Anul VIII
Nr. 92
Martie
1998

hermes CONTACT

BULETIN INFORMATIV EDITAT DE CAMERA DE COMERŢ ŞI INDUSTRIE MARAMUREŞ

Editorial

AGER critică constructiv

Ing. GHEORGHE MARCAŞ - preşedintele C.C.I. Maramureş

La sfârşitul lunii trecute Comisia Monetară, Financiară şi Valutară a Asociaţiei Generale a Economiştilor din România – AGER – a dezbătut tema „Contribuţia politicilor şi mecanismelor monetare financiare şi valutare la realizarea reformei economice în România" la care au luat parte membrii comisiei şi un număr mare de invitaţi, academicieni, cercetători, profesori universitari, specialişti în problemele de macroeconomie, patroni de firme din ţară.

Participanţii au făcut o trecere în revistă a evoluţiei economiei româneşti în ultimii opt ani şi, în special, a anului 1997. S-au examinat cauzele care au determinat starea actuală în care se află economia românească, făcându-se propuneri pentru stoparea declinului economic şi relansarea activităţilor productive, investiţionale şi a exportului, pentru înfăptuirea unei reforme reale şi benefice în România.

Bilanţul economico - social pe anul 1997, în aprecierea Comisiei , este dezastruos şi extrem de dureros pentru cea mai mare parte a populaţiei. În loc ca anul 1997 să fie începutul revigorării şi lansării economice, s-a înregistrat o diminuare cu 6,6% a PIB-ului, iar inflaţia a ajuns la 151%. Producţia industrială a scăzut cu 1,9%, investiţiile înregistrează o scădere de 7%, iar exporturile 8%. Desfacerea mărfurilor cu amănuntul şi prestările de servicii comerciale pentru populaţie a fost mai mică cu 25,2% şi respectiv 26,8% faţă de perioada similară din anul precedent. Deficitul balanţei de plăţi externe a fost 2,3 miliarde de dolari, iar gradul de îndatorare al României a crescut

Continuare în pag. a 2-a

MATECON '98 – o reuşită

EXPOZIŢIA

În organizarea Camerei de Comerţ şi Industrie Maramureş şi S.C. „Chamber's Services" S.R.L., în perioada 20-23 martie a.c., s-a desfăşurat cea de-a IV-a ediţie a expoziţiei cu profil de construcţii, finisaje, decoraţiuni interioare şi sisteme de încălzire **„MATECON '98".**

Pe o suprafaţă de peste 300 m^2, Aripa Universul Copiilor a Magazinului Universal „Maramureş" s-a dovedit a fi neîncăpătoare pentru cei 27 de expozanţi şi vizitatorii veniţi în număr impresionant.

Multitudinea activităţilor promoţionale, precum şi prezenţa unor manifestări cu tradiţie, adiacente târgului **„MATECON"** au dovedit o dată în plus maturitatea Departamentului de Relaţii Interne-Externe al C.C.I. Maramureş, dar şi experienţa acumulată de instituţia noastră de-a lungul celor trei ediţii precedente.

Momentul deschiderii oficiale a expoziţiei

În cele ce urmează vom prezenta pe larg cele patru zile ale manifestării, cu principalele puncte de reper şi, bineînţeles, firmele participante.

20 martie '98 ora 11^{00}: Deschiderea **„MATECON '98".** Cuvântul de bun-venit l-a rostit dl. **Gheorghe MARCAŞ** – preşedintele C.C.I. Maramureş, care în bunul spirit al fair-play-ului a urat „Succes !" atât expozanţilor şi comercianţilor, cât şi potenţialilor cumpărători sau specialişti veniţi la **„MATECON '98".**

Programul de vizitare a standurilor ne-a rezervat surprize dintre cele mai plăcute din partea firmelor care şi-au expus oferta – semn că fiecare dintre ele a înţeles necesităţile şi oportunităţile oferite prin această manifestare, care, de fapt, dă startul în campania de construcţii a anului 1998.

Continuare în pag. 6-7

Doina MACOVEI

Succes colegilor de breaslă

În luna martie a apărut buletinul informativ editat de Camera de Comerţ pentru Agricultură şi Alimentaţie Maramureş şi denumit „AGROTERRA". Colegilor noştri le urăm succes în acţiunea laborioasă în care s-au angajat, dar cu efecte benefice asupra dezvoltării economiei locale.

Redacţia „HERMES CONTACT"

pag.10
Misiune economică în Grecia

Masă rotundă despre ARBITRAJUL COMERCIAL

Pentru o cunoaştere mai bună a atribuţiilor ce revin **ARBITRAJULUI COMERCIAL** şi mai ales pentru explicarea procedurilor de sesizare a instanţei arbitrale, marţi, 17 martie a.c., la sediul C.C.I. Maramureş a avut loc întâlnirea dintre factorii de decizie ai unor societăţi comerciale locale şi Comisia de Arbitraj Comercial de pe lângă C.C.I. Maramureş reprezentată de dl. **Valentin BOTA** – consilier juridic al C.C.I. Maramureş şi secretarul acestei Comisii de Arbitraj.

Masa rotundă a avut ca temă: **„ Arbitrajul Comercial – modalitate operativă, eficientă şi definitivă de soluţionare a litigiilor patrimoniale"** şi a reunit firme locale, dintre care

Continuare în pag. a 9-a

Doina MACOVEI

SCHIMB DE EXPERIENŢĂ: Bancă – Operator economic

Joi, 5 martie a.c., CCIMM a găzduit întâlnirea dintre reprezentanţi ai Băncilor locale şi operatorii economici interesaţi în probleme bancare şi serviciile speciale oferite de Bănci, manifestare desfăşurată sub titlul: **„Noutăţi în regimul valutar şi programe de finanţare derulate de bănci."**

Doina MACOVEI

Continuare în pag. a 11-a

AGER critică constructiv

Urmare din pag. 1

îngrijorător. Împrumuturile statului au fost folosite în special pentru finanțarea consumului, reducându-se în mod simțitor posibilitățile de dezvoltare a sectoarelor vitale ale economiei. Datoria externă depășește 8,2 miliarde de dolari, iar serviciul acestei datorii în 1998 este de 2,1 miliarde de dolari. Volumul datoriei interne și externe a României este în prezent de cca 100.000 miliarde de lei, adică 2,5 % din PIB, echivalând cu o datorie pe cap de locuitor de cca 4,5 milioane de lei. Aceasta, va afecta mulți ani de zile nivelul de trai, starea de viață și sănătatea populației.

Participanții și-au manifestat profunda îngrijorare față de cronicizarea crizei economice și sociale datorate dezechilibrelor majore în special din economia reală, a reducerii veniturilor populației, afectând grav stoparea declinului economic din ultimii ani. Această degradare s-a datorat faptului că organele puterii nu au luat în considerare, de-a lungul anilor, propunerile formulate de Comisia de specialitate a AGER, care a atras atenția încă din anii 1992-1993 și apoi în fiecare an că politicile economice, monetare, financiare și valutare coroborate cu erorile grave făcute în gestionarea economiei conduc țara spre un dezastru economic și social.

Comisia a prezentat argumenete temeinice privind politicile greșite făcute în domeniu, multe din ele inspirate din dogmele și teoriile monetariste ale FMI și Băncii Mondiale, care nu corespund realităților și condițiilor de dezvoltare din România. Politica monetară restrictivă, prin dobânzi aberante, pe termene lungi, a limitat accesul la credite blocând investițiile, producția și exportul. Devalorizarea continuă a leului a condus la pierderea încrederii operatorilor economici și a populației în moneda națională. Politica monetară și valutară a condus la decapitalizarea până la falimentarea întreprinderilor cu capital de stat sau privat, mai ales a întreprinderilor mici și mijlocii. Blocajul financiar s-a agravat, atingând cifre astronomice de peste 60.000 de miliarde de lei, blocând întreaga viață economică, cu consecințe grave și directe asupra procesului de restructurare și privatizare, punând în pericol însăși reforma economică.

Participanții au criticat politica bancară, în general, și a BNR în special, care a urmărit obsesiv realizarea macrostabilizării, cu orice preț, cu consecințe dezastruoase pentru redresarea economică. Totodată, BNR nu și-a îndeplinit răspunderea de bază, legală, privind supravegherea asupra operațiunilor de credit și de valută, fiind direct responsabilă de fraudele bancare de la Credit Bank, Dacia Felix, Bancorex și altele . S-au acordat de către unele bănci comerciale credite în lei și în valută fără garanții, fără respectarea politicii de prudență, admițând operațiuni valutare speculative, provocând României pagube de miliarde de dolari, favorizând scurgerea de sume importante de valută peste granițele țării. Între BNR și Ministerul de Finanțe s-a creat o adevărată falie, ceea ce a făcut imposibilă armonizarea politicilor celor două instituții . „Banca națională a devenit stat în stat", consemnează concluziile Comisiei.

În continuare participanții și-au declarat totalul dezacord cu programul de guvernare pe 1998, socotindu-l o improvizație incoerentă, care va amplifica căderea economică, va continua falimentarea, închiderea și lichidarea întreprinderilor, aceasta datorită aplicării aceloraşi politici și principii impuse de FMI. În prezent, economia românească nu funcționează nici după economia de comandă, nici după principiile economiei de piață. De aceea, comisia de specialitate a AGER consideră că 1998 trebuie să reprezinte cu adevărat momentul stopării declinului economic și ale dezechilibrelor monetare, financiare și valutare. Este necesară adoptarea unor măsuri care să relanseze, în mod treptat, dar, sigur, producția, investițiile și exportul, să stimuleze privatizarea și restructurarea, respectiv reforma economică.

Pentru aceasta Comisia AGER propune un pachet de măsuri din care am reținut și noi pentru cititorii buletinului nostru:

- Dezbatarea într-un cadru larg cu participarea parlamentarilor, specialiștilor din ministere, organizații neguvernamentale, universități, institute de cercetare, operatori economici, din țară și străinătate interesați și cunoscători ai economiei românești, a situației actuale analizând cauzele care au condus la dezastrul economic, a ineficienței privatizării, restructurării și reformei, stabilind o strategie a dezvoltării economică și socială a țării pe o perioadă de 4-5 ani care să cuprindă principalele direcții și obiective ale reformei. Programul și Strategia să reprezinte baza Programului de guvernare a fiecărui Guvern indiferent de apartenența sa politică, bucurându-se de un sprijin total, a întregului eșicher politic românesc.
- Să se reanalizeze cu reprezentanții FMI și ai Băncii Mondiale modalitatea de colaborare dintre Guvernul țării noastre și aceste organisme internaționale, urmărindu-se desfășurarea unei conlucrări constructive care să permită ieșirea României din căderea economică și trecerea la creșterea economică reală.
- Deblocarea financiară a economiei printr-o compensare globală în proporție de 60-70%. O bună parte a deblocării regăsindu-se în disponibilitățile bănești în întreprinderi sau în rambursări de credite, restul localizându-se la întreprinderile cu pierderi sau cu stocuri nevandabile, sau cu gestiune proastă. Pe baza realităților din economie, Guvernul și BNR să propună Parlamentului soluțiile de asanare a blocajului financiar.
- Pentru relansarea producției, inclusiv a exportului și a investițiilor este necesar să fie revăzută politica de privatizare și politicile monetare, fiscale și valutare. Parlamentul trebuie să aibă un rol activ în stabilirea și/sau aprobarea programelor de privatizare și în controlul înfăptuirii lor asupra averii țării, a transferului sau a înstrăinării sale. Nu pot dispune de averea țării numai FPS-ul și Ministerul Privatizării fără controlul Parlamentului și a Curții de Conturi, mai ales în sectoarele strategice ale României – petrol, energie electrică, telecomunicații, căi ferate, gaze etc. Veniturile din privatizare să constituie un Fond Special de investiții exclusiv pentru recapitalizarea societăților comerciale, cu capital de stat sau privat, care sunt viabile, pentru modernizarea și restructurarea lor. Este o nesăbuință să vinzi averea statului ca să o cheltuiești în scopuri neproductive sau în consum.
- În domeniul politicii monetare, finaciare și valutare se propune să se elimine tot ce a forțat macrostabilitatea, pe termen lung, și să stimuleze procesele economice – producția, exportul și investițiile. Să se întărească disciplina financiară, de credit și valutară în scopul întăririi și stabilității leului. Să se pună ordine în domeniul costurilor, în toate domeniile vieții economice și sociale, în respectarea de către operatorii economici a prevederilor legale privind costurile. Să se extindă creditele cu dobânzi raționale și avantajoase, în special în domeniul investițiilor, a exportului, a agriculturii, acolo unde creșterea economică și eficiența ei conduc la rezultate benefice. În ceea ce privește investițiile care utilizează credite externe, se impune ca Guvernul și BNR să sprijine prin garantarea și susținerea lor.
- Macrostabilizarea durabilă a economiei și stabilitatea monedei naționale să se asigure, nu prin măsuri monetarist-administrative, ci printr-o relansare puternică a producției, prin stimularea dezvoltării exportului, prin echilibrele balanței comerciale și a balanței de încasări și plăți externe. Aderarea României la structurile Uniunii Europene și Euroatlantice să fie susținută de o dezvoltare economică care să alinieze economia României la nivelul țărilor avansate ale UE.
- Politica fiscală nestimulativă și inhibitoare practicată până în prezent de toate guvernele post-decembriste trebuie restructurată astfel încât să stimuleze și să permită revigorarea activităților economice, renunțându-se la practica dăunătoare de a obliga operatorii economici la calcularea și vărsarea de impozite pentru venituri neîncasate, obligându-i pe aceștia să apeleze la credite pentru plata obligațiilor la buget.
- Să se renunțe de a se calcula impozit pe inflație, respectiv pe veniturile din dobânzi și depuneri la curs valutar, a persoanelor fizice și juridice, care conduc și ele la decapitalizarea și/sau falimentarea societăților inclusiv la sărăcirea populației. Să se elimine orice discriminare între întreprinderile cu capital de stat și cele private, între investitorii străini și autohtoni, acordându-se aceleași avantaje și obligații financiare, fiscale și valutare.

Acestea au fost în rezumat concluziile Comisie AGER. Ne-am asumat obligația de a le prezenta în B.I. „Hermes Contact" al CCI Maramureș în ideea că întreaga comunitate a oamenilor de afaceri maramureșeni la care se vor atașa parlamentarii și specialiștii în domeniu vor reacționa pozitiv, organizându-se întâlniri de dezbateri, mese rotunde, la care cei chemați, împreună cu organele administrației publice locale și ale sindicatelor vor elabora programe de redresare și salvare economice la nivelul județului. Odată stabilite aceste măsuri coerente într-un program bine elaborat, să fie înaintate Guvernului și Parlamentului pentru a fi discutate, amendate, însușite și aprobate odată cu programul de guvernare pe anul în curs.

Cu cât ne vom mișca mai repede, cu atât vom începe mai repede redresarea economiei județului și a economiei naționale.

Vopsirea unui autoturism cu produse „Max Meyer" arătată şi explicată de d-na Maria ANIŢAŞ şi dl. Gino BASILE

S.C.„MASSIMO COMPANY" S.R.L., având sediul în Satu Mare str. Aurel Popp nr. 11 a organizat la începutul lunii martie, la atelierul firmei „SILLAI" S.R.L. din Baia Mare o întâlnire demonstrativă pentru a arăta operatorilor economici locali modul de lucru cu produsele auto **Max Meyer** – tehnici noi în vopsirea autovehiculelor şi decorarea artistică a acestora.

„MASSIMO COMPANY" S.R.L. este unic importator în România al produselor concernului „Max Meyer" cu sediul în Milano. Firma sătmăreană comercializează această gamă de produse în România de peste 5 ani şi este condusă, poate spre surprinderea multora, de o doamnă; am numit-o aici pe d-na ing. **Maria ANIŢAŞ** – directoarea generală a firmei: „Pe lângă sediul central din Satu Mare, în România mai există următoarele filiale: Bucureşti, Timişoara, Arad, Cluj-Napoca, Baia Mare şi Negreşti-Oaş, care oferă asemeni nouă o gamă complexă de vopsea auto metalizată, nemetalizată şi perlată, împreună cu ingredientele necesare. La solicitarea cumpărătorului se poate identifica codul culorii autoturismului şi se poate prepara orice nuanţă dorită."

-De ce optează clienţii pentru produsele Dvs ? Care credeţi că este atuul Dvs. faţă de concurenţă ?

-Firma italiană „Max Meyer" se situează printre primii cinci producători de vopsele din lume, cu o experienţă în domeniu de peste 100 de ani şi peste 80 de distribuitori – reprezentanţe în toată lumea. Calitatea şi preţurile accesibile sunt atuurile noastre. Ele ne-au creat o piaţă de desfacere bună.

-Cum se poate determina culoarea unei maşini şi cum se procedează în cazul în care clientul doreşte vopsirea numai a unui reper din maşină. Vopseaua Dvs. poate fi reprodusă fidel, asemeni celei de pe maşină ?

-Bineînţeles,reţeaua computerizată din fiecare magazin poate identifica şi determina nuanţa identică cu cea a maşinii din cele cca. 23.000 de nuanţe existente în baza de date şi la vânzare, (incluzând vopsele perlate, metalizate, nemetalizate). Desigur, se poate vopsi numai un reper, o parte din automobil, aceasta implicând un volum de muncă mai mic şi un cost mic. Fidelitatea culorii este în procent de 100%.

Autoturismul firmei sătmărene

-Acest mod de vopsire micşorează şi timpul de lucru al utilizatorilor ?

-Acest procedeu de vopsire, prezentat ca o noutate absolută pe piaţa băimăreană şi denumit „procedeul prin pierdere", reduce considerabil timpul de lucru, oferind o calitate deosebită şi un design plăcut.

La prezentarea produselor Max Meyer, instrucţiunile privind modul de folosire a vopselelor, diluanţilor şi catalizatorilor (ingrediente necesare proceselor de vopsire) au fost făcute de dl. **Gino BASILE** – unul dintre cei mai experimentaţi tehnologi italieni ai firmei Max Meyer, căruia i-am solicitat părerile despre piaţa maramureşeană şi „cucerirea" ei de către aceste produse: „Piaţa este concurenţială, însă renumele firmei Max Meyer ne conferă autoritate, iar dacă se vor urmări câteva principii concrete vom putea să ne creem clienţi fideli, mulţumiţi de serviciile oferite de noi.

Printr-o tehnologie de vârf şi asistenţă tehnică permanentă, firma italiană este leader european pentru vopseaua de caroserii auto, având 2 fabrici în Milano şi Napoli specializate şi în vopsele de uz casnic, vopsele DUCO pentru maşini şi vopsele pentru sectorul industrial."

În viitorul apropiat firma Max Meyer va pătrunde în România şi cu vopsele industriale.

Concluzionând, MAX MEYER aparţinând concernului „P.P.G." (Paint Plane Glass – Vopsea Sticlă Plană) cu head-office-ul în Pittsbourg, este una dintre cele mai reprezentative societăţi italiene. Pătrunderea pe piaţa românească nu poate însemna decât un garant de calitate. Pentru a vă convinge vă sugerăm magazinul cu acelaşi nume **Max Meyer, B-dul Independenţei nr. 16/7 parter, Baia Mare**. Pentru informaţii suplimentare şi comenzi telefonaţi la 420138 d-nei **Rodica LUCUŢ** – responsabil cu vânzările. **(p)**

Doina MACOVEI

Premieră băimăreană

VOPSELE AUTO

„MAX MEYER"

Made in Italy

Experimentul demonstrativ încununat de aprecierile participanţilor

Magazinul Max Meyer din Baia Mare

Un zeu al comerțului:
MAGAZINUL „HERMES”

Situat la parterul blocului din B-dul Traian nr. 6, magazinul „HERMES” reprezintă unul dintre punctele importante de desfacere a produselor de confecții și încălțăminte din orașul nostru.

Fațada elegantului magazin

„Printr-un contract de cooperare cu CONSUMCOOP-ul de la care am luat în locație de gestiune spațiul (în suprafață totală de 240 m^2), am înființat cele 2 magazine cu același nume „HERMES” – ne-a relatat, încă de la început, d-na **Zoia BOZĂU** – administratorul acestora. Din 1996 ne-am axat numai pe comerțul cu produse textile și încălțăminte, încercând să aducem marfă diversificată și de bună calitate, de la firme din țară, precum „INEDIT” SATU MARE, „ANDI FASHION” CLUJ, „MISIDO” FĂGĂRAȘ, „DACO EMERALD” IAȘI etc. Prezentăm și desfacem peste 200 de repere diverse și deosebit de elegante și la prețuri accesibile marelui consumator.”

O scurtă istorie a magazinului e binevenită datorită drumului sinuos al acestuia: în 1992 își începea activitatea, comercializând produse ... metalochimice, mase plastice și obiecte de uz casnic. La obținerea contractului pe spațiu a fost necesară („în mod OBLIGATORIU” – a subliniat d-na BOZĂU) și achiziționarea unui stoc al cooperativei de consum, în valoarea de 2 milioane de lei (și în ’92 suma însemna ceva !) care cuprindea tot felul de marfă, dar ... greu vandabilă. Mai în glumă, mai în serios, d-na Zoia BOZĂU a adăugat: „Pot spune că și astăzi mai avem din acea marfă și aș da un singur exemplu: „celebrele” măști de gaze pentru cazurile de ... calamitate !”

După o perioadă mai bună, când firma a colaborat cu un distribuitor din Oradea al unor produse de uz casnic fabricate în Israel și Italia, a urmat declinul: vânzările au scăzut drastic și ideea de schimbare a fost imperios necesară. Din 1995 s-a trecut la împărțirea spațiului în două magazine: unul de comerț cu produse alimentare, celălalt cu produse ale industriei ușoare. Nici acest caz nu a fost mai fericit, cel puțin pentru unul dintre magazine: cel alimentar. Un an mai târziu magazinul își definește o linie unică de prezentare și desfacere: confecții și încălțăminte de lux.

Imagine din interior a magazinului

De atunci HERMES a început să înregistreze un profit crescut și datorită „politicii” comerciale dusă de doamna administrator BOZĂU: „Deși cheltuielile cu chiria, curentul electric și încălzirea se ridică la peste 10 milioane/lună, vânzările au crescut deoarece am practicat adaosuri comerciale destul de mici, între 5-30%, și s-a putut rula marfă într-un timp scurt.”

Pe lângă cheltuielile necesare salarizării, 3% din profitul magazinului revine „CONSUMCOOP” – ului: „De aceea, ca idee de perspectivă ne dorim deschiderea unui magazin propriu, pe care să-l gospodărim după bunul nostru plac și în care să nu ne îngrădească nimeni” – a mai adăugat d-na Zoia BOZĂU.

D-na Zoia BOZĂU - administrator al magazinului „HERMES”

Și unul dintre pași a fost făcut: sâmbătă, 14 martie a.c. magazinul a sponsorizat o deosebită paradă a modei cu ținute elegante, de zi și de seară – colecția de primăvară-vară a prestigioasei firme sătmărene „Inedit”, precum și a unora dintre firmele din țară și străinătate ale căror reprezentant este.

Într-o atmosferă caldă și degajată, în sala Teatrului băimărean, manechine suple și-au etalat frumusețea, dar și ținutele elegante. La sfârșitul galei, flori și felicitări i s-au adresat d-nei Zoia BOZĂU – sufletul și mintea acestei afaceri. **(p)**

Doina Macovei

Instantaneu din parada modei cu o ținută de zi „INEDIT” - Satu Mare

Casa de comerț a

S.C. GALTOUR S.R.L.

Sediul: Str. N. Bălcescu, 1 Bis, 6200 Galați, Tel: 40-36-464046; Fax: 40-36-417014

oferă:

Nr. crt.	PRODUS	CALITATE	CARACTERISTICI
1.	Tablă groasă	OL 37 - OL 52	grosimi 10 - 100 mm
2.	Tablă ºi bandă laminată la cald	OL 37 - OL 52	grosimi 2 - 8mm
3.	Tablă ºi bandă laminată la rece	A1-A3, B1-B3	grosimi 0,4 - 3 mm
4.	Tablă ºi bandă zincată	cf. catalog producător	grosimi 0,4 - 2,5 mm
5.	Þevi pătrate ºi rectangulare sudate pe lungime	cf. catalog producător	cf. catalog producător
6.	Þevi rotunde sudate longitudinal	cf. catalog producător	diametre peste 508 mm
7.	Tablă striată	cf. catalog producător	grosimi 3 - 8 mm
8.	Panouri cutate din tablă neagră ºi tablă zincată	cf. catalog producător	grosimi 0,75 - 1,5 mm
9.	Tablă neagră laminată la cald/finisată la rece	cf. catalog producător	grosimi 0,3 - 4 mm
10.	Profile L, T, U îndoite la rece	cf. catalog producător	cf. catalog producător
11.	Þagle de ralaminare	cf. catalog producător	dimensiuni: 80 - 140 mm
12.	Blumuri	cf. catalog producător	dimensiuni: 80 - 140 mm
13.	Tablă capeþi (cupoane)	OL 37 - OL 44	lăþimi 1000-2500 mm; lungimi 1500-4000 mm; grosimi 6-100 mm
14.	Oþel inox	cf. catalog producător	grosimi 4 - 30 mm
15.	Naftalină (cal. I, II)	cf. catalog producător	în saci, vrac
16.	Sulfat de amoniu	cf. catalog producător	în saci, vrac
17.	Oxigen	cf. catalog producător	tehnic, lichid, îmbuteliat
18.	Gudron (brut sau deshidratat)	cf. catalog producător	vrac
19.	Smoală (tip A, B, E)	cf. catalog producător	vrac
20.	Var mărunt	cf. catalog producător	vrac
21.	Dolomită sinterizată	cf. catalog producător	vrac
22.	Sulfat feros	cf. catalog producător	vrac
23.	Zgură granulată	cf. catalog producător	vrac

Întâlnire româno - austriacă la CCI MM

C.C.I. Maramureş a fost gazda întâlnirii bilaterale între firma austrică „WINKLER SCHULBEDARF" şi firme locale, reuniunea care a avut loc vineri, 20 februarie a.c.

Obiectul de activitate al firmei austriece îl constituie producerea şi comercializarea de materiale didactice, confecționate din lemn, pentru învățământul şcolar şi preşcolar. Cererea pentru firmele maramureşene a constat în produse din material lemnos sau părți componente ale unor obiecte ce urmează a fi produse. Se intenționează colaborarea cu firmele maramureşene care să producă aceste materiale. La discuțiile preliminare au participat: S.C. „RUSTIC" S.R.L., Grupul Şcolar Spiru Haret şi S.C. „FOREMAR" S.A, ŞCOALA BOTIZA A.F., Bogdan Ioan A.F., „Barabas & Co", „Fidelio '92", Grup Şcolar Minier Baia Mare.

Domnul ing. Hans WITZERDORFER reprezentantul firmei „WINKLER SCHULBEDARF" a declarat în exclusivitate ziarului „Hermes Contact": „Sunt în bune relații cu România încă din 1991 când am colaborat cu firme din Timişoara şi Bucureşti. De curând am descoperit şi oraşul Baia Mare, iar de data aceasta cererea noastră vizează produsele lemnoase, de aceea dorim o colaborare cu o firmă locală care ne-ar putea oferi aceste produse. Am vizitat societățile RUSTIC şi GRUPUL ŞCOLAR SPIRU HARET – am fost încântați de ceea ce pot oferi şi urmează în Austria o întâlnire cu S.C. „FOREMAR". Ni le dorim concretizate în fapte."

Succes şi din partea publicației „Hermes Contact".

(D. M.)

Înființarea COMITETULUI ECONOMIC ROMÂNO-EGIPTEAN

În baza acordului de colaborare încheiat între CCI a României şi Federația Camerelor de Comerț din Egipt, s-a constituit în data de 11 februarie a.c.,

COMITETULUI ECONOMIC ROMÂNO-EGIPTEAN

având drept scop principal facilitarea relațiilor comerciale ale firmelor româneşti pe piața egipteană prin acțiuni concrete, orientate spre intensificarea schimbului de informații, participarea la misiuni economice de afaceri, la târguri şi expoziții, precum şi alte contacte menite să contribuie direct la amplificarea şi diversificarea schimburilor comerciale bilaterale.

Consiliul de conducere al **CERE** este format din domnii: **George COJOCARU** – preşedinte, **Mircea FLORESCU**–vicepreşedinte, **Dan PETRESCU** – vicepreşedinte şi **Aurel GOGULESCU** – secretar general şi cuprinde firme şi asociații economice membre ale sistemului camerelor de comerț şi industrie teritoriale.

Din acest comitet face parte şi C.C.I., **ca membră fondatoare a acestui organism.**

CERE va funcționa la nivel național, cu sprijinul şi implicarea directă a CCI a României şi implicit ale societăților comerciale ale Camerei, respectiv ROMEXPO S.A., Edimpress şi Centrul Român de Afaceri Marea Neagră şi CCI teritoriale.

Noului Comitet Economic Româno-Egiptean îi dorim succes în realizarea şi susținerea activităților economice pe care şi le-a propus.

MATECON '98

Urmare din pag. 1

FIRMELE SE PREZINTĂ !

„Lumina" vine de la: **ELECTROLIGHTS ORION S.R.L.** Baia Mare. Avându-i ca asociaţi pe domnii **Florin ANANIA** şi **Raul ŞTEBEL** şi director comercial pe d-na **Daniela ANANIA**, societatea a obţinut locul I pentru cel mai frumos stand amenajat şi cele mai deosebite produse: cca. 40 de candelabre, aplice, lampadare, veioze, lămpi de birou în variante clasice, moderne, toate purtând marca „ORION" Austria.

Unul dintre cele mai vizitate standuri ale MATECON '98

De asemenea, firma a prezentat produse electrice din Cehia, Slovacia, Ungaria şi România.

Deşi la prima participare de acest fel, **ELECTROLIGHTS ORION S.R.L.** este reprezentant şi distribuitor al concernului austriac „ORION" numai din decembrie anul trecut, prezenţa sa a fost de bun augur şi s-a concretizat prin numeroase înţelegeri de colaborare şi s-a bucurat totodată de aprecierile vizitatorilor.

◆ Firma POLIvalentă **„POLI TOP " S.R.L** Baia Mare a întrunit sufragiile juriului şi ale vizitatorilor, clasându-se pe locul secund. La standul său se puteau vedea sau cumpăra convectoare cu gaz, boilere, microcentrale etc. Dl**. Gabor VIRAGH** – directorul general şi dl. **Istvan KOVACS** – directorul tehnic ne-au declarat că sunt la a III-a participare la târgul MATECON: „De această dată prezentăm şi oferta firmei „ORIGO" S.R.L., şi anume producţia de insigne."

◆ Un nume cu gust de bunătăţi: **S.C. „DELICATESE R & D" S.R.L**. din Bistriţa a impresionat asistenţa prin standul său: un modern şemineu din teracotă produs la fabrica din localitatea Livezile, precum şi modele de teracotă într-o varietate de forme şi nuanţe au făcut pe mulţi dintre comercianţii prezenţi să fie interesaţi în achiziţionarea acestora şi colaborări viitoare. Familia **Doina şi Radu ZEGREAN** au declarat că: „Nu ne aşteptam la o astfel de afluenţă de public, dat fiind că suntem pentru prima oară în calitate de expozanţi." Un pas cu dreptul, încununat de succes !

◆O mai veche prezenţă şi cunoştinţă **S.C. ANTREPRIZA MONTAJ INSTALAŢII S.A**. Baia Mare a fost prezentă pentru a IV-a oară la MATECON şi a fost răsplătită pentru fidelitate cu un premiu special. La standul AMI S.A. dl. ing. **Marius BELLU**, d-na ing. **Alexandra DĂSCĂLESCU**, d-na ing. **Carmen SILAGHI** şi dl. ing. **Ovidiu FELECAN** au prezentat centrale termice din Italia şi Germania, radiatoare din aluminiu şi încălzitoare electrice instantanee de apă sub licenţă germană şi produsele sub licenţă proprie. Piesa de referinţă şi de noutate a constituit-o prezentarea pe platoul exterior al expoziţiei a centralei termice pentru încălzire şi preparare a apei calde utilizând combustibili solizi – lemne, cărbune etc. A fost o testare a consumatorilor din zonă.

◆Un stand atractiv a fost şi cel al **S.C. „DIVAS" S.R.L.** Baia Mare avându-i ca administratori pe domnii **Vasile MOLDOVAN şi Ludovic SISZER** şi care şi-au oferit serviciile în domeniul signalecticii, mai precis executarea de litere volumetrice prin metoda **GRAVĂRII ASISTATE DE CALCULATOR**. Pentru a ne dovedi proptitudinea cu care îşi onorează comenzile, interlocutorii mei şi-au dovedit „măiestria", proiectând şi executând într-o perioadă scurtă de timp, o placă de prezentare ... la cererea clienţilor ! Un motiv în plus pentru a le solicita serviciile.

◆Cu un domeniu vast de activitate, firma **„ANTICOROSIV" S.A.** Bucureşti având o experienţă de 43 de ani în domeniul fabricării adezivilor de tot felul şi protecţiilor anticorosive reprezentată de dl. ing. **Gheorghe MINDU** şef Birou Marketing şi dl. **Ion PARASCHIV,** a prezentat în standul propriu oferta de adezivi, grunduri şi produse din fibră de sticlă.

◆**S.C. „IMCOP" S.R.L.** Cluj, având o unitate de producţie în localitatea Teiuş, a prezentat o ofertă bine strucurată de materiale de construcţii: ţigle, coame, parazăpezi, accesorii şi dale pietonale. Dl. **Sebastian POPA** – Departamentul de Marketing, Publicitate şi dl. **Mihai CHEPTEA** – Departamentul Comercial au găsit în oraşul Baia Mare o piaţă de desfacere bună, cu mari şanse de dezvoltare. Concluziile pertinente ale domniilor lor ne sunt sfaturi utile pentru viitor !

◆ Dintre furnizorii de instalaţii şi sisteme de condiţionare, climatizare şi purificare a aerului, firma **„HACK MEDIA" S.R.L.** Baia Mare, avându-i ca asociaţi pe domnii **Victor MUŞEŢEANU** şi **Zoltan KIRCHMAIER**, a fost la prima participare la MATECON. Ei au adus ca o noutate, pe piaţa

românească, produsele tip grile ale concernului francez „PANOL" şi care au prins foarte bine la publicul băimărean. De menţionat că şi materialele promoţionale ale firmei erau bine structurate sub toate aspectele !

◆**„I.P.C.M.G." S.A**. Bucureşti a expus panouri, machete şi programe demostrative pe calculator care au oferit atât potenţialilor investitori, cât şi proiectanţilor locali sugestii în proiectarea şi consultanţa în construcţii. La stand s-au aflat: d-na **Daniela ENE** – şef Serviciu Marketing, dl. **Radu VLĂDEANU** – director de proiect şi dl. **Petrişor EMILIAN** – director tehnic şi care au prezentat documentat produsele şi programele firmei.

◆Din Ploieşti, societatea pe acţiuni, cu capital privat, **„MATIZOL"** este cea mai mare unitate din ţară care produce materiale hidro, termo şi fonoizolatoare pentru construcţii. Doamnele **Doina DETEŞANU** şi **Melania RADU** au testat piaţa băimăreană prin ofertele tentante prezentate. Impropriu zis „au testat", deoarece produsele purtând semnătura „MATIZOL" Ploieşti au o tradiţie în oraşul nostru, prin S.C. „COMAT" reprezentantul autorizat pentru judeţul nostru.

◆Venită pentru prima oară la MATECON firma **„METCHIM" S.A.** Braşov reprezentată de dl. **Ioan BUCŞOIU**- director comercial şi d-na **Emilia BECSEK** – merceolog a prezentat linoleum import Germania, gresie şi faianţă import Italia, vopsea lavabilă import Germania.

◆ **S.C. „OLTCHIM" S.A.** Râmnicu-Vâlcea reprezentată de dl. ing. **Mihai PAVEL**, d-na ec. **Victoria MANEA** şi dl. ing. **Mihai PÎRŞCOVEANU**, a expus în standul firmei ferestre, uşi şi tâmplărie din PVC, panouri celulare PVC şi termoizolante cu spumă poliuretanică produse „OLTCHIM". Delegaţia a remarcat lipsa firmelor puternice din zonă, la acel moment, care să beneficieze de oferta generoasă din Râmnicu-Vâlcea. Tocmai de aceea s-au prezentat la Baia Mare pentru a se face cunoscuţi.

Expoziţia privită în ansamblu

Continuare în pag. a 7-a

Urmare din pag. 6

◆Cel mai extins stand l-a deţinut firma **„VENUS LTD TRADING Co”** cu sediul în Plovdiv – Bulgaria reprezentată de dl. **Ioannis TSOKOPOULOS –** directorul general şi dl. **Theodor DIMOV** – reprezentantul fabricii din Bulgaria. Căzile de baie prezentate, având un design plăcut, au încântat privirile vizitatorilor, făcând ca stocul să se vândă în primele zile ale expoziţiei, atât prin calitatea lor, cât şi preţul competitiv.

◆**S.C. „GENERAL INSTAL GRUP” S.R.L**. Baia Mare este distribuitorul en-gros şi en-detail de articole de feronerie produse de S.C. „URBIS” S.A. Bucureşti. Din delegaţia băimăreană au făcut parte d-na **Silvia** şi dl. **Florin LUPŞE**.

◆ Din Buzău a fost prezentă firma **„TEGOLA ROMÂNIA” S.R.L.**, având ca persoană de contact pe dl. **Adin IONESCU**. Domeniul de activitate al firmei îl reprezintă furnizarea de materiale de hidroizolaţii şi învelitori bituminoase de acoperiş.

◆Veniţi pentru a IV-a oară la expoziţia MATECON, societatea **„SAKITA IMPEX” S.RL.** Baia Mare a expus produsele firmei **„ONDULINE”** Bucureşti, şi anume materiale pentru hidroizolaţii şi acoperişuri. D-na **Doina BUDA** a fost reprezentanta firmei bucureştene, iar domnii **Marius CHIRA** – merceolog şi **Dan DOSTAL** – gestionar, ambii reprezentanţi ai firmei băimărene.

◆ Un nume CALD în domeniul comercializării de instalaţii de încălzire, instalaţii de gaz, instalaţii electrice a fost cel al firmei **S.C. „FOCUS” S.R.L.** Baia Mare, avându-i în stand pe dl. **Ştefan PAP –** director, d-na **Cristina LÖRINCZ –** director al firmei **„FLM”** care aparţine de firma sus-amintită şi d-na **Csilla POLGARI –** gestionar.

◆**S.C. „FINK FENSTER” S.R.L.** Timişoara, împreună cu **S.C. „SNOW QUEEN” S.R.L.** Salonta sunt furnizorii de tâmplărie PVC şi geam termopan. Domnul **Wilhelm BARATKI** – patronul firmei timişorene, respectiv dl. **Tibor LACZÓ** au prezentat o căsuţă de iarnă (gen chioşc) deosebit de elegantă şi atrăgătoare, precum şi lucrări din sticlă prelucrată.

◆ Din delegaţia băimăreană a firmei **„ESICOM” S.R.L.** a făcut parte fam. **Carmen şi Petru ULICI** care au prezentat armături şi fitinguri import Italia, precum şi produse electrice indigene: aplice, veioze, prize etc. Şi pentru **S.C. „ESICOM”** participarea la expoziţie a fost un succes.

◆Firma **„NEVADA” S.R.L.** Baia Mare (dl. **Ioan SABĂU** - director general) cu tâmplărie din PVC marca „GEALAN” şi geam termopan, care asigură confort termic şi fonic tuturor produselor finite - a atras laudele vizitatorilor. Unul dintre garanţii care au apelat la serviciile firmei este HOTEL „MARA” – cel mai mare hotel din judeţul nostru.

Parteneriatul economic

MATECON '98

Aspecte de la simpozion

◆ Pentru a II-a participare la „MATECON” firma băimăreană **„LAGEROL IMPEX” S.R.L.** este reprezentanta firmei **FOKOZAT KFT** din Ungaria. Domnii **Zoltan RÁCZ**, respectiv **Adalbert LAGER** sunt patronii firmelor care furnizează tehnică de sudură computerizată pentru uz casnic şi industrial.

◆Standul **„TULICI” A.F.** din Baia Mare, avându-l ca patron pe dl. **Zoltan TULICI** a prezentat lucrări artizanale pe bază de lemn şi metal.

◆Am lăsat la urmă două standuri mai puţin potrivite unei expoziţii de construcţii, însă deosebite prin frumuseţea şi căldura lor: **Primăria Baia Mare** – Direcţia Servicii Publice (reprezentată de d-na ing. **Nora GHEŢE** – director şi **Titica BUTEANU –** gestionar) cu cca. 30 de diferite exponate florale. O prezenţă de acum permenentă a expoziţiilor noastre ca persoană fizică, d-na **Lucy VICSAI** a participat cu un stand propriu plin de articole fine din porţelan şi ceramică decorate chiar de domnia sa. Ţinând cont de o experienţă de aproape 20 de ani în pictura manuală a doamnei VICSAI ne explicăm vânzarea rapidă a exponatelor.

Prezentarea firmei HUECK de către reprezentantul austriac dl. Mayer SCHIFFER

SIMPOZION
„Ce proiectăm. Ce construim. Cum construim.”

Sesiunea de comunicări a reunit arhitecţi, proiectanţi, constructori şi beneficiari ai lucrărilor de construcţii care au completat tema dezbaterii cu formula „Cum proiectăm” – o necesitate pregnantă a zilelor noastre. Au participat cca. 70 de persoane reprezentând Consiliile Judeţene Maramureş şi Satu Mare, arhitecţii şefi ai acestor judeţe, reprezentanţi ai Uniunii Arhitecţilor din România filiala Maramureş şi Satu Mare, institute de cercetări şi proiectări, Grupul de Pompieri, precum şi societăţi de proiectare şi construcţii din judeţ şi din judeţele limitrofe.

S-au discutat problemele importante cu care se confruntă arhitecţii şi proiectanţii români pe de o parte şi constructorii pe de altă parte.

Dintre aceste probleme unele se referă la abilitarea construcţiilor – mai precis, agrementul tehnic şi certificarea calităţii produselor folosite în construcţii, altele la noutăţile în construcţii, tehnologii, materiale noi etc.

S-au bucurat de o apreciere deosebită, structurile metalice tip ATLAS prezentate de S.C. AGECOM S.A. Baia Mare – o noutate în construcţiile moderne. **Firma „HUECK” –** sisteme de aluminiu, şi-a prezentat oferta în construcţii. Consiliul Judeţean Maramureş a enumerat lucrările în derulare şi în perspectivă ale judeţului iar prin prezenţa d-nei **Oxana FLORESCU** – arhitecta şefă a judeţului Maramureş, respectiv dl. **Aurelian GHEORGHIU** – arhitect şef al judeţului Satu Mare – s-a garantat o calitate a lucrărilor viitoare.

„O floare a primăverii ” – cum o caracteriza dl. preşedinte MARCAŞ – a fost prezentă **Asociaţia Familială ing. Valer CARDOŞ –** care şi-a oferit serviciile în domeniul greu al construcţiilor.

ECOURI DE LA PARTENERIATUL ECONOMIC ŞI COMERCIAL „MATECON '98”

La manifestare au participat 28 de ofertanţi şi 20 de solicitanţi care şi-au prezentat pe larg obiectele de activitate ale firmelor, persoanele de contact şi cererea, respectiv oferta din domeniul de activitate.

Ca noutate absolută a fost şi prezentarea **INTERNET** a expoziţiilor anterioare, a serviciilor oferite de C.C.I. Maramureş şi bineînţeles a Buletinului Informativ „Hermes Contact” – mulţumită colegilor **Cristi IACOŞ** şi **Mircea TRIF**.

Nu putem să nu amintim concentrarea de forţe a tuturor departamentelor Camerei, a acelora care nu s-au „văzut”, dar care prin eforturile depuse au reuşit să impună **MATECON '98** printre expoziţiile cu tradiţie şi renume din acest colţ de ţară.

Şi să nu uităm că în derularea C.C.I. Maramureş se află viitoarea manifestare, **„Silvamar Mobart”** care va avea loc în perioada 24 - 27 aprilie a.c. şi care ne obligă !

S.C. „ATM” S.R.L.: O EXPERIENȚĂ DE 26 DE ANI ÎN PRODUCȚIA MUȘTARULUI

Dl. Călin MUREŞAN managerul S.C. „ATM” S.R.L.

Acum 26 de ani se înființa în Baia Mare prima linie tehnologică de fabricat muştar din județ şi a III-a din țară, iar unul dintre pionierii acestui proces de fabricație era dl. **Gheorghe MUREŞAN** – astăzi un prosper om de afaceri a cărui activitate economică este: producerea şi comercializarea ... muştarului de masă şi nu numai !

Înființată cu 5 ani în urmă, **S.C. „ATM” S.R.L.** (Atelier de Muştar) este amplasată pe o suprafață totală de aproximativ 250 mp şi produce muştar obişnuit, muştar extrafin, cremă de hrean – în condiții şi la standarde ridicate, cum de fapt îi stă bine oricărei activități de acest profil: industria alimentară.

Dialogul cu dl. **Gheorghe MUREŞAN**, dar şi cu fiul acestuia dl. **Călin MUREŞAN** – managerul „ATM” – a scos în evidență atât problemele cu care se confruntă firma, cât şi partea frumoasă a experienței de acest gen.

-Începutul a fost foarte greu, şi-a început relatarea dl. Gh. MUREŞAN. Într-un an de zile am pus firma „pe picioare”; beneficiind în ’93 de un credit bancar de 200.000 lei am cumpărat 2 mori de măcinat sămânța de muştar, o maşină de spălat borcane, 2 pompe inoxidabile pentru transportul materiei prime şi ambalajele necesare. Dacă în ’93 obțineam o producție de 4-5 t/lună, astăzi producția se ridică la 30t/lună, valoric însemnând peste 600 milioane de lei cifră de afaceri.

Rep: -De unde vă aprovizionați cu materia primă necesară procesului de producție şi de unde vă luați ambalajele pentru produse ?

G.M.: -Sămânța de muştar se aduce din sudul țării, respectiv Bucureşti, Craiova, Călăraşi, uneori şi din Timişoara sau Turda iar hreanul din Sighet şi Valea lui Mihai. Pe lângă acestea rețeta mai cuprinde: oțet, zahăr, făină de grâu, sare, ulei, condimente ca: enibahar, foi de dafin, usturoi pe care le luăm de pe piața locală.

C.M.: -În ceea ce priveşte ambalajele (casolete, pahare şi flacoane din plastic) le luăm de pe piața locală sau din Satu Mare. Vă putem spune că 50% din valoarea produsului final o reprezintă valoarea ambalajului – ceea ce este foarte mult.

Desigur, putem livra muştar în vrac pentru restaurante, cantine, sau alte unități de desfacere a produselor alimentare, gen fast-food, prețul scăzând considerabil.

Dl. Gheorghe MUREŞAN supraveghind cazanele unde se produce deliciosul muştar

Rep: -Care este piața de desfacere a produselor purtând semnătura „A.T.M.” ?

G.M.: -Avem societăți reprezentative în Baia Mare, clienți fideli care cumpără în mod regulat de la noi; iar în țară desfacem în orașe ca: Mediaş, Cluj, Turda, Bistrița, Alba Iulia, Arad, Timişoara, Craiova.

Rep: -Ce număr de personal aveți şi care este salarizarea medie a acestuia ?

C.M.: -La noi lucrează 11 angajați permanenți, urmând ca în momente de vârf să se angajeze sezonieri (cca. 20-25 de persoane) care să ne ajute să onorăm comenzile. Salariul minim brut este de 500.000 de lei, până la 800.000 de lei pe un număr de doar 20 de zile lucrătoare.

Rep: -Cum vedeți concurența în domeniu ? Este loială, imprimându-vă ambițieşi perseverență în ceea ce faceți, sau nu ?

Îmbutelierea produselor purtând eticheta S.C. „ATM” S.R.L.

G.M.: -În zona Maramureşului există 6 firme producătoare de muştar, însă din câte ştim, producția lor nu este foarte mare. Nu ne supără concurența şi aşa trebuie să fie într-o economie de piață: calitatea să primeze, corelată bineînțeles şi cu un preț atractiv.

Aprecierea calității produselor noastre este făcută şi de clienți din Germania, Italia, Ungaria, Austria şi Republica Moldova, care au fost încântați de ceea ce putem să oferim.

Rep: -Spuneți-ne câte ceva despre prețurile practicate de Dvs.

C.M: -Caselota de muştar de 200 g costă 950 de lei + TVA, paharul de muştar de 200 g costă 900 de lei + TVA şi flaconul 1200 de lei + TVA; la crema de hrean prețul este de 3500 de lei + TVA (tot flacon de 200 g).

Rep: -Ce noutăți pregătiți ?

C.M.: –Pe lângă produsele clasice avem intenția să diversificăm gama cu amestecul de muştar şi hrean, ketchup şi mai multe creme pentru sosuri condimentate şi aromatizate.

Toate produsele noastre au un termen de garanție de 6 luni.

x x x

După dialogul nostru am vizitat hala de producție şi de ambalare – locuri care sclipeau de curățenie. Lucrătorii purtau halate albe şi păreau „oamenii potriviți la locurile potrivite”; cu o îndemânare demnă de invidiat puneau materia primă în malaxoare şi o supravegheau; ochi ageri priveau muştarul care umplea ambalajele, capsau fiecare recipient în parte, apoi etichetau ... toate sub control. De la dl. Gheorghe MUREŞAN am mai aflat că în firmă s-au realizat maşinile de tocat hrean şi de înfoliat, din autodotare.

Despre familia MUREŞAN – autodidacți prin definiție – s-ar mai fi putut spune multe. Din lipsă de spațiu mă opresc aici, adăugând numai o adresă utilă Dvs.:

S.C. „ATM” S.R.L
Str. Cehov nr. 29 Baia Mare, tel/fax: 213135 şi telefoane: 092259310; 092387230 (p)

(D.M.)

LEGISLATIVE * LEGISLATIVE * LEGISLATIVE

Masă rotundă despre ARBITRAJUL COMERCIAL

Urmare din pag. 1

menţionăm: **S.C. „Rustic" S.R.L., „Mobel Pop Moraru" S.N.C., „Departament Construcţii" S.R.L., „Automatic Grup" S.A., „Atelier Pin" S.R.L., „Semtest" S.A., „Valco" S.A.**

Iată în continuare câteva dintre cele mai importante probleme care au fost discutate în cadrul întâlnirii: întâi de toate d-na **Maria MORCOVESCU** – vicepreşedinte al C.C.I. Maramureş a prezentat succint serviciile pe care le oferă C.C.I. în facilitarea obţinerii de informaţii pentru operatorii economici. Domnia sa a făcut referiri şi la **Regulamentul Comisiei de Arbitraj întocmit de C.C.I. Maramureş** – ca fiind unul dintre primele documente de acest fel ale Camerelor teritoriale şi care a avut la bază: cartea a IV-a din Codul de procedură civilă, precum şi regulamente de arbitraj comercial din Franţa, Spania, Austria etc. În detaliu, dl. **Valentin BOTA** a explicat activitatea de arbitraj comercial ca fiind „mai simplă, mai discretă, fără a fi nevoie (decât rareori) de expertiză şi care necesită o perioadă scurtă de timp pentru soluţionarea litigiilor. Şi, bineînţeles, costurile pentru arbitraj sunt mai scăzute ca în cazul apelării la instanţele judecătoreşti."

Doamna Maria MORCOVESCU şi dl. Valentin BOTA - amfitrionii expozeului

De asemenea, s-a vorbit despre rezultatele bune înregistrate de Comisia de Arbitraj de pe lângă C.C.I. Maramureş, amintindu-se de cei 42 de arbitri numiţi de Biroul de Conducere al C.C.I. Maramureş pentru anii 1997-98, la care se poate apela în caz de litigii comerciale sau patrimoniale.

Dialogul s-a axat şi pe exemple concrete pentru înţelegerea în amănunt a tuturor cazurilor de diferende între societăţi comerciale sau persoane fizice şi societăţi comerciale. Acesta s-a dorit a veni în întâmpinarea cerinţelor în domeniu şi s-a constituit într-o formă de educare şi formare a spiritului antreprenorial – sub toate formele.

Următoarea întâlnire de acest fel, în asistenţa şi a organelor judecătoreşti şi financiare locale, pe care ne-o dorim mai numeroasă şi mai dinamică – cu întrebări şi răspunsuri concrete, va avea loc marţi, 28 aprilie a.c., tot la sediul C.C.I. Maramureş. Până atunci, întrebările şi sugestiile Dvs. le aşteptăm la C.C.I. Maramureş, B-dul Unirii nr. 16, cam. 12, sau la telefon 433900, persoană de contact: **Valentin BOTA – consilier juridic.**

MODIFICAREA TAXELOR ARBITRALE

Colegiul de Conducere al Camerei de Comerţ şi Industrie Maramureş, în şedinţa sa din 18 februarie 1998, a analizat taxele arbitrale aplicate de Comisia de arbitraj comercial pentru ARBITRAJUL INTERN, hotărând modificarea acestora.

În aceste condiţii, art. 78-(1) din Regulile de procedură arbitrală a Comisiei de arbitraj comercial, va avea următorul conţinut: „Pentru organizarea unui arbitraj, Camera percepe o taxă arbitrală stabilită în funcţie de valoarea obiectului cererii de arbitrare, după cum urmează:

A.În arbitrajul comercial intern

Valoarea obiectului cererii	Taxa arbitrală
-până la 1.000.000 lei	10% dar nu mai puţin de 10.000 lei
-între 1.000.001 lei şi 2.000.000 lei	100.000 lei + 8% pentru ceea ce depăşeşte 1.000.000 lei
-între 2.000.001 lei şi 10.000.000 lei	180.000 lei + 6% pentru ceea ce depăşeşte 2.000.000 lei
-între 10.000.001 lei şi 50.000.000 lei	800.000 lei + 5% pentru ceea ce depăşeşte 10.000.000 lei
-între 50.000.001 lei şi 100.000.000 lei	3.000.000 lei + 4% pentru ceea ce depăşeşte 50.000.000 lei
-între 100.000.001 lei şi 500.000.000 lei	5.000.000 lei + 1,5% pentru ceea ce depăşeşte 100.000.000 lei
-peste 500.000.000 lei	12.000.000 lei + 1% pentru ceea ce depăşeşte 500.000.000 lei

Taxa de arbitraj astfel stabilită pentru arbitrajul intern este mai mică decât taxele judiciare de timp din instanţele judecătoreşti.

Până la 1 mai

SE POT COMERCIALIZA BĂUTURI ALCOOLICE NEMARCATE

Potrivit prevederilor O.G. 23/1995, republicată, se introduce sistemul de marcare pentru următoarele grupe de băuturi alcoolice, băuturi spirtoase, ţuică şi rachiuri naturale, vinuri şi băuturi pe bază de vin.

Operatorii economici, producătorii, importatorii şi comercianţii sunt obligaţi să lichideze stocurile de băuturi nemarcate mai sus amintite, până la data de 1 mai 1998.

Mai menţionăm că nu sunt supuse sistemului de marcare, băuturile alcoolice care se comercializează în stare vărsată.

PRIMUL BIROU DE TURISM DIN BORŞA

Vineri, 27 februarie a.c., la Borşa s-a inaugurat primul Birou de Turism de acest fel din zonă, condus de dl. profesor **Ionel TIMIŞ**. Acesta pune la dispoziţia tuturor turiştilor (şi nu numai) informaţii diverse despre spaţiile de cazare, itinerariile turistice din zonă şi are ca scop principal agrementarea zonei, un turism mai intens şi de mai bună calitate.

Acest program a fost finanţat din fonduri PHARE prin Centrul de Afaceri Transilvania condus de dl. **Cristian EREMIA**.

La manifestare au participat ca o aspeţi: dl. ing. **Cristian RADU** şi d-na **Daniela MOROIANU** - **„CERT"** Braşov d-na **Livia SIMA** inspector zonal al Oficiului de Autorizare şi Control în Turism, oficialităţile locale, mass media locală.

Redacţia

MISIUNE ECONOMICĂ ORGANIZATĂ de CCI MM în Grecia

În organizarea Camerei de Comerț și Industrie Maramureș, în colaborare cu Business Contact București, a avut loc o misiune economică la Salonic – Grecia, cu ocazia celei de-a 15-a ediții a Târgului internațional de construcții, izolații, instalații sanitare, sisteme de încălzire, aer condiționat, energie solară și tehnologii „INFACOMA '98" și a 23-a ediție a Târgului internațional pentru marmură, minerale, mașini și echipamente „MARMIN '98".

Delegația băimăreană la intrarea în „HELEXPO" locul desfășurării târgurilor

Manifestările au avut loc în perioada 17-24 februarie a.c. şi au reunit delegațiile a 5 camere de comerț din România: CCI Sălaj, CCI Maramureş, CCI Caraş Severin, CCI Buzău şi CCI Olt. Delegația maramureşeană a fost compusă din reprezentanții următoarelor firme: G.I.P. Construct BM S.A., Antrepriza Montaj Instalații S.A., Drusal S.A., Phoenix S.A., Atena Lux S.R.L. şi de la Departamentul Relații Interne Externe al C.C.I. Maramureş.

La fel ca în anii trecuți, târgurile s-au desfăşurat în același complex expozițional al HELEXPO S.A. şi într-o manieră impresionantă: 870 de firme expozante într-un spațiu expozițional de peste 200.000 m.p. din care 445 de firme din afara granițelor Greciei.

Oamenii de a f a c e r i maramureşeni au avut prilejul de a se informa asupra ultimelor noutăți din varii domenii de activitate, de a studia ofertele de preț de pe piață şi nu în ultimul rând de a avea contacte de afaceri.

Astfel, firma A.M.I. S.A. a contactat, în cadrul târgului, o firmă din Grecia ce comercializează echipamente complete, asistate de calculator, pentru sudarea țevilor din polietilenă. Aceste tehnologii moderne urmează a fi introduse în cel mai scurt timp şi în țara noastră în vederea alinierii la standardele europene, importul unor asemenea echipamente, fiind o necesitate. De asemenea, firma A.M.I. S.A. a stabilit relații de colaborare cu firme din domeniul instalațiilor, urmând a-şi prezenta produsele proprii -radiatoare de aluminiu şi încălzitoare electrice instantanee de apă - şi de a le exporta în Grecia.

Firma Drusal S.A. a avut negocieri cu o firmă furnizoare de accesorii pentru construcția de drumuri: jaloane reflectorizante pentru marcaj, benzi de plastic de fontă şi oțel pentru canalizări etc. Aceste produse urmează a fi importate în perioada imediat următoare de către firma Drusal S.A.

Atena-Lux a contactat o firmă producătoare de țiglă şi cărămidă în vederea achiziționării de tehnologie în acest domeniu. Firma greacă urmează să transfere, să instaleze şi să pună în funcțiune aparatura tehnologică necesară firmei băimărene.

Tot cu acest prilej au avut loc 2 vizite importante ale delegației maramureşene la C.C.I. Salonic şi C.C.I. Pieria. Scopul vizitei a fost stabilirea unor relații de colaborare între C.C.I. Maramureş şi cele 2 camere, dezvoltarea schimbului informațional în domeniul cererii/ofertei, oportunităților de afaceri şi organizarea pe bază de reciprocitate a misiunilor economice.

Cu ocazia diverselor târguri organizate de Camerele de Comerț mai sus menționate partea greacă s-a arătat deosebit de interesată de această colaborare urmând ca în perioada următoare să semneze un protocol cu C.C.I. Maramureş.

S-a subliniat importanța majoră a Camerelor de Comerț în dinamizarea relațiilor economice între cele 2 țări şi contribuția hotărâtoare la îmbunătățirea stadiului actual al schimburilor comerciale: Grecia a exportat în România mărfuri în valoare de 42 miliarde de drahme în 1997, iar România a exportat în Grecia mărfuri în valoare de 35 miliarde de drahme. Prin intermediul celor 1620 de societăți mixte româno-greceşti, Grecia a investit anul trecut 58 milioane de dolari în România, situând-o pe locul 13 în topul investitorilor străini şi pe locul 4 în topul investitorilor din CE. În finalul vizitei au avut loc întâlniri de afaceri între participanții români şi întreprinzători greci, întâlniri soldate, cu rezultate bune.

În a doua parte a misiunii, s-a vizitat Atena timp de o zi. Majoritatea obiectivelor importante, începând cu Stadionul Olimpic şi terminând cu Acropole, ne-au întărit convingerea că Atena, cu cele 5 milioane de locuitori ai săi, rămâne una din marile capitale ale lumii, centru de cultură şi civilizație.

ing. Eugen MERCEA
Şef compartiment
Misiuni Economice

VACANȚA UN PRIETEN LA DRUM !

Una dintre puținele firme maramureşene care au ca obiect de activitate prestările de servicii în domeniul turismului, este agenția de turism „VACANȚA" S.R.L.

Condusă de un experimentat în domeniu, l-am numi pe dl. Traian BANCOŞ – managerul firmei, S.C. „VACANȚA" S.R.L. a pornit pe drumul său în 1994, încercând să reactualizeze un segment important al economiei de piață: turismul şi serviciile oferite de acesta. Dacă s-a reuşit – nu se poate afirma încă. Sunt încă la început de drum, iar sprijinul organelor sau organismelor competente se lasă aşteptat. În condițiile în care tinerilor li se oferă viza turistică în canoane deosebit de prohibitive şi restrictive, pentru țări din Europa Centrală sau America; dacă la asta se adaugă o legislație românească greoaie în ceea ce priveşte brevetarea şi licențierea agențiilor de turism şi – binecunoscuta – inflație care duce după sine la scumpirea carburanților şi implicit a serviciilor de tot felul – mulți clienți renunță la VACANȚE. „La noi turismul a ajuns un lux – afirma dl. BANCOŞ; în țările civilizate, vacanța face parte din cotidianul vieții. E obligatorie pentru încărcarea bateriilor, reconfortarea şi stimularea atât a salariaților, cât şi a elevilor sau pensionarilor. La noi, condițiile socio-economice prohibitive nu permit o afluență mare a turiştilor. Mai mult este domeniul în care activitatea la negru se desfăşoară la lumina zilei sub privirile îngăduitoare ale organelor abilitate să le controleze, să le sancționeze şi să le oprească. Este domeniul în care concurența neloială se manifestă dureros de pregnant."

Cu toate acestea, dl. Viorel ȚURA – directorul agenției de turism ne-a informat că, în cursul anului trecut un număr de 4036 persoane au apelat la serviciile agenției „VACANȚA", optând pentru excursii de 1-3 zile la obiective culturale, istorice sau geografice din țară şi la excursii în Ungaria. „Una dintre cele mai s o l i c i t a t e stațiuni balneo-climaterice a fost Sovata şi, mai puțin ca în alți ani, Litoralul ."

Printr-un program de reanalizare a activității societății s-a reuşit o mai bună grilă de programe turistice prin S.C. „VACANȚA" .

Un exemplu îl constituie excursiile în Grecia la un preț atractiv, cu vizitarea celor mai importante edificii greceşti: situl istoric Acropolis, Teatrul lui Herodot din Atica, Cap Sunio, Oracolul din Delfi, Teatrul Epidaur etc., organizate pentru elevi şi tineret.

Dar despre toate acestea vom reveni cu amănunte într-un alt material dedicat „VACANȚEI".

Doina MACOVEI

SCHIMB DE EXPERIENȚĂ: Bancă – Operator economic

Urmare din pag. 1

Oaspeţi au fost: BNR- Sucursala Maramureş reprezentată de dir. gen. **Gheorghe BRÂNZEI**, **Ana TEPEI**, **Ioan FIRIZAN**, **Adrian CACINA**; BANCOREX: dir. gen **Letiția GHEȚIE**, **Lăcrămioara POP**, **Mariana PETRICĂ**, **Simona MAXIM**; Banca Agricolă: **Vasile GABOREANU**, **Mircea FILIMON**; Banca Bucureşti: dir. gen **Melania MUREŞAN**; BancPost: dir. gen. **Gh. BOITOR**; BRD: **Adriana MATICU**, **Petrică VANȚ**; BRC: dir. **Alexandru CORNEA** şi **Ecaterina VĂTĂŞELU**, precum şi operatori economici interesați: „BOGDI" S.R.L.: dir. gen: **Petru TOMOIAGĂ**, „CONFSTAR" S.A.: dir. ec. **Mărioara INDRE**, „APSA" S.A.: ec. **Gh. ULICI**, şi ing. **Attila ALFATER**, „FOREMAR" S.A: dir. **Victor ILUȚ**, „MEDITOR" S.R.L.: **Remus MĂGUREAN**, „MOBAM" S.A: dir. ec. **Ioan PETER**, „MEDUMAN" S.A: dir. ec. **Cezar ANASTASESCU**, „ARDELEAN-TISA" S.R.L.: dir. gen. **Vasile ARDELEAN**, „PIN plus PIN" S.R.L.: dir. gen. **Ioan Nicolae POP**, „EXCOMOB" S.R.L.: **Mihaela MORJOLIK**, **Carmela SUCIU**, „MONS MEDIUS - INVESTMENTS" S.A: dir. **Paul BERKI**, „VACANȚA" S.R.L.: dir. **Traian BANCOŞ**.

Moderatorul întâlnirii a fost dl. **Gheorghe MARCAŞ** preşedintele CCI-MM care a declarat intențiile organizatorice încă de la început: „Dorim să se facă cunoscute serviciile speciale oferite de Bănci, unele aspecte legate de relația client-Bancă, facilitățile actuale şi de perspectivă prin unele Bănci; o prognozare a dobânzii în viitorul apropiat, probleme legate de Regulamentul valutar – toate acestea în strânsă legătură cu activitățile operatorilor economici şi implicit, activitatea economică locală."

Întâlnirea s-a dorit a se constitui într-un „lobby" al C.C.I. Maramureş pentru operatorii economici maramureşeni care apelează la serviciile Băncii.

Vom puncta în cele ce urmează, momentele cele mai importante ale dialogului: **Dl. BRÂNZEI** – directorul general al BNR – Sucursala Maramureş a vorbit despre noul Regulament valutar intrat în vigoare de la 30 ianuarie '98 (faptul că el stabileşte regulile în care urmează a se efectua operațiunile valutare, precum şi accesul la piața valutară interbancară).

De asemenea, s-au oferit informații utile din partea reprezentanților filialelor bancare despre LEASING şi reglementările în legislația bancară. Din partea operatorilor economici, s-a remarcat dl. **Petre TOMOIAGĂ** – director general al S.C. „BOGDI" S.R.L. care, mai în glumă, mai în serios, a pus problema acțiunii declarației de încasare valutară – ca formalitate ce îngreunează operatorii economici în activitățile desfăşurate de aceştia. Desigur, „bancherii" şi-au „apărat" pozițiile, declarând că rolul acestor declarații (DIV-uri) este mai mult pentru urmărirea statistică a exporturilor, şi nu pentru „a pune bețe în roate" operatorilor economici.

S-a vorbit şi despre condițiile asiguratorii, despre credite şi clauzele contractuale – probleme tratate pentru educarea întreprinderilor mici şi mijlocii, în scopul însuşirii legislației dar şi a credibilității acestora pe piața internă şi externă. Un exemplu concludent ni l-a oferit tot dl. MARCAŞ despre asigurarea în timpul transportului: „De multe ori nu este prevăzut în contract cine asigură marfa în timpul transportului, ceea ce poate duce la adevărate dispute între beneficiar sau producător."

În finalul discuției s-a aprobat trimiterea către Ministerul de Finanțe a intențiilor şi inițiativelor operatorilor economici locali vis-a-vis de legislația bancară în vigoare. Credem că întâlnirea a fost un bun câştigat atât pentru cei interesați de serviciile băncilor, cât şi pentru conducătorii de Bănci în promovarea intereselor proprii.

Ianuarie, februarie – SINTEZA ACTIVITĂȚII PREFECTURII MARAMUREȘ

Joi, 5 martie a.c., la Prefectura Maramureș s-a organizat o conferință de presă cu tema: „Sinteza activității Prefecturii în primele două luni ale anului". Dl. Gheorghe Mihai BÂRLEA - prefectul județului Maramureș, a informat auditoriul de situațiile socio-economice locale, de intervențiile prompte la Ministerul Apelor, Pădurilor și Protecției Mediului, Ministerul Industriei și Comerțului și Secretariatului General al Guvernului pentru continuarea lucrărilor la Acumularea Runcu și amenajarea hidro-energetică Firiza și oprirea proiectului de H.G. prin care RENEL propune sistarea lucrărilor și trecerea în conservare a lucrărilor, s-a solicitat organizarea unei întâlniri a factorilor locali și centrali cu scopul de a se continua lucrările începute și finanțarea acestora.

Punerea în aplicare a Ordonanței 9/1998 și a H.G. 53/1998, privind distribuirea cupoanelor agricole, a reprezentat o altă problemă discutată de dl. prefect: „S-a emis ordinul 24/1998 prin care s-a constituit comisia județeană de coordonare a acțiunii de elaborare, modificare și editare a listelor finale cu proprietarii de terenuri care beneficiază de cupoane agricole. În Maramureș sunt 240.930 cupoane agricole repartizate pentru 84.029 proprietari și pentru 40.637 moștenitori. Termenul de distribuire al acestora este până la 31 mai a.c. și valoarea este de 150.000 lei (pentru campania de primăvară) și 83.000 lei (pentru campania de toamnă).

Activitatea Prefecturii Maramureș a constat și în întâlniri cu ROMGAZ, ROMSILVA, Inspectoratele de Poliție, Primăriile din județ privind programele de tăieri și exploatarea pădurilor, dar și introducerea gazului metan în Maramureșul istoric.

Discuția s-a axat și pe activitățile coloșilor industriali locali, corelate cu problemele grave cu care se confruntă „PHOENIX", „METAMAR", „ROMPLUMB".

Domnul prefect a răspuns „tirului " de întrebări ale presei locale. „Hermes Contact" vă va ține la curent și cu alte activități în desfășurare la Prefectura din Baia Mare.

Redacția

CERERE - OFERTĂ

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

(Când solicitaţi informaţiile faceţi trimitere la numărul de referinţă din paranteza cererii/ofertei)

• Din ţară

Cluj Napoca

❑**Societate care importă şi comercializează** capse şi dopuri metalice pentru industria alimentară, farmaceutică şi chimică (reprezentantă a firmei PLUTAL din Slovenia) oferă: capse de bere, capsule roll-on, capace decorative pentru vinuri, de o calitate superioară. (002)

❑**Două firme** oferă pe piaţa internă reclame luminoase pentru firme. (007, 008)

Timişoara

❑**Firmă**, îşi oferă serviciile de: transport cu autocar MERCEDES şi SCANIA (două stele) care corespund normelor de transport internaţional de persoane. Tarif: 0,40 USD/km – chirie autocar (fără cheltuieli de drum). Tarif: 0,90 USD/km – toate cheltuielile incluse (chirie autocar, carte verde, combustibil, diurne şoferi, taxe de drum). Condiţii de rezervare: cursa se confirmă cu 30 de zile înainte de plecare, comanda se consideră fermă odată cu achitarea a 30% din valoarea contractului, iar plata integrală cu 10 zile înainte de data plecării. (003)

❑ **Se oferă** următoarele servicii turistice internaţionale: -linie internaţională de autocar, zilnic spre Germania (7 rute importante); -transport regulat cu autocarul în Franţa, Spania, Belgia, Olanda, Suedia, Austria, Danemarca, Norvegia, Elveţia, Anglia, Italia; -rezervări de camere de hotel în ţară şi străinătate; -închirieri de maşini (autocare Neoplan şi Volvo, autoturisme, microbuze Iveco) pentru turişti sau alte grupuri organizate; -concedii de odihnă în staţiuni; -intermedieri vize turistice, asigurări medicale de călătorie, cărţi verzi; -misiuni economice în străinătate. (017)

❑ **Firmă** comercializează la preţuri promoţionale, în condiţii de plată avantajoase: combine pentru recoltat păioase şi prăşitoare, combine pentru recoltat copaci, fabricate de concernul finlandez SAMPO, ROSENLEW Ltd; -uscătoare mobile pentru cereale şi seminţe, tractoare (SAME, DEUTZ, LAMBORGHINI); - aduce la comandă seturi de reparaţie pentru motoare de maşini agricole (PERKINS, DEUTZ, JOHN DEERE, FORD, VALMET, MERCEDES); -asigură asistenţă tehnică de specialitate în garanţie şi post-garanţie (023)

Satu Mare

❑**Două societăţi** comerciale realizează reclame luminoase pentru firme. (004,005)

Oradea

❑**Societate** produce firme luminoase pentru reclamă. (006)

❑**Se oferă pe piaţa internă/externă**: conserve de mazăre, porumb fiert, tocană de legume, fasole verde, suc de roşii, ketchup normal şi condimentat, gemuri de fructe, sucuri de mere, de struguri, nectar de porotocale, caise, piersici etc. (020)

Arad

❑**S.R.L.** oferă pe piaţa internă şi externă articole promoţionale: ceasuri de reclamă realizate în colaborare cu firma HECHINGER, scrumiere din alabastru sau din sticlă, brelocuri import Germania, într-o paletă sortimentală variată, deschizătoare de bere, pixuri, brichete, mape din înlocuitori de piele. (013)

Bucureşti

❑**Se oferă** pe piaţa internă/externă: produse marca UGUR: vitrine frigorifice pentru carne şi produse din carne, pentru cofetării, lăzi firgorifice, lăzi congelatoare, dozatoare automate pentru sucuri şi pentru iaurt, maşini de produs cuburi de gheaţă, maşini de fabricat îngheţata, vitrine pentru expus îngheţată. (015)

❑**Se oferă** pe piaţa internă: -echipamente de inscripţionat, marcat şi imprimat cu specific industrial sau pentru mici aplicaţii particulare. De asemenea, se oferă pe piaţa internă/externă: -sisteme de conveioare în construcţie modulară, pentru transportul intern a diferitelor produse; -elemente structurale, modulare, ce permit o infinitate de combinaţii pentru realizarea de structuri de rezistenţă, elemente, incinte izolante etc. (018)

❑ **Firmă specializată** în importurile de echipamente şi accesorii pentru instalaţii în construcţii, îşi oferă serviciile. (901)

Ploieşti

❑**Se oferă** pe piaţa internă echipamente pentru panificaţie ale firmei italiene SOTTORIVA. Ofertă deosebită pentru lunile februarie şi martie – vânzări în 12 rate lunare în condiţii avantajoase. (014)

Deva

❑**Se oferă** pe piaţa internă/externă: -prelate auto pentru camioane, remorci; -acoperiri terase, zone de agrement – 11,50 DM/mp; -panouri publicitare – BENNER; -inscripţionări cu vopsea serigrafică – 32 DM/mp; -înscripţionări cu folie autocolantă – 27 DM/mp. (019)

• Din străinătate

Spania

◆**Se oferă** ulei de măsline şi se caută importatori/distribuitori. (528);

◆**Se caută** importatori de produse ambientale, decorative etc. (529);

◆**Se caută** importatori de pungi de plastic pentru lapte. (531);

◆**Se doreşte** colaborarea cu fabricanţi de mase plastice. (532);

◆ **Se doreşte** colaborare cu fabricanţi de polietilenă. (553)

Ungaria

◆**Se oferă**: căptuşeală din mătase; ţesături şi îmbrăcăminte din bumbac; ţesătură de tapiţerie; îmbrăcăminte din lână şi fibre artificiale; caută parteneri pentru comercializarea produselor în România. (001)

◆**Se oferă** ouă de consum, cantitate un camion / săptămână (300.000 buc.), preţ în funcţie de canitatea cerută. Caută producător care fabrică şi comercializează EURO PALETE. Cantitate: 10.000 buc./lună, Mărime: 120x80x14,5 cm. Calitate euro standard. (002)

◆**Se oferă** spre vânzare de pe stoc de marfă aproximativ 40.000 de mii de bucăţi de blugi pentru bărbaţi, femei şi copii, pijamale, altă îmbrăcăminte. Preţ orientativ: 500 de forinţi/buc. (003)

◆**Se oferă** pe piaţa internă plăci tipografice şi materiale auxiliare de prelucrare utilizate în tipografie sau prelucrare foto: plăci tipogarfice offset, revelator pentru developare, soluţii de fixare, soluţie antiton, regenerator plăci, soluţie pentru arderea plăcilor offset pozitive etc. Termen de garanţie, un an. (004)

◆**Se oferă**: strunguri cu comandă numerică EEN 400, strunguri universale, maşini de frezat universale, maşini de rectificat, maşini de mortezat, maşini de găurit de masă radială, maşini de sudat. (005)

◆ **Se oferă** pe piaţa internă: ambalaje din materiale plastice pentru industria farmaceutică, alimentară şi cosmetică, (ambalajele pentru industria farmaceutică fiind conform normelor GMP, ISO 9002). Principalele ambalaje farmaceutice: tuburi pentru ambalarea tabletelor efervescente din material care absoarbe umiditatea, tuburi pentru drajeuri şi capsule; folie din plastic în diferite variante de culoare şi grosime, ambalaje din plastic pentru produse lactate. Caută parteneri pentru colaborare în comercializarea produselor. (006)

◆**Societate** care îşi desfăşoară activitatea în domeniul construcţiilor pe piaţa externă, pe baza proiectelor proprii, folosind tehnologie modernă canadiană, doreşte să-şi extindă activitatea şi pe piaţa românească şi caută partener de colaborare. (007)

◆**Societate**, fabrică şi comercializează vitamine, medicamente, aminoacizi şi nutreţuri pentru animale, caută partener pentru comercializarea produselor sale în România. (008)

Germania

◆**Producător** de elemente pentru încălzire centrală îşi oferă produsele. (009)

Franţa

◆**Se oferă**: banane importate din Africa în orice cantitate, de diverse calităţi, cacao, materiale de construcţie moderne (pavaje, plăci, alte materiale pentru decoraţiuni) pentru hoteluri, magazine, case etc.; parfumuri franţuzeşti, orez din India, diverse produse de gastronomie franţuzeşti, de calitate. Greutate şi ambalaje studiate diferenţiat în funcţie de canalul de distribuţie. (010)

Malaezia

◆**Se oferă** echipamente pentru construcţii (022)

◆**Se oferă** materiale chimice de construcţii pentru izolaţii (023)

Polonia

◆ **Firmă** care produce, exportă şi importă cherestea oferă produse din lemn, mobilă, celuloză, hârtie, ca şi maşini pentru prelucrarea lemnului. (024)

◆**Producător** de articole de mătase, de ţesături pentru îmbrăcăminte, căptuşeli şi alte articole speciale (jaluzele tip vertical, copertine, umbrele, corturi) ca şi articole ajurate (perdele, feţe de masă, şerveţele), caută legături comerciale în România. (025)

hermes CONTACT

COLEGIUL REDACŢIONAL: ing. GHEORGHE MARCAŞ director; ec. MARIA MORCOVESCU membru, Doina MACOVEI redactor ; Daniel FILIPAŞ membru;
SEDIUL REDACŢIEI: Centrul de afaceri Maramureş, Bd.Unirii nr.16, 4800 Baia Mare. Telefoane: 062-433900, 062-433909; e-mail: cci@sintec.ro, http//www.ccimm.ro
Culegere şi tehnoredactare computerizată: Gabriela CRAINIC, Mircea TRIF. Tiparul : S.C. Chamber's Services S.R.L. Baia Mare.