

SĂRBĂTORI FERICITE și LA MULȚI ANI !

urează cititorilor și colaboratorilor



Anul VII
Nr. 89
Decembrie
1997

hermes CONTACT



BULETIN INFORMATIV EDITAT DE CAMERA DE COMERȚ ȘI INDUSTRIE MARAMUREȘ

Editorial

CEREM SPRIJIN EFICIENT PENTRU ÎNȚEPRINDERILE MICI ȘI MIJLOCII

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

A dat Dumnezeu să avem Guvern remaniat și restructurat, întărit cu tehnocrați rasați. Din declarațiile de intenție ale premierului, dar și ale noilor înscăunați în fotoliile guvernamentale se degajă un optimism echilibrat din care muritorul de rând înțelege că în sfârșit a sosit timpul realizării reformei într-o economie reală.

Din declarațiile făcute la instalarea în funcție a fiecărui nou locatar guvernamental rezultă că noul guvern în actuala componență își va impune, cu siguranță, un nou program de guvernare, bazat pe o strategie dinamică pentru activarea sectoarelor productive și de servicii, din economia reală românească și care să oprească prăbușirea producției, consumului și standardului de viață.

Nota cea mai îmbucurătoare pentru comunitatea oamenilor de afaceri este că în toate declarațiile de intenție și în angajamentele deținătorilor de portofolii de la ministerele economice - reformă, finanțe, privatizare, industrie și comerț - s-a subliniat importanța dezvoltării și consolidării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii ca sector strategic al economiei naționale românești. Astfel, s-a recunoscut unanim că I.M.M.-urile constituie un factor de stabilitate economică și socială atât prin numărul și diversitatea lor, cât și prin capacitatea de absorbție a populației active disponibilizate.

Continuare în pag. a 2-a

**În pagina 10 puteți citi despre
activitatea Arbitrajului Comercial
de pe lângă CCI Maramureș**



S f â n t a
Sărbătoare
a
Crăciunului și Anul
Nou să ne aducă pacea și
liniștea în casele și sufletele
noastre, sănătate și putere de
muncă pentru prosperitatea
țării și a tuturor locuitorilor
României.

**Sărbători fericite !
La mulți ani !**

C.C.I. Maramureș

Maramureșul, în frunte (și) la Bistrița

Se poate spune, fără frica de a greși, că TÂRGUL MESERIAȘILOR '97, desfășurat între 28-31 octombrie 1997, la Bistrița, își datorează succesul, în cea mai mare parte, prezenței maramureșene la această manifestare.

Pentru că, în afara faptului că 6 din cei 28 de expozanți au fost din județul nostru, a contat foarte mult felul în care acești expozanți s-au prezentat, și-au etalat produsele, și-au întâmpinat clienții. Găritor, în acest sens, este

faptul că primele două locuri premiate pentru cele mai frumoase articole au fost ocupate de doi operatori economici maramureșeni: locul I - firma „BOLLEMANN” S.A. Baia Mare, care a expus unelte, scule și articole de fernerie, iar



Continuare în pag. a 11-a

Parteneriatul româno-german

La începutul lunii trecute, mai precis pe 5 noiembrie a.c., a avut loc la Cluj **Parteneriatul Germano-Român** organizat de Consutul General al Germaniei din Sibiu cu participarea Camerelor de Comerț și Industrie din județele: Maramureș, Bistrița-Năsăud, Sibiu, Mureș, Alba, Sălaj, Brașov, Cluj.

Au participat d-nii: **Arnulf Braun**, consul general, Consutul General al Republicii Federale Germania din Sibiu, **Victor**

Romulus Constantinescu, președintele Consiliului Județean Cluj, **Mircea Costin**, președintele Camerei de Comerț, Industrie și Agricultură Cluj, **Liviu Cristea**, director adjunct al Camerei de Comerț, Industrie și Agricultură Sibiu, **Wolfgang Limbert**, Serviciul Integrat de Consultanță și din delegația maramureșeană, dl. ing. **Gheorghe MARCAȘ** - președintele C.C.I. Maramureș.

Amănunte în pag. a 9-a

Extras din comunicatul de presă

În cadrul conferinței de presă desfășurate s-au dezbătut pe larg următoarele probleme:

1. Participarea în comun a Camerelor prezente la acțiuni în cadrul programului IBD (târguri, vizite). 2. Organizarea unor delegații regionale, care să viziteze Camera de Comerț din Germania la recomandarea Reprezentanței Economiei Germane,

Continuare în pag. a 9-a

Înfrățirea camerelor de comerț din Maramureș și Ivano-Frankivsk devine tot mai eficientă



Pentru prima dată după 1989, Camera de Comerț și Industrie Maramureș a efectuat, în perioada 2-4-decembrie a.c., o vizită la

Ivano-Frankivsk, regiune înfrățită cu județul nostru.

Venind ca un răspuns la participarea colegilor de la Camera de Comerț și Industrie din Ivano-Frankivsk, la Rivulus Dominarum '97, vizita a fost ocazionată de expoziția de bunuri de consum „Noi și vecinii noștri”. Din delegația maramureșeană au făcut parte și reprezentanții unor firme locale „FOREMAR” S.A. și „CLEAN-SOLUTION” S.R.L. -

Continuare în pag. a 11-a

Urmare din pag. 1

„Strategia Sistemului Camerelor de Comerț și Industrie privind sprijinirea întreprinderilor mici și mijlocii”, în acest moment, poate să constituie pentru noii numiți în guvern un document de reflexie și de analiză în demersul pe care-l fac în elaborarea noului program de guvernare.

Considerăm că merită să reluăm și să dezbaterem din nou această analiză, subliniind părțile principale și semnificative, supunându-le atenției cititorilor și utilizatorilor de informații ai publicației noastre și, de ce nu, a oamenilor politici și parlamentarilor maramureșeni.

Reținem că, în prezent, sectorul I.M.M. este blocat de o serie de factori de mediu induși în activitatea firmelor de politicile greșite ale guvernelor post decembriste. Dintre acești factori amintim: 1.nivelul ridicat al fiscalității, prin includerea în calculul profitului impozabil a unor valori, care nu reprezintă un profit real; 2.lipsa de atractivitate a creditelor pentru dezvoltare prin gradul ridicat al garanțiilor materiale cerute de bănci, prin dobânzile exagerat de mari și prin lipsa unei piețe a capitalului, activă; 3.valorificarea redusă a surselor de finanțare naționale și internaționale destinate dezvoltării micilor întreprinzători români; 4.blocarea accesului la spațiile și utilajele disponibile aflate în întreprinderile din sectorul de stat nefolosite și practicarea unor chirii prohibitive; 5.inflația galopantă care nu stimulează dezvoltarea, în special în sfera de producție a serviciilor și turismului; 6.corupția cumulată cu o birocrație formală, costisitoare și copleșitoare care îngreunează până la blocare întreprinzătorul particular; 7.atitudinea și acțiunile de intimidare ale unor organe de control care merg până la hărțuirea și blocarea unor activități datorită interpretării proprii și arbitrare ale prevederilor actelor normative în vigoare, de către unii funcționari, ai numeroaselor organe și organisme de control, acoperite de o totală imunitate pentru abuzuri, încurajate și „stimulate” ca recompense din sumele încasate ca „sanctiuni” de la operatorii economici; 8.dezvoltarea prin declarații publice sau în mass-media a unui climat discriminatoriu a sectorului privat în general și a I.M.M. în special. La toți acești factori de blocaj determinați de mediul în care se dezvoltă afacerea se adaugă, adeseori, și slaba calificare managerială și cultura economică specifică mediului concurențial din economia de piață, a întreprinzătorilor particulari.

Ca efect al factorilor restrictivi de mai sus, începând cu 1996, dar mai ales în acest an, foarte multe întreprinderi mici și mijlocii și-au restrâns volumul de activitate sau au falimentat (numărul acestora pe țară, se ridică la 250.000 – 300.000 de societăți comerciale).

A crescut numărul societăților comerciale din acest sector, care au închis sau închid activitatea anului în curs, cu pierderi, sau cu un profit nesemnificativ. Semnalăm această situație și o subliniem, ca un semn de alarmă, mai ales acum când unități economice cu aglomerări mari de personal își închid porțile aruncând în șomaj zeci și zeci de mii de salariați. Dacă aveam un sector al întreprinderilor mici și mijlocii puternic dezvoltate numeric și economic, acesta ar fi putut să preia surplusul de forță de muncă disponibilizat.

Ne alăturăm propunerilor făcute de Sistemul Camerelor de Comerț și Industrie din România privind dezvoltarea sectorului I.M.M. private, solicitând elaborarea de urgență a legii care să reglementeze regimul juridic financiar valutar și fiscal al acestora.

Acest act normativ să faciliteze accesul I.M.M. la creditele de investiții și pentru mijloacele circulante, stimulând în mod deosebit dezvoltarea întreprinderilor din sfera producției, a construcțiilor, serviciilor și turismului.

Pentru aceasta statul trebuie să se implice în sprijinirea sectorului prin preluarea unei cote parte din costul creditului – dobânda – iar băncile creditoare să acorde o perioadă de grație, astfel încât să permită întreprinzătorilor particulari să pornească afacerea și numai după ce a devenit producătoare de profit, conform planului de afaceri, să înceapă rambursarea creditelor și a dobânzilor.

Socotim că este necesară dezvoltarea unui sistem bancar specific întreprinderilor mici și mijlocii la nivel regional prin înființarea unor bănci de investiții, a unor cooperative de credit sau a unor fonduri mutuale care să ajute cu credite performante și atractive realizarea planului de afaceri. Sistemul bancar românesc trebuie să creeze și totodată să majoreze fondul

Organele administrației publice locale să-și manifeste interesul în dezvoltarea I.M.M.-urilor, din teritoriul lor de activitate, printr-o politică de sprijin financiar la stabilirea taxelor locale și a chirilor pentru spațiile și terenurile administrate de ele. De asemenea, să simplifice sistemul de autorizare pentru funcționarea I.M.M.-urilor – prin eliminarea formalismului și birocrației agasante a funcționarului de la ghișeu prin introducerea unor acte angajament scrise, controlabile și sancționabile, care să înlocuiască obținerea în prealabil a autorizării, a avizelor sanitare, de mediu, veterinar, pompieri, protecția muncii și altele. Să se transfere întreaga răspundere administrativă sau penală, inclusiv suspendarea funcționării întreprinderii pentru nerespectarea actelor normative și a angajamentelor scrise asupra solicitantului de autorizație.

Se impune căutarea unei forme simplificate a evidenței contabil-financiar, specifică I.M.M.-urilor pretabilă pentru folosirea operativă a unor programe standard computerizabile.

Sistemul Camerelor de Comerț și Industrie trebuie să se implice cel mai mult în acordarea sprijinului în formarea, organizarea și consolidarea I.M.M.-urilor. Noile modificări la Legea 31/1990 și

CEREM SPRIJIN EFICIENT ÎNTEPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII

special de garantare a creditelor pentru I.M.M.

Este necesară o mai mare transparență și publicitate în privința popularizării liniilor de finanțare și creditare externe de interes public, primite la nivel guvernamental sau neguvernamental de la diferitele organisme financiare internaționale. Să se mandateze prin lege organele de control comune, guvern-O.N.G. (în care includem Sistemul Camerelor de Comerț și Industrie), care să aibă atribuția de verificare periodică a stadiului și modului de folosire a liniilor de finanțare în scopul stabilit de finanțatori.

Pentru a putea să facilităm accesul întreprinzătorilor mici și mijlocii la politica economică națională se impune o mare transparență în domeniul informațiilor, paralel cu instruirea și consultanța privind întocmirea documentațiilor necesare pentru obținerea creditelor.

Cu privire la fiscalitate, este nevoie să se perfecționeze sistemul fiscal prin introducerea unui impozit progresiv pe profit cu reducerea integrală sau până la 80% a impozitului pe profitul reinvestit în clădiri, utilaje, tehnică de calcul, Know-how și/sau în aprovizionarea cu materii prime și materiale, pentru stocurile sezoniere și de siguranță, necesare pregătirii exercițiului productiv etapei următoare. În cazul unei inflații cu tendințe galopante să se actualizeze cheltuielile și veniturile la calculul profitului impozabil în concordanță cu indicele de inflație. Să se introducă deductibilitatea integrală și nu procentuală a cheltuielilor pentru reclamă și publicitate la calculul profitului impozabil.

Să se stimuleze prin acte normative guvernamentale obligativitatea proprietarilor de spații și utilaje din sectorul de stat sau majoritar de stat de a le închiria la prețuri stabilite și convenabile pentru ambele părți, astfel încât ele să devină accesibile pentru I.M.M. și cu timpul să se privatizeze cu ajutorul lor.

Să existe o mai mare transparență în organizarea licitațiilor privind realizarea unor comenzi de stat la nivel național, regional sau local astfel încât I.M.M.-urile să poată participa singure sau în sistem de cooperare în subcontractării, prin promovarea subcontractării activităților din domeniul producției, construcțiilor și al serviciilor specializate.

Legea 26/1990 au redus din sistemul birocratic pe care îl parcurgea întreprinzătorul la înființarea și dezvoltarea societăților comerciale. Totodată ne propunem reexaminarea sistemului de taxe necesare înființării și dezvoltării I.M.M.-urilor ale Oficiilor Registrului Comerțului. Vom organiza un sistem informațional de afaceri și consultații specific I.M.M.-urilor în condiții calitative ridicate și cu costuri mult diminuate. Vom organiza în continuare cooperarea cu organizațiile neguvernamentale și guvernamentale care au atribuțiuni și preocupări în domeniul I.M.M. În acest sens un real folos îl vor avea acțiunile de promovare prin târguri, expoziții, parteneriate economice și comerciale, misiuni economice cu costuri cât mai mici și cât mai accesibile întreprinzătorilor mici și mijlocii. Vom organiza în continuare în cooperare cu factori de profil activități de formare și pregătire managerială, vom dezvolta și îmbunătăți programele de perfecționare în cunoștințe și abilități economice, juridice, financiare și de conducere necesare și specifice I.M.M.-urilor.

Camera de Comerț și Industrie împuternicită prin lege, în relațiile dintre stat și comunitatea oamenilor de afaceri, va promova climatul social și economic în conformitate cu legile statului de drept, pentru respectarea drepturilor și obligațiilor întreprinzătorilor și pentru etica comerciantului în economie, în conformitate cu legislația în vigoare.

În paralel, Camera de Comerț și Industrie alături de O.N.G. va susține pe lângă autoritatea publică locală sau centrală și deputații din teritoriu, promovarea unei legislații cât mai eficace dezvoltării și promovării I.M.M.-urilor. Ca partener economic și social, în profil teritorial, Camera de Comerț și Industrie Maramureș va milita prin toate mijloacele legale, pentru promovarea programului „Sistemului Camerelor de Comerț și Industrie de sprijinirea I.M.M.” și a propriului program, specific teritoriului județului nostru, astfel încât să asigurăm o dinamică dezvoltării întreprinderilor mici și mijlocii maramureșene la nivelul potențialului economic și social al județului.

Un nume preschimbat în renume:

„CALITATEA” S.R.L. Baia Mare

Când am pășit în incinta societății „Calitatea” S.R.L. am fost plăcut surprinsă de forfota angajaților și nu în ultimul rând de mirosul apetisant al produselor lactate.

Roți de cașcaval, brânză de burduf, urdă și telemea își așteptau rândul: erau măsurate cu ochi ageri, cântărite și depozitate cu grijă.

Într-o curățenie desăvârșită – așa cum îi stă bine fiecărei societăți de producție alimentară – fiecare salariat era la locul lui: la recepția laptelui, la secția de răcire a lui, ori la pasteurizare și prelucrare, în halele frigorifice sau în depozite.

Ordinea domnea peste tot.

M - a m
a d r e s a t
f a m i l i e i
C o n s t a n ța și
G a v r i l
C â n d e a –
p a t r o n i i
s o c i e t ă ț i i
„C a l i t a t e a”
S.R.L. pentru
mai multe
amănunte:



Familia Constanța și Gavril Căndea – patronii societății „Calitatea” S.R.L.

- C â n d
v-ați înființat
firma și care este obiectul ei
de activitate ?

În martie 1990 am început activitatea noastră, înființând un magazin comercial, după care în 1991 am trecut la producerea de sucuri. Numai din 10 octombrie 1996 producem cașcavalul și celelalte produse lactate: telemea, urdă, brânză de burduf.

-Produsele dvs. poartă amprenta CALITĂȚII. De unde vă faceți aprovizionarea cu materia primă ?

-Avem două mașini care se duc aproape zilnic în localitățile: Trestia, Ciocotîș, Fîneața, Cernești, Rușor, Berința, Chechiș și Valea Chioarului, Satulung, Lăpușel de unde colectăm de la particulari lapte proaspăt.

*cașcaval,
brânză
proaspătă,
smântână etc.*

*Care sunt
punctele de
desfacere ale
produselor
fabricate
aici ?*

- A v e m
aproximativ 60
de magazine cărora le onorăm
comenzile în Baia Mare și între
10 și 15 puncte de desfacere
în fiecare din orașele: Satu
Mare, Cluj și Oradea.

Desigur, capacitatea noastră
de prelucrare este de 5000 l
lapte/zi, însă în momentul de
față lucrăm la 3000 l lapte/zi,
pentru a nu lucra pe stoc.

Preconizăm ca în viitorul
aproiat pe piață să existe și
alte produse purtând
semnătura „Calitatea”. Ne-am
gândit să producem smântână
de consum și unt, onorând
astfel și alte solicitări.

**-Domnule Căndea,
spuneți-ne câte ceva despre
angajații dvs. ?**

-Avem 16 salariați, marea
majoritate luată de la șomaj,
mai precis din disponibilizările
societății „Maralact”. Pe toți
i-am specializat la locul de
muncă prin eforturi proprii și
putem afirma că toți stăm aici
ca la o stație de salvare.

Se frământă gustosul cașcaval



produsele care se degradează
continuu, începând cu
momentul mulgerii lui și până
la obținerea și comercializarea
produselor finite.

Ei bine, noi am dotat firma
cu 2 laboratoare pentru analiza
acidității și a grăsimii laptelui,
iar din momentul sosirii lui,
prin măsurătorile parametrilor
calitativi, începem să-l
prelucrăm: fie în cașcaval, fie
brânză de burduf sau alte
produse lactate.

Deși suntem o societate
relativ mică, lucrăm în două
schimburi pentru a ne onora
comenzile la termen.

**-Credeți că ați transformat
numele societății în renume ?**

-Asta o poate spune numai
clientul, cel care a cumpărat și
a gustat din produsele noastre.
Pe mine numele „Calitatea” mă
obligă să fac totul bine.



M-am îndreptat spre o
alimentară și am cumpărat
unul dintre produsele firmei:
cașcavalul „Dalia”, am
gustat și mi-a plăcut foarte
mult. Așa că nu pot să nu
amintesc o adresă utilă
pentru comercianți:

**S.R.L. „Calitatea”,
Baia Mare, str.
Dimitrie Cantemir
nr. 4/A. (p)
Tel: 062-422916**

**-În perioada noiembrie –
mai, consumul lactatelor este
mult sporit și mai ales în
perioada sărbătorilor se
înregistrează o creștere a
vânzărilor la aceste produse.
Fiecare își dorește pe masa de
Crăciun sau de Revelion**



Imagini din hala de producție

O afacere inedită: producerea de ciuperci la

„Sere Holland Champignons” S.A. Baia Mare

Recente studii de piață au arătat că în țara noastră, în ciuda inflației ridicate, consumul alimentară la unele grupe de produse, în special la legume, este în



Sediul administrativ al S.C. „Sere Holland Champignons” S.A.

creștere. Dacă ar fi să facem referiri mai precise, cu ciupercile (de tip champignons) lucrurile nu stau chiar așa! Consumul anual pe cap de locuitor în România este sub 0,1 kg ciuperci, în timp ce în Olanda, de exemplu, consumul anual este de 8,7 kg/locuitor.

Deși ciupercile au un bogat conținut de proteine, hidranți de carbon, vitamine și substanțe minerale, românii n-au fost obișnuiți să le consume, preferând în schimb carnea. Adăugând-se și recente intoxicații de la ciupercile necomestibile, culese din neatenție, conaționalii noștri au renunțat definitiv, se pare, la ciuperci.

Tendința din ultimul timp, îndrumă pe cât mai mulți spre o alimentație naturistă, fie din motive de sănătate, fie din dietă sau pentru o reglare mai bună a metabolismului.

Pentru a da posibilitatea celor care preferă acest gen de hrană, să-și îmbogățească meniul, pentru a veni în întâmpinarea cererilor de ciuperci de seră de pe piața internă și mai ales cea externă, și nu în ultimul rând, pentru a nu mai exista dubii în ceea ce privește calitatea lor, un grup de inimoși întreprinzători au înființat o societate româno-olandeză de cultivare în sistem industrial și comercializare în stare proaspătă a ciupercilor champignon, denumită „Sere Holland Champignons” S.A.

Amplasat pe o suprafață de 6000 m² (urmând ca la sfârșitul investiției suprafața să se dubleze) complexul de sere se află în

localitatea Livada din județul Satu Mare. Proprietarii complexului: S.C. „Atena Lux” S.R.L., S.C. „A.M.I.” S.A., S.C. „Com Super” S.A., dl. Teofil Bolchiș – cetățean olandez de origine română și dl. Jelle Sixma – cetățean olandez, s-au bazat pe următoarele argumente pentru a începe această afacere: în cca. 5 județe din nord-vestul României (Satu Mare, Maramureș, Sălaj, Bihor, Bistrița și Cluj) nu există un complex de sere pentru producerea de champignons la scară industrială; niciunul din aceste județe nu dispune de complexe de producție însemnate, doar de mici ferme private și aproximativ 80-90% din producția de champignon proaspete se vinde pe piața internă, iar restul se comercializează conservate.

De asemenea, localitatea Livada este așezată într-o zonă agricolă favorabilă producției de champignon, astfel încât pe o rază geografică de până la 100 km este posibilă aprovizionarea cu materii prime necesare: paie, îngrășământ din centrele avicole, argilă și calcar necesare pentru fabricarea compostului (solul fertilizant necesar producției de champignon).

Investiția totală se ridică la peste 10 miliarde de lei, cuprinzând 5 hale de producție, depozite pentru materiale, puț și turn de captare apă, un șopron pentru prepararea compostului, secție anexă de prelucrare, rampă de descărcare, suprafață pentru uscarea materiei prime, infrastructură etc.

De la conducerea societății am aflat că serele au o tehnologie de ultimă oră în domeniu, adusă din Olanda. Suprafața de producție este împărțită în 14 celule

ermetice închise, dotate cu climatizor, ce permite menținerea unei temperaturi constante de 18-20°C, procesul de producție fiind supravegheat continuu pe calculator pentru ca atât temperatura, umiditatea, cât și ceilalți parametri să fie optimi.

Pentru ca această idee de afacere să prindă viață, s-au întocmit studii de fezabilitate și s-au testat piețele atât în țară, cât și din exterior. Producția totală de ciuperci este preconizată la 5t/săptămână comercializată în stare proaspătă – atât în țară, cât și în afara granițelor țării.

De asemenea, personalul aferent



Un utilaj al viitoarei centrale termice

societății se va ridica la aproximativ 40-50 de oameni – și va însemna o mână întinsă spre a-i ajuta pe localnicii din zonă. În Livada rata șomajului este ridicată peste media națională, ceea ce oferă resurse de muncă suficiente pentru calificare și specializare în producția de champignon.

Un garant al succesului afacerii este partenerul olandez, dl. Jelle SIXMA producător de ciuperci, de peste 12 ani,

în țara sa și specialist al acestui gen de afacere. Domnia sa acordă asistență tehnică în mai multe țări arabe și dorește ca și personalul român să fie specializat la fermele din Olanda pentru ca afacerea să dea roade.

Ziarul nostru vă va ține la curent cu începerea și desfășurarea primului lot al firmei „Sere Holland Champignons” S.A. din trimestrul I al anului 1998. (P)



O celulă de producție a ciupercilor de tip champignons

Mesaje, felicitări și urări de Crăciun și Anul Nou - 1998



Banca Națională

Sfintele noastre sărbători creștinești oferă sucursalei Maramureș a Băncii Naționale prilejul de a adresa tuturor lucrătorilor din sistemul bancar un călduros La mulți ani !

În speranța menținerii aceleiași bune colaborări în anul ce urmează !

Conducerea sucursalei Maramureș a Băncii Naționale



Acum, în pragul sfintelor sărbători ale Crăciunului și anului nou, urăm tuturor clienților noștri, colaboratorilor și partenerilor de afaceri, să aibă parte de toate cele bune și de folos.

crăciun fericit
și
La mulți ani !

colectivul B.R.D. - s.a. -
sucursala județeană
Maramureș

Banca Transilvania

În preajma sfintelor sărbători ale Crăciunului și Anului Nou 1998, conducerea sucursalei Baia Mare a Băncii Transilvania are deosebita plăcere să transmită și pe această cale felicitări, urări de bine, multă sănătate clienților, partenerilor de afaceri, salariaților și colaboratorilor de pretutindeni — dorindu-le totodată mari satisfacții și reușite în tot ceea ce vor întreprinde în noul an !



Un gând bun,
drd. ec. Cornel Alexandru
SABĂU director al sucursalei
Baia Mare a Băncii Transilvania

Banca Agricolă

Purtăm lumina colindelor în noi, în toate zilele și lunile anului, dar astăzi, în prag de sărbători rostim

tuturor celor dragi, angajați, clienți și colaboratori, precum și familiilor acestora, un an nou 1998 mai bun cu sănătate și fericire !

La mulți ani !
din partea

Comitetului de Credite al
BĂNCII AGRICOLE -
Sucursala Baia Mare



Mesaje, felicitări și urări de Crăciun și Anul Nou - 1998

„Confstar”

Acum, în preajma sărbătorilor de Crăciun și Anul Nou '98, conducerea societății „Confstar” SA urează tuturor salariaților săi, colaboratorilor și clienților multă sănătate, fericire și împlinirea năzuințelor.



Fie ca anul '98 să fie un an mai bun sub toate aspectele!

ing. Floare ȚIPLA, director general

Mindbank

Sărbătorile Crăciunului și Anului Nou, ne oferă plăcuta ocazie de a adresa tuturor agenților economici urările noastre de sărbători fericite, multă sănătate, noi și importante succese în anul 1998.

Colectivul sucursalei
Mindbank Baia Mare.



Societatea
comercială
PLASTUNION

GRUP are deosebita plăcere să ureze și pe această cale felicitări, urări de bine și sănătate clienților, colaboratorilor și nu în ultimul rând angajaților firmei.

La mulți ani!

ing. Iosif GROSZHARDT
președintele firmei
„PLASTUNION GRUP”



„MaraLibris” S.A.

urează SĂRBĂTORI
FERICITE conducerii și
colaboratorilor BIBLIOTECII
JUDEȚENE, BIBLIOTECII
UNIVERSITĂȚII,
BIBLIOTECII SPITALULUI JUDEȚAN și
BIBLIOTECII MUNICIPIULUI SIGHETU
MARMAȚIEI și mulțumește pentru colaborarea
fructuoasă de peste an.

De asemenea, societatea MARALIBRIS
dorește sănătate, fericire și prosperitate
conducerii BĂNCII COMERCIALE
ROMÂNE și mulțumește pentru colaborarea
avută în 1997, având speranța menținerii și
în viitor aceleași bune legături!

La mulți și fericiți ani,

CONSILIUL DE ADMINISTRAȚIE
AL S.C. „MARALIBRIS” S.A.

D.G.F.P.C.F.S.

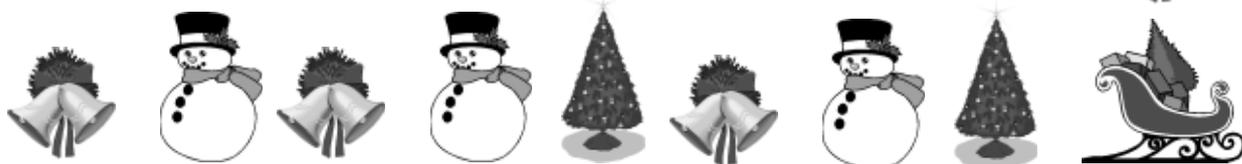
De sfintele sărbători ale
Crăciunului și Anului Nou 1998
conducerea Direcției Generale a
Finanțelor Publice și Controlului
Financiar de Stat Maramureș
transmite tuturor colaboratorilor
felicitări, urări de bine, multă
sănătate și fericire, precum și multe
succese în activitatea de viitor.



Bancorex

Urează cu ocazia
sfintelor sărbători și a
Anului Nou 1998,
clienților, colaboratorilor și partenerilor
de afaceri, multă sănătate, prosperitate
și bucurii.

Sărbători fericite!
La mulți ani!



Mesaje, felicitări și urări de Crăciun și Anul Nou - 1998



**Societatea
Cooperatistă
Țeșteșugărească
„PROGRESUL”**

Fie ca mesajul nostru de bine să ajungă la sufletul tuturor colegilor și clienților noștri și să mențină mereu prosperă colaborarea dintre noi.

La mulți ani și Crăciun fericit !

*Consiliul de Administrație a
SOCIETĂȚII „Progresul”,
președinte, Maria CȘERNE*

Un fericit prilej cu ocazia
Crăciunului și a Anului
Nou 1998 de a ura
tuturor conjude-
țenilor multă sănătate,
fericire și

LA MULȚI ANI !

*Vasile DRAGOȘ,
Notar public*

Sfintele noastre sărbători creștinești
Crăciunul și Anul Nou îmi oferă prilejul
ales de-a adresa clienților și
colaboratorilor mei tradiționalele urări
de sănătate, fericire și prosperitate. La
mulți ani !

Notar public Steluța CARDOȘ

**Biroul Notarului Public –
Melania BALOGH**

Vă urează cu ocazia Sărbătorilor de
Iarnă un călduros

„La mulți ani !”

*Adresez cele mai sincere
felicitări de sănătate și fericire cu
ocazia sărbătorilor sfinte ale
Crăciunului și Anului Nou, tuturor
clienților și colaboratorilor Biroului
Notarial !*

Mihai MĂGUREAN,
notar public

**LA MULȚI ANI, SĂNĂTATE
ȘI FERICIRE PENTRU TOȚI
ACEI CARE NE-AU FOST
CLIEȚI SAU COLABORATORI
ÎN CURSUL ANULUI 1997.**

MARGARETA FIRIZAN,
NOTAR PUBLIC

Banca Comercială Română

Cu ocazia

*Crăciunului și Anului
Nou, urăm tuturor
clienților noștri actuali și
viitori, sărbători fericite,
sănătate, prosperitate și La mulți ani !
Sperăm ca anul 1998 să devină pentru toți
partenerii noștri un an bun – pentru a
putea continua cu succes colaborarea
începută.*

Banca de care aveți nevoie !



Extras din comunicatul de presă

Urmare din pag. 1

IBD și cu sprijinul Consulatului General al Germaniei. 3. Invitarea de consultanți de specialitate pe domenii de activitate specifice zonei cu activitate itinerantă, ce să cuprindă într-o vizită mai multe județe. 4. Organizarea de cursuri, lectorii fiind invitați din Germania, la recomandarea Consulatului General al Germaniei, la care participă firme interesate din toate județele prezente. 5. Acordarea vizelor în interes de

serviciu pentru oamenii de afaceri cu recomandarea Camerelor de Comerț, Industrie și Agricultură teritoriale, ca garant al solicitantului, din punct de vedere al poziției sale în comunitatea afacerilor. 6. Organizarea periodică a acestor întâlniri (de ex. trimestrială) între Consatul German și CCI-urile din Transilvania la Camerele de Comerț, ocazie cu care să se realizeze parteneriate de afaceri la care să participe oameni de afaceri din județul gazdă al acțiunii. 7. Organizarea trimestrială (eventual cu ocazia întâlnirilor cu Consatul General German) de întâlniri cu reprezentantul IBD pentru a continua informarea reciprocă asupra acțiunilor ce se vor întreprinde.

Programul IBD 1998 în România

Serviciul Integrat de Consultanță pentru Economie în România

Programul IBD este un program al Ministerului Federal German pentru Cooperare Economică (BMZ) destinat sprijinirii firmelor mici și mijlocii din domeniul producției, pentru îmbunătățirea competitivității lor internaționale și a profitabilității generale.

Programul se desfășoară prin cooperare cu Camera de Comerț și Industrie a României (CCIR) și Societatea de Cooperare Tehnică (GTZ) din Germania.

Programul IBD se desfășoară concentrat în 5 brânse: 1. Industria de confecții și industria textilă; 2. Industria mobilei și de prelucrare a lemnului; 3. Industria de încălțăminte; 4. Industria alimentară; 5. Industria construcțiilor de mașini, industria electronică și electrotehnică

Acest proiect vizează 4 grupe de interes: 1. Antreprenori; 2. Intreprinderi private; 3. Societăți cooperatiste; 4. Intreprinderi de stat pe cale de privatizare (Programul de Privatizare în Masă)

Programul IBD a demarat în anul 1993 și se derula în prima fază până la finele anului 1998 putând fi prelungit cu acordul ambelor părți, germană și română. Alegerea sectoarelor industriale de aplicare a programului s-a făcut pe baza rezultatelor obținute la export. În total există 35 de programe de acest tip răspândite în toată lumea, dintre care în Europa de Est, Polonia, Bulgaria, Letonia, Republica Moldova și România.

Programul pe sectoare de activitate:

a. Industria de confecții

Obiectivul principal în această ramură este stimularea firmelor românești către producerea de colecții proprii, atât pentru piața internă cât și pentru export, ca o alternativă superioară față de producția în „lohn”. Dezvoltarea propriilor colecții va fi susținută în întreprinderile românești de către experți germani în design care în afară de îndrumare individuală susțin și seminarii (modele, stoffe, culori). Seminariile vor fi susținute la București, Iași, Sibiu, Cluj, Timișoara, ele având un caracter permanent. În afară de acestea vor fi susținute seminarii pe toate temele de management și tehnică în sectorul

industrii de îmbrăcăminte. Cele mai importante sunt: marketing; vânzări; planificarea costurilor/controlling; organizare; export; aprovizionare.

În urma seminariilor, dintre participanți vor fi selecționate firme care vor fi pregătite de către experții germani în realizarea colecțiilor ce vor fi expuse la târgurile din Germania.

Tot în domeniul confecțiilor-textile s-a creat și o bază de date menită a intermedia crearea de societăți mixte, contacte și contracte între parteneri români și germani.

În perioada desfășurării târgului de bunuri de consum TIBCO '98 se va organiza o întâlnire între cumpărători și vânzători - „Buyers & Sellers Meeting” cu participarea unor firme germane specializate pe textile, stoffe și accesorii.

Alte măsuri suplimentare ale programului IBD pentru acest sector de activitate sunt: ♦ căutarea de investitori străini/parteneri pentru societăți mixte; ♦ mijlocirea de legături de afaceri; ♦ stimularea producției de in și cânepă în colaborare cu Ministerul Industriei și Ministerul Agriculturii, a întreprinderilor selecționate, precum și dezvoltarea producției din in și cânepă competitivă la export (de exemplu eco-in, eco-cânepă); ♦ sprijin la înființarea unei uniuni patronale a industriei de îmbrăcăminte și textile; ♦ sprijinirea și școlarizarea unor salariați ai institutului Certex pentru certificarea calității de export; ♦ editarea unei monografii a producătorilor români de îmbrăcăminte și textile.

b. Industria de încălțăminte

Susținerea industriei de încălțăminte prin intermediul programului IBD servește extinderii exportului și îmbunătățirii competitivității și stimulează prin aceasta procesul de privatizare în acest sector.

□ Acordarea de consultanță individuală producătorilor de încălțăminte selectați, în toate problemele de management și de creare de colecții pentru piața internă și export. Pentru aceasta se va apela la experți în management și design ce posedă o bogată experiență; □ Îmbunătățirea calității calapoadelor prin asistență și îndrumare din partea

experților germani din domeniu; □ Susținerea participării întreprinderilor selecționate și calificate la târgurile internaționale. Participarea la târgul internațional pentru încălțăminte GDS din Düsseldorf atât în primăvară cât și în toamnă; □ Realizarea unui Workshop für design în Zlin (Republica Cehă) pentru designerii de la întreprinderile selecționate; □ Realizarea unei uniuni patronale a producătorilor de încălțăminte; □ Organizarea unei campanii de relații publice (anunțuri, articole etc.) prin intermediul revistelor germane de specialitate pentru stimularea exportului de încălțăminte; □ Susținerea și îndrumarea societăților care aprovizionează industria de încălțăminte cu piele și calapoade; □ Editarea unei monografii a producătorilor români de încălțăminte.

c. Industria mobilei

În acest sector al economiei se vor susține de către experții germani în București și Arad seminarii pe temele: export de mobilă, marketing, costuri, managementul calității și designul produselor.

Designeri, experți în producție și marketing ai firmelor românești producătoare de mobilă vor fi invitați pentru informare la târgul internațional de mobilă de la Köln. Pentru delegația română se vor organiza vizite în întreprinderi producătoare, de comerț en gros și en detail cu discuții de specialitate cu managementul german.

Stimularea și susținerea de colaborări, căutarea de investitori străini/parteneri pentru societăți mixte.

Editarea unei monografii a producătorilor români de mobilă.

d. Industria alimentară

În acest sector domeniul principal de activitate a fost stabilit ca fiind stimularea economiei vinurilor. În 1997 a fost organizată participarea producătorilor români de vin, anterior selectați la târgul internațional Prowein Düsselndorf, cea mai mare manifestare în domeniu.

Pentru anul 1998 este prevăzută participarea producătorilor români de vinuri la târgul Prowein de la Düsseldorf din luna martie și târgul ANUGA din Köln în octombrie.

Strategia de susținere în domeniul vinurilor prevede atât îmbunătățirea vinurilor albe pentru export prin consultanță de specialitate, cât și extinderea exportului de vinuri roșii îmbuteliate.

Este prevăzută și realizarea de produse noi, de exemplu eco-vinuri.

Vor fi susținute seminarii de specialitate pe temele: marketing/export, costuri/calculație, noi tehnologii, de către experți internaționali.

Se va organiza o excursie de informare despre România cu participarea cumpărătorilor de vin germani (comercianți) și a jurnaliștilor presei de specialitate.

Editarea unei monografii a producătorilor români de vinuri.

e. Industria bunurilor de investiții

Elaborarea, publicarea și distribuirea cu succes în 1997 a cataloagelor furnizorilor de produse din domeniul pieselor turnate și forjate va fi continuată și în 1998. Este planificată publicarea, până la târgul de la Hanovra, a unui catalog pentru prelucrări mecanice și a unui catalog al industriei electronice și electrotehnice.

Pentru 1998 este planificată, la fel ca în 1997, participarea firmelor românești selecționate din domeniile de activitate: turnare, forjare și sudare la târgul de la Hanovra, cel mai mare târg pentru bunuri de investiții din lume.

Suplimentar vor fi folosiți experți germani din domeniul bunurilor de investiții care pe lângă susținerea de seminarii acordă și consultanță individuală și caută parteneri pentru cooperări și societăți mixte.

Cereri de ofertă din Germania sunt dirijate către întreprinderile românești creându-le astfel posibilitatea primirii de comenzi concrete pentru export.

Sprijin și consultanță pentru formarea asociațiilor de producători în colaborare cu VDMA și ZVEI. Este planificată o vizită a ZVEI în România.

În atenția operatorilor economici

Pe acei care doresc să participe la târgurile IBD din primul trimestru al anului 1998, îi informăm că următoarele târguri și expoziții își vor deschide porțile:

1. Textile și îmbrăcăminte □ 14.01. - 17.01.1998 Heimtextil, Frankfurt/M □ 01.02. - 04.02.1998 CPD - Primăvară, Düsseldorf □ 06.02. - 08.02.1998 Herren-Mode, Primăvară, Köln □ 14.02. - 16.02.1998 Leipziger Mode Messe, Leipzig **2. Mobilă** □ 19.01 - 25.01.1998 Internaționale Möbelmesse, Köln **3. Încălțăminte** □ 19.03. - 22.03.1998 GDS - Internationale Schlummesse, Düsseldorf **4. Sectorul alimentară** □ 08.03. - 10.03.1998 PROWEIN, Düsseldorf

Adresa de contact este:
IBD-București, Registrul
Comerțului Bd. Expoziției
nr. 4, etajul 4, tel.: 0040 1
2233752/4/5, fax: 0040 1
2233756/; Coordonator
dl. Wolfgang Limbert

Scopul organizării arbitrajului, de a soluționa litigiile comerciale dintre operatorii economici, având la bază **CONVENȚIA ARBITRALĂ**, s-a materializat în anul 1997, prin sesizarea instanței noastre arbitrale cu 17 acțiuni, din care au fost soluționate până în prezent 9 cauze, celelalte fiind în termenul de soluționare stabilit de regulamentul Comisiei noastre.

Comparativ cu activitatea desfășurată în anul precedent, numărul de acțiuni n-a crescut, cu toată insistența adresată operatorilor economici. În schimb, valoarea litigiilor din cele 11 luni ale acestui an depășește de peste 10 ori litigiile soluționate în tot anul 1996, cu pretenții de penalități care au crescut de la 25 milioane la 507 milioane de lei în 1997.

Analiza indicatorilor calitativi ai activității arbitrale – termenul de soluționare și lipsa acțiunilor în anulare împotriva hotărârilor date este favorabilă Comisiei noastre. Astfel, un litigiu a fost soluționat în 60 de zile, 3 litigii în 73 de zile, unul în 110 zile, iar restul în termenul maxim de 5 luni stabilit de regulamentul și de Codul de procedură civilă. Într-o procedură de conciliere facultativă (și asemenea proceduri sunt de competența noastră) am reușit să împăcăm părțile într-o săptămână și să readucem în circuitul economic aproape 150 milioane de lei.

Cât privește calitatea bună a procedurii și a hotărârilor, o dovedește faptul că nici o hotărâre a tribunalului arbitral n-a fost atacată cu acțiune în anulare, toate rămânând **DEFINITIVE ȘI EXECUTORII**.

Obiectivul litigiilor date spre soluționare Comisiei noastre de arbitraj a fost în cele mai multe cazuri, neplata la termen a unor obligații decurgând din contracte de vânzare-cumpărare, care au atras după sine și penalizări de întârziere. Dar în anul 1997 ne-am confruntat și cu soluționarea unor litigii decurgând din nerespectarea calității produselor livrate în sistem Lohn pentru parteneri străini. Un litigiu de mare valoare – peste 500.000.000 lei, soluționat de noi, a avut ca obiect nerespectarea calității lucrărilor de construcții, ceea ce a dus la neplata aproape

un an a lucrărilor executate. De asemenea, obiectul litigiilor analizate în acțiunile arbitrale s-au extins și asupra executării sau desființării contractelor economice, solicitându-se rezilierea acestora.

Variatății litigiilor i s-a răspuns printr-o varietate corespunzătoare de arbitri care au soluționat cauzele ajunse în fața Arbitrajului Comercial. Astfel, soluționarea litigiilor a fost încredințată unor economiști, juriști, ingineri textiliști, ingineri constructori care cu

mici și mai ușor. De asemenea, se continuă pornirea de afaceri între parteneri fără încheierea de înregistrări cu clauze precise. Aceasta face ca mulți furnizori de produse și executanți de prestări de servicii, să nu-și poată încasa sumele ce li se cuvin, iar când ajung în fața organelor judecătorești sau arbitrale, nu au probe concrete care să le asigure câștigarea cauzei.

Cercetarea în prealabil a bonității cumpărătorilor, încheierea unui contract comercial cu clauze precise, cunoașterea modalităților de plată, folosirea față de clienții incerti a acreditivului, a cecului sau a altor instrumente de plată sigure sunt elemente pe care un adevărat operator economic trebuie să le aibă în vedere la pornirea unei afaceri. Lipsa lor, duce la litigii cu situații incerte care duc la imobilizări de sume și la greutăți în desfășurarea afacerilor comerciale.

Evoluția vieții economice a atras după sine și mai buna cunoaștere a instrumentelor folosite între parteneri. Încep să se folosească contractele de asociere în participațiune, contractul de leasing - cu avantajele sale mai ales când este vorba de importuri de utilaje – contractul de francising, se înmulțesc contractele de valori mobiliare și imobiliare. Și toate acestea trebuie cunoscute pentru a putea fi folosite.

Recurgerea la arbitrajul comercial continuă să prezinte avantaje concludente privind judecarea litigiilor de arbitrii specializați, privind confidențialitatea operațiunilor ce fac obiectul arbitrajului, cheltuieli de judecare mai reduse în raport de taxa de timbru din justiție, simplitatea procedurii arbitrale și soluționarea **RAPIDĂ ȘI DEFINITIVĂ** a litigiilor.

Îată câteva considerente extrase din activitatea celor 11 luni ale anului 1997, care cunoscute și analizate ne dau speranța într-o soluționare mai bună a litigiilor comerciale ce vor apare în anii viitori.

Valentin BOTA
secretarul Comisiei de
Arbitraj Comercial

Activitatea Arbitrajului Comercial de pe lângă Camera de Comerț și Industrie Maramureș -moment de bilanț-

Este al treilea an de activitate al Arbitrajului Comercial de pe lângă Camera de Comerț și Industrie Maramureș și putem spune că activitatea acestuia s-a desfășurat în acest an în conformitate cu atribuțiile ce i-au fost încredințate prin Legea de organizare a Camerei și Partea a IV-a din Codul de procedură civilă a României.

competența lor au eliminat necesitatea întocmirii unor expertize costisitoare și care, de obicei, duc la tergiversarea soluționării și la cheltuieli suplimentare.

O analiză mai atentă a rezultatelor obținute în acest an scoate în evidență carența de bază a arbitrajului comercial și anume, numărul încă foarte mic de acțiuni încredințate soluționării acestei instanțe, raportat la numărul foarte mare de litigii comerciale soluționate de instanțele judecătorești. Aceasta este determinată de insuficiența publicității făcute Comisiei de Arbitraj Comercial, a nefolosirii tuturor ocaziilor în care se puteau face cunoscute condițiile de funcționare a arbitrajului, avantajele lui comparativ cu soluționarea litigiilor prin organele judecătorești.

Deși avem semne evidente că numai pornirea acțiunii arbitrale a pus deseori pe debitori în alertă, achitând de urgență obligațiunile pe care le aveau față de creditori, am constatat că majoritatea operatorilor economici nu cunosc arbitrajul comercial, procedura și avantajele acestuia, posibilitatea de a ajunge neîntârziat în posesia unor valori patrimoniale ce li se cuvin, cu cheltuieli mai

novita

un nou magazin de prezentare și desfacere !

Sâmbătă, 29 noiembrie a.c., societatea băimăreană „NOVITA” și-a deschis propriul magazin de prezentare și desfacere, situat la etajul întâi al blocului din B-dul. Traian nr. 2.

Pentru cei care nu știu încă

amintim că firma, specializată în producerea de mobilă din pal melaminat, a fost înființată în anul 1994 când a pornit la drum cu doar 4 angajați. Astăzi, cifra de afaceri a crescut simțitor și numărul salariaților a ajuns la 20.

Condus de doi asociați inimoși: d-na Sanda Damian și dl. Marius Ciuperceanu, noul magazin diversifică piața de mobilă locală, oferind multiple posibilități de alegere a mobilierului din apartamentul, vila sau biroul dvs; de

asemenea, o echipă de profesioniști poate sta la dispoziția clienților care doresc consultanță în ambientare.

Și încă un amănunt: mobilierul realizat la „NOVITA” poate fi comandat și la sediul firmei din **str. G. Coșbuc nr. 1/36 și la fabrica de producție din str. Mărgeanului nr. 9.** Apelați cu încredere la

„NOVITA”.

(D. M.)

SPRE UNIUNEA EUROPEANĂ, VIA CEFTA

Economia românească s-a confruntat, și încă se mai confruntă cu o problemă uriașă, după 1989: lipsa unor piețe de desfacere pentru produsele sale.

Faptul nu se datorează doar desființării Tratatului de la Varșovia, ci și imposibilității de a pătrunde pe piețe bine structurate și cu pretenții ridicate – Uniunea Europeană sau piața mondială. Desigur că afirmația de mai sus este contrazisă de unele dintre întreprinderile mai mici sau mai mari care au avut și continuă să aibă o activitate susținută de export, în pofida schimbărilor economice, politice sau sociale din România. Însă, cu toate că numărul lor nu este chiar de neglijat, acestea sunt doar excepții care confirmă regula.

Mai mult, chiar și aceste excepții s-au lovit de numeroase probleme, doar profesionalismul managerilor menținându-le pe linia de plutire.

În acest context, sunt de înțeles eforturile operatorilor economici de a se adapta cerințelor occidentale și de a pătrunde pe piețele „dure”, dar cu o enormă putere financiară. Pentru ca șocul acestei treceri de la est la vest – în ceea ce privește calitatea și

competitivitatea produselor/ serviciilor oferite, România a optat pentru o etapă intermediară, respectiv CEFTA.

ACORDUL CENTRAL EUROPEAN AL COMERȚULUI LIBER, mai cunoscut sub numele prescurtat **CEFTA**, permite țărilor membre să-și testeze performanțele în condițiile unei concurențe acerbe, în care protecționismul prin taxe va m a l e scade până la zero, însă, pe o piață ceva mai accesibilă decât cea vestică. Camerele de Comerț și Industrie românești au fost

primele care au înțeles avantajele pe care un asemenea acord le poate aduce operatorilor economici din țară. Din acest motiv, după C.C.I.A. Timișoara (29-30 septembrie 1997), iată că și C.C.I. Satu Mare a organizat, în perioada 4-6 noiembrie 1997 un

PARTENERIAT CEFTA. Este vorba, în fapt, despre un seminar care să familiarizeze operatorii economici cu prevederile, facilitățile și avantajele Acordului CEFTA, cuplat, pentru o mai mare eficiență, cu întâlniri directe de afaceri între firme și instituții din țările membre CEFTA.

Ca și la Timișoara, Camera de Comerț și Industrie Maramureș a

participat și la manifestările de la Satu Mare, în data de 5 noiembrie 1997, în fruntea unei delegații de oameni de afaceri. Aceștia au reprezentat firmele:

„SIMATEC” S.A., „INTERWEST” S.R.L., „ATENA-LUX” S.R.L., din Baia Mare și „ENMEC” S.A. din Sighetu Marmației. Cu această ocazie a fost vizitată și expoziția de bunuri de consum „SAMEXPO” '97 organizată de C.C.I. Satu Mare în



aceeași perioadă.

Pe lângă firmele din Maramureș și Satu Mare au răspuns invitației colegilor sătmăreni aproape 100 de firme și instituții din țară (Cluj, Sălaj, Brașov, Iași) și străinătate (Ungaria, Belarus, Ucraina, Cehia, Slovacia).

Cum era și firesc într-o asemenea ocazie, firmele maramureșene s-au arătat interesate de companiile și instituțiile străine – Camere de Comerț, Ambasade, Administrații regionale, Centre de dezvoltare -, și se poate spune că nu au fost dezamăgite, pentru că fiecare dintre ele a avut cel puțin câte cinci întâlniri de afaceri, care până la această oră puteau fi concretizate în contracte și chiar bani.

Nici pe viitor, Camera de Comerț și Industrie Maramureș nu-și va scădea eforturile de a veni în sprijinul comunității oamenilor de afaceri, prin toate mijloacele care-i stau la dispoziție. Cel puțin acelei părți a comunității care dorește să fie ajutată, pentru că, așa cum nu există orb mai rău decât cel care nu dorește să vadă, operatorii care nu doresc să fie ajutați profită cel mai puțin de serviciile oferite de C.C.I. Maramureș.

Daniel FILIPAȘ
Departamentul Relații interne-externe al C.C.I. Maramureș

Înfrățirea camerelor de comerț din Maramureș și Ivano-Frankivsk devine tot mai eficientă

Urmare din pag. 1

astfel că, în fapt, au fost prezente cu ofertele lor peste 15 producători români, unii reprezentați de oamenii de afaceri, alții de Camera de Comerț și Industrie Maramureș.

Vom lăsa, însă, pentru numărul viitor al ziarului nostru prezentarea mai amănunțită a celor trei zile ale vizitei prezentându-vă acum doar un instantaneu de la primirea delegației maramureșene la Guvernatorul Administrației de Stat a Regiunii Ivano-Frankivsk, dl. Myhailo Vyshyvanyuk.

Daniel FILIPAȘ
Departamentul Relații interne-externe al C.C.I. Maramureș

Maramureșul, în frunte (și) la Bistrița

Urmare din pag. 1

locul II – două întreprinzătoare care, sub sigla comună „ABANY & LUCY”, reușesc să transforme porțelanul fin, prin pictare manuală, în mici bijuterii care să ne facă mai frumoase casele.

Mai mult, părerea reprezentantului Camerei de Comerț și Industrie Maramureș (care, mergând pe aceeași linie a străngerii relațiilor cu județele vecine, a ținut să fie prezentă și la această manifestare, cu atât mai mult cu cât erau

prezente și firme din județul nostru) – și nu numai a sa – este că până și cea de-a treia treaptă a podiumului putea aparține tot unei firme din Baia Mare, respectiv **ROMNORD S.A.**, al cărei stand s-a bucurat de frumoase aprecieri din partea publicului și a firmelor.

Așadar, ediția de toamnă 1997 a Târgului de bunuri de consum de la Bistrița a fost dominată de operatorii economici maramureșeni (celelalte trei firme fiind: **Antrepriza Montaj Instalații S.A.**, **B.D. Mitrea S.N.C.** și **Nevada S.R.L.**). Aceștia au ținut să dovedească, o dată în plus, că Maramureșul se află, în domeniul economic, în topul românesc.

Daniel FILIPAȘ
Departamentul Relații interne-externe al C.C.I. Maramureș

În atenția operatorilor economici !

Ministerul Industriei și Comerțului, direcția Relații Economice cu America informează pe toți operatorii economici că este în posesia listei complete a importatorilor americani de produse textile.

Pentru cei care doresc să stabilească relații de afaceri cu parteneri americani, având în vedere importanța pieței SUA pentru producătorii și exportatorii români de produse textile, îi înștiințăm că pot consulta lista importatorilor americani de textile, la sediul Ministerului Industriei și Comerțului (București, str. Apolodor nr. 17).

Informații se pot obține la telefoanele 01-4102123 sau 01-4107174/1461 de la d-na. Florentina Nazat sau d-na. Cornelia Niculescu.

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)

Din județ

- ◆ **Firmă băimăreană** oferă următorale servicii: transport internațional pe ruta România-Italia, cu autoutilitară de 3,5 tone, 35 mc. (862)
- ◆ **Firmă băimăreană**, importator direct, oferă capse metalice zimțate tip bere, simple și litografiate. (863)
- ◆ **Din Poienile de Sub Munte** se oferă căsuțe de vacanță, biserici din lemn, case de locuit din lemn. (864)
- ◆ **Tot din Baia Mare o firmă privată** oferă pentru piața internă și externă panouri publicitare interioare, semnalizare interioară și caută mecanisme ceasuri (pentru interioare cu quartz). (874)
- ◆ **Firmă băimăreană** comercializează produse medicale: lasere, ace acupunctură, aparatură pentru fizioterapie. (879)

Din țară

- **Societate pe acțiuni din Câmpia Turzii** produce și comercializează pentru piața internă și externă cărămizi și blocuri ceramice din cărămidă arsă de toate dimensiunile, țigle și coame din argilă arsă și blocuri beton cu agregate ușoare. Toată gama de materiale pentru construcții se poate procura și de la magazinul de prezentare al societății, la prețuri foarte avantajoase. (860)
- **Ofertă pentru piața internă și externă din Cluj-Napoca:** se pot executa firme luminoase, reclame, geamuri, faruri, lămpi de semnalizare din material plastic import. (861)
- **Firmă bucureșteană**, importator direct, comercializează: linoleum, tapet, panouri decorative pentru pereți și tavane, tavane false, adezivi, accesorii, materiale de construcții. (865)
- **Societate pe acțiuni din Brăila** oferă pentru piața internă și externă următoarele sortimente de conserve din legume și fructe: din mazăre, păstăi, castraveți în oțel, zarzavat și tocană de legume, suc de roșii, bulion,

pastă de tomate; compot de cireșe, caise, prune, gem și marmeladă. Oferta acestor produse conține și prețurile fără TVA și fără contravaloarea ambalajelor. (866)

■ **Camera de Comerț și Industrie a României** își prezintă oferta editorială privind următoarele periodice:

MESAGERUL ECONOMIC - abonament: 52.000 lei/an + 12.000 lei taxe poștale

PANORAMIC ECONOMIC - abonament: 20.000 lei/an

ROMANIAN INSIGHT - abonament: 12.000 lei/an + 2900 lei taxe poștale

Atât difuzarea cât și asigurarea spațiilor pentru reclamă și oportunități se realizează la tarife promoționale

Pentru reclamă tarifele sunt următoarele:

MESAGERUL ECONOMIC - 1 pag: 950.000 lei; 1 cm²: 1350 lei

ROMANIAN INSIGHT - idem

PANORAMIC ECONOMIC - 1 pag: 720.000 lei alb/negru și 225.000 lei color; 1 cm²: 1470 lei alb/negru și 4160 lei color. (868)

■ **Ofertă de servicii bucureștene:** Hotelul Măgurele - București poate răspunde atât unor solicitări pentru organizarea de conferințe și seminarii, reuniuni sau cantonamente sportive cât și unor scurte sejururi de tranzit. Dispune de 50 de camere cu 2,3 și 4 paturi, dotate cu TV color și telefon. Camerele sunt configurate în sistem semiapartament cu două incinte separate, cu balcoane și două grupuri sanitare proprii. Hotelul pune la dispoziție și un restaurant cu 100 de locuri, o terasă de vară și o cramă amenajată recent, ideală pentru mese festive. Sala de conferințe are o capacitate de 150 - 200 de locuri. (869)

■ **Societate bucureșteană** oferă hărți, ghiduri, pliante, atlase, globuri. (870)

■ **Societate din București** importator direct din Italia comercializează: gresie, faianță sisteme de încălzire, calorifere din aluminiu, plafoane false, pereți de rigips, cărămidă de sticlă tip „Nevada”, mobilier de baie și de bucătărie, articole

sanitare din porțelan, căzi de baie cu și fără sistem de hidromasaj, scaune pentru săli de spectacol și cinematografe, șeminee etc. (871)

■ **Firmă bucureșteană** oferă pe piața internă și externă tavane suspendate din fibră de sticlă, ECOPHON, corpuri de iluminat pentru tavane suspendate, tapet, pardoseală de lemn „ELIT”, vopsele emulsionate, plăci ondulate din fibre organice impregnate în bitum, ferestre mansardă „VELUX”-Danemarca. Firma pune la dispoziție, prețuri, prospecte, mostre. (873)

■ **Firmă din Găești** produce și oferă agregate frigorifice. (875)

■ **Societate comercială din Târgoviște** produce și oferă încălțăminte. (876)

■ **Tot din Târgoviște** se oferă aparate electrice de distribuție și comandă. (877)

■ **Ofertă din Cluj-Napoca** pentru piața internă și externă: articole sport: rucsaci, corturi, saci bivouac. Oferă de asemenea, articole pe bază de puf: pufoici cu puf de gâscă, impermeabile, saci de dormit cu puf de gâscă. (878)

Din străinătate

● **Societate de export din Franța** este interesată să colaboreze cu societăți ce își desfășoară activitatea în domeniul industriei lemnului în vederea exportului produselor acestora în Vietnam și pe piața Asiei de Sud-Est. (867)

● **Firmă din Senegal**, oferă piei de ovine, bovine, capre, tăbăcite după procedeul standard. (867)

● **Firmă spaniolă** caută reprezentant pentru transporturi internaționale. (480)

● **Societate spaniolă** oferă utilaje de ambalat mărfuri. Caută importatori-distribuitori. (481)

● **Societate din Franța** specializată în serigrafie pe materiale textile caută tricouri 100% bumbac, cantitate 20.000/an. (482)

● **Societate spaniolă** caută prune uscate și sămburi de nucă. (483)

● **Societate portugheză** caută țesături pentru confecții de damă și copii. Acestea pot fi din bumbac,

polyester, polyamide, lycra, vâscoză, acril etc. (484)

● **Firmă franceză** dorește colaborare cu întreprinderi de confecții. (485)

● **Firmă din Germania** dorește să importe 100 de tone de jumătăți de porc pe lună, 10 t de pulpe de porc pe lună, 10 t de slănină pe săptămână, capete de porc etc. Ar putea importa cantități de 100-200 t lunar. (487)

● **Comercianți din Germania** de carne de pasăre vor să ia legătura cu firme românești cu profil asemănător. (488)

● **Societate din SUA** comercializează piese de schimb pentru autovehicule, caută comercianți/furnizori români de accesorii și piese de schimb auto. (489)

● **Firmă germană** exportă cosmetice pentru îngrijirea părului (Creation) în aproape 50 de țări. Caută importatori/distribuitori în România. (490)

● **Societate din Germania** produce sicrie și articole din sticlă și ceramică. (491)

● **Firmă din Germania** - furnizoare de alimente, echipamente industriale, aparate electrice și electronice (computere, telefoane etc.), dorește să importe cantități mari de Cu, Ni, Al și lemn. (492)

● **Firmă din Germania** comercializează deșeuri (tablă etc.). Caută furnizori români. (493)

● **Firmă din Germania** caută producători români de instalații pentru epurarea apei. (494)

● **Tot din Germania** o firmă care produce și comercializează mașini pentru fabricarea cadrelor din Al și PVC pentru ferestre, caută reprezentant general pentru produsele lor care să poată asigura și service-ul acestora. (495)

● **Ofertă poloneză:** producător și exportator de apometre, contoare pentru căldură și alte tipuri de ceasuri pentru măsurători, pentru industrie și pentru uz gospodăresc. (496)

● **O altă ofertă poloneză:** producător și exportator a unei game largi de biciclete își oferă produsele pe piața românească. (497)

● **Tot din Polonia**, firmă care se ocupă, printre altele de exportul de cartofi, mere, ceapă, sucuri și alte produse alimentare caută firme comerciale românești care au ca obiect de activitate comercializarea produselor alimentare. (498)

hermes
CONTACT



COLEGIUL REDACȚIONAL: ing. GHEORGHE MARCAȘ director; ec. MARIA MORCOVEȘCU membru, Doina MACOVEI redactor;
SEDIUL REDACȚIEI: Centrul de afaceri Maramureș, Bd.Unirii nr.16, 4800 Baia Mare.
Telefoane: 062-433900, 062-433909; e-mail: cci@sintec.ro, http://www.cci.sintec.ro
Tehnoredactare computerizată: prog. as. Mircea TRIF; Culegere computerizată: Gabriela CRAINIC. Tiparul : S.C. Chamber's Services S.R.L. Baia Mare.