



Editorial

Restructurarea - privatizarea

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

Restructurarea și privatizarea se află în strânsă legătură una cu alta. Succesiunea lor în timp a constituit întotdeauna un subiect de discuție, atât la noi cât și în alte țări, între specialiștii instituțiilor de stat sau ai patronatelor private: privatizarea înaintea restructurării, sau restructurarea înaintea privatizării? De aceea reluăm și noi în dezbatere această problemă.

La recenta întâlnire a specialiștilor din instituțiile guvernamentale cu managerii societăților comerciale, cu capital mixt - de stat și particular - din Maramureș, am luat cunoștință de noul

Continuare în pag. a 2-a



Timp de aproape patru zile, 20-23 noiembrie, Baia Mare a fost gazdă ospitalieră a unor manifestări deosebite care au atras un mare număr de producători de materiale textile și de pielărie, confecții textile, importatori și furnizori de utilaje specifice, comercianți și oameni de afaceri, specialiști în domeniu.

Întâlnirea acestor factori de seamă, l-a prilejuit Expoziția „Conf Stil '97”, aflată la a IV-a ediție, manifestare promoțională de prestigiu, organizată de C.C.I. Maramureș în scopul promovării produselor maramureșene și i românești, etalării a ceea ce este nou în domeniu și o posibilitate creată



Manifestare promoțională în sprijinul operatorilor economici maramureșeni

comercianților din zonă de a avea „acasă” o largă ofertă de materiale și confecții textile. Mai mult decât atât, fiind cunoscut faptul că sectorul confecțiilor textile este bine reprezentat, în Maramureș, organizatorii au ținut să aibă în expoziție cât mai mulți furnizori de utilaje specifice, materiale și materii prime.

Gazdă bună a expoziției și a altor activități colaterale a fost Sala polivalentă a Hotelului „Mara” și sediul C.C.I. Maramureș. La deschiderea manifestării au fost de față

reprezentanții firmelor prezente în standurile expoziției, oameni de afaceri și comercianți, parlamentari maramureșeni și reprezentanți ai presei - centrale și locale.

În cuvântul de deschidere d-na Maria Morcovescu, vicepreședinte a C.C.I. Maramureș a salutat oaspeții, le-a urat mult succes în afaceri și i-a invitat pe cei prezenți să viziteze standurile expoziției

Continuare în pag. 6-7

Top-ul județean al firmelor - 1996

- ◆Calculatoarele au „cernut” aproape 7000 de firme.
- ◆Selectarea firmelor performante, o analiză din cele mai complexe.
- ◆Festivitatea - moment sărbătoresc, lipsit de ostentație.
- ◆Diplome pentru 341 de firme.
- ◆Se știu distra oamenii de afaceri ?

În zilele de 2-4 decembrie:

Misiune economică maramureșeană în Ucraina

Anunțăm în numărul precedent că, C.C.I. Maramureș organizează, la sfârșitul lunii noiembrie, o misiune economică în Ucraina, la Ivano-Frankivsk. Revenim, și-i anunțăm pe cei ce doresc să facă parte din delegația maramureșeană, făcând precizarea că misiunea economică în Ucraina, va avea loc în zilele de 2-4 decembrie a.c.

Amânarea intervenită se datorează faptului că, în perioada 2-4 decembrie, în capitala Regiunii Ivano-Frankivsk va avea loc un târg internațional, intitulat „Noi și vecinii noștri”, manifestare promoțională profilată pe expunerea de bunuri de larg consum, în general produse industriale cu gabarit redus, electrice și electrocasnice,

la care misiunea economică maramureșeană va fi prezentă cu un stand de prezentare propriu. Prin acesta C.C.I. Maramureș va reprezenta interesele unor firme din județ, în care scop se va face oferta de produse și se vor prezenta oportunitățile de afaceri ale acestora.

Continuare în pag. a 10-a

Vineri, 17 octombrie a.c. a fost ziua în care, Camera de Comerț și Industrie Maramureș, după îndelungi deliberări, la care au luat parte toate instituțiile județene și ... calculatoarele, a organizat festivitatea de premiere a celor mai performante societăți comerciale în 1996 - TOP-ul județean al firmelor.

A fost cu adevărat o sărbătoare dedicată acelor colective de salariați, manageri, patroni și conducători care s-au zbatut, au luptat și au învins pe „frontul” afacerilor, promovând performanțele, ce este mai bun și mai eficient. Sărbătoarea a fost, în primul rând, un moment de omagiere pentru întreprinzători, oameni de

Continuare în pag. 8 - 9

Oaspeți ai Maramureșului

Delegația Regiunii Lazio

Timp de două zile, Maramureșul i-a avut ca oaspeți pe membrii delegației din Regiunea Lazio - Italia, aflați în județ la invitația Prefecturii județului și a Consiliului județean.

Din delegația Regiunii Lazio - Italia au făcut parte d-nii: Francesco Cioffarelli,



ministru cu dezvoltarea economică a Regiunii Lazio; Marzio Febbo, director în Ministerul dezvoltării economice, Fabrizio Tomassini, director TECLA (organizație de colaborare internațională) și Giovanni Mastandrea, președintele Consorțiului de consultanță internațională „Progetto Lazio” Roma.

Oaspeții au fost primiți și au avut convorbiri cu prefectul județului, președintele Consiliului Județean, președintele C.C.I., cu alți reprezentanți ai organelor județene și locale. În cadrul vizitei, oaspeții au participat la o fructuoasă întâlnire cu oameni de afaceri, organizată de C.C.I. Maramureș la sediul său, la o conferință de presă, organizată de Consiliul Județean, au vizitat orașul, instituții și societăți comerciale din reședința de județ.

Continuare în pag. a 12-a

Maramureșul are un nou prefect

În ultima zi a lunii octombrie a.c., la Prefectură a avut loc festivitatea de schimbare a fostului prefect de Maramureș, dl. Vasile Berci, și înscăunarea noului prefect, în persoana d-lui Gheorghe Mihai Bârlea, ambii colegi în același partid din coaliția guvernamentală - P.N.Ț.C.D. La festivitate a fost prezent trimisul guvernului, în persoana d-lui Ion George, din Departamentul Administrației Locale.

S-au rostit cuvântări, fostul prefect, actualul deputat, mulțumind tuturor pentru sprijinul acordat, noul prefect menționând obiectivele pe care le va urmări în fruntea Prefecturii.

C.C.I. Maramureș, urează succes în activitate noului prefect de Maramureș, o colaborare și un parteneriat benefice pentru comunitatea oamenilor de afaceri și pentru dezvoltarea economică a județului.

Urmare din pag. 1

concept privind raportul dintre privatizare și restructurare, așa cum este prevăzut în programul de guvernare al actualului executiv.

Pentru prima dată s-a formulat conceptul: privatizarea înaintea restructurării!

În conceptul guvernelor anterioare, dar mai ales a guvernului Văcăroiu se prevedea ca restructurarea să devanseze privatizarea. Această concepție a fost preluată din programul și gândirea guvernului britanic al d-nei Margaret Thatcher care, prin concepția guvernului său de restructurare a întreprinderilor de stat, înaintea vânzărilor, se urmărea creșterea gradului de atractivitate ale acestora pentru a mobiliza potențialul de cumpărare programat.

Probabil că în acest sens și-a orientat și fostul guvern strategia de devansare a restructurării față de privatizare, prin mărirea atractivității și prețului firmelor privatizabile. În acest scop a luat ființă Agenția Națională de Privatizare, în același timp cu înființarea direcțiilor de restructurare, în fiecare minister economic sau industrial. Crearea acestor centre multiple de decizie și aprobare, interdepartamentale, nu a fost deloc benefică pentru procesul de restructurare al întreprinderilor românești. La timpul cuvenit, din acest loc al editorialului nostru, ne-am spus punctul de vedere critic la adresa acestei activități deosebit de importantă și de costisitoare pentru economia națională românească.

Guvernanții se așteptau la succese deosebite prin aplicarea strategiei de restructurare a întreprinderilor cu capital de stat sau majoritar de stat, în care statul, prin pârghii financiare, dar mai ales prin programarea unor volume mari de capital, dorea să realizeze întreprinderi reformate, elastice și apte pentru economia de piață internă, dar mai ales pentru cea externă, eficiente și cu un management modern. Avantajele pe care contau autorii programelor de restructurare, înainte de privatizare erau: creșterea gradului de atractivitate al societăților propuse spre vânzare pentru potențialii cumpărători autohtoni sau străini, creșterea șansei unor câștiguri mai mari din vânzarea activelor și eliminarea, pentru o perioadă scurtă, a asperităților și convulsiiunilor sociale, cauzate de restructurare, manifestate prin trimiterea unei părți a forței de muncă în șomaj.

În opoziție cu avantajele de mai sus dezavantajele erau mult mai numeroase. Statul rămânea în continuare implicat în procesul restructurării pe care-l executa prin pârghii administrative și financiare, prin comandă centralizată și birocratică. Fondurile alocate pentru restructurare erau folosite pentru acoperirea pierderilor și majorarea salariilor, nejustificate și fără efect economic de perspectivă. Astfel, restructurarea a devenit o frână a

privatizării, tergiversând-o prin reducerea ritmului de vânzare. În plus a apărut pericolul de menținere și conservare a subvențiilor neeconomice care au condus la consolidarea unui management neinteresat pentru o restructurare reală. Aceasta a devenit costisitoare pentru stat, pentru că a grevat o bună parte din bugetul național printr-o eficiență aproape inexistentă. Cel mai grav lucru este că acest concept a condus la conservarea pârgurilor și instrumentelor economiei centralizate și dirigiste, pericol cert al privatizării și al descentralizării economiei naționale.

Privatizarea, conceptual, este considerată a fi calea care a deschis perspectiva către restructurare, care oferă

corespunzătoare cerințelor pieții, este noul proprietar particular al întreprinderii.

Cu toate aceste avantaje ale conceptului „restructurare prin privatizare”, nu se poate renunța în totalitate la conceptul „restructurarea înaintea privatizării”. Astfel, în zone puternic industrializate, cu o concentrație mare de forțe de muncă calificată, unde atractivitatea întreprinderilor față de investitorii particulari nu este mare, iar privatizarea întârzie să apară, sau bate pasul pe loc, se pune problema unei restructurări care să devanseze privatizarea. Considerăm că această restructurare trebuie să o facă numai F.P.S., care este gestionarul național al economiei românești.

Prin restructurarea sectorială sau punctuală trebuie să crească gradul de competitivitate al întreprinderilor, să le facă mai atractive procesului de vânzare. De asemenea, restructurarea trebuie să

cuprindă, pe lângă societățile comerciale și regiile autonome, care prin obiectul de activitate sau de interes economic și strategic, nu se vor privatiza în următorii ani.

Dar și în acest caz, fondurile alocate pentru restructurare trebuie bine dimensionate și folosite pentru restructurare și nu pentru umplerea „găurilor negre”, sau pentru salarii nejustificate și nemotivate, ori pentru a masca proasta conducere managerială.

În concluzie, putem spune că, în general, din punct de vedere economic vânzarea întreprinderilor trebuie să aibă loc înaintea restructurării, chiar dacă prețul de vânzare este mai mic decât cel cerut de stat. Este necesar a se studia fiecare caz în parte, deoarece decizia în problema discutată este influențată, înafara factorilor economici, de o mulțime de alți factori. Ca un posibil compromis poate fi considerată așa numita „ajustare”, fără investiții prea mari, pe un termen scurt, de 1-2 ani, care să conducă la îmbunătățirea situației costurilor și a beneficiilor și să asigure lichiditățile necesare supraviețuirii sau menținerii întreprinderilor până la privatizare. În paralel cu ajustarea, F.P.S.-ul trebuie să contacteze, în mod sistematic, posibili parteneri respectiv cumpărători strategici. Această soluție trebuie hotărâtă de către specialiștii F.P.S.-ului, din centrală și din filialele județene, împreună cu managerul întreprinderii, pentru fiecare caz în parte, stabilind dacă privatizarea și restructurarea au suficiente șanse de reușită și dacă ajutorul financiar alocat poate să conducă la menținerea temporară a întreprinderilor până la vânzarea lor. În cadrul deciziei trebuie avute în vedere, de asemenea, mijloacele de investiții naționale limitate, dar mai ales concurența, din ce în ce mai mare, pe plan mondial dintre întreprinderile în căutare de investitori.

Pentru societățile care nu pot fi restructurate și din această cauză nici privatizate, nu rămâne decât soluția lichidării juridice sau administrative.

Restructurarea - privatizarea

posibilitatea de supraviețuire, dar mai ales de dezvoltare a întreprinderilor, în condițiile economiei de piață concurențiale. În contextul acestui concept al privatizării, restructurarea are o altă desfășurare, la nivel microeconomic. Astfel, restructurarea nu trebuie înțeleasă numai prin anularea datoriilor sau modernizarea tehnică a întreprinderilor, ci este necesar să aibă un concept global, la nivel național, și punctual, la nivelul întreprinderilor, bazată pe analiză și evaluare pe ansamblul său economic, care să determine competitivitatea, să-și demonstreze viabilitatea și independența sa, prin programe de dezvoltare proprii. Conceptul de restructurare cuprinde toate sectoarele activității întreprinderilor, începând cu cel organizatoric - managerial, structural al producției și a personalului, al marketingului și dezvoltării, al eficienței producției și a muncii, a unui cash flow real și capabil să evite blocajul financiar sau falimentul propriu.

Unul din argumentele principale ale privatizării premergătoare restructurării este acela că viitorul investitor particular, proprietarul, va restructura întreprinderea după propriile concepții. Scopul o restructurare orientată spre scopurile viitoarei întreprinderi asigură eficiența din punct de vedere economic și viabilitatea în condițiile economiei de piață concurențiale. Se acordă mai multă încredere capacității organizatorice și funcțional-manageriale a proprietarilor particulari de a realiza restructurarea în condiții de eficiență maximă. Astfel, restructurarea descentralizată se desfășoară prin forțele pieții, făcându-se mai puține greșeli decât în cazul realizării acesteia printr-o autoritate de stat centralizată. Această orientare nouă privind devansarea privatizării a apărut în conceptul german „restructurare prin privatizare”, aplicat în întreprinderile din fosta R.D.G., prin care s-a reliefat că cel mai în măsură să elaboreze și să aplice strategia de restructurare,

Confesiuni manageriale

„Avem atâtea cereri la export, încât nu avem capacități să le onorăm”



Vizitatorul care pătrunde în curtea, halele și atelierul S.C. „Ceramar” S.A. Baia Mare este plăcut impresionat de curățenia, ordinea, halele și atelierul în efervescență hârnice, rafturile pline de produse, cuptoarele de ardere duduind, totul demonstrând dorința de afirmare a acestui colectiv de ceramiști.

Am crezut că această primă imagine este rezultatul faptului că din cei 410 salariați, 80% sunt femei, iar mâinile lor de gospodină, fac minuni. Are și acest lucru importanța lui, dar, mai târziu, când am descoperit lucruri mai puțin vizibile din activitatea firmei, ne-am dat seama că această întreprindere, este rezultatul unui responsabil act de conducere, organizare și strategie managerială, la care salariații au înțeles să răspundă în mod activ. Aceasta este concluzia care a reieșit, după convorbirea cu dl. ing. Florin Marincea, directorul general al societății, model de modestie, bun simț și competență profesională.

–Ce este astăzi S.C. „Ceramar” S.A. ?

–Mai întâi ce a fost: o secție a întreprinderii „Faimar”, concepută din start să producă, cărămizi pentru construcții și unele produse decorative din ceramică. Era „oala neagră” a „Faimar” – ului, deși, încă de pe vremuri, un bun conducător al întreprinderii se gândise să schimbe, într-un fel, profilul secției. Acest lucru s-a petrecut după desprinderea de fabrica-mamă, adică după 1992, când „Ceramar” a devenit o firmă de sine stătătoare, a căreia oamenii aceștia modesti i-au adăugat, prin perseverență, gândire și hârnicie, un atribut nou, acela de fi cunoscut în multe țări, prin calitatea și diversitatea produselor sale. În anii de după 1992, toți ne-am dat seama că nimic nu te poate scoate în evidență și propulsa spre afirmare ca propria-ți activitate. Adică: ești ceea ce faci ! Și noi am pornit hotărâți să facem produse ceramice de calitate, de ținută, trainice și frumoase, cerute de cumpărători. Sigur, am avut și șansa unor cereri externe pe care n-am neglijat-o. Am participat, pentru studiul pieței și confruntarea cu ceea ce se realizează în lume în domeniul nostru, la mai multe și importante târguri și expoziții internaționale. Am fost prezenți la toate edițiile Târgului Internațional de la Frankfurt (la ultima ediție cu un stand propriu) la care au expus marii producători ai lumii în domeniul ceramicii – Spania, Portugalia, China și altele. Prin asemenea prezențe și contacte cu producători și oameni de afaceri străini, prin invitații la firmă, am reușit să ne facem cunoscuți, iar produsele noastre, să fie solicitate. Am realizat, în prima fază, produse de ceramică din masă caolinică albă, iar mai apoi și produse ceramice din masă

roșie, îndeosebi articole decorative, pe lângă marea noastră producție de ceramică albă smălțuită – vase, ghivece, măști animaliere, bibelouri, articole de menaj și multe altele.

Aș mai spune despre „Ceramar” că este o societate în totalitate privatizată, cu 1530 de acționari, peste 40% din acțiuni fiind deținute de salariați, lucru extrem de important pentru viața societății și pentru perspectiva ei, ca și pentru nivelul calității produselor sale.

–Știți că din județ „Ceramar” exportă cel mai mare procent din produsele sale ?

–Știm că exportăm în Germania, Franța, Belgia, Norvegia, Olanda etc. și pe o nouă piață – Croația 98% din produsele firmei față de 25% cât exportam în 1992. Acest lucru a fost posibil efortului general, perseverenței și saltului calitativ asigurat produselor noastre. Eforturile au fost uriașe în toate direcțiile.

Mai întâi, am început re tehnologizarea și lărgirea gamei de produse, printr-o fericită colaborare cu beneficiarii care ne-au venit în întâmpinare, cu modele proprii și cu idei. Re tehnologizarea a început cu utilajele conducătoare, adică cu un cuptor de ardere tip cameră, adus din



Anglia, cu ajutorul căruia am obținut un spor de producție de cca 20% și am redus consumurile energetice cu 30%. Am investit – fără credite specifice – în utilaje mai mici, în scule și dispozitive performante și de asemenea, în tehnică de calcul, capitol la care nu dispuneam de nimic. Tot prin efort propriu am pus în funcțiune o linie tehnologică de fasonare plastică, prin care am redus simțitor volumul manoperei. Foarte mult am investit în oameni, în pregătirea și instruirea lor, pentru a-i ridica la nivelul pretențiilor și – mai ales – pentru a face totul în vederea realizării la timp a comenzilor conform contractelor și specificațiilor, a fiecărei comenzi venită din exterior.

–Cum au acționat oamenii „Ceramar” – ului în scopul eficientizării producției, în contextul fluctuației prețurilor pe piața mondială ?

–Efectuând exporturi exclusiv pe piețele europene, se înțelege că încasăm contravaloarea produselor în mărci germane și monede europene. S-a întâmplat în acest an să crească

mult valoarea dolarului, în raport cu valutele europene, ceea ce ne-a pus într-o situație dificilă, deoarece în țară noi a ch i t a m contravaloarea materiilor prime și energiei, în lei, la cursul dolarului. S c a z â n d

valoarea mărcii și crescând dolarul, automat am înregistrat pierderi, față de situația inițială și prevederi. Pentru a reduce efectul creșterii raportului valutar dolar-marcă, aveam de ales una din două soluții: să ridicăm prețul produselor noastre, sau să acționăm, prim măsuri interne, la o eficientizare mai accentuată a activității. Am ales varianta a doua, după analize atente și având grijă să nu diminuăm câștigurile salariale. Rezultatele ne dovedesc că am procedat bine. Ne-am consultat cu toți factorii și cu specialiști și am trecut la reorganizarea activității, în vederea reducerii costurilor. Am redus cheltuielile cu manopera prin punerea în funcțiune a liniei tehnologice de fasonare care a condus, automat, la o productivitate sporită. Am finalizat o serie de măsuri menite să diminueze consumurile energetice și a unor materiale și materii prime. Prin aceasta am reușit să evităm o situație

amenințătoare pentru situația economică a firmei. Am reușit să o depășim și suntem siguri că ne vom încadra la sfârșit de an în limita indicatorilor programați, adică la obținerea unui profit brut de cca 500 milioane de lei și la atingerea unei cifre de afaceri de peste 7 miliarde de lei.

–Mai pot apărea și alte greutăți imprevizibile ?

–Sigur, că pot și iată una dintre ele. Noi lucrăm cu materii prime din țară în proporție de 70%. Ori, avalanșa de închideri și de sistări parțiale ale unor întreprinderi, ne-ar putea lipsi de unele materii prime indispensabile. Noi am folosit, până acum, în bună parte, masă caolinoasă achiziționată de la S.C. „Cuart” S.A., dar prin măsuri negândite și nefundamentate, s-a dispus închiderea exploatarea de la Stejera și din alte locuri. Dacă și alți furnizori vor proceda la fel ce vom face ? Ce va face economia țării ?

–Cum apreciați perspectiva apropiată, ori mai îndepărtată a „Ceramar” – ului ?

–Eu aș zice că dacă am reușit să



depășim o perioadă foarte grea și să ne punem pe picioare, să avem cereri de produse mai mari decât putem să le onorăm, cred că avem dreptul să fim optimiști, să luptăm și să muncim în scopul consolidării succesorilor de până acum. Avem idei și gânduri de viitor, dar eu mă voi referi la cele pe care ni le-am propus a le îndeplini mai curând. Avem, pentru 1998, un obiectiv mare de achiziționat, montat și pus în funcțiune – un cuptor performant pentru arderea a II-a. Apoi, pe baza cercetării proprii, avem câteva idei care vor conduce la diversificarea produselor, la lărgirea ofertei de produse. Intenționăm ca, în scurt timp, să punem în funcțiune o linie tehnologică nouă pentru a realiza masa ceramică „vitrus” și respectiv obținerea unor produse superioare, plase între cele din ceramică albă și porțelan. Dar acestea nu sunt singurele noastre obiective.

–Vă dorim să le realizați cu succes !

Interviu „Hermes Contact”



-Ce este și cu se ocupă Oficiul ?

-Oficiul Zonal de Autorizare și Control în Turism este o instituție de stat care aparține de Ministerul Turismului, înființată în urma apariției H.G. nr. 58 din martie 1997, când au luat ființă în teritoriul ofiului zonale de autorizare a turismului. Oficiul nostru are o rază de activitate în patru județe – Sălaj, Satu Mare, Bihor și Maramureș. Are sediul în Baia Mare și este operațional din 15 iunie a.c. Celălalt Oficiu Zonal de Promovare a Turismului are sediul în Oradea. Vorbind de sedii, voi preciza că dintr-o inexplicabilă atitudine a Prefecturii, oficiul nostru nu are încă un sediu, așa încât îmi desfășor activitatea cum pot, mai mult pe teren, pe raza județului și în județele vecine.

În etapa actuală de tranziție când și activitatea turistică trece prin mari transformări, oficiului nostru îi revin sarcini și obligații extrem de importante. Sigur, în general se ocupă de coordonarea activității turistice în teritoriu, dar disecate puțin obiectivele ce ne revin, înseamnă câteva sarcini majore și actuale, pentru a face ordine și a asigura condiții acestei activități și dezvoltării turismului în zonă. Acestea sunt: 1.Licențierea agenților de turism; 2.Brevetarea personalului și eliberarea brevetelor; 3.Clasificarea structurilor turistice; 4.Avizarea documentațiilor de urbanism privitoare la zonele și stațiunile turistice și a documentațiilor tehnice privind construcțiile din domeniul turismului; 5.Controlul calității serviciilor din turism; 6.Avizarea altor activități din domeniul turismului.

Evident, amplasarea ofiului nostru în teritoriu (în țară sunt 12 asemenea oficii) este un real câștig în favoarea dezvoltării

turismului, deoarece vine în ajutorul operatorilor economici din domeniu, prin faptul că nu mai trebuie să se deplaseze în capitală, pentru diferite aprobări și avizări, iar prin acțiunile noastre de licențiere, brevetare și control, acordăm ajutor efectiv activității firmelor specializate în ordonarea activității lor, creării condițiilor optime desfășurării acesteia, deoarece este clar că la ora actuală problema esențială constă în ridicarea standardului condițiilor și serviciilor turistice, pentru a atrage turiști spre zonele noastre, atât de mult râvnite de străini și de concetățenii noștri din alte zone ale țării.

-Și cum își duce la îndeplinire O.A.C.T. sarcinile încredințate ?

-Greu, chiar foarte greu. Mai întâi, pentru că ne lipsesc condițiile necesare (spațiul și dotările). Apoi, mulți nu înțeleg că oficiul nostru este creat pentru a spijini coordnarea și dezvoltarea bazei turistice, nu de a face doar inspecții și controale. În acest context suntem conectați la câteva acțiuni prioritare în turism. Prima dintre acestea este verificarea și

acțiune, de multă muncă, atât în asigurarea condițiilor superioare turismului urban, cât și a celui rural.

În această idee, oficiul nostru este ancorat în soluționarea problemelor prioritare fiecărui județ în parte. Am făcut o inventariere a problemelor specifice, în trei județe (Maramureș, Satu Mare și Bihor) stabilind liste de priorități pentru fiecare județ în parte și chiar pe localități și zone turistice. Am verificat, în Maramureș, starea bazelor turistice și este pozitiv faptul că am întâlnit multe cazuri în care factorii de răspundere – conducători și patroni – au dovedit inițiativă, curaj și dorință de afirmare. Este cazul Stațiunii Ocna Șugatag unde, deși sunt multe de făcut pentru reglementarea activității, dl. **Viorel Bobariu**, directorul stațiunii, a propulsat activitatea acesteia la o cotă mult superioară celei de până acum. Situații îmbucurătoare am găsit la agențiile turistice „Vacanța” și „Mara” din Baia Mare. Am verificat și avizat 20 de gospodării rurale pe Valea Izei, cu condiții de a practica activități de turism. La Hotelul „București”, împreună cu cei doi proprietari, s-a stabilit programul de revitalizare a acestui complex. Cât despre Hotel „Iezerul” din Borșa (cu 4 proprietari), datorită unor nereguli (lipsa unor

norme de igienă, echipament și mobilier deteriorate, nivel redus de pregătire al personalului etc.) a fost avertizat cu suspendarea autorizației de funcționare, în cazul în care nu vor fi puse la punct și soluționate neregulile constatate.

Evident, au fost și alte nereguli, fiind obligați să retragem unor operatori economici din domeniul turismului autorizațiile de funcționare. Am mai constatat o încetineală inexplicabilă în depunerea

documentațiilor, la oficiul nostru, pentru brevetarea parsonalului calificat. Același lucru putem spune și în ceea ce privește depunerea actelor pentru obținerea licențelor din domeniul turismului, toate acestea sunt obligatoriu precedate, peste tot, de crearea unor condiții de cazare și a celorlalte servicii pentru primirea turiștilor conform normativelor stabilite prin lege.

A consemnat
Teodor TOHĂȚAN



Ce-i lipsește turismului maramureșean ?

La întrebarea de mai sus, puțin retorică, cei mai mulți ar spune franc: lipsesc oamenii cu bani care dispun de timp pentru a călători și a se distra. Stând de vorbă cu mai mulți străini care ne-au vizitat județul aceștia sunt de altă părere: „Aveți frumuseți inegalabile, dar turiștii vă ocolesc din cauza lipsei condițiilor pentru a se simți bine” ! Și-atunci ce-i lipsește turismului maramureșean ? Clienții sau condițiile pentru a primi oaspeți ?

Pentru a găsi răspunsul autorizat am stat de vorbă cu d-na ing. Livia Sima, șefa Oficiului Zonal de Autorizare și Control în Turism.

autorizarea firmelor de profil, deoarece se practică activități „turistice” neautorizate, mulți operatori economici nevând înscrise în profil decât activități de transport. Ori, a face turism, înseamnă mult, mai mult și cu totul altceva. Apoi, trebuie să verificăm în toate județele nivelul prestațiilor din activitatea turistică, precum: condițiile de cazare (dotare cu mobilier, așternuturi), asigurarea condițiilor de hrană (igiena alimentară, nivelul serviciilor, calitatea și nivelul produselor alimentare).

-Care este starea bazei materiale a turismului în Maramureș ?

-Județul nostru, cu un potențial turistic deosebit, are nevoie (precum am mai spus) de impulsionează ridicării standardului calității serviciilor pentru a se putea impune pe plan național și internațional. Maramureșul trebuie să aibă o componentă economică importantă, din activitatea turistică, iar dacă se va înțelege acest lucru și se va acționa energetic, această zonă poate deveni o a doua Elveție. Pentru aceasta este nevoie de



S.C. „Comat” S.A. Baia Mare, fosta B.J.A.T.M., este în prezent în întregime privatizată, prin metoda MEBO. Dacă înaintea vremelor această, cea mai mare bază tehnico-materială, aproviziona, în special, pe marii consumatori de materiale, de la privatizare S.C. „Comat” S.A., printr-o politică economică și strategie managerială bine ancorată în realitatea tranziției, s-a orientat spre toată masa de consumatori, în mod deosebit spre servirea cu cele necesare a consumatorilor mai mici. De ce face S.C. „Comat” S.A. acest lucru și prin ce mijloace? Iată întrebări la care ne-a răspuns dl. Ioan Buhan, director general al societății.

—Fiind o firmă specializată în probleme de aprovizionare și distribuire de foarte multe materiale și produse finite, ne putem da destul de ușor seama asupra mersului economiei. Și cu regretul, pe care-l simțim, văzând că economia românească este într-o situație dificilă, iar perspectiva nu ne oferă motive optimiste, nouă nu ne este indiferent să constatăm că nu puține unități economice își reduc activitatea, sau își închid porțile. Și-atunci, ne-am fixat mai multe obiective prin care să venim în ajutorul operatorilor economici, în scopul sprijinirii lor la depășirea unor greutăți de aprovizionare și respectiv financiare. Astfel, chiar dacă nu ne putem permite să depășim anumite limite ale stocurilor de materiale, create cu ajutorul creditelor bancare, am întreprins câteva acțiuni prin care sprijinim producătorii prin acordarea în avans și în continuare a o serie de materiale și materii prime, pentru a-i ajuta în menținerea și dezvoltarea producției. De menționat faptul că am putut trece la asemenea acțiuni datorită micșorării ratei dobânzilor bancare, în urma cărui fapt am putut spori stocurile la anumite materiale și asigura un volum mai mare de materiale la clienți.

—Prin ce mijloace concrete acționați în folosul sprijinirii clienților cu materialele și produsele de care au aceștia nevoie?

—Căile și mijloacele sunt mai multe, începând cu acordarea în avans a unor materiale, apoi prin apropierea, ca distanță de aprovizionare, față de clienți, și nu în ultimul rând, prin desfacerea către populație a unor produse și materiale. Voi preciza că

S.C. „Comat” S.A.

Firmă care face pași spre ajutorarea clienților săi

avem, în Baia Mare, două magazine specializate în comercializarea produselor electrocasnice, materiale de construcții, scule și unelte de uz gospodăresc etc., pe care le comercializăm la prețuri similare celor din producție. Mai dispunem de un magazin la Sighetu Marmăției care, deși mai nou înființat, își dovedește utilitatea. Prin aceste magazine am realizat două lucruri bune: am comercializat, în acest an, produse în valoare de peste 2 miliarde de lei, furnizând materiale mult solicitate și la preț mai bun, pentru clienți, iar în al doilea rând, am asigurat pentru activitatea firmei lichidități bănești, prin care am putut efectua achiziționarea unui volum sporit de mărfuri.

Dar cea mai mare realizare și a S.C. „Comat” S.A. Baia Mare este cea de înființare și punere în funcțiune, pe lângă magazinul ce-l aveam, a unei filiale „Comat” la Sighetu Marmăției. Aici am cumpărat două depozite neutilizabile, cu o suprafață de aproape 2000 m.p., pe care le-am reparat, reamenajat, asigurat cu dotările necesare și le-am asigurat cu mărfuri ce erau neîndestulătoare în

posibilitatea importurilor din țara vecină. Că am procedat bine efectuând investițiile necesare pentru cumpărarea și amenajarea depozitelor (ele vor fi conectate la rețeaua căilor ferate) este faptul că, în prima lună după ce au devenit operaționale, am efectuat desfaceri de produse de 400 milioane de lei.

Alte mijloace și măsuri prin care „ajungem” mai repede și cu mai mult folos la clienți sunt cele ce țin de creșterea operativității în finalizarea relațiilor comerciale și îmbunătățirea calității serviciilor oferite, pe lângă alt element esențial pentru cumpărători — nivelul scăzut al prețurilor. Am reușit să găsim căile cele mai scurte în aprovizionarea cu materiale, renunțând la intermediari. Efectuăm în prezent achiziționări numai de la producători, excluzând intermediarii. Am generalizat achitarea imediată a contravalorii materialelor și distribuirea rapidă a acestora, ceea ce ne-a ajutat să practicăm prețuri competitive și să diminuăm volumul mărfurilor vândute și neîncasate. Evident, scăderea puterii de cumpărare și reducerea activităților productive se simt și la noi. Dar, prin

măsurile amintite ne-am asigurat foarte mulți clienți, din rândul celor mici și mijlocii, care încep să aibă pondere. Nu uităm nici o clipă importanța activității manageriale și de marketing. Încercăm să fim cât mai bine informați. Oamenii noștri au câștigat în gândire și operativitate, ca și în responsabilitatea măsurilor întreprinse.

Folosim cu pricepere și eficiență



zonă. Precizez că aproape toate produsele și mărfurile existente în depozitele din Baia Mare, sunt prezente și în depozitele din Sighetu Marmăției, precum: profile laminate metalice (țevi, table, fier și aluminiu) materiale de construcții — vopsele pentru lemn și metal, adezivi — prenadex, aracet, articole din materiale plastice — folie din polietilenă, țevă PVC, jaluzele etc., anvelope auto de toate tipodimensiunile, organe de asamblare pentru construcții, apoi materiale de masă pentru construcții — ciment, ipsos, var, cărămidă, sticlă etc., cabluri și conducte, piese de schimb auto, truse de scule, materiale și echipament de protecție și multe altele.

Am făcut acest lucru în vederea aprovizionării directe a zonei, dar și pentru faptul că, nu exista un depozit mare la Sighetu Marmăției. Ne-am gândit și la perspectivă, adică la obiectivele ce urmează a fi realizate în zonă, cât și la faptul că, fiind un areal de graniță, vom contribui la schimburile comerciale transfrontaliere, între Maramureș și zone din Ucraina. Nu excludem

tehnica de calcul din dotare, studiem și promovăm soluțiile cele mai avantajoase și economice.

—Sunteți informați că în zonă s-a înființat o societate comercială cu profil special. Despre ce este vorba?

—Da! Consultându-ne mai mulți conducători și specialiști din acest domeniu, am ajuns la concluzia că, în zonă, este nevoie de o firmă specializată în tranzacționarea produselor de import-export, facilitând astfel schimburile comerciale internaționale, îndeosebi al celor interzonale. Astfel, nouă societăți similare cu a noastră, respectiv S.C. „Comat” S.A. din județele Bistrița-Năsăud, Maramureș, Satu Mare, Sălaj, Deva, Timiș, Covasna, Dâmbovița și Călărași, am înființat, la Zalău, o societate comercială „Comat-Grup” S.A. cu un capital social de două miliarde de lei, la care fondatorii și acționarii suntem „Comat”-urile din cele nouă județe. Sunt conștienți că prin această societate independentă, vor spori activitățile de import-export în zonă.

—Ne-ați vorbit de unele neîmpliniri ale firmei dvs. Despre ce este vorba?

—Neîmplinirile noastre care ne supără cel mai mult sunt cele legate de faptul că mai există unele situații de a nu putea fi, în toate cazurile, pe placul și alături de acțiunile și nevoile clienților. Pe de altă parte, suntem nemulțumiți că n-am reușit să utilizăm în întregime, din lipsa de clienți, a bazei tehnice de care dispunem, mai ales în utilizarea eficientă a marilor utilaje și estacade construite înainte de 1989. Dar, sperăm să le rezolvăm și pe acestea, să le punem la lucru.

—Vă dorim succes!

Este plăcut, reconfortant și eficient

Am vizitat, zilele trecute noua filială „Comat” din Sighetu Marmăției și, fără nici o exagerare, ne-am impresionat plăcut ceea ce am văzut și ce a realizat micul colectiv de aici: ordine, curățenie, clădiri întreținute, materiale depozitate în ordine și — foarte importantă — solitudinea existentă la cererile clienților, care nu le lipsesc. Este adevărat, noua unitate se bucură de activitatea unui om competent, cu o activitate de 20 de ani în domeniu. Este vorba de dl. Simion Sturzu, care ne-a spus:

—Avem funcționale două depozite specializate, prin care vindem produse mult solicitate, îndeosebi oțel-beton, sârmă din oțel, ciment, plăci de azbociment, țevi, tablă, congelatoare, produse chimice, vopsele și altele. Avem marea satisfacție că foarte mulți clienți vin spre noi, pentru că nivelul prețurilor produselor este cel mai redus și pentru că ne place să-i servim prompt și în condiții bune. Sigur, mai avem multe de pus la punct: ordinea, demolarea unor clădiri inutilizabile, valorificarea unor materiale vechi, asigurarea tuturor dotărilor și condițiilor. Dar, ne bucurăm de sprijinul conducerii S.C. „Comat” S.A. Baia Mare și suntem siguri de reușita acțiunilor noastre.

A consemnat Teodor TOHĂȚAN



„Conf Stil '97”

Opinii și păreri ale expozanților

Fără a avea proporțiile altor manifestări promoționale organizate, în ultima vreme, de către C.C.I. Maramureș, „Conf Stil '97” a avut darul de a focaliza atenția comercianților, oamenilor de afaceri și producătorilor de materiale și confecții textile.

În zilele expoziției, alături de vizitatori, au fost prezenți și ziariștii care s-au folosit de acest prilej pentru a afla, în primul rând, părerile expozanților.

◆ „Am vândut tot”

„Produsele noastre, ne-a spus dna Maria Moldovan, patroană a Firmei „Velvet” S.R.L. Bistrița, s-au bucurat de foarte multă atenție din partea cumpărătorilor și comercianților. Este drept, noi am livrat și până acum o parte din produse magazinelor băimărene, dar nu credeam că cererea poate fi atât de mare. Am vândut toate produsele și am primit comenzi foarte mari, încât trebuie să ne întrebăm serios pentru a le satisface. Este bine, foarte bine !”



◆ „Mostră de creație originală”

Produsele Firmei „Casa Conea” S.R.L. Baia Mare au ceva aparte, o linie originală și o funcționalitate deosebite. D-na Nazarica Kovacs, controloare de calitate, este exigentă și în declarații: „În avalanșa de produse după modele împrumutate, noi prezentăm 30 de modele de scurte, hanorace, treninguri – produse pentru sezonul rece, toate fiind rezultatul creației specialiștilor noștri. Adăugând la aceasta că materialele importate, trainice, frumoase și atractive, nu ne miră faptul că am vândut multe din cele expuse și ni s-au comandat altele.”

◆ „Plecăm încărcate cu comenzi”

Doamnele Camelia Marica și Anamaria Stoica, prezente la standul S.C. „Netex” S.A. Bistrița, ne-au confirmat: „Nu puteam lipsi de la această expoziție pentru că este în profilul nostru și ca atare expunem materiale textile și vată nețesute, absolut necesare în industria confecțiilor textile și a încălțăminte. Sigur, gama produselor noastre este mult mai largă, cum ar fi filtrele industriale, materialele geotextile pentru drumuri, poduri și căi ferate,

mochetă, materiale izolatoare. Am expus și alte produse: saci de dormit și plăpumi confecționate de noi, produse care s-au bucurat de mare trecere. Bine au fost primite și celelalte materiale, bucuria noastră mare fiind aceea că am constatat că producătorii din Maramureș recurg tot mai mult la produsele noastre. Așa că plecăm acasă cu multe cereri de produse și cu comenzi de materiale și confecții.”

◆ „Am cucerit noi clienți”

La standul firmei mixte româno-cehe „Rom-Minerva” avem o plăcută discuție cu dl. ing. Sorin Novac, reprezentantul firmei: „Suntem conștienți că Maramureșul, prin nenumăratele firme cu activități în confecții textile, dar și cu ofertă largă a numeroaselor firme străine de utilaje, poate deveni o piață bună

și pentru produsele noastre performante, realizate în Cehia, Brazilia și Taiwan etc. De aceea am prezentat utilaje specifice – prese de călcat confecții, mașini de cusut industriale, scule ajutoare și, pentru prima dată, diferite foarfeci autoascuțitoare. Prin contactele și cererile realizate sunt sigur că produsele noastre vor utiliza atelierele și halele multor producători maramureșeni și pe care îi vom avea clienți.”

◆ „Prilej de a ne promova produsele”

D-șoara Dana Luchian, reprezentanta Firmei „N.G.M. Leonard” S.R.L. Pașcani, ne-a spus: „Firma noastră era, până acum, complet necunoscută în Baia Mare, iar prezența noastră cu o parte din cele 30 de modele de perdele, este o încercare de a ne face cunoscute produsele. Am avut plăcută surpriză de a fi contactați de către mulți comercianți și cumpărători, încât în aceste zile am vândut toate produsele expuse, iar foarte mulți solicitanți ai



produselor noastre au fost de acord să vină la Pașcani în scopul încheierii contractelor, unele chiar pe termene mai lungi. Sunt încântată de felul cum au fost organizate manifestările din cadrul expoziției, îndeosebi parteneriatul economic și cele trei runde ale paradei modei.”

◆ „Vom deschide un magazin în Baia Mare”

Nu exagerăm, dar trebuie să recunoaștem că standul S.C. „1 Iunie” S.A. Timișoara a avut cel mai mare număr de vizitatori. Firesc să fie așa, deoarece produsele firmei – articole pentru copii, realizate numai din bumbac – sunt de larg interes pentru foarte multe familii. Nici firma nu este indiferentă la piața băimăreană, drept urmare la „Conf Stil '97” au fost prezenți trei din directorii fabricii, în frunte cu directorul general.

Noi l-am abordat pe dl. Dumitru Halas, directorul comercial: „Am expus aproximativ 160 de produse realizate de noi, multe exportate în țările vestice. Ne-a surprins cererea mare a acestor produse pe piața maramureșeană, relevantă și prin vânzările directe și masive efectuate în zilele expoziției. Drept urmare am decis să organizăm un magazin propriu pentru desfacerea produselor noastre la Baia Mare.”

◆ „Am câștigat mai mult curaj”

D-na Mihaela Dragoș, prezintă la standul S.C. „Maratex” S.A. ne-a

destăinuit. „Nu ne-am pregătit în mod special pentru această expoziție, dar am expus produse tradiționale care, în fața cumpărătorilor, și-au confirmat calitățile și atractivitatea. Mă

refer, îndeosebi, la produsele din țesături extralate, la cele din materiale creponate, precum și la cele din tercot. Am vândut așternuturi de pat, fețe de mese, mai ales din cele festive, fețe de pernă, țesături. Faptul că aceste produse sunt solicitate, ne-a întărit convingerea că suntem pe un drum bun, ceea ce ne-a dat mai mult curaj.”



Continuare în pag. a 7-a

Surpriză pentru participanți

În finalul manifestărilor prilejuite de „Conf Stil '97”, oaspeții care au participat la activitățile oferite de către organizatori, au avut surpriza de a vedea în rețeaua „Internet” standurile și produsele expuse. Acest fapt îl datorăm specialiștilor Firmei „Sintec” S.R.L. și C.C.I. Maramureș care au muncit cu sârg și au realizat reușite materiale de prezentare a „Conf Stil '97” și a celor care au expus în standurile acestea.

„Conf Stil '97”

În Sala polivalentă a C.C.I. Maramureș a avut loc, o expunere pe tema: „Probleme vamale specifice firmelor care desfășoară activități în sistem lohn”, susținută de d-na **Cornelia Pașca**, conducător-coordonator al Vămii Baia Mare. Au fost prezenți reprezentanți ai unor firme interesați să cunoască noua legislație, în contextul aplicării noului Cod vamal: SOCOM „Băimăreana, O.C. „Spriana”, O.C. „Moda Lux”, S.C. „Sauro Confectionery” S.R.L., „Lohn” S.R.L., S.C. „Antarom” S.R.L. și alții.

Vorbitorii au subliniat că, în Maramureș, activează peste 40 de firme în sistem lohn care trebuie să se alinieze cerințelor impuse de noul Cod vamal.

Conferința de presă

Conform bunului obicei instaurat de conducerea C.C.I. Maramureș, la sfârșitul unor manifestări promoționale, și de data aceasta reprezentanți ai mass-media, locale, regionale și centrale au fost invitați la o conferință de presă susținută de dl. **Gheorghe Marcaș** și d-na **Maria Morcovescu**, președintele, respectiv vicepreședintele C.C.I. Maramureș.

Au fost prezenți jurnaliști de la publicațiile „Graiul Maramureșului”, B.I. „Hermes-Contact”, „Glasul Maramureșului” și de la Radio „Galaxia”, Radio-TV Cluj și de la postul de televiziune „Canal 7”.

Vorbitorii au detaliat scopul organizării Expoziției „Conf Stil '97”, reușitele manifestării, caracteristicile definitorii ale actualei ediții, despre celelalte manifestări organizate cu acest prilej.

S-a subliniat, de asemenea, trăsătura generală a manifestării expoziției și anume că au fost bine reprezentate producătorii și furnizorii de utilaje în domeniu, ca și faptul că în cele patru zile, s-a vândut aproape tot ceea ce s-a expus.

S-a răspuns apoi unor întrebări – numeroase și la obiect – venite din partea jurnaliștilor.

PARADA MODEI - sarea și piperul expoziției

În cele patru zile cât au durat manifestările din cadrul „Conf Stil '97”, au avut loc trei prezentări de modă, manifestări deosebit de complexe și atractive, gustate îndeosebi de reprezentantele sexului frumos.

În prima seară, în chiar Sala polivalentă a Hotelului „Mara”, au prezentat „parade” ale vestimentației destinate copiilor, firmele „1 Iunie” Timișoara și SOCOM „Băimăreana”.

A fost o seară de neuitat, mai ales pentru cei mici care au prezentat zeci de modele de îmbrăcăminte în premieră absolută.

În seara a doua, holul Hotelului „Mara” a fost neîncăpător, iar produsele de vestimentație pentru femei, prezentate de Firmele „Casa Conea” S.R.L. și d-na **Liliana Moldovan**, au încântat pe cei prezenți și ne-a demonstrat că, în Baia Mare, există creatori de modă care ar putea ieși cu creațiile lor, pe piețele internaționale.

În sfârșit, în ziua a treia s-au prezentat articole vestimentare de ocazie – rochii și costume pentru ținuta de seară și – îmbrăcăminte fastuoasă pentru mirese. Firmele realizatoare a modelelor prezentate - „Berinde-Textil” S.R.L. și „Salon Miss Elli” Baia Mare.

Au fost trei manifestări excepționale – preludiv la un viitor „Festival al modei” ce va avea loc la Baia Mare.



Urmare din pag. a 6-a



„În dublă calitate”

Patronul Firmei „Lohn” S.R.L. Baia Mare, dl. **Arpad Darnai**, ne-a spus: „Firma noastră este, în primul rând, producătoare de confecții textile. Dar, de data aceasta, participăm în calitate de reprezentată a firmei japoneze constructoare de mașini pentru industria confecțiilor „Juko-

R o m a n i a ”. Prezentăm cele mai noi realizări în domeniu: mașini de cusut-industriale și casnice, mașini de încheiat și surfilat, pentru executat cusături ascuse, mașini cu două ace etc. Se înțelege că în dubla calitate, voi dota fabrica mea cu utilaje realizate în Japonia. Și nu sunt singurul producător care a luat această decizie.”

◆ „Expoziție utilă pentru promovarea noastră”

La standul Firmei „D.P.C. Imp. Exp.” S.R.L. Baia Mare – firmă mixtă româno-italiană, stăm de vorbă cu dl. **Gianluca Severi**, partenerul italian al firmei asociate. „Societatea noastră are doar câteva luni de activitate, dar am ținut să prezentăm publicului și oamenilor de afaceri

obiectul activității noastre și produsele pe care le realizăm, atât în atelierele din Baia Mare, cât și în cele din Italia. La prima confruntare am prezentat furnituri – tâlpi din piele, cauciuc și materiale sintetice, adezivi pentru încălțăminte, ață de cusut, căptușeli, materiale de întreținere și auxiliare. Am prezentat și câteva modele de încălțăminte, pentru adulți – femei și bărbați, pe care o oferim spre comercializare.

Mă bucură nespuse de mult colaborarea fructuoasă cu partenerul român, dl. **Vasile Iluț**, precum și faptul că am fost contactați de către mulți vizitatori, îndeosebi comercianți, interesați de produsele noastre și ca atare am lansat câteva afaceri foarte atractive.”

◆ „Putem echipa orice fabrică”

„Firma pe care o reprezentăm - „Indukat Trading & Service” S.R.L. București – ne-a spus: dl. ing. **Leontin Petreus**, prin diversitatea produselor și ineditul lor, sunt în stare să echipeze orice fabrică – mică sau mare. Sunt utilaje realizate de cea mai renumită fabrică germană, respectiv mașini de cusut, pentru toate fazele, prese de călcat de diferite mărimi, generatoare de aburi de mică capacitate, piese de schimb, accesorii etc. Și oferta nu se oprește aici. Mă bucur că am putut participa la „Conf Stil '97”, că am putut prezenta conștientizării mele ultimele realizări în tehnica confecțiilor textile. Plec cu un portofoliu bogat de cereri.”

Ce afaceri v-a prilejuit parteneriatul economic ?

Parteneriatul economic, organizat cu prilejul Expoziției „Conf Stil '97” a reunit, într-unul din saloanele Hotelului „Mara”, oameni de afaceri, producători, comercianți și importatori de utilaje și materiale textile, într-o reușită întâlnire de afaceri, la care au participat reprezentanți, patroni și manageri a peste 20 de firme din toată țara. La sfârșitul tratativelor, i-am abordat pe câțiva din cei prezenți, cărora le-am adresat întrebarea: Ce afaceri v-a prilejuit parteneriatul economic ? Iată răspunsurile:

• Dl. ing. **Stefan Moraru**, reprezentantul Firmei „Gematex Center Prod Impex” București: „Firma noastră reprezintă, în România, interesele a 10 mari producători de utilaje din Germania, Elveția și Franța. N-am expus din utilajele noastre pentru textile, tricotaje și pielărie, deoarece acestea sunt cunoscute, de către clienții noștri din Baia Mare – S.C. „Confstar”, „Moda Grup”, „Berinde-Textil”, „Unirea” și alte firme. Dar am venit la parteneriat să ne întâlnim cu clienți - vechi și noi – și să le prezentăm o serie din cele mai noi utilaje. Parteneriatul a fost excelent

realizat și mi-au depășit așteptările, deoarece am perfectat noi vânzări de utilaje. Mulțumim organizatorilor.”

• Dl. **Liviu Conțiu**, director general al magazinului „Maramureș” Baia Mare: „Am realizat întâlniri de afaceri cu mai multe firme producătoare de confecții din țară. Am discutat cu reprezentanții acestora probleme legate de cerințele pieței, diversificarea produselor, nivelul prețurilor. Am reușit să întocmim, de comun acord, grafice de livrare, fără să trebuiască să ne deplasăm la sediul producătorilor, încât parteneriatul economic s-a dovedit a avea o

Mini-anchetă

importanță practică deosebită.”

• D-na **Veronica Trif**, președinta S.O.C.O.M. „Drum Nou” Baia Mare: „Suntem cu produsele noastre la prima expoziție și vă mărturisesc satisfacția noastră totală pentru inspirația de a participa la expoziție și parteneriatul economic, pentru faptul că am reușit să testăm cererea de ambalaje din carton și să realizăm contacte importante cu noi parteneri și cumpărători de ambalaje.”

• Dl. **Patriciu Ionac**, reprezentantul Firmei „Lohn” S.R.L. Baia Mare: „Firma noastră este și distribuitor de utilaje pentru confecții de proveniență japoneză, iar în această calitate am realizat contacte importante pentru

viitoare vânzări de mașini de cusut. Mai mult, am perfectat un contract concret cu Firma „Conf Stil-Aura” Baia Mare.”

• D-na **Sorina Udroui**, președinta a S.O.C.O.M. „Băimăreana”: „Parteneriatul economic mi-a facilitat realizarea a două obiective: întâlniri, contacte și tratative cu furnizori de utilaje, pentru industria confecțiilor și perfectarea unor livări de materiale textile cu o firmă din Bistrița. Sunt mulțumită de cele realizate.”

• D-na **Aneta Lakner**, patroana Magazinului „Romarta-Venus” Baia Mare: „În timp foarte scurt și fără să mă deplasez la producători, am realizat lucruri foarte importante, contractând, cu două firme: „1 Iunie” Timișoara și „Velvet” Bistrița, 16 articole pentru copii și 150 scurte de sezon. Mulțumesc C.C.I. pentru invitația la parteneriat.”

• D-na **Claudia Apostu**, reprezentanta Firmei „Brother GmbH” București: „Avem în Baia Mare, 16 firme partener de afaceri cărora le-am furnizat utilaje fabricate de producătorul german „Brother”. Am solicitat organizatorilor, ca în cadrul parteneriatului, să ne întâlnim cu acești clienți și cu alți producători dornici să achiziționeze utilaje pentru confecții textile, tricotaje și articole de pielărie. Ne-am realizat obiectivele propuse: am reactualizat afacerile cu vechii clienți și am contactat câțiva noi clienți.”

Top-ul județean al firmelor - 1996

Urmare din pag. 1

afaceri, producători, iar sala polivalentă a Hotelului „Mara” s-a dovedit neîncăpătoare pentru a-i primi cum se cuvine. Au fost prezenți câteva sute din reprezentanții firmelor premiate.

Au onorat festivitatea prefectul județului, dl. **Vasile Berci** (actualmente senator), alți parlamentari maramureșeni. A fost invitat de onoare al C.C.I. Maramureș, dl. **A.P. Mahnovet**, însărcinatul cu afaceri ad-interim al Ambasadei Republicii Belarus la București.

Festivitatea premierii a fost deschisă de dl. **Gheorghe Marcaș**, președintele C.C.I. Maramureș care i-a salutat călduros pe cei prezenți. După prezentarea algoritmului care a condus la clasificarea premianților s-a trecut la înmânarea diplomelor câștigătorilor primelor 10 locuri în TOP-ul pe 1996.

La sfârșitul festivității dl. Vasile Berci i-a felicitat pe premianți și le-a urat noi succese în activitate și în dezvoltarea economiei județului.

În aceeași seară, în saloanele Restaurantului „Mara” a avut loc, în premieră absolută, „Balul premianților”.

Metodologia camerală

Din cele 341 de firme maramureșene cuprinse în TOP-ul întocmit de C.C.I. a județului, multe vor fi prezente și în TOP-ul Național al Firmelor pe 1996, ceea ce, evident, nu poate decât să ne bucure.

Stabilirea celor mai performante firme pentru a intra în TOP-ul anului 1996 a constituit o lucrare de o deosebită complexitate, la care organizatoarea lui – C.C.I. Maramureș, a apelat nu numai la specialiștii ei, ci și la ajutorul unor instituții județene pentru a cuprinde în acțiunea de selectare numai firme ale căror activități au corespuns. Aceasta cu atât mai mult cu cât TOP-ul întocmit de către Camera de Comerț și Industrie este cel mai complet din TOP-urile aflate pe piață. La întocmirea lui s-a ținut cont de cifra de afaceri a firmelor, profitul brut, numărul de angajați – salariați și colaboratori externi – de rata profitului, de efortul propriu de dezvoltare, de nivelul productivității muncii, ținându-se totodată cont și de condițiile de îndeplinire a obligațiilor firmelor față de bugetul statului și de cel al asigurărilor sociale. Să mai notăm că pentru a fi cuprinse în TOP-ul anului trecut, au fost luate în calcul aproape 7000 de societăți comerciale, dintre care au fost selectate 830, iar în final au intrat în calcul, pentru primele zece locuri, pe cele 11 domenii de activitate, un număr de 341 care au fost declarate laureatele anului 1996 și distinse cu „Diplomele de onoare” ale C.C.I. Maramureș.

Mai mult. Au fost întocmite încă două TOP-uri, după criterii deosebite: al celor mai buni exportatori și cel al firmelor cu cel mai mare punctaj pe grupe de domenii ale activităților.

Iată, deci, cât de grea a fost pentru o firmă trecerea prin mulțimea condițiilor impuse de criterii pentru a fi declarată demnă de a intra în TOP-ul celor mai performante firme. Ne bucură că Maramureșul are 341 asemenea firme și dorim ca



numărul acestora să sporească în 1997.

Iată primele 3 firme ale TOP-ului maramureșean din anul 1996.

A. Industria extractivă și prelucrătoare.

◆ Microîntreprinderi

1. Firma „Bogdi” S.R.L. – Baia Mare; 2. „Fornord” S.R.L.; 3. „I.T.A. Production” S.R.L. Sighetu Marmatei și „A & MT” S.R.L;

◆ Întreprinderi mici

1. „Plastunion” S.R.L. – Baia Mare; 2. „Etitub” S.R.L. – Baia Mare; 3. „Binnova” S.A. – Baia Mare; „A.C. Helcor” S.R.L. – Baia Mare și „Instalprod” S.R.L. – Baia Mare;

◆ Întreprinderi mijlocii

1. „Izoterom” S.R.L. – Baia Mare; 2. „Mek Matei” S.C.S. – Baia Mare și „Com Vasilica-V” S.R.L. – Vișeu de Sus; 3. „C.M.C.” S.R.L. – Cârbunar;

◆ Întreprinderi mari

1. „Sigstrat” S.A. – Sighetu Marmatei; 2. „U.U.M.R.” S.A. – Baia Mare și „Vitron” S.R.L. – Baia Mare; 3. „Mecanica” S.A. – Sighetu Marmatei;

◆ Întreprinderi foarte mari

1. „Foremar” S.A. – Baia Mare; 2. „Faimar” S.A. – Baia Mare;

B. Construcția de mașini, utilaje și echipamente, producția de mobilă

◆ Microîntreprinderi

1. „Maroco” S.R.L. – Mara; 2. „Polypast-Nemeș” S.N.C. – Baia Mare și „Carrol” S.R.L. – Baia Mare; 3. „Mobilux” S.R.L. – Borșa;

◆ Întreprinderi mici

1. „Ardeleana-Tisa” S.R.L. – Tisa; 2. „Automatic Grup” S.A. – Baia Mare și „Kenzia Prod” S.R.L. – Baia Mare; 3. „Novita” S.R.L. – Baia Mare, „Carlos” S.R.L. – Vișeu de Sus și „Manrad” S.R.L. – Baia Mare;

◆ Întreprinderi mijlocii

1. „Gatter-2000” S.R.L. – Sighetu Marmatei;

◆ Întreprinderi mari

1. „Plimob” S.A. – Sighetu Marmatei; 2. „Mobam” S.A. – Baia Mare; 3. „Angred” S.A. – Baia Mare;

◆ Întreprinderi foarte mari

1. „A.P.S.A.” S.A. – Baia Mare și „Sigmob” S.A. – Sighetu Marmatei;

C. Industria ușoară

◆ Microîntreprinderi

1. „Coter-România” – Baia Mare; 2. „Teodota” S.R.L. – Baia Mare, „Reand” S.R.L. – Seini și „Ancamar” S.R.L. – Sighetu Marmatei; 3. „Euro Nemeș Impex” S.R.L. – Sighetu Marmatei și „Pielolux Prod Com” S.R.L. – Baia Mare;

◆ Întreprinderi mici

1. „Contexpop” S.N.C. – Baia Mare; 2. „Muvico Incom” S.R.L. – Seini, „Bogdan Vodă” S.R.L. Sighetu Marmatei și „Gitamic Procom” S.R.L. Seini; 3. „Madra” S.R.L. – Câmpulung la Tisa și „Winner” S.R.L. – Baia Mare;

◆ Întreprinderi mijlocii

1. „Antarom” S.A. – Baia Mare și „Petra” S.R.L. – Baia Mare; 2. „M & V-L-Ilufiut” S.N.C. – Baia Mare și „Irinconfex” S.R.L. – Baia Mare; 3. „Chloe Tex” S.R.L. – Baia Mare, „Pärplast” S.A. – Sighetu Marmatei și „Lenjerie-Tricotaje-Modalis” S.R.L. – Baia Mare;

◆ Întreprinderi mari

1. „Berinde Textil” S.R.L. – Baia Mare;

◆ Întreprinderi foarte mari

1. „Confstar” S.A. – Baia Mare;

D. Industria alimentară

◆ Microîntreprinderi

1. „Prod Com Andante” S.R.L. – Baia Mare; 2. „Ineramerican Trading” S.R.L. – Baia Mare; 3. „Agro-Crillum” S.R.L. – Sighetu Marmatei;

◆ Întreprinderi mici

1. „Siromex” S.R.L. – Baia Mare și „Siromex Drinks” S.R.L. – Baia Mare; 2. „M & S Drink” S.R.L. – Seini și „Company Casa Rusu” S.R.L. – Baia Mare; 3. „Cetina” S.R.L. – Baia Mare și „Ferma zootehnică” S.R.L. – Baia Mare;

◆ Întreprinderi mijlocii

1. „Proberco” S.A. – Baia Mare; 2. „Salamandra” S.R.L. – Baia Mare; 3. „Crivățul-Dunca” S.N.C. și „Inter Korex & Co” S.R.L.;

◆ Întreprinderi mari

1. „Maralact” S.A. – Baia Mare; 2. „Morărit Panificație” S.A. – Baia Mare;

E. Agricultură

◆ Microîntreprinderi

1. „Masco” S.R.L. – Săbișă, „Gorjanul Prod” S.R.L. – Suciu de Sus și „Rovimi” S.R.L. – Seini; 2. „A.M.C.-Pintea” S.R.L. Săbișă și „Eden” S.R.L. Mireșu Mare; 3. „Famides” S.R.L. – Tg. Lăpuș;

◆ Întreprinderi mici

1. „Sim Green Agro” S.R.L. – Seini; 2. „Ra Bo Nic Prod” S.R.L. – Suciu de Sus și „Mecanochim-Agro” S.R.L. – Lăpușel; 3. „JKA Prod Com” S.R.L. Groșii Tibleșului și „Agroelit” SA Baia Mare;

◆ Întreprinderi mijlocii

1. „Avicola-Ouă Consum” S.A. – Baia Mare; 2. „Semtest” S.A. – Baia Mare; 3. „Avistar” S.A. – Baia Mare;



F. Construcții

◆ Microîntreprinderi

1. „Isedo Prod” S.R.L. – Baia Mare și „Compania Sylvania” S.R.L. – Baia Mare; 2. „Vento Trading” S.R.L. – Baia Mare; 3. „Dommo Const” S.R.L. – Baia Mare, „Nagelin” S.R.L. – Baia Mare și „Arhius” S.R.L. – Baia Mare;

◆ Întreprinderi mici

1. „Mimo” S.R.L. – Sighetu Marmatei; 2. „Conrom” S.A. – Baia Mare, „Amica” S.R.L. – Baia Mare și „Nevada” S.R.L. – Baia Mare; 3. „Benefic” S.A. – Baia Mare;

◆ Întreprinderi mijlocii

1. „Intracom” S.R.L. – Baia Mare; 2. „Întreprinderea Montaj-Instalații” S.R.L. – Baia Mare; 3. „G.S.C.” S.R.L. Baia Mare, „Complet Instalații-M Proiect” S.R.L. – Baia Mare și „Trust Măgura M & M” S.A. – Baia Mare;

◆ Întreprinderi mari

1. „A.M.I.” S.A. – Baia Mare; 2. „Inmar” S.A. – Baia Mare;

G. Comerț intern

◆ Microîntreprinderi

1. „Telemach Team” S.R.L. – Baia Mare; 2. „Aika M.B.M.” S.R.L. – Baia Mare; 3. „T & F Rocan” S.R.L. – Baia Mare, „Palarflesch” S.R.L. – Baia Mare și „ZUP-Demi-Com” S.R.L. – Baia Mare;

◆ Întreprinderi mici

1. „Intervalco” S.A. – Baia Mare și „Nordia Trade



Continuare în pag. a 9-a

Top-ul județean al firmelor - 1996

Urmare din pag. a 8-a

Group" S.A. - Baia Mare; 2., Gibalco" S.R.L. - Baia Mare și „Serad" S.R.L. - Baia Mare; 3., „Handels" S.A. - Baia Mare, „Solaris" S.A. - Baia Mare și „L. & M. Company" S.R.L. - Baia Mare;

◆ Întreprinderi mijlocii

1., „Compania de Distribuție Național" S.A. - Baia Mare; 2., „PECO-Maramureș" S.A. - Baia Mare; 3., „R.H. Valto" S.A. - Baia Mare;

H.Comert exterior

◆ Microîntreprinderi

1., „Cressent Imp.-Exp" S.R.L. - Baia Mare; 2., „Transcomex" S.R.L. - Baia Mare; 3., „Prior Com" S.R.L. - Sighetu Marmației;

◆ Întreprinderi mici

1., „Selvica" S.R.L. - Baia Mare;

I.Transporturi

◆ Microîntreprinderi

1., „Senti Prod-Com" S.R.L. - Baia Mare; 2., „Orzan Spedt" S.R.L. - Baia Mare și „Puterea Nordului" S.R.L. - Baia Mare; 3., „L.S.M Trans" S.R.L. - Baia Mare, „Kenwroth Transport" S.R.L. - Baia Mare, „Super Truck" S.R.L. - Baia Mare;

◆ Întreprinderi mici

1., „Rhino Trans" S.R.L. - Seini; 2., „Truck Speed" S.R.L. - Baia Mare; 3., „Tina" S.R.L. - Baia Mare;

◆ Întreprinderi mijlocii

1., „Trammar" S.A. - Baia Mare; 2., „Lăpușul" S.A. - Tg. Lăpuș; 3., „Azur" S.A. - Baia Mare;

J.Servicii profesionale

◆ Microîntreprinderi

1., „Gențiana" S.R.L. - Baia Mare; 2., „Dulfu" S.R.L. - Baia Mare și „Kirlan Prod Com" S.R.L. - Baia Mare; 3., „Rinela" S.R.L. - Baia Mare, „Ar-Thema



Internațional" S.R.L. - Baia Mare și „Provia" S.R.L. - Baia Mare;

◆ Întreprinderi mici

1., „Sintec" S.R.L. - Baia Mare; 2., „Multinet" S.R.L. - Baia Mare, „Pin Plus Pin" S.R.L. - Baia Mare; 3., „Radiotel Maramureș" S.A. - Baia Mare, „Tip Proema" S.R.L. - Baia Mare și „Canal 7" S.R.L. - Baia Mare;

◆ Întreprinderi mijlocii

1., „C.R.D." S.R.L. - Baia Mare; 2., „Martin Rom" S.R.L. - Baia Mare; 3., „Tipomar" S.A. - Baia Mare;

◆ Întreprinderi mari

1., „I.C.P.M." S.A. - Baia Mare; 2., „Drusal" S.A. - Baia Mare;

◆ TOP-ul firmelor după producția de export

1., „Faimar" S.A. - Baia Mare; 2., „Confstar" S.A. - Baia Mare; 3., „Foremar" S.A. - Baia Mare;

◆ TOP-ul firmelor pe domenii de activitate

◆ Industria extractivă și prelucrătoare:
1., „Izoterom" S.R.L. Baia Mare;

◆ Construcția de mașini: 1., „A.P.S.A." S.A. Baia

Mare;

◆ Industria ușoară: 1., „Confstar" S.A. Baia Mare;

◆ Industria alimentară: 1., „Proberco" S.A. Baia Mare;

◆ Agricultura: 1., „Avicola Ouă Consum" S.A. Baia Mare;

◆ Construcții: 1., „A.M.I." S.A. Baia Mare;

◆ Comert intern: 1., „Compania de Distribuție Național" S.A. Baia Mare;

◆ Transporturi: 1., „Trammar" S.A. Baia Mare;

◆ Servicii profesionale: 1., „C.R.D." S.R.L. Baia Mare;

◆ Comert exterior: 1., „Cressent Import-Export" S.R.L. Baia Mare;

S.C. „A.P.S.A." S.A. Baia Mare

Distinsă cu „Placheta Jubiliară" a Bursei de Valori București

La sediul din București a Bursei de Valori a avut loc, în 21 noiembrie, a.c., festivitatea de sărbătorire a împlinirii a 115 ani de la înființarea acestei instituții și a doi ani de la reluarea activității ei. A participat președintele României, dl. Emil Constantinescu, alți înalți demnitari, staff-ul bursei, senatori, deputați, oameni de afaceri.

La această festivitate a fost invitat, din Maramureș, dl. ing. Gheorghe Marcaș, director general al S.C. „A.P.S.A." S.A. Baia Mare, una dintre cele șase societăți și singura din Maramureș, înscrise la Bursa de

Valori București.

Cu acest prilej S.C. „A.P.S.A." S.A. Baia Mare a fost distinsă cu „Placheta Jubiliară" a Bursei de Valori București.



Manifestări promoționale

Externe

◆ „EUROPE-ISRAEL '98". C.C.I. România-Israel, cu sediul în București anunță pe cei interesați că, în perioada 25-28 aprilie 1998, va avea loc la Tel Aviv, Expoziția internațională „Europe-Israel '98" - organizată cu prilejul celei de-a 50-a aniversări a Israelului.

Această manifestare este destinată, în mod deosebit, țărilor europene. Douăsprezece țări printre care (Germania, Italia, Spania, Finlanda, Slovacia, Ungaria) și-au anunțat deja participarea. Expoziția va fi axată pe domeniile: sisteme informaționale, telecomunicații, automatizări, chimie, industrie alimentară, mobilă, produse de uz casnic, autovehicule, sisteme și tehnologii multimedia etc.

La expoziție va participa și România, prilej cu care C.C.I.R.M.B. și C.C.I. România-Israel vor organiza „Ziele României" la Tel Aviv, având drept scop prezentări și vânzări de produse românești. Vor mai fi organizate întâlniri între oameni de afaceri români și israelieni.

Cei ce doresc să participe la această manifestare promoțională, sunt invitați să-și anunțe intenția la C.C.I. Maramureș, Departamentul relații interne-externe, telefon 062-437157.

◆ Vă informăm că I.B.D. - Serviciul german de consultanță pentru economie în România, lansează un program al Ministerului German pentru Cooperare Economică, destinat întreprinderilor mici și mijlocii, cu activități productive, pentru promovarea exporturilor acestora în Germania. Ca un prim obiectiv al acestui program este întocmirea unui catalog special cuprinzând întreprinderile exportatoare de textile și îmbrăcăminte și potențialul lor, care urmează a fi editat la începutul anului 1998. Operatorii economici cu profil de activitate în domeniu, din Maramureș, care doresc să fie cuprinși și prezentați în acest catalog (totul se face gratuit) sunt invitați să expedieze date despre firmele lor, prin formularul programului I.B.D. aflat la Departamentul relații interne-externe al C.C.I. Maramureș, la adresa: „I.B.D.", Bd. Expoziției nr. 4, etaj 4, Sector 1 București, sau prin fax la nr. 01-2233271.

◆ Misiune economică la Tel Aviv. Camera de

Comert și Industrie România-Israel anunță că în perioada 9-12 februarie 1998, se organizează o misiune economică românească la Tel Aviv, cu prilejul celei de X-a ediții a manifestării promoționale „Săptămâna alimentației în Israel". La această expoziție participă cele mai importante firme israeliene specializate în realizarea și exportul de produse alimentare și utilaje în domeniu, precum și tehnologii moderne de post-recoltare, preluare și ambalare a produselor.

Pentru cei care vor lua parte la misiunea economică românească se vor stabili întâlniri cu oameni de afaceri israelieni din domeniu. Cei interesați sunt rugați să-și anunțe participarea până la 1 decembrie a.c.

Interne

◆ Fundația „Centrul de prevenire a poluării" din București anunță pe cei interesați că, în perioada 15-16 decembrie a.c., organizează un seminar cu tema: „Conservarea energiei în întreprinderi industriale". Vor fi abordate teme legate de gestionarea energiei în unități productive, răspunderile managerilor în gospodărirea energiei, informații și sisteme de verificare, programul de conservare a energiei, elaborat de World Environment Center.

Taxa de participare, în care este inclusă și contravaloarea versiunii în limba română a „Manualului de Conservare a Energiei", este de 200.000 de lei.

◆ C.C.I.A. Bacău organizează în perioada 29 ianuarie-2 februarie 1998, ediția a III-a a „Expoconstruct '98", manifestare promoțională cu participare internațională la care se vor reuni producători, importatori, comercianți și oameni de afaceri dornici de a-și prezenta ofertele. Este vorba de construcții - civile, industriale, agricole și edilitare - finisaje, reparații, amenajări interioare, confecții metalice, tâmplărie din lemn și aluminiu, materiale de construcții, canalizări și instalații, utilaje și dispozitive, instalații și sisteme de termoficare, sisteme de proiectare. Taxe: 40 USD/m.p. de stand, înscriere în catalog, întâlniri de afaceri, acțiuni conexe - 55 USD.

CERERE - OFERTĂ

prin Departamentul relații interne-externe
al C.C.I. Maramureș, tel/fax: 062-437157

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

• Oportunități din Maramureș

♦ Firmă privată din Crăciunești oferă spațiu de firmă și de producție (hală gateră 3000 m.p., ateliere 120 m.p.), precum și 1,5 ha teren. (020)

♦ Firmă băimăreană specializată în construcții speciale din lemn și construcții curente oferă servicii de specialitate și execută lucrări de zidărie și șarpante și restaurări de monumente istorice. Mai oferă ciment adeziv pentru gresie și faianță (40.000 de lei/sac de 25 kg). Solicită var-pastă pentru construcții și câlți din căneapă pentru tencuieli de epocă. (0651)

♦ Societate pe acțiuni din Sighetu Marmației este interesată în găsirea unui furnizor de păcură, cu achitarea contravalorii în schimb cu mobilă de stejar: canapele, placaj, PAL, furnire etc. Firma mai este interesată de colaborarea în domeniul confecțiilor metalice. (0716)

♦ Din Baia Mare se oferă, în (str. Păltinișului), clădire în roșu (parter) cu 700 m.p. teren, instalații complete de apă, canal și energie electrică trifazată, destinată activităților de TIR SERVICE. Mai oferă o investiție începută în 1994 – teren 2884 m.p., fundație clădire, iluminare

exterioară. (0845)

♦ Tot din Baia Mare ofertă – de 5000 m.p. de teren pentru construcții productive, 50-100 m distanță față de calea ferată și ieșire la stradă. (0846)

♦ Firmă privată din Baia Mare își oferă serviciile în prelucrări de piei brute și blănuri. Se caută parteneri pentru confecții textile și încălțăminte din piele, în sistem lohn. (0847)

♦ S.R.L. băimăreană oferă încălțăminte din piele, producție proprie. (0854)

♦ Firmă cooperatistă din Baia Mare execută cutii din carton - pliate și ștanțate -, cutii din carton ondulat duplex, cu fețe tipărite, în una-două culori. Firma este interesată să cumpere mașini pentru confecționarea pungilor din plastic. (0855)

♦ Firmă băimăreană privată, nou constituită, oferă sucuri carbogazoase pe bază de concentrate naturale, realizate de renumita Firmă germană, „Sinalco”. Oferta se referă la sucuri de portocale, lămâie, mere, cola și două băuturi speciale: „Sinalco-Cili” și „Sinalco-Poxwer” (energizantă). (0871)

și echipamente pentru prelucrarea solului, piese de schimb pentru mori, tractoare și mașini agricole etc. Asigură proiecte și servicii în domeniu. Garanție 18 luni. (0856)

♦ Ofertă din Călărași a unei firme private: servețele din hârtie gofrată (300x300 milimetri pătrați) ambalate în diferite variante. (0857)

♦ Firmă din Răsnov specializată în producerea de scule (mostre pot fi văzute zilnic la C.C.I. Maramureș) oferă în plus servicii în domeniul strunjirii, frezării și rectificării, la produse cilindrice, conice sau alte profile, danturări cilindrice – drepte și înclinate – tratamente termice. (0858)

♦ Firmă de import-export din Capitală deține în stoc și oferă produse alimentare – legume și fructe proaspete – importate din Grecia și Italia, precum și suc de roșii concentrat, la cutii de 0,5 kg, preț 4700 și 5200 lei; roșii întregi decojite, în cutii de 400 și 800 gr; suc natural de roșii, cutii de 400 gr. (preț 4500 de lei cutia); ulei de floarea-soarelui, preț en-gros – 10.500 lei și 10.800 de lei/l la cantități mai mici; ulei de soia dublu rafinat, la 9500 de lei/l. Este inclus și T.V.A. (0859)

♦ Din Câmpia Turzii se oferă: cărămizi și blocuri ceramice de toate dimensiunile; țigle și coame din argilă arsă; blocuri de beton din agregate ușoare. (0860)

♦ Firmă din Cluj-Napoca execută și oferă: firme luminoase, reclame, geamuri, faruri, lămpi de semnalizare din material plastic, pentru orice tip de autoturism. (0861)

♦ Din Spania se caută fabricanți de sticlă, cristal și porțelan. (0460). Tot din Spania se caută colaboratori în domeniul textilelor și filaturilor. (0461). Se caută colaborare cu fabricanți de produse chimice. (0467). De asemenea, se dorește colaborarea cu fabricanți de recipienti din metal și dopuri din metal. (0471). Firmă spaniolă dorește să cumpere parchet de stejar. (0463). Se caută furnizori de lemn de fag (0472), iar altă firmă spaniolă vrea să cumpere, din România, ulei de floarea-soarelui (0740), ca și motoare electrice. (0469)

♦ Ofertă din Italia: mașini și echipamente la second hand; mici camere frigorifice; pompe de apă și transformatoare electrice. (0323)

♦ Din Ungaria se oferă: uzine de prelucrat lapte; minifabrici de bere, aparatură de muls, instalații frigorifice. (0454)

♦ Ofertă din Regiunea Ivano-Frankivsk (Ucraina): ulei de brad alb; miere de albine din flori de

tei; pește „Keta” – somon din Siberia, cherestea de brad și de stejar, mangal. (0465)

♦ Alte oferte-cereri din Spania. Firmă privată caută partener din sectorul lemnului, pentru formarea de joint-venture (0457). Altă firmă caută producători de covoare manuale (058). Producător și comerciant de articole decorative, caută firmă producătoare de obiecte decorative din lemn și argint (0459). Tot o firmă spaniolă este interesată de contacte cu producători de mobilă și scaune (0462).

♦ Din Ungaria se oferă camioane și trilere la second hand, orice marcă. (0464)

♦ Firmă din Marea Britanie este interesată să cumpere deșeurile de cupru și aluminiu. (0467)

♦ Din Bulgaria se oferă folie de polietilenă și alte articole pentru agricultură. (0473)

♦ Alte oferte-cereri din Spania. O firmă este interesată să cumpere oxid de fier (0476), alta oferă mobilier stomatologic și cosmetic (0478), iar alta solicită relații cu exportatori de miei și porci. (0479)

• Din străinătate se solicită/se oferă

• Cereri-oferte din alte județe

♦ Firmă privată din București oferă echipamente industriale pentru stații de pompare și stații de epurare a apelor uzate. Oferă servicii – studii de piață și de marketing pentru echipamentele oferte. (0850)

♦ Societate comercială din Ploiești oferă o serie de produse ale firmei grecești „Elriko”: aracet construcții, aracet mobilă, aracet cristalizat, vopsele pe bază de plastic și var, vopsele lavabile relief, grunduri pentru metal și lemn, penadez, trafaleturi din blană și burete, pensule, vopsele pentru marcarea drumurilor. (0848)

♦ Firmă din Bacău oferă produse din oțel inoxidabil: table, bare, țevi, consumabile pentru sudură, profile, fittinguri, bumuri de larg consum din inox, produse industriale – indigene și din import. (0849)

♦ Interesantă ofertă a unei firme mixte din Arad: miniexcavatoare, compresori, scule pentru aparate de găurit prin percuție, mixtură asfaltică stocabilă la rece, alte materiale de construcții. (0851)

♦ Firmă bucureșteană privată caută, în județe, distribuitori pentru detergenți și multe alte produse. (0853)

♦ Din Iași, societate pe acțiuni oferă: mori de grâu și porumb, mori cu ciocane, instalații de mică și mare capacitate pentru obținerea uleiului vegetal, mașini

Misiune economică în Ucraina

Urmare din pag. 1

Evident, misiunea economică maramureșeană are și alte obiective. C.C.I. a Regiunii Ivano-Frankivsk a invitat conducerea C.C.I. Maramureș și pe cât mai mulți oameni de afaceri din județ, spre a dezbate problematica dezvoltării relațiilor economice și comerciale între cele două regiuni din România și Ucraina. Un alt obiectiv important al misiunii economice este cel al întâlnirilor și contactelor între oamenii de afaceri maramureșeni și ucraineni, analizarea oportunităților de afaceri, a cererii și ofertei și încheierea unor potențiale afaceri, în interesul ambelor părți.

C.C.I. Maramureș, fidelă ideii de realizare a unor legături interregionale, din zone transfrontaliere, va milita pentru dezvoltarea relațiilor economice și comerciale între județul Maramureș și Regiunea Ivano-Frankivsk, în care scop invităm cât mai mulți producători, oameni de afaceri, comercianți și specialiști să participe la misiunea economică maramureșeană, să promoveze idei și oportunități de afaceri, să contribuie la strângerea legăturilor

și schimburilor comerciale și să realizeze, în acest fel, relații de afaceri profitabile între firmele românești și cele ucrainene.

P.S. Contravaloarea cheltuielilor cu deplasarea în Ucraina (inclusiv cazarea, transportul și taxa de organizare) este de 590.000 lei/persoană, plus T.V.A. și cca. 70 USD.

În atenția membrilor C.C.I. Maramureș

Îi informăm pe membrii C.C.I. Maramureș că, la sediul ei, le stă la dispoziție pentru studii și consultare, bibliotecă tehnică. Aici se găsesc cărți și reviste din domeniul economic, juridic și comercial, colecția Monitorului Oficial și legislația apărută după 1990, precum și cea în vigoare, și cea provenită dinainte de 1989.

Materialele documentare pot fi consultate la sediul C.C.I. Maramureș, Baia Mare, B-dul Unirii nr. 16, etaj 3, camera 12, iar cărțile de specialitate pot fi împrumutate pe perioade scurte.

hermes
CONTACT



COLEGIUL REDACȚIONAL: ing. GHEORGHE MARCAȘ, director; ec. MARIA MORCOVESCU, membru, TEODOR TOHĂȚAN, redactor responsabil;
SEDIUL REDACȚIEI: Centrul de afaceri Maramureș, Bd.Unirii nr.16, 4800 Baia Mare.
Telefoane: 062-433900, 062-433909; Tehnoredactare computerizată: prog. as. MIRCEA TRIF;
Culegere computerizată: Gabriela CRAINIC. Tiparul : S.C. Chamber's Services S.R.L. Baia Mare.

În zilele de 8-9 octombrie a.c. la Bălți, în Republica Moldova, a avut loc a XI-a ediție a Expoziției -Târg de bunuri de consum intitulată „Consum-Expo '97”, eveniment prilejuit de aniversarea a 576 de ani de la atestarea documentară a municipiului Bălți, al doilea ca mărime după Chișinău, capitala țării, având 165.000 de locuitori.

Municipiul Bălți, oraș specific acestei zone a Basarabiei, ne-a primit cu căldura și simplitatea oamenilor, într-un decor pastelat de toamnă. După cum am aflat de la gazdele noastre, din cei 165.000 de locuitori, aproximativ 50% sunt moldoveni și vorbesc limba română. Autorul acestor rânduri a intervievat, pe stradă și în piețe, un număr de 15 locuitori, dintre care doar doi au declarat că nu vorbesc „moldoveneste”. Restul –da, îndeosebi oamenii simpli – țărani și muncitori, majoritatea gospodinelor. Surprinzător a fost faptul că în localitățile rurale – pe câmp, pe străzi – se vorbește o frumoasă limbă românească, cu dulcele accent moldovenesc.

Notabilitățile municipiului Bălți, în primul rând Filiala Bălți a Camerei de Comerț și Industrie a Republicii Moldova, au invitat să participe la „Consum-Expo '97” 46 de firme și oameni de afaceri din România, Ucraina, Turcia, Bulgaria și 45 de întreprinderi din Bălți, Chișinău și zona de nord-vest a Republicii Moldova.

Din România o prezență masivă au avut-o firme și oameni de afaceri din județe din zona limitrofă Basarabiei, respectiv Iași, Suceava, Botoșani și Bacău, dar au avut o notabilă prezență, reprezentanți și oameni de afaceri din județele Bistrița-Năsăud, Sălaj, Vâlcea și Maramureș.

La prima manifestare promoțională în Basarabia, la care au participat și reprezentanți ai comunității de afaceri și ai C.C.I. Maramureș, județul nostru a fost reprezentat de doi lucrători ai C.C.I. (dl. Eugen Mercea din Departamentul Relații

interne-externe, șeful delegației și de dl. Teodor Tohătan, redactor șef la publicației Camerei, „Hermes Contact”) și doi specialiști ai S.C. „Ceramar” S.A. din Baia Mare, doamnele Ioana Ileana Ștețco, șefa compartimentului marketing și ingineria Aurelia Vanciu, șefa de secție. Mica delegație maramureșeană s-a bucurat de o atenție deosebită din partea organizatorilor fiind primită la Filiala din Bălți a C.C.I. a Moldovei, de către directorul acesteia, dl. Ion Banari și salutată de personalități notabile ale municipiului. La rândul

Moldova, care se vor multiplica și amplifica în viitor prin prezențe reciproce la târguri și expoziții, prezentarea intereselor firmelor din Maramureș și zona Bălți pe piețele din România și Republica Moldova, schimburi reciproce de informații etc.

A urmat deschiderea expoziției de către dl. Ioan Banari, directorul Filialei Bălți a C.C.I. Moldova, susținut de expunerile reprezentanților unor oaspeți și de cea a primarului municipiului Bălți, dl. Victor Morev.

Manifestarea promoțională a „Consum-Expo '97” din Bălți organizată în foaietul Teatrului Național „Vasile Alecsandri” din localitate s-a bucurat de un real succes, ea constituind un prilej excelent pentru oamenii de afaceri, de a cunoaște oferta producătorilor din zonă – diverse produse alimentare, mobilier, blănuri, articole de artizanat, îmbrăcăminte etc. Cât despre vizitatorii, atenți și interesați, au vizitat în număr mare standurile și au făcut numeroase cumpărături. De remarcat buna impresie făcută de produsele românești ale unor firme din Iași, Bistrița și Râmnicu Vâlcea.

Mai practici, maramureșenii au realizat contacte de perspectivă cu diferite firme din Republica Moldova, iar cei doi reprezentanți ai S.C. „Ceramar” S.A. Baia Mare și-au găsit un partener de afaceri în

Combinatul de Materiale de Construcții din Bălți, pe care l-au vizitat, a doua zi, preluând mai multe mostre de ipsos – materie primă de interes pentru firma băimăreană.

După aprobarea raportului delegației de către conducerea C.C.I. Maramureș, urmează să se desfășoare pe calea corespondenței și a contactelor directe dezvoltarea relațiilor de parteneriat cu filiala Bălți a C.C.I. a Republicii Moldova.

ing. Eugen MERCEA

Prezențe maramureșene peste hotare „Consum-Expo '97” Bălți



lor, membrii acesteia au prezentat în cadrul parteneriatului economic al „Consum-Expo '97” oportunitățile de afaceri maramureșene, potențialul economic al județului nostru, având contacte cu mulți oameni de afaceri din țările participante.

O amprentă aparte, au purtat contactele și discuțiile cu conducerea Filialei Bălți a C.C.I. Moldova prin materialele documentare referitoare la Maramureș și la oportunitățile de afaceri ale societăților comerciale din această zonă a țării. S-au stabilit viitoarele obiective de colaborare dintre C.C.I. Maramureș și Filiala C.C.I. Bălți a C.C.I.

Notificări la Registrul Comerțului

-Luna octombrie 1997-

La Oficiul Registrul Comerțului, de pe lângă C.C.I. Maramureș, s-au înregistrat, în luna octombrie a.c., următoarele noutăți:

◆S-a solicitat și s-au înmatriculat 229 de societăți comerciale, asociații familiale sau autorizări de activități ale unor persoane fizice.

◆Capitalul social subscris al noilor societăți comerciale este de 377.815 mii lei.

◆Din cele 229 societăți înmatriculate, în luna octombrie, 136 sunt asociații familiale, ori persoane fizice; 88 sunt S.R.L., două S.N.C., două S.A., iar una este Regie Autonomă.

◆Din noile societăți doar una este cu capital de stat, restul sunt cu capital privat.

◆În obiectul preocupărilor, noile firme și-au propus următoarele: activități productive-105, servicii-168, construcții-53, comerț-187, import-export-89.

◆Noile societăți își au sediile

sociale în principalele localități: Baia Mare – 125, Sighetu Marmăției – 16, Baia Sprie – 12, Tg. Lăpuș – 9, Cavnic – 5, Borșa – 3, Seini – 3, Vișeu de Sus – 3.

◆În Registrul Comerțului s-a solicitat efectuarea a 216 mențiuni.

◆În cursul lunii octombrie au fost înmatriculate 12 societăți cu capital mixt, ori capital străin, din care 4 sunt societăți româno-maghiare, 3 – româno-germane, 2 – româno-italiene și câte una româno-canadiană, româno-irakiană și româno-americană (SUA), având un capital social de 277,8 milioane de lei, din care 32.858 dolari.

◆Au fost radiate 9 societăți comerciale. Acestea sunt: A.F. „Dragoș Marica”, A.F. „Roman”, P.F. „Ștefan Gabi”, P.F. „Oltean FI”, P.F. „Podoleanu Sorin Constantin”, A.F. „Rezmiveș Ștefan”, S.R.L. „Adimit” S.R.L. „Planeta TV Cluj – Filiala Sighetu Marmăției”, S.R.L. „O.M. Eriu Prod.”

Principalele târguri și expoziții internaționale

Trimestrul I - 1998

Societatea Comercială „ROMEXPO INTERNAȚIONAL” S.R.L. – societate cu capital unic al „ROMEXPO” S.A., organizatoarea participărilor românești la târguri și expoziții în străinătate anunță manifestările promoționale internaționale (trimestrul I – 1998) la care organizează participări ale firmelor românești.

◆„KonsumExpo” Moscova, 20-24 ianuarie, profilat pe bunuri de consum. Tarif estimativ pe m.p. spațiu de expunere 380 USD.

◆„International Gift Fair” New York, 23-27 februarie, profilat pe bunuri de consum, tarif estimativ pe m.p. 395 USD.

◆„Arab Oil & Gas Show” Dubai, 16-18 martie, târg specializat în petrol și gaze, tarif estimativ pe m.p. 480 USD.

◆„Cairo International Fair”, 19-28 martie, târg general, tarif estimativ de participare 225 USD/m.p.

◆„Cebit '98” – Hanovra, 19-25 martie, expoziție de electronică, tarif estimativ de participare 285 DM/m.p.

◆„LINKIN” – Hong Kong, 21-24 martie, târg tehnic, tarif estimativ de participare 470 USD/m.p.

◆„Int. Spring Trade Fair” – Dubai, 22-27 martie, târg general, tarif de participare 300 USD/m.p.

Delegatia Regiunii Lazio - Italia

Conferința de presă

La sediul Consiliului Județean a avut loc o conferință de presă, prilejuită de vizita în Maramureș a delegației Regiunii Lazio – Italia, în care președintele Consiliului județean, dl. Teodor Lupuțiu și dl. Francesco Cioffarelli, conducătorul delegației italiene au expus în fața reprezentanților mass-media scopul vizitei oaspeților și rezultatul convorbirilor avute. În final au răspuns, la întrebările ziariștilor.

La conferința de presă au fost prezenți, din partea română în afară dl. Teodor Lupuțiu, președintele Consiliului județean, dl. Sorin Potânc, ministru-secretar de stat la Ministerul Industriilor și Comerțului, dl. Călin Vintilă, vicepreședintele Consiliului Județean, dl. Gheorghe Marcaș, președintele C.C.I. Maramureș, iar din partea italiană membrii delegației Regiunii Lazio – d-nii Francesco Cioffarelli, ministru cu dezvoltarea economică a Regiunii Lazio; Marzio Febbo, director în Ministerul dezvoltării economice, Fabrizio Tomassini, director TECLA și Giovanni Mastandrea, președintele Consorțiului de consultanță internațională „Progetto Lazio” Roma.



Dl. Teodor Lupuțiu a salutat oaspeții italieni și le-a mulțumit pentru că au răspuns invitației Consiliului județean și Prefecturii de a veni în Maramureș și a conveni la semnarea unui „Acord de colaborare între Consiliul județean și Regiunea Lazio”. „Apreciez, a precizat vorbitorul, că, în urma convorbirilor cu prietenii noștri italieni, am convenit să semnăm, la Baia Mare, în prima fază, o declarație de intenție privitoare la dorința celor două regiuni de a încheia un acord de colaborare pe multiple planuri, urmând ca acest acord pe care l-am conturat, să-l înaintăm ministerelor de externe, român și italian, urmând ca după aceea reprezentanții celor două regiuni să-l parafazeze și să-l ducă la îndeplinire.

Ne manifestăm totală satisfacție pentru gestul și

inițiativa colegilor noștri din Regiunea Lazio de a participa la dezvoltarea relațiilor între cele două regiuni, pe baza unui acord care să cuprindă obiective economice, financiare, comerciale, culturale, turistice și de altă natură. Important pentru noi, maramureșeni, este și alt fapt și anume că, avem de câștigat din experiența foarte bogată a colegilor din Lazio, iar noi suntem convinși că vom avea foarte multe de învățat de la ei.”

Răspunzând intervenției d-lui Lupuțiu, dl. Francesco Cioffarelli a precizat: „Mulțumim d-lui președinte pentru invitație și pentru ideile cuprinse în viitorul „Acord de colaborare” între regiunile noastre, acord ce prevede amplificarea schimburilor comerciale și culturale, dar și a prieteniei și încrederii reciproce. Precum se știe, Uniunea Europeană recomandă dezvoltarea relațiilor zonale și cooperarea transnațională între regiuni. În acest scop Regiunea Lazio a fondat o organizație – TECLA – la care au aderat multe zone din Europa și ne bucură că ea mai are un partener din România – județul Maramureș. Pentru materializarea obiectivelor viitorului acord între Regiunea Lazio și Maramureș, vom forma

un grup de lucru care va studia oportunitățile oferite de cele două zone și va completa obiectivele jalonate în Declarația de intenție, semnată astăzi, între cele două părți. Acest grup de lucru va actualiza în fiecare an, sau de câte ori va fi nevoie, programul stabilit de comun acord, în scopul sporirii viabilității și eficienței Acordului de colaborare. Apreciez că, prin ideile și obiectivele sale, acesta are toate șansele de a fi materializat, în scopul dezvoltării colaborării dintre zonele celor două regiuni, dintre Italia și România”.

La cele enunțate de cei doi vorbitori, au fost explicabile întrebările venite din partea reprezentanților mass-media, multe și interesante, precum au fost și răspunsurile oferite de cei doi vorbitori.

Întâlnirea cu oameni de afaceri maramureșeni și italieni

În ziua de 31 octombrie a.c., la sediul C.C.I. Maramureș a avut loc, în monitorizarea d-lui Gheorghe Marcaș, președintele Camerei maramureșene, o întâlnire între membrii delegației italiene, condusă de dl. Francesco Cioffarelli și oameni de afaceri maramureșeni și italieni care conduc firme mixte româno-italiene, în județul nostru.

La acest dialog româno-italian care a debătut, timp de câteva ore, problematica dezvoltării relațiilor economice și comerciale dintre firme românești și italiene și creșterea eficienței firmelor mixte româno-italiene, au luat parte d-nii Claudio Rizatto, managerul firmei cu capital italian „S.R.I. Prod” S.R.L., Igor Ravagnani, președintele filialei firmei „Agroindustrial Flora” S.R.L., Enrico Onorati, patronul firmei mixte „Linut” S.R.L. – toate cu activitate în Maramureș. De asemenea, au mai participat domnii Lucian Covaciu, managerul firmei „Clean Solution” S.R.L. Baia Mare, Decebal Radu, reprezentantul firmei „Rustic” S.R.L. Baia Mare, d-na Rodica Armaș, patroana firmei „Atena-Lux” S.R.L. Baia Mare, dl. Gavril Căndea, patronul firmei „Calitatea” S.R.L. Baia Mare, Dorel Chereches, directorul general al filialei Maramureș a R.A. „Romsilva”, Ștefan Foris, reprezentantul firmei româno-italiene „Rouelo” S.A., d-na Mărioara Goia, manager al Firmei „Logic” S.R.L. Baia Mare și dl. Radu Cotețiu, director tehnic al S.C. „C.M.C.” S.R.L. Cărbunar.

La dezbateri a participat dl. Sorin Potânc, ministru-secretar de stat la Ministerul Industriilor și Comerțului, unul din principalii artizani ai bunelor relații dintre județul Maramureș și Regiunea Lazio.

În deschiderea dezbaterilor dl. Gheorghe Marcaș a salutat oaspeții italieni și a expus o succintă situație a societăților mixte româno-italiene în Maramureș, ocupând locul III, ca număr, în ierarhia firmelor mixte și locul VII, după valoarea capitalului investit. „Evident, această situație poate fi mult îmbunătățită, a spus vorbitorul, dacă vom crea un organism care să înlăture unele disfuncționalități în activitatea firmelor italiene și a celor mixte care activează în România și dacă Italia ne va ajuta în soluționarea favorabilă privitoare la desființarea sau îmbunătățirea condițiilor de obținere a vizelor de intrare în Italia, pentru oamenii de afaceri români.”

În cadrul dezbaterilor, întreprinzătorii italieni s-au referit la succesele obținute de firmele lor și perspectivele acestora în Maramureș, ca și la unele greutăți de care se lăvesc. Apoi, oamenii de afaceri maramureșeni s-au prezentat oaspeților și s-au referit la relațiile cu firme italiene, remarcând „în corpore” posibilitatea dezvoltării relațiilor dintre firmele lor și cele italiene, îndeosebi cu cele din Regiunea Lazio.

Oaspeții s-au arătat extrem de interesați de aspectele prezentate, intervenind cu întrebări și făcând unele precizări, la problemele dezbătute, lucru reliefat în intervențiile d-nilor Giovanni Mastandrea, Fabrizio Tomassini și de către șeful delegației,



dl. Francesco Cioffarelli, care a spus:

„Mai întâi aș preciza faptul că Regiunea Lazio nu este una oarecare, ci cuprinde cel mai mare oraș al Italiei – Roma, al cărui potențial economic și comercial este foarte mare. După cum a reieșit și din dezbaterile întâlnirii cu dvs., și Maramureșul prezintă o ofertă care – sunt sigur – o să-i intereseze pe oamenii noștri de afaceri. Eu mulțumesc d-lui președinte Marcaș pentru posibilitatea creată de domnia sa de a cunoaște oportunitățile de afaceri ale firmelor maramureșene, ceea ce va conduce la dezvoltarea colaborării bilaterale, la convingerea mai multor oameni de afaceri italieni de a investi în România.

Am reținut că în relațiile comerciale dintre firmele italiene și cele maramureșene se manifestă unele asperități nedorite, de care o să ținem cont și vom avea grijă să le aplătim. Voi avea și o convorbire cu ambasadorul Italiei la București, pentru soluționarea problemei vizelor de intrare în Italia, problemă care trebuie privită într-un context general european. Oricum, dezbaterile de astăzi dovedesc temeinicia obiectivelor propuse în Acordul de colaborare regională căruia îi văd o reală șansă de materializare, aici la dvs.

Dl. Sorin Potânc, în cuvântul său a subliniat șansele dezvoltării relațiilor de colaborare regională în care scop trebuie asigurat un sistem informațional fluent între cele două zone, precum și descentralizarea obținerii unor aprobări și a relațiilor bilaterale, în general. „În ceea ce mă privește, a spus domnia sa, Ministerul în care lucrez vă va sprijini să finalizați cât mai bine acordul dintre cele două regiuni, ce va fi semnat în scurt timp.”

În încheiere a luat cuvântul dl. Gheorghe Marcaș, președintele C.C.I. Maramureș: „Mulțumim celor doi miniștri pentru participarea la dezbaterile noastre, ca și operatorilor economici care ne-au ajutat să oferim oaspeților o parte din potențialul ofertei județului nostru. Sunt conștient că „dosarul ofertei de afaceri” bilaterale se va completa în mod fericit cu prilejul misiunii economice a Regiunii Lazio, care va analiza, la concret, dezvoltarea relațiilor dintre cele două zone și sunt conștient că oamenii de afaceri din cele două regiuni vor dovedi mai multă operativitate în perfectarea unor afaceri profitabile de ambele părți, ceea ce va crea un pod solid de legături multilaterale dintre cele două zone ale României și Italiei.”