.

Dl. Păcurar ne-a declarat că parteneriatul dintre firma sa și firma timișoreană „Azur” S.A. a luat valențe noi mai ales de când firma a fost achiziționată de fiul fostului proprietar, Eugen Farber – respectiv de firma americană ICC Industries Inc. – New York (n.r. vom reveni cu amănunte despre firma „Azur” S.A. într-unul din numerele viitoare ale ziarului nostru).

În activitatea desfășurată de CORAMET un rol deosebit îl are „Banca Transilvania” care răspunde cu promptitudine și



operativitate tuturor solicitărilor firmei și căreia dl. administrator îi mulțumește și pe această cale.

Chiar dacă activitatea principală a firmei CORAMET o reprezintă comerțul en-gros și en-detail cu produse chimice (lacuri, vopsele, diluanți) se au în vedere și alte posibilități de afaceri: cu azastral, vopsele lavabile și produse din gama chimică.

Pentru toate acestea nu uitați o adresă utilă:

**„CORAMET IMPORT-EXPORT”
S.R.L.**

**Baia Mare, str. Nufărului nr. 14
Comercializează: lacuri, vopsele, diluanți,
oxizi, coloranți, perii, pensule, adezivi,
produse de întreținere auto**

**CORAMET aici, acum, ai partenerul
cel mai bun !**

**Telefoane: Depozit: 062-215894
Magazin: 062-430779
Mobil: 094-579106 (p)**




SunTel

„Soarele” telefoniei mobile la Baia Mare prin TELEMobil

Marți, 15 februarie a.c. SunTel a lansat serviciul său de telefonie mobilă în Baia Mare. Începând cu această săptămână, serviciul SunTel este pus la dispoziția cumpărătorilor din nord-vestul țării, în orașele Baia Mare, Oradea și Arad.

SunTel este cel mai recent serviciu de telefonie mobilă introdus în România, bazat pe o tehnologie revoluționară – LEMS (Low Emission Mobile Station).

Serviciul SunTel utilizează telefonul A77, proiectat și fabricat în Marea Britanie. Destinat pieței din România și conceput pentru a asigura o durată îndelungată de utilizare fără a reincărca bateria, terminalul este ușor și modern. De asemenea, nivelul

radiațiilor emise de aparat este foarte scăzut. Prima ofertă comercială pentru lansarea din cele trei orașe este pachetul SunTel Instant, cel mai accesibil produs de telefonie mobilă existent pe piață, introdus în luna decembrie la Timișoara și Cluj. Vor urma și alte oferte, bineînțeles foarte competitive așa, după cum ne-a declarat dl. Diwaker SINGH – Președintele Telemobil: „Obiectivul nostru principal este să oferim servicii de foarte bună calitate la prețuri accesibile populației României.”

La un cost de 99 USD, cumpărătorul primește un telefon plus 250 minute de convorbiri, care se pot reincărca oricând, la un cost convenabil. Deosebit de avantajos este și faptul că pentru

cumpărarea și utilizarea pachetului, consumatorul nu trebuie să prezinte nici un document și nici nu are de plătit facturi lunare. Utilizatorul SunTel are posibilitatea de a-și monitoriza în orice moment minutele consumate și de a-și planifica astfel cheltuielile. SunTel este primul sistem de telefonie mobilă din România care folosește tarifarea la 30 sec., față de tarifarea la un minut folosită de celelalte sisteme de telefonie din România, oferind astfel consumatorului maximum de valoare pentru banii săi. Serviciul Relații cu Clienții și Mesageria Vocală sunt de asemenea disponibile gratuit.

Pachetul SunTel Instant este oferit consumatorilor atât prin magazine

proprii, cât și prin magazine ale partenerilor săi. Până în prezent, SunTel și-a lansat oficial serviciile în București, Cluj-Napoca, Timișoara, Constanța, Brașov, Baia Mare, Arad și Oradea.

Cu o zi înainte, la sediul Camerei de Comerț și Industrie Maramureș conducerea firmei „Telemobil” S.A., condusă de dl. Diwaker SINGH – președinte, s-a întâlnit cu conducerea instituției noastre, punându-se astfel bazele unui acord bilateral de promovare reciprocă a serviciilor. În acest sens, la sfârșitul lunii martie, la sediul instituției noastre din B-dul Unirii nr. 16 va avea loc prezentarea firmei „Telemobil” și a serviciilor „SUNTEL”. Relații suplimentare, pentru a participa la această masă rotundă, puteți obține la tel: 223248, 221510 – persoană de contact: Eugen MERCEA.

Producție = export la „NENS” S.R.L.

Numele firmei provine din limba spaniolă „NENS” – însemnând copil, implicat obiectul de activitate îl reprezintă producerea de mobilier destinat copiilor de la o zi, la 3 ani: paturi, noptiere, comode, scaune, măsuțe etc.

Administratorul firmei dl. **Josep Castañe BALMAS** originar din Spania a hotărât să investească într-o fabrică de producție în România aproximativ 150 milioane pesetas – sumă concretizată într-o hală de producție, în utilaje și echipamente. A ales localitatea Ardușat din Maramureș, aflată la 25 de km de Baia Mare, deoarece



există spațiul necesar producției și materia primă, lemnul, era la îndemână. În septembrie '97 a luat hotărârea de a veni aici, însă procesul s-a derulat lent din cauza multor piedici în

aducerea utilajelor, în găsirea semifabricatelor, a celorlalte componente



necesare fabricării de mobilă. Astfel, numai în vara anului '98 s-a realizat montajul și în vara anului trecut primul produs finit a ieșit pe poarta fabricii. Și nu oricum, ci purtând eticheta „Pentru export”. Astăzi, întreaga producție este destinată exportului și ia drumul piețelor din Spania, Israel, Franța, SUA, Belgia, Olanda și Venezuela. Iar când spui „export”, spui „calitate”. În plus, așa cum a adăugat dl. Balmas „când spui <<copil>>, spui <<calitate superioară>>”. Începând cu materia primă și terminând cu detaliile (îmbinări, șuruburi, materiale plastice etc.) sunt verificate la un standard foarte ridicat.

Cum aminteam și în pagina precedentă (vezi articolul despre firma CORAMET) dl. Balmas a căutat o firmă românească care să producă o vopsea netoxică; înainte această vopsea era adusă din Spania – procesul implicând un cost

ridicat al ei, și implicat al produselor obținute. S-a reușit și, după cum s-a văzut,

calitatea lacului acrilopolietanic românesc este foarte bună.

Ne-am convins de seriozitatea și puterea de muncă a domnului administrator Balmas, vizitându-l la firma din Ardușat. De la început nu se putea face o distincție între muncitorii din secție și domnia sa. Mă așteptam să-l întâlnesc într-un birou capitonat, vorbind la celular, spunându-mi că este foarte ocupat cu probleme stringente pentru a vorbi „cu presa”. M-am înșelat. Cot la cot cu angajații săi, dl. Balmas dădea sfaturi în limba română, arăta, bătea pe umeri pe cei cel înțelegeau și executau corect comenzile, se enerva – într-un cuvânt **munca!** Și

nu muncea ca un român. În nici un caz ca un patron autohton.

În plus, a avut amabilitatea de a-mi arăta procesul de producție pas cu pas, de la preluarea materiei prime, tăierea lemnului, finisarea, aranjarea, îmbinarea, vopsirea și până la ambalarea produselor pentru export și aranjarea în mașini de transport.

Impresia pe care mi-a făcut-o atât dl. Balmas, cât și firma domniei sale, a fost de corectitudine, disciplină și de satisfacție în muncă desfășurată, care nu poate să nu adune roade bogate după efort.

Un preț pe care ar trebui să știm cu toții să-l plătim. Și mai ales oamenii de afaceri români. Un preț convertibil în



valută forte: cinstea + munca = satisfacții materiale + spirituale.

Doina MACOVEI

INTERNORGA - TÂRG INTERNAȚIONAL DE SPECIALITATE

Mediarom Tours & Travel împreună cu Delegația Economiei Germane organizează vizitarea târgului de specialitate pentru hoteluri și gastronomie de la Hamburg – Germania, în perioada 17-22.03.2000 care se adresează patronilor și lucrătorilor în hoteluri și restaurante.

Grupe de produse expuse: utilaje pentru bucătării, aparatură

pentru gătit, prăjit, păstrare la frig și congelare, utilaje pentru snack și patiserii, sisteme de transport, mașini de ambalat, cântare, automate de alimente și băuturi, mașini de cafea, mașini de spălat, utilaje de uscătorii, încărcătoare și stivuitoare, salubritate ecologică, mobilier pentru camere de hotel și restaurante, terase, săli de banchete, baruri de zi, veselă de sticlă, porțelan, tacâmuri, instalații

sanitare și de iluminat, utilaje pentru brutării și cofetării, mobilier pentru magazine, sisteme electronice de comunicare, computere, case de marcat, alimente, băuturi alcoolice și răcoritoare, produse de cafea, catering.

Relații suplimentare puteți obține la sediul C.C.J. Maramureș, et. III, Cam. 10, persoană de contact - d-na Florinela Petrovan.

Urmare din pag. 1

Există, însă, și o categorie mai aparte de femei. Acelea pentru care, înainte de toate, profesia reprezintă cel mai stabil teren al existenței; acelea care s-au dedicat întru totul meseriei și care conduc afaceri prospere.

Acestora ne-am adresat în speranța că le vom „fura” sau „împrumuta” secretul de a fi „om de afaceri” și în același timp de a rămâne feminine, sensibile și devotate familiilor și profesiilor lor.

Sondajul nostru a cuprins următoarele întrebări:

1-Este grea munca de manager-femeie al unei firme în România ?

2-Cum împăcați calitățile de gospodină, mamă sau soție cu funcția de manager și cât se interferează cele două laturi ?

3-Credeți că în România femeia este reprezentată corespunzător în viața politică și socială ? Ce credeți că ar trebui făcut în acest sens ?

4-Care sunt problemele cu care vă confrunțați cel mai des ca femeie în funcția pe care o dețineți ?

5-La ce ați renunțat atunci când v-ați asumat răspunderea de a conduce o afacere ?

6-Ce considerați că ar trebui făcut pentru îmbunătățirea climatului de afaceri ?

7-Ce sfat/recomandare ați da femeilor care nu au intrat încă în afaceri ?

Iată și răspunsurile primite:

♦D-na Pompilia SZELLNER – președinte a Consiliului de Administrație - APSA S.A.

1-Cât de grea sau de ușoară este munca de manager depinde de foarte mulți factori, dar mai ales de femeia-manager însăși. Factorii care influențează sunt în mare parte factori de ordin social. Din păcate, la ora actuală în marea majoritate a țărilor din Europa, lumea afacerilor este o lume a bărbaților în care poți pătrunde foarte greu. O femeie trebuie să muncească de trei ori mai mult ca un bărbat pentru a ajunge într-o funcție de conducere, chiar dacă din punct de vedere profesional este mai bună. Femeia este întotdeauna asociată cu imaginea de gospodină, mamă, soție. Acest lucru depinde și de tradiția pe care o avem la noi în țară. Din proprie experiență știu însă că în momentul în care ai reușit, ca femeie, să-ți câștigi respectul colegilor din punct de vedere profesional, ai reușit să te accepte ca și egal. Din acel moment funcția de conducere este mai ușoară. Depinde foarte mult de femeia-manager însăși cum se impune, cum se comportă în această lume a afacerilor. La ora actuală, în România, unii dintre cei mai buni manageri de firme sunt femei, chiar dacă procentul pe care îl

reprezintă este foarte mic.

2-Fără sprijin și înțelegere din partea familiei munca de manager nu ar fi posibilă. Dacă familia și fiica mea nu ar înțelege ceea ce fac și nu m-ar sprijini moral în activitatea mea atunci ar trebui probabil să aleg între funcția de conducere și familie. Din fericire, la mine nu este cazul. Trebuie spus că activitatea profesională îmi solicită cea mai mare parte din timp, timp liber nerămânând aproape deloc. Gospodină poți fi și numai la sfârșit de săptămână, mamă și parteneră de viață ești tot timpul.

3-Nu cred că femeia în România este reprezentată corespunzător și în viața politică și socială. În primul rând cred că noi, femeile, ne facem responsabile de modul în care suntem reprezentate. Nu trebuie să așteptăm ca cineva să

egal, problemele dispărând.

5-În primul rând, am renunțat la domiciliul meu stabil din Arad, trebuind să mă mut în Baia Mare. Am renunțat la o serie de funcții onorifice, fiind conștientă că preluând această responsabilitate nu le voi mai putea onora cum se cuvine. Sunt însă convinsă că aceste sacrificii au meritat, deoarece sunt convinsă de viitorul afacerii pe care am preluat-o, precum și de faptul că prin activitatea mea extraprofesională voi putea îmbunătăți climatul social și economic al zonei Baia Mare.

6-În primul rând, avem nevoie de o legislație stabilă, care să acorde o serie de facilități întreprinderilor cu capital privat. Trebuie acordate scutiri de taxe și impozite pentru sumele reinvestite, mai multe facilități pentru firmele exportatoare, mai multe facilități pentru investitori, nu numai celor străini dar și celor autohtoni. Avem nevoie de o

legislație care să stabilizeze piața internă. Avem nevoie de o restructurare practică și reală a marilor întreprinderi de stat, care sunt producătoare de mari pierderi și mari consumatoare de energie. Avem nevoie de o politică financiară stabilă. Avem nevoie de o mai mare autonomie pe plan local și regional, deoarece factorii de decizie pe plan local sunt cei mai în măsură a decide ce este bine sau rău pentru regiunea lor. De asemenea, actorii locali ar trebui să se implice mai mult în elaborarea de programe de restructurare pe plan local, în atragerea de investiții. Firmele cu capital privat ar trebui să-și ceară cu și mai multă convingere și perseverență drepturile și să accentueze și mai mult rolul pe care-l au în economia românească.

7-Să-și ia inima în dinți și să încerce. Să nu se lase speriate de greutatea de la început. Fiecare dintre noi are calitățile lui și fiecare dintre noi trebuie să învățăm să ni le punem singuri în valoare.

♦D-na Sorina UDROIU – președinte „BĂIMĂREANA SOCOM”

1-Dacă ești o luptătoare și ești pregătită pentru orice, NU! Dacă ai fost sau ești o visătoare, sclava corectitudinii și a non-compromisurilor, atunci e mai bine să rămâi doar spectatoare.

2-Cred că normal. Există un timp pentru toate, cu condiția să respecti prioritățile și să acorzi doar timpul necesar, atât casei cât și firmei, fără excese de zel. Au apus vremurile când se ridicau statui (atât) soțiilor-mame (cât) și femeilor manager.

3-NU! Femeile au muncit și muncesc azi mult mai mult decât bărbații. **Sunt timorate și obosite de atâta egalitate.** Nu cred că se poate face nimic, în acest sens, dacă femeile nu o doresc, dar e mare păcat dacă există între noi, chiar și puține la număr femei cu vocație și minte ascuțită, cu prezență agreabilă și

FEMEIA:

Simbol dintr-un mugure



vină să ne ofere o reprezentare mai bună, locuri eligibile pe liste de candidați, legi de protecție mai bune ș.a.m.d. Cred că în primul rând trebuie să luăm noi inițiativa, noi suntem acelea care trebuie să atragem atenția că putem mai mult, că avem nevoie de mai mult. Acest lucru trebuie să-l facem însă consecvent și fără a pune accentul tot timpul pe faptul că dacă suntem femei avem nevoie de facilități, ci din contră, trebuie să punem accent pe faptul că înainte de toate suntem și noi OAMENI și avem aceleași drepturi și obligații ca și bărbații. Noi suntem acelea care trebuie să ne scoatem în evidență calitățile profesionale, cele care trebuie să avem mai multă încredere în noi înșine.

4-Problema principală cu care mă confrunt aproape întotdeauna este faptul că sunt femeie. De exemplu, în cadrul unei prime întâlniri de afaceri partenerii de afaceri sunt aproape întotdeauna surprinși că au o femeie ca și interlocutor. Au întotdeauna tendința de a nu mă lua în serios, deoarece sunt femeie și cred ei că nu am cunoștințele tehnice necesare pentru a purta o discuție. Din păcate pentru ei au în al doilea moment al discuției parte de o surpriză, câteodată neplăcută. În al treilea moment al discuției ajung însă să te considere

Urmare din pag. a 6-a

care au ceva de spus și de făcut pentru societate, că stau în umbră. Ce e de făcut? Cele care sunt deja angajate, fie în politică, fie în acțiuni sociale, ar trebui să fie promotoarele unor acțiuni care să dea curajul și altora să iasă în față.

4-Cu inerția și orgoliul masculin, cu obișnuința care a devenit la noi, românii, act reflex de a amâna mereu lucrurile, cu neseriozitatea și lipsa respectului pentru munca celuilalt și neasumarea responsabilităților pentru ceea ce faci, cu necinstea și nepăsarea față de cei pe care-i reprezintă.

5-La un concediu de maternitate de 1,5 ani, pentru mine înseamnă un sacrificiu enorm în condițiile în care 10 ani am luptat să devin mamă, iar fiul meu este și va rămâne cea mai mare reușită a mea.

6-În primul rând promovarea unei legislații coerente, inteligibilă și ușor de aplicat, iar pentru eludarea ei sancțiuni proporționale cu gravitatea infracțiunii.

7-Să-și urmeze instinctul și să nu ceară foarte multe sfaturi, să privească doar înainte și să nu se cramponeze de trecut.

♦D-na ing. Cornelia MĂRIUȚ – director general „MARATEX” S.A.

1-Nu este greu pentru că ești femeie – este grea și pentru un bărbat munca de manager, acum, în România.

2-Acasă sunt ajutată de soț. Există două planuri: familia și munca în societate. Încerc să nu se interfereze.

3-Nu.

4-Sunt aceleași probleme ca și ale unui bărbat.

5-La timpul liber.

6-O legislație coerentă care să stimuleze numai munca.

7-Să aibă încredere în forțele lor. O femeie are resurse interioare mult mai mari decât un bărbat, nu toate sunt conștiente de acest lucru.

♦D-na ing. Eleonora GHETIE – director – Direcția Servicii Publice din Cadrul Primăriei Baia Mare.

1-Da și nu; mai grea sau mai ușoară decât a bărbatului manager.

2-Fiind necăsătorită am mai puține responsabilități.

3-Nu. Consider că femeia este necorespunzător reprezentată în viața socială și politică. Sunt femei capabile și dornice să se implice în viața politică, dar din cauza bărbaților care nu întotdeauna le apreciază la justa valoare „ca om politic”, sunt marginalizate. În viața socială ar trebui să se implice orice femeie.

4-Nu consider că am probleme fiind femeie în funcția pe care o dețin.

5-Nu am renunțat la nimic.

6-Dacă mă refer la activitatea pe care o desfășor consider că ar trebui acordată o mai mare importanță climatului, mediului, ambientului în care trăim și ne desfășurăm

activitatea. Un arbore, un arbust, un trandafir, o floare și gazonul, o plantă la birou sau acasă, ne înfrumusețează viața.

7-Să aibă curajul să o fa*ă. Cred că femeile sunt mult mai organizate și mai conștiincioase în ceea ce fac.

♦D-na Maria Magdalena CSERNE – președintele SOCOM ”Progresul”

1-Munca de manager-femeie, nu este mai grea decât oricare altă muncă pe care vrei s-o faci bine cu rezultate pe măsura efortului și cu implicații benefice asupra societății.

2-Deoarece atât calitățile de mamă și soție cât și de manager au repercusiuni benefice asupra întregii societăți atunci când sunt făcute cum trebuie, ele trebuie îmbinate armonios pentru a obține efectul scontat.

3-Femeia nu este reprezentată

FEMEIA: Simbol dintr-un mugure



corespunzător în viața politică și socială a României, un număr mic de femei întâlnindu-se în aceste funcții considerate atribute ale bărbaților, deși avem multe femei specialiste în diverse domenii de activitate. Mai mult, consider că prin calitățile pe care le are femeia: perseverența, diplomația și nu în ultimul rând capacitățile intelectuale, ar fi mai potrivite în multe funcții importante ale vieții noastre politice și sociale.

4-Deși îndeplinesc funcția de manager de peste opt ani, principalele probleme cu care m-am confruntat sunt cele determinate de specificul activității noastre. Astfel: zactivitatea de igienă și deci realizarea veniturilor noastre depinde de anotimp, de concurența neloyală determinată de existența a peste 70 de secții de profil și nu în ultimul rând de puterea de cumpărare a clientelei feminine a orașului; zfiscalitate excesivă (69% din tarif se virează către diferite bugete de stat și locale) ceea ce influențează nivelul salariilor în cooperativă.

5-Nu consider că am renunțat la ceva când mi-am asumat sarcinile impuse de funcția de conducere a SOCOM „Progresul” Baia Mare, poate mi-am reorganizat modul de folosire a timpului liber. Astfel, de multe ori îmi

petrec timpul liber citind actele normative foarte numeroase, care apar în diversele publicații.

6-Pentru îmbunătățirea climatului de afaceri ar trebui acționat în direcția stabilizării legislației existente, în direcția eliminării concurenței neloyale, în direcția eliminării corupției la diverse nivele. Pentru cooperative ar trebui să se stabilească niște facilități în funcție de specificul de activitate. Astfel, consider că nu putem compara greutățile întâmpinate de cooperativele de prestări cu cele ale cooperativelor care lucrează în sistem lohn pentru export.

Legislația în vigoare ar trebui adaptată profilului firmelor și utilității lor pentru economia județului, pentru nevoile populației. Dacă tarifele practicate de cooperativa noastră nu pot ține cont de fluctuația cursului leu/

dolar, tarifele practicate de diverși operatori economici de a căror servicii beneficiază cooperativa

noastră suferă lunar creșteri, în mod normal ar trebui să beneficiem de alte facilități fiscale.

7-Singurul sfat pe care mi-aș permite să-l dau femeilor care nu au intrat încă în afaceri, este acela că, dacă intenționează s-o facă, să aibă încredere în forțele proprii, iar în activitatea lor să urmărească interesul firmei conduse, realizat în condițiile respectării legislației în vigoare.

♦D-na Rozalia CHIRA – președinte S.C.A. „Mogoșa”

1-Pot afirma că munca femeii-manager nu este foarte grea în condițiile în care cerințele membrilor familiei se armonizează cu timpul pe care femeia îl poate dedica ei.

2-Chiar dacă familia este latura esențială a vieții unei femei, lăsând cariera pe planul al doilea – totuși femeia-manager uneori în detrimentul atribuțiilor de gospodină, mamă și soție reușește să armonizeze cele două aspecte importante din viața ei, dar bineînțeles cu foarte mari sacrificii personale.

3-Azi, în România, femeia nu este reprezentată corespunzător nici în viața politică, nici în cea socială. Sugerez o mai mare încredere în capacitățile lor și mai mult curaj și implicare în activitățile de conducere.

4-În primul rând datorită ideilor preconceptionale și a lipsei de încredere în capacitățile noastre din partea managerilor-bărbați cu care intrăm în legătură.

5-În primul rând, la timpul liber afectat atât propriei persoane cât și familiei.

6-Să se creeze un sistem de legi în domeniul economic și fiscal stabil în timp și avantajos pentru agenții economici.

7-Dacă apare oportunitatea, le sugerez să intre în afaceri, dar să fie conștiente în acel moment de faptul că activitatea de manager te obligă la sacrificiu.

FIRME RADIATE (01.01.2000-26.02.2000)

Vă prezentăm mai jos firmele din județul Maramureș radiate în perioada 01.01.2000-26.02.2000, precum și data la care s-a operat radierea în Registrul Comerțului.

Pop Ioan AF-F24/104/1991-20.02.2000; Busu AF-F24/598/1992-20.01.2000; Moș Romeo PF-F24/370/1995-03.01.2000; Moldovan Nicolae PF-F24/623/1996-13.01.2000; Sălăjan Ioan Leontin PF-F24/1157/1996-19.01.2000; Szentesi Iosif PF-F24/990/1998/02.02.2000; Fătul Maria AF-F24/1126/1998-19.01.2000; Funețan Ina Gabriela AF-F24/574/1999-12.01.2000; Bota Traian Gheorghe AF-F24/104/1991-02.02.2000; Iuga-Iza-M SNC-J24/414/1991-05.01.2000; Eternitatea SRL-J24/457/1991-05.01.2000; Optim OC1-J24/715/1991-05.01.2000; Rio SRL-J24/1905/1991-05.01.2000; Szasz SRL-J24/2207/1991-05.01.2000; Bota-ABC-Narcisa SNC-J24/138/1992-05.01.2000; Pascu & Mihai SNC-J24/535/1992-05.01.2000; Lacramatie-V SRL-J24/

1420/1992-05.01.2000; Suprem SA-J24/59/1993-05.01.2000; Bigconsum SRL-J24/455/1993-05.01.2000; Lady Tech SRL-J24/1415/1993-26.01.2000; Video-TV-Jorj SRL-J24/1589/1993-17.01.2000; Truck Transport SRL-J24/1640/1993-05.01.2000; Rocada SRL-J24/309/1994-05.01.2000; Oniga-Com SRL-J24/1633/1994-05.01.2000; Lodare Com Serv SRL-J24/1717/1991-05.01.2000; Bahic Prod SRL-J24/2618/1994-05.01.2000; Arione Com SRL-J24/2841/1994-05.01.2000; Trealcele Prod Com SRL-J24/3082/1994-05.01.2000; Farmacia Edelweiss SRL-J24/423/1996-13.01.2000; Baby Covaci SRL-J24/188/1998-05.01.2000; Szasz Ana A.F.-F24/903/1996-16.02.2000; Panimarom SRL-J24/180/1991-14.02.2000; Carpatina SRL-J24/375/1991-09.02.2000; Farbis SRL-J24/1098/1992-14.02.2000; Inter Gimi Prod Com SRL-J24/71/1994-018.02.2000, L.O.K.K. Impex SRL-J24/782/1997-14.02.2000.

Important pentru societățile comerciale deschise

Potrivit comunicării Oficiului Național al Registrului Comerțului București nr. 3614/16.02.2000 orice modificări la capitalul social al societății comerciale deschise vor putea fi înregistrate în registrul comerțului numai dacă aceste modificări au primit avizul CNVM, conform circularei nr. 6/06.09.1999 a Comisiei Naționale de Valori Mobiliare.

Renăscut din propria-i cenușă: ALLIED DEALS PHOENIX

Urmare din pag. 1

România ? Ce anume cunoșteți despre țara noastră în momentul când ați hotărât să veniți ?

-Vă rog să rețineți faptul că Allied Deals este o companie multinațională și comercializează metale neferoase pe piața internațională. Având o asemenea dimensiune globală a afacerii, știm despre România, că își deschisese piața pentru investiții străine. Știm că la o populație de peste 22 milioane de locuitori, cu o bună educație, România are suficiente resurse naturale și, de la agricultură la tehnologie și industrie, are capacitatea de a-și redresa economia într-un timp mai scurt comparativ cu multe ale țării, inclusiv Rusia. Acesta a fost principalul nostru motiv în alegerea României pentru investiții, având totodată în vedere apropierea de Europa de Vest și ieșirea la Marea Neagră.

-De la data preluării firmei (18 martie 1999) de către Dvs. s-a scurs aproape un an. Puteți afirma că această privatizare a fost o reușită, până în prezent ?

-Într-adevăr se încheie un an de la preluare, și putem afirma cu toată convingerea că, după epoca economiei controlate, privatizarea este o necesitate, pentru a crea o infuzie de putere

economică în țară. Peste tot unde s-a trecut la sistemul privat, economia țării respective s-a dezvoltat, iar Europa de Vest și America sunt exemple vii ale economiei private și libere.

În ceea ce privește experiența noastră în ultimul an, ne așteptăm ca Guvernul român să vină în întâmpinare cu politici favorabile pentru investițiile străine.

-Care sunt planurile prezente și de viitor, ținând cont că ați afirmat în paginile ziarului nostru din decembrie că „în primul trimestru al anului 2000, 1085 de oameni vor fi reduși din schemă, în conformitate cu Ordonanța 98/99 - cu privire la plățile compensatorii” ?

-Este adevărat, ne-am anunțat planurile de restructurare bazate pe accepțiunile Guvernului român pentru privatizare, pentru a-i ajuta pe angajații noștri să beneficieze de prevederile Ordonanței Guvernului. Restructurarea a devenit esențială, deoarece la costul forței de muncă active nu puteam să mai suportăm povara forței de muncă neproductive.

În ceea ce privește planurile noastre de viitor, suntem mulțumiți să spunem că într-un an am reușit să parcurgem multe etape, care justifică succesul achiziției noastre. Uzina, care nu

a funcționat niciodată continuu din cauza proastei întrețineri a utilajelor, a început să funcționeze în mod continuu în urma griii și întreținerii profesionale puse în practică. Resursele limitate de materii prime din România sunt suplinite de concentrate importate, pentru ca fabrica să funcționeze fără oprire și pentru a da de lucru angajaților noștri. Condițiile de mediu sunt mult îmbunătățite și agenția de mediu, recunoscută de Guvernul României, care ne monitorizează, a certificat acest lucru. Am făcut investiții la stația de tratare a apelor uzate. Deja calitatea apelor s-a îmbunătățit cu 30%. Aceste investiții continuă, pentru a reuși să tratăm apele uzate conform standardelor internaționale. De asemenea, demarează planurile de investiții pentru utilaje și procese de producție noi.

În vara trecută am plantat o mulțime de copaci în interiorul uzinei, care dau dovada îmbunătățirii condițiilor de mediu din uzină și din afara ei. De asemenea, am plantat copaci pe câteva străzi din Baia Mare, în coordonare cu Primăria municipiului. Anul trecut am sprijinit și activitatea sportivă, precum și alte activități sociale și culturale din județul Maramureș, noi făcând acum parte din acest județ.

-Cum credeți că se vor

rezolva problemele mediului înconjurător, dată fiind poluarea pe care o produce încă fabrica Dvs. ?

-Așa cum am explicat anterior, în ceea ce privește mediul, băimărenii pot fi liniștiți că Allied Deals Phoenix nu mai reprezintă un mare factor de poluare, iar în următorii 3-4 ani va ajunge la același nivel cu industriile similare din Europa de Vest, respectând standardele europene. Totuși, trebuie menționat faptul că sunt multe alte activități poluante în Baia Mare, în comparație cu care noi vom fi cei mai puțin poluanți în viitorul apropiat.

-Care sunt, la ora actuală, problemele Dvs. cu sindicatele ?

-Nu mai avem probleme cu sindicatele, deoarece Contractul Colectiv de Muncă a fost semnat anul trecut, iar cele câteva chestiuni ridicate de Sindicate deja au fost discutate, s-a ajuns la un acord și s-a semnat un protocol. Prin urmare noi nu avem nici o problemă sau nici un fel de conflict cu sindicatele.

-Cum credeți că va arăta firma Dvs. peste 10 ani ?

-Ei bine, 10 ani reprezintă o lungă perioadă și numai timpul va putea răspunde la această întrebare. Dar putem afirma că toate eforturile noastre sunt concentrate pentru a face din firma noastră una din cele mai bune din România, spre mândria angajaților săi și a comunității locale.

(D.M.)

Masă rotundă patronată de C.C.I. Maramureș

Legislație și probleme vamale

Vineri, 11 februarie a.c. în Sala Polivalentă a Camerei de Comerț și Industrie Maramureș a avut loc întâlnirea reprezentanților Vămii Baia Mare, respectiv dl. **Florin MOLDOVAN** – adjunct șef vamă, cu firmele locale: „Tricomar” S.A., „Simatec” S.A., „Unirea” O.C., „Petra” S.R.L., „Atena Lux” S.R.L., „Foremar” S.A., „AC Helcor” S.R.L., „Inter Korex Co” S.R.L., „Intervalco” S.R.L., „CMC” S.R.L.

Tematica mesei rotunde a fost: „Implementarea și coordonarea activității de import-export în contextul legislației vamale – ultimele reglementări”. Au fost dezbătute atât actele normative reprezentative în domeniul vamal, facilitățile acordate operatorilor economici, cât și probleme spinoase cu care s-au confruntat, pe de o parte, funcționarii vamali, pe de altă parte, societățile comerciale.

Dialogul s-a axat în principal pe facilitățile acordate de regimul de zonă defavorizată al Băii Mari și Borșei și certificatele de investitori acordate până în prezent. Domnul Moldovan a amintit faptul că atât materia primă, cât și autoturismele se încadrează în mențiunile legii, fiind scutite de taxe vamale. Scutirea de la plata impozitului

pe profit va rămâne în lege, fiind o condiție și pentru programele de aderare a României la U.E. „Investitorii străini - a mai accentuat dl. Moldovan - nu mai au încredere în legislația noastră, care a dat dovadă de inconsecvență și a dus, la interpretări eronate sau abuzive de multe ori.”



Domnul președinte al C.C.I. Maramureș, **Gheorghe Marcaș** a amintit de întâlnirea celor 6 Camere de Comerț și Industrie din Regiunea de Nord-Vest a țării cu reprezentatul Agenției de Dezvoltare Regională – Cluj, dl. **Claudiu COȘIER**. În context, s-a menționat că, începând din acest an se va înființa un birou al ARD și la Baia Mare, iar pentru operatorii economici locali, un sprijin deosebit îl va constitui Biroul de Asistență pentru

Constituirea și Dezvoltarea Societăților Comerciale (BACDSC) din cadrul Camerei de Comerț și Industrie Maramureș.

De asemenea, operatorii economici prezenți au fost interesați de problema importurilor în regim de leasing și bunurile mobile introduse în

țară în regim vamal de admitere temporară.

Mulți dintre operatorii economici prezenți la întâlnire și care își desfășoară activitatea în sistem lohn au ridicat problemele cu care se confruntă în plasarea sub acest regim vamal. În codul acestui regim mărfurile sunt scutite de taxe vamale în măsura în care produsele compensatoare (rezultate în urma prelucrării, transformării mărfurilor importate) sunt neexportate, ele

rămânând pe toată durata procesului de transformare în proprietatea partenerului extern.

Acest regim vamal dă posibilitatea producătorilor naționali de a-și oferi produsele sau serviciile lor pe piața internațională la prețuri competitive și de a asigura o bună utilizare a capacităților de producție și a forței de muncă autohtone.

Pentru utilajele furnizate de partenerul extern în cadrul acestui regim se achită o taxă de 3% din valoarea utilajului înscrisă în factura pro-formă.

Pentru cei care utilizează bunuri în regim de leasing, la expirarea duratei contractului, pot opta pentru dobândirea în proprietate a bunului, achitând taxele vamale la valoarea reziduală, dar nu mai puțin de 20% din valoarea de intrare a bunului. Contractul de leasing poate avea o durată cuprinsă între 1-7 ani.

Operatorii economici au sesizat și aspectul contencios privind modul de stabilire a valorii în vamă a mărfurilor importate, posibilitatea de a contesta pe cale administrativ-jurisdicțională deciziile autorităților vamale.

Se au în vedere organizarea și a altor mese rotunde cu instituția vamală, iar cei interesați se pot adresa la sediul C.C.I. Maramureș, pentru a ne informa despre alte probleme pe aceeași temă. (D.M.)

Misiune economică la Salzburg



Conform programului de acțiuni pe anul 2000 Camera de Comerț și Industrie Maramureș a organizat o misiune economică la Salzburg – Austria, în perioada 15-20 februarie a.c., cu ocazia târgului internațional de construcții, instalații și mobilă „AUSTROBAU 2000”, ediția a 23-a. Au fost prezenți 13 participanți ai firmelor baimărene: „Amadora” S.R.L., „Architel” S.R.L., „Bidan Com” S.R.L., „Fagul” S.R.L., „Incomar” S.R.L., „Plimob” S.A., „Amadora” S.R.L. și „Termop Crio Calor” S.R.L.

Deși orașul Salzburg, cu o populație de 160.000 de locuitori, are ca principal punct de atracție turismul, noile tehnologii au fost foarte bine reprezentate în cadrul târgului AUSTROBAU. În cele 15 pavilioane expoziționale au expus peste 500 de firme din Austria și alte 19 țări. Organizatorul, Reed Messe Salzburg, filială a organizatorului de târguri german Reed Messe a reușit să atragă firme cu o gamă largă de profiluri: sisteme de epurare, aer condiționat, tâmplărie din aluminiu, instalații sanitare, materiale de

construcții, sisteme computerizate de economisire a energiei, mobilă, mobilier de grădină etc. Participanții români au avut prilejul de a contacta firme străine de renume din aceste domenii și de a vedea pe viu modul de prezentare a acestora, noile tehnici de marketing folosite și nu în ultimul rând calitatea și prețul produselor oferite. Cu toate că în general prețurile au fost mari pentru cumpărătorii români au fost identificate anumite produse în cadrul târgului, de exemplu materiale de construcție, cu prețuri comparabile cu cele românești dar la un nivel calitativ superior. În urma negocierilor prestate între firmele românești și cele austriece s-a convenit, în câteva cazuri, a se analiza posibilitatea deschiderii anumitor reprezentanțe austriece în România, prin parteneri români, în special în domeniul materialelor de construcții și materialelor de instalații.

Iată câteva din opiniile participanților: ♦ **Architel S.R.L. – dl. Alexandru BĂBAN:** Târgul AUSTROBAU 2000 a fost foarte bine organizat. Au existat spații de expunere și dotări adecvate pentru o asemenea manifestare. Am avut prilejul de a vedea într-adevăr ultimele noutăți în domeniu. M-aș fi așteptat însă la o participare internațională mai largă, în târg fiind prezente în majoritate firme din Austria și Germania. Întâlnirea de la C.C.I. Salzburg a fost una protocolară, așa spune chiar de față, ceea ce demonstrează încă o dată interesul scăzut al părții austriece față de România. ♦ **Amadora S.R.L. – dl. Doru NECHITA:** Târgul AUSTROBAU 2000 a fost foarte

interesant și instructiv pentru toate categoriile profesionale. Din punctul meu de vedere a fost o reușită, iar organizarea deosebit de bună. Singura neîmplinire a fost aceea că nu am reușit să contactez firme italiene, care nu au fost prezente în târg, și cu care aș fi dorit să încep anumite afaceri. ♦ **Incomar S.R.L. – Târgul** a fost deosebit. Am fost interesat în special de materiale de construcție și aici am găsit o gamă largă de produse. Voi relua în zilele următoare discuțiile cu câteva firme contactate în târg și sper să pot să iau o reprezentanță în Baia Mare. În ceea ce privește C.C.I. Salzburg m-aș fi așteptat să fim primiți cu mai multă căldură. Faptul că nu am fost întâmpinați la hotel a fost primul semnal că interesul vis-a-vis de noi, românii, este în continuare scăzut.

În finalul misiunii noastre, delegația maramureșeană a fost primită pentru două ore la sediul C.C.I. Salzburg. Au participat din partea austriacă d-nii Cristian MÖLLER – Director Departament Relații Externe și Gunther FRIEGSEDER – Director Secțiune Industrie, care au făcut prezentarea regiunii Salzburg și a oportunităților de afaceri în zonă. Partea română a făcut la rândul ei prezentarea proprie, iar oamenii de afaceri maramureșeni au adresat diverse întrebări gazdelor, în special în legătură cu oportunitățile de afaceri din zonă.

Participanții la această misiune economică au avut prilejul să ia contact cu realitățile și tehnologiile de ultimă oră ale Austriei și Germaniei în domeniile menționate și – credem noi – că vor adapta la cerințele pieței naționale standardele vest-europene.

Eugen MERCEA
Director DRIE

Certificatul de înmatriculare

- cheltuieli după obținerea autorizației sau a actului constitutiv autentic

Așa după cum v-am promis în numărul anterior al Buletinului Informativ vă prezentăm în cele ce urmează calculul cheltuielilor ocazionate de obținerea certificatului de înmatriculare.

A. Vom începe prin exemplificarea cheltuielilor aferente obținerii certificatului de înmatriculare al unei persoane fizice

Ex.: **Mihuț Dumitru P.F.**

Activitate: prestări servicii croitorie.

Taxe ce se percep până la eliberarea certificatului de înmatriculare al unei persoane fizice

Ce reprezintă taxa	C/val taxe -lei-	Unde se achită taxa	Cui revine taxa	Observații
Taxa judiciară autorizare	60.000	La sediul C.C.I. Maramureș ^o	Ministerului Justiției	Pentru judecătorul delegat
Taxa judiciară eliberare	15.000	La sediul C.C.I. Maramureș ^o	Ministerului Justiției	Pentru judecătorul delegat
Timbru judiciar autorizare	3.000	La sediul C.C.I. Maramureș ^o	Ministerului Justiției	Pentru judecătorul delegat
Timbru judiciar eliberare	1.500	La sediul C.C.I. Maramureș ^o	Ministerului Justiției	Pentru judecătorul delegat
Registrul Comerțului	114.000	La sediul C.C.I. Maramureș ^o	T.V.A. - 1.8201 lei O.N.R.C. - 7.664 lei Min. Justiției - 1.916 lei C.C.I. Maramureș ^o - 86.219 lei	
Fond de lichidare	11.400	La sediul C.C.I. Maramureș ^o	Tribunalului Județean Maramureș ^o	La dispoziția judecătorului sindic
Prestări servicii	10.000	La sediul C.C.I. Maramureș ^o	T.V.A. - 1.597 lei C.C.I. Maramureș ^o - 8.403 lei	
Total general	214.900	din care:	37,9% pt. Min. Justiției 5,3% pt. Tribunalul Județean Maramureș ^o 3,6% pt. O.N.R.C. 44% pt. C.C.I. Maramureș ^o	

Deci, din totalul taxelor care se achită la sediul C.C.I. Maramureș, numai 44% reprezintă suma ce rămâne la dispoziția acesteia și în contul căreia Camera efectuează editarea formularelor, cumpărarea timbrelelor, timbrarea documentelor, plata comisioanelor bancare pentru viramentele în conturile

Ministerului Justiției, Tribunalului Maramureș, Trezoreriei Baia Mare, O.N.R.C., lucrările de grefă, curieratul, cheltuielile PTTR, arhivarea și depozitarea documentației pe termen nelimitat, precum și condițiile de spațiu, personal, dotare tehnică pentru rezolvarea solicitărilor clienților.

Dacă activitățile pe care le are trecute pe autorizație sunt mai multe, pentru fiecare grupă de activități se calculează câte 11.400 lei ce revine în proporție de 15,966% - T.V.A.; 8% - O.N.R.C.; 2% Ministerului Justiției, iar restul C.C.I. Maramureș.

Continuare în pag. a 11-a

OJRC INFORMEAZĂ

SINTEZA STATISTICĂ A ÎNREGISTRĂRIILOR ÎN LUNA IANUARIE 2000 ȘI CUMULAT ÎN PERIOADA 01.01.1991-31.01.2000

În luna ianuarie 2000 s-au efectuat la Oficiul Registrului Comerțului 448 de operațiuni, din care: -183 înmatriculări; -238 înscrieri de mențiuni; -27 radieri, ceea ce înseamnă o creștere de aproximativ 23% față de luna decembrie 1999. Comparativ cu luna ianuarie se observă o creștere de 14,8% la numărul de operațiuni efectuate. Din totalul operațiunilor ponderea revine înscrierilor de mențiuni cu 53%. Din totalul mențiunilor 31% reprezintă înscrieri din oficiu, majoritatea făcându-se pe baza modificărilor permise de la tribunal pentru cazuri de faliment. Numărul înmatriculărilor a crescut cu 25% față de luna precedentă. La înmatriculări de societăți comerciale, ponderea revine

societăților comerciale cu răspundere limitată cu 95,9%, diferența de 4,1% reprezintă societăți comerciale pe acțiuni. Din totalul de înmatriculări un procent de 59,5% reprezintă asociații familiale și autorizații independente. O mare parte din înmatriculări, adică 63,9% s-au efectuat la Baia Mare, 36% în alte localități din județ. În luna ianuarie 2000 s-au efectuat 27 de radieri, din care 20 de societăți comerciale, 6 persoane fizice autorizate și o organizație cooperatistă. Motivul principal este dizolvarea, ca urmare a procedurii de faliment. În intervalul 01.01.1991 - 31.01.2000 s-au efectuat 44.404 operațiuni în registrul comerțului, din care: -22.079

înmatriculări; -21.658 înscrieri de mențiuni; -667 radieri.

În această perioadă ponderea revine înmatriculărilor cu 49,7%, urmată de înscrieri de mențiuni cu 48,7%. Analizând structura înmatriculărilor după forma juridică, 50,8% reprezintă societăți comerciale cu răspundere limitată, 38,6% asociații familiale și autorizații independente, 3,8% societăți în nume colectiv, 2% societăți comerciale pe acțiuni, diferența reprezentând organizații cooperatiste, regii autonome și societăți comerciale în comandită simplă.

În perioada 01.04.1999 - 31.01.2000, de la data intrării în vigoare a legislației privind acordarea de facilități în zonele defavorizate, s-au înregistrat 1.024 de înmatriculări, ceea ce înseamnă o creștere de 5,3% față de aceeași perioadă a anului 1998, când au fost înregistrate 969 înmatriculări în registrul comerțului.

În ceea ce privește

repartizarea pe localități declarate zone defavorizate, situația se prezintă astfel:

-Baia Mare: 827 înmatriculări; -Vișeu de Sus: 69; -Baia Sprie: 44; -Boșca 47; -Cavnic: 12; -Tăuții Măgherauș: 15; -Șișești: 5; -Cicârlău: 1-Băiut; 4.

INVESTIȚIA STRĂINĂ DE CAPITAL

În luna ianuarie 2000 s-au înmatriculat 9 societăți comerciale cu capital străin în registrul comerțului, valoarea investiției fiind de 2.915 USD și 116.000.000 lei. Față de luna decembrie 1999 numărul societăților cu capital străin a scăzut cu 7.

În perioada 01.04.1998 - 31.01.2000 de la data intrării în vigoare a legislației referitoare la zonele defavorizate, s-au înregistrat 126 societăți comerciale cu capital străin, în registrul comerțului volumul investiției fiind 197.634 USD și 597.671.800 lei. Comparativ cu aceeași perioadă a anului

Continuare în pag. a 11-a

Certificatul de înmatriculare

- cheltuieli după obținerea autorizației sau a actului constitutiv autentic

Urmare în pag. a 10-a

Ex: RUSTIC PACK S.R.L.

B. Al doilea exemplu va fi pentru cheltuielile ocazionate de obținerea certificatului de înmatriculare al unei persoane juridice.

Capital social între 2.000.001 - 5.000.000 lei -

Obiect de activitate: 18 grupe de activități (24 clase de activitate)

Taxe ce se percep până la eliberarea certificatului de înmatriculare al unei persoane juridice

Ce reprezintă taxa	C/val taxe -lei-	Unde se achită taxa	Cui revine taxa	Observații
Taxa judiciară autorizare	300.000	La sediul C.C.I. Maramureș	Ministerului Justiției	Pentru judecător delegat
Taxa judiciară eliberare	15.000	La sediul C.C.I. Maramureș	Ministerului Justiției	Pentru judecător delegat
Timbru judiciar autorizare	3.000	La sediul C.C.I. Maramureș	Ministerului Justiției	Pentru judecător delegat
Timbru judiciar eliberare	1.500	La sediul C.C.I. Maramureș	Ministerului Justiției	Pentru judecător delegat
Constituire fond lichidare	297.180	La sediul C.C.I. Maramureș	Tribunalului Județean Maramureș	La dispoziția judecătorului sindic
Taxă înmatriculare Registrul Comerțului	2.971.800	La sediul C.C.I. Maramureș	T.V.A. - 474.478 lei O.N.R.C. - 199.786 lei Min. Justiției - 49.946 lei C.C.I. Maramureș - 2247540 lei	
Taxă publicitate Monitorul Oficial	1.370.000	La sediul C.C.I. Maramureș	R.A. Monitorul Oficial	
Prestări servicii	175.000	La sediul C.C.I. Maramureș	T.V.A. - 27.940 lei C.C.I. Maramureș - 147.060 lei	
Total general	5.133.480	din care:	1.370.000 lei adică 26,7% - R.A. Monitorul Oficial 369.446 lei adică 7,2% pt. Min. Justiției 502.418 lei adică 9,8 % T.V.A. 297.180 adică 5,8% Tribunalului Maramureș 199.786 lei adică 3,9% O.N.R.C. 2.394.600 lei adică 46,6% C.C.I. Maramureș	

De menționat că, în contul sumei ce-i revine, C.C.I. Maramureș asigură pregătirea dosarului pentru autorizare judecător delegat, editare documente (încheierea judecătorului delegat), înregistrarea în registru, expedierea documentelor la O.N.R.C. București, expedierea spre publicare a documentelor (RA Monitorul Oficial), virarea tuturor sumelor încasate către destinatarul final (Ministerul Justiției, Trezorerie, R.A. Monitorul Oficial,

Tribunalul Maramureș), cumpărarea timbrului judiciar, timbrarea cererilor, eliberarea actelor, arhivarea și depozitarea documentelor pe termen nelimitat, cheltuieli PTTR, precum și condițiile de spațiu, personal, dotare tehnică necesare rezolvării solicitărilor clienților.

De asemenea, în ambele cazuri și pentru P.F. și pentru persoane juridice, C.C.I. Maramureș asigură spațiile corespunzătoare necesare preluării, procesării, eliberării și

depozitării documentelor, precum și dotarea tehnică aferentă acestora pentru rezolvarea cu operativitate a tuturor solicitărilor.

Pentru obținerea certificatului de înmatriculare în 8 ore taxele prevăzute mai sus se majorează cu 68.400 lei în cazul A și cu 1.783.000 lei în cazul B.

Pentru informarea dumneavoastră completă vom continua cu articole exemplificatoare, activitățile de înregistrare în Registrul Comerțului.

OJRC ...

Urmare din pag. a 10-a

1998 se observă o creștere de 59,5% fiind înregistrate 51 de societăți comerciale cu capital străin.

În perioada 01.01.1991 - 31.01.2000 s-au înmatriculat 800 societăți cu capital străin în registrul comerțului, valoarea investiției fiind de 28.255.365 USD și 262.549.875.739 lei. Pe primele 3 locuri după volumul investiției se situează Belgia, Australia și Germania, iar în privința numărului de societăți

pe țări: Germania, Ungaria și Italia. În cursul lunii ianuarie a.c. nu s-au înregistrat mențiuni privind suspendarea sau încetarea activității societăților comerciale. Societățile comerciale care nu au efectuat majorarea capitalului social la limita minimă legală sunt în număr de 3.142 din care 3.098 societăți cu răspundere limitată și 44 societăți pe acțiuni. Din totalul de 11.701 societăți comerciale înregistrate, aceasta reprezintă 26,9%.

Societățile în cauză nu îndeplinesc condițiile legale de funcționare, urmând să fie

lichidate potrivit prevederilor legii.

Astfel, eliberarea certificatelor constatatoare pentru participare la licitații sau alte motive, precum și adeverințe pentru obținerea vizei pentru pașapoarte vor fi refuzate pentru societățile comerciale care nu au făcut majorarea capitalului social în termenul legal.

Potrivit Legii nr.31/1990 republicată, la închiderea exercițiului financiar pe anul 1999, operatorii economici au obligația depunerii bilanțului contabil la administrația financiară și

un exemplar vizat la oficiul registrului comerțului. Pentru operativitatea preluării bilanțului agenții economici sunt rugați să verifice concordanța datelor de bilanț cu evidențele registrului comerțului în special cu privire la capitalul social și sediul societății.

Obligația depunerii bilanțului contabil revine societăților comerciale cu răspundere limitată și societăților comerciale pe acțiuni.

Maria KELEMEN,
director OJRC

C.C.I. Maramureș - Busola dumneavoastră în afaceri !

CERERE - OFERTĂ

prin Departamentul relații interne-externe
al C.C.I. Maramureș, tel/fax: 062-225794

(Când solicitați informațiile faceți trimitere la numărul de referință din paranteza cererii/ofertei)

Din județ

❖ Se dorește să importe conserve de carne, pateu legume, în vederea distribuirii pe piața românească. (301)

❖ Se importă hârtie igienică, șervețele, batiste igienice. (301)

❖ Dorește să importe pulbere pentru confecționarea de vânătoare, tuburi pentru cartușe, capse pentru cartușe. (304)

❖ Se solicită investiții în domeniul agricol - fabrică de produse lactate sau de prelucrarea cămii. (306)

❖ Se oferă spre vânzare sau închiriere o suprafață de aproximativ 2 ha, care are următoarele facilități: hala în suprafață de 1056 mp; încălzire cu centrala termică, putere instalată 40 kW; gaz metan 20m cubi/h; canalizare. (127)

❖ Se oferă spre vânzare cherestea sau grinzi rășinoase de diferite dimensiuni. (300)

❖ Execută confecții metalice diferite, diferite

lucrări artizanale din metal, subansamble pentru instalații, etc. (302)

❖ Se oferă paturi de dormitor, garnituri hol, colțare de sufragerie executate din lemn masiv. (307)

❖ Producător de mic mobilier: paturi din lemn demontabile, măsuțe, mobilier de bucătărie, dorește să exporte produsele sale. (317)

❖ Firmă produce diverse tipuri de pâine. (318)

❖ Producător de articole din porțelan, marmură și piatră dorește cooperare în vederea exportului acestor produse. (318)

❖ Producător de produse din ceramică, porțelan, oferă la export produsele sale. (320)

❖ Produse lemn se oferă. (320)

❖ Se oferă produse artizanale din nuiele. (320)

❖ Se oferă cherestea/rășinoase. (321)

❖ Se oferă spre vânzare o suprafață de teren de 3 ha, cu construcții aferente în suprafață de 2000 mp racordate la apă, gaz, curent trifazic, stație Peco proprie; fabrică de ulei în roșu,

moară instalată; 3 fundații. (322)

❖ Se dorește colaborare în domeniul transportului de mărfuri. (323)

❖ Firmă execută mobilier unicat, mobilier grădină, uși și ferestre; decorațiuni interioare: lambriuri, balustrade. (324)

❖ Firmă produce diferite ambalaje din plastic în industria alimentară (pahare caserole, câni); ghivece, flacoane, distanțiere pentru gresie și faianță. Dorește cooperare în vederea fabricării unor noi produse. (325)

❖ Întocmire studii cariere. (326)

❖ Se oferă foraj găuri de sondă. (326)

❖ Se oferă pușcări miniere. (326)

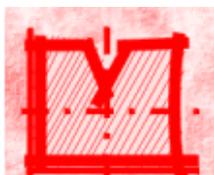
❖ Se oferă pavele 9x9x9 cm, calupi 5x5x5 cm, nisip concasaj, piatră brută și piatră bloc, nisip și balast de râu, pietriș. (326)

❖ Se oferă bușteni și cherestea de fag, stejar, cireș, paltin. (327)

❖ Firmă ce desfășoară activități de proiectare în construcții își oferă serviciile. (328)

❖ Se solicită subcontractare de lucrări în domeniul proiectării și publicității și reprezentare în aceste domenii. (328)

Prezențe la MATECON 2000



În cadrul expoziției Matecon 2000, mai precis a seminarului în domeniul calității, se va afla la Baia Mare, sâmbătă, 11 martie a.c., reprezentantul TÜV Süddeutschland - Biroul Cluj, domnul Ovidiu VAIDA. De-a lungul a 3 ore (între 10⁰⁰-13⁰⁰) va fi prezentată firma TÜV Süddeutschland, precum și serviciile de certificare a calității oferite de ea.

Vă așteptăm la Sala Polivalentă a Camerei de Comerț și Industrie Maramureș, etaj I, cam. 1 !

Facilitarea vizelor în SUA pentru oamenii de afaceri

Romanian - American CAPITAL & TRADE DEVELOPMENT GROUP (RACTDG) organizează simpozionul cu privire la vizele de afaceri pentru SUA:

Titlul simpozionului: „Evitarea întârzierilor și maximizarea șanselor de succes în aducerea cetățenilor români în SUA”. Data: 8 martie 2000, între orele 9⁰⁰ și 16³⁰ Locul: București, Sala INFOTURISM, B-dul Poligrafiei nr. 3, sector I. Scop: simpozionul se adresează firmelor și organizațiilor românești a căror activitate implică trimiterea de oameni de afaceri români în SUA.

Vor avea loc reprezentări și discuții informale conduse d-na **Linda DODD-MAJOR**, Director of Business Liaisons, US Department of Justice, Immigration and Naturalization Service. Manifestarea va fi onorată de prezența Excelenței sale dl. **James ROSAPEPE**, Ambasadorul SUA în România și de dl. **Steve PATTISON**, Consulul General al SUA în România.

Pentru înscriere și informații

suplimentare, s-a creat pentru dumneavoastră o pagină pe Internet la adresa: <http://www.usbiz.ro/visaseminar>. La această adresă veți găsi un formular de înscriere și programul în detaliu al manifestării. Dacă nu există posibilitatea accesului la Internet, invităm persoanele interesate să ne contacteze la telefon: 092-302-709- Nicolae CENAN, pentru a pune la dispoziție prin fax formularul de înscriere.

Nu se percep taxe de participare. Participarea este limitată la un singur reprezentant (cunoscător al limbii engleze - limba de lucru a simpozionului) de firmă/organizație. Datorită restricțiilor de spațiu la locul de desfășurare a manifestării, numărul participanților este limitat la 200 de persoane, admise în ordinea înscrierii NUMAI prin completarea formularului de la adresa de mai sus, urmând ca organizatorii să vă confirme prin E-mail sau fax aprobarea înscrierii.

Detalii suplimentare **Eugen MERCEA** - C.C.I. Maramureș, etaj III, cam. 10, tel: 225012, fax: 225794.

C.C.I. Maramureș admisă în ASOEXPO

Marți, 22 februarie a.c., C.C.I. Maramureș a fost admisă cu unanimitate de voturi în Asociația Organizatorilor de Târguri și Expoziții din România, (ASOEXPO).

Colega noastră, d-na Alina LUCZAI - șef compartiment Târguri și expoziții s-a aflat la Congresul ASOEXPO București și a consemnat: „În cuvântul de deschidere dl. George COJOCARU - președintele CCIRMB a subliniat includerea în activitatea ASOEXPO a caracterului NAȚIONAL al unui târg, propunându-se participarea CCI teritoriale la târgurile organizate de ROMEXPO pentru atragerea de membri. S-a propus organizarea de cursuri (consultări) cu expoziții-pentru ca prezența în cadrul târgului să aibă o eficiență maximă.”

Un prim pas pentru a acredita expoziția „Rivulus Dominarum” - ca expoziție internațională - a fost făcut! Instituția noastră a fost admisă în ASOEXPO.

hermes
CONTACT



COLEGIUL REDACȚIONAL: ing. GHEORGHE MARCAȘ director; ec. MARIA MORCOVESCU membru, ec. FLORENTIN TUȘ membru, Doina MACOVEI redactor.
SEDIUL REDACȚIEI: Centrul de afaceri Maramureș, Bd.Unirii nr. 16, 4800 Baia Mare.
Telefoane: 062-225012, 062-221510; e-mail: cci@ccimm.ro, <http://www.ccimm.ro>.
Tehnoredactare computerizată: Gabriela TRIF, Mircea TRIF;
Tiparul : Editura C.C.I. Maramureș