



Editorial Dezvoltarea economică prin meșteșugurile locale

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

În conceptul "aquis comunitar" al UE, dezvoltarea locală are la bază dezvoltarea economică și socială locală. La baza acestui concept se află democrația și autonomia locală care este specifică țărilor cu democrație avansată. Dezvoltarea economică este de fapt componenta strategică a dezvoltării locale. De modul în care organele administrației publice locale gândesc strategia de dezvoltare a localității depinde gradul de creștere a atractivității locale și a nivelului de trai civilizat al populației.

Problema pe care o punem în dezbaterea acestui editorial este dacă meșteșugurile, arta populară tradițională și autentică este componentă economică a mediului în care își manifestă existența? Răspunsul este cât se poate de pozitiv. Artă și meșteșugurile populare au o deosebită valoare economică atât pe plan local, cât mai ales regional și național. Totul depinde de a schimba conceptul artistului/meșteșugarului de "artă pentru artă" în cel de "artă pentru dezvoltarea economică", din producător pentru sine în aceea de producător și

Continuare în pag. a 2-a

Colegiul de Conducere al Camerei de Comerț și Industrie Maramureș urează la început de primăvară tuturor doamnelor și domnișoarelor din viața economică, socială, politică maramureșeană un călduros "La mulți ani!", sănătate și realizări.

Femeia conducător – pion în economia maramureșeană

Atunci când pionul ajunge la capătul tablei de șah, se transformă în regină....

...Cu astfel de "regine" m-am întâlnit atunci când mi-am propus realizarea acestui material: societăți maramureșene de succes au în fruntea lor femei manager, cu o solidă pregătire profesională, având calități certe de conducător. În plus, nu le lipsesc farmecul, stăpânirea de sine, feminitatea, etc. Multe din ele au renunțat la viața personală, de familie, în favoarea carierei, altele însă, au reușit să le îmbine minunat. Unele se lovesc de multe greutăți și renunțări, altele înregistrează succese după succese. Nici una nu renunță, însă, la luptă. Cu ani în urmă, "lupta" era purtată exclusiv de bărbați, acum cele care conduc (inclusiv bărbații) sunt ele.

Hermes Contact a adresat, ca în fiecare an, 3 întrebări. Vi le prezentăm în cele ce urmează:

1. Este greu pentru o femeie să fie conducător de instituție/ afacere? Cum se împarte timpul pentru conducerea acesteia și pentru familie și viața personală?

2. Este suficient de prezentă femeia în viața politică, economică și socială a României?

3. Care sunt preocupările Dvs. pentru promovarea femeilor în funcții de conducere?

Cele care au avut răgazul de a-și trage sufletul lângă reporter, răspunzând la întrebări, le mulțumim încă o dată. Și nu numai lor. Tuturor le urăm:

La mulți ani și buni la cârma firmei și a familiei!

lată-le răspunsurile:

Domna avocat Ludovica PÎRVU
– subprefectul județului
Maramureș

1. Este mai greu decât pentru un bărbat, dar nu pentru că femeia are nevoie de un efort suplimentar, ci pentru că ea trebuie să îmbine conducerea instituției cu cea a familiei. Atât ordinea cât și organizarea în familie sunt făcute de femeie. Ea este mai puternică pentru că trece în viață prin mai multe, un bărbat nefiind în stare să nască. Pentru îmbinarea cu succes a celor două funcții

Doina MACOVEI

Continuare în pag. a 4-a

Principalii indicatori economico-sociali din județul Maramureș

ÎN ANUL 2000

date provizorii

- Producția industrială realizată în anul 2000, comparativ cu anul precedent a fost mai mică cu 2,6%.

- Cifra de afaceri totală realizată la întreprinderile cu activitate principală de industrie a scăzut, în termeni reali, cu 8,2% față de anul 1999.

- Investițiile au înregistrat o scădere de 4,8%, de asemenea și construcțiile au fost în scădere cu 4,1% comparativ cu anul 1999.

- Exportul total pe județ a crescut cu 20,2% față de anul 1999, iar importul cu 12,9%, balanța comercială înregistrând un deficit de 3,9 milioane dolari.

- În transporturi, volumul de activitate din unitățile specializate s-a concretizat printr-o scădere de 2,9% la transportul de pasageri.

- Cifra de afaceri a întreprinderilor cu activitate principală de comerț cu amănuntul, a fost mai mică, în condiții comparabile, cu 5,4% decât cea obținută în anul 1999. Din vânzările de mărfuri alimentare s-a realizat o cifră de afaceri cu 6,1% sub nivelul celei obținute în anul 1999. Comparativ cu anul 1999, volumul cifrei de afaceri realizată în vânzările de produse alimentare a fost mai mic cu 3,2%.

- Cifra de afaceri a întreprinderilor cu activitate principală de vânzare, întreținere și reparare a autovehiculelor și a

motocicletelor, de comerț cu amănuntul al carburanților pentru autovehicule în anul 2000, a fost mai mare cu 7,3%, față de anul 1999. Cifra de afaceri obținută din vânzarea de carburanți a fost mai mare cu 8,6% în comparație cu anul 1999.

- Din activitatea de servicii de piață prestate populației a rezultat, în anul 2000 o cifră de afaceri mai mică cu 1,3% față de anul 1999.

- Comparativ cu anul 1999, câștigul salarial mediu nominal lunar net a crescut cu 43,1%.

- Rata inflației estimată pe anul 2000 este de 41,2%.

Continuare în pag. a 9-a

Dezvoltarea economică ...

Urmare din pag. 1

comerciant al produselor artisanale/manufacturate meșteșugărește.

Putem afirma cu convingere că arta românească tradițională, dar mai ales cea maramureșeană poate constitui o componentă a dezvoltării economice a localităților din județul nostru.

Dar ca aceasta să devină o componentă economică a dezvoltării locale, trebuie să vedem unde, cum și cât sunt de cunoscute și apreciate meșteșugurile și arta meșteșugarilor maramureșeni. Meșteșugurile, arta meșteșugarilor maramureșeni sunt cunoscute, insuficient, atât în țară cât și în exterior. De aceea considerăm că este necesar să dezbaterem această problemă pentru sprijinirea, dezvoltarea și consolidarea meșteșurilor-artiști și a produselor realizate de aceștia.

Ca orice activitate ce dorim să o dezvoltăm trebuie să-i analizăm *punctele tari* și *punctele slabe*. La primul capitol putem să găsim elemente care motivează de ce trebuie să ne ocupăm de meșteri și meșteșugurile maramureșene ca o componentă a dezvoltării economiei locale.

Primul element forte îl constituie *gradul de dezvoltare* în profil teritorial aproape nemaîntâlnit în alte județe ale țării. Nu există localitate în Maramureș să nu aibă meșteri și meșteșuguri specifice, tradiționale localității sau zonei în care se află. După cum se știe, Maramureșul este format din mai multe "țări", vechile voievodate organizate în jurul fostelor cetăți de apărare. Și astăzi se păstrează denumirile de "Țara Lăpușului", "Țara Maramureșului", "Țara Codrului", "Țara Chioarului", ș.a. Fiecare țară are specificul său local, dar ancorat în cel regional, maramureșean și românesc.

Alt element îl constituie *originalitatea și tradiționalitatea* artei meșteșugărești maramureșene. *Perenitatea* acestei arte meșteșugărești este partea tare, care a făcut-o să dăinuie de-a lungul secolelor. Multe dintre meșteșuguri sunt moștenite din generație în generație din vremurile dacilor liberi, locuitori ai acestor meleaguri. Influențele străine nu se regăsesc în arta populară tradițională maramureșeană.

Diversitatea mare a activităților artiștilor meșteșugari maramureșeni este o altă componentă importantă. În Maramureș avem peste 300 de meșteri identificați și cunoscuți, care practică diverse meșteșuguri: arta prelucrării lemnului, ceramicii, țesăturii și hainelor specifice de lucru sau de sărbătoare, a podoabelor, măștilor, pălăriilor din pană, împletiturilor de nuiel, icoanelor pe sticlă și lemn, măștilor rituale, covoare și cusături, constructori de case, porți și biserici din lemn, etc. Diversitatea se manifestă atât în personalizarea stilului cât

și a tehnologiei și materialelor folosite.

Diversitatea se manifestă, de asemenea, și prin destinația utilă a produselor – bibelouri, obiecte de uz casnic, articole de îmbrăcăminte, de podoabă, rituale, etc.

Autenticitatea produselor meșteșugarilor maramureșeni face ca acestea să fie inconfundabile prin originalitatea lor. Elementele de folclor autentic maramureșan sunt specifice și recunoscute atât de specialiști cât și de consumatorii de artă tradițională din țară și din străinătate.

Gradul de răspândire a acestor produse de artă maramureșană prin promovarea pe piața internă și externă este destul de mare, dar insuficient de valorificată.

Un alt element specific zonei este



respectul pe care îl au artiștii localnici față de *arta minorităților naționale* conlocuitoare a acestor meleaguri. Astfel, pe lângă folclorul românesc vom întâlni pe cel maghiar și ucrainean, care își păstrează autenticitatea și specificitatea conaționalilor noștri, fără a avea interferențe cu cel românesc. Cu toate acestea, această bogăție spirituală și materială cu care ne-a dotat natura și bunul Dumnezeu are și puncte slabe în ceea ce privește valorificarea ca o componentă economică a dezvoltării locale. Astfel putem aminti ca *puncte slabe*:

Insuficienta cunoaștere și promovare a artei tradiționale maramureșene ca o componentă economică și comercială. Lipssește organizarea unei rețele de promovare și comercializare a produselor meșteșugarilor maramureșeni la nivel local, județean și național.

Lipsește preocuparea și sprijinul logistic din partea administrației publice locale și județene a artiștilor și meșteșugarilor maramureșeni. Mulți dintre artiștii populari nu sunt cunoscuți la nivel județean și regional. Nu avem o monografie actualizată a meșteșugarilor și meșteșurilor maramureșeni.

Nu avem organizate expoziții și muzee pentru arta populară în localitățile unde s-au născut sau lucrează meșteri maramureșeni.

Lipsa unor școli de artă populară naivă, tradițională. Aceasta face ca în curând să pierdem continuitatea meseriilor. Pierderile naturale, îmbătrânirea artiștilor - marea lor majoritate au peste 50 de ani - nu pot fi completate din lipsa generației de schimb. Încercările timide, din ultimul timp, de a organiza școli de artă populară fără susținerea lor de către primării și consiliile locale și județene este nesemnificativă.

La această oră lipsesc meșterii cu vârsta cuprinsă între 20-50 de ani, care ne-ar da siguranța în continuitatea și în perenitatea meșteșurilor și meșteșugurilor maramureșene. Avem acum în formare copii de vârstă școlară în două clase la Târgu Lăpuș care sunt organizate de

Academia de Artă, susținută cu un program extern.

O altă componentă care diminuează efectul și aportul meșteșurilor este *accesul greu la resursele materiale*. Acești meșteri nu sunt consumatori mari de materii prime și materiale – lemn, argilă, lână, bumbac etc. Dar cu toate acestea, nici aici nu sunt ajutați de administrația publică locală și a județului. Ei sunt tratați de instituțiile descentralizate ale statului, ca marii producători sau consumatori de materiale. Așa este tratat meșterul cioplitor în lemn, căruia un stejar îi ajunge un an de lucru, ca și exportatorul de bușteni de stejar care consumă cu vagoanele lemnul de păduri.

Nu avem încă monografii ale localităților maramureșene. Păcat! Maramureșul, parte din România, cu cea mai vie și autentică artă și istorie românească nu este suficient de mediatizat, dar mai ales nu are o monografie a meseriilor și artiștilor populari. Este o mare greșală și neglijență a intelectualității maramureșene, a instituțiilor de învățământ și cultură, a bisericilor de orice cult, a primăriilor și administrației publice locale și județene, care prin această atitudine nu lasă viitorului țării pagini de autentică și vie istorie pe care o mai avem, încă, la bătrânii satelor maramureșene. Un loc aparte în conservarea istoriei îl are autenticitatea și perenitatea folclorului maramureșean, la care, la loc de cinste și apreciere stă arta tradițională a meșteșurilor acestor meleaguri. Nu ne trebuie o avere să cheltuiim pentru a realiza această cerință a realizării unei monografii a meșterilor și meșteșugarilor maramureșeni, a unui CD-ROM, a unei pagini WEB, etc. Trebuie să ne grăbim că ultimii meșteri ai trecutului și purtători orali ai istoriei și artei populare maramureșene sunt pe "plecare" firească din această lume. Să ne folosim de informațiile date de aceștia pentru a reconstitui istoriile localităților și județului nostru.

Astăzi, sunt popoare super civilizate și industrializate, ca SUA, Germania, Franța, ș.a. care plătesc milioane de dolari, pentru a reinvia artele tradiționale, meșteșugurile locale. Să ne ferim să ajungem și noi peste câțiva zeci de ani să fim în aceeași situație. Astăzi cu cheltuieli reduse putem susține, reface și consolida meșteșugurile și arta tradițională maramureșană. Trebuie să ne străduim neapărat ca "brățara de aur", emblema meseriilor sub care Academia de Arte și Meserii Tradiționale din Maramureș desfășoară o vastă activitate de dezvoltare și consolidare a meșteșurilor maramureșeni, să nu o demonetizăm. Dar trebuie să rămânem optimiști pentru că avem încă în viață adevărații apărători și susținători ai artei tradiționale maramureșene – în d-nele Iuga Georgeta, Berbecaru Doina, Ganța Mihaela, Ghiur Florica, Ghițiu Reghina sau d-nii Man Nicolae, Cocean Dumitru, Pop Gheorghe, Sitar Cornel, Perța-Cuza, baci Pop ș.a.. Cu aceștia și cu calitate sunt convins că meșteșugurile acestor locuri nu vor pieri niciodată. De aceea, este importantă înființarea și funcționarea Academiei de Arte și Meserii Tradiționale din Maramureș și a Fundației "i.u.g.a." care vor apăra, vor

Continuare în pag. a 3-a

dezvolta și conserva arta și artiști populari maramureșeni, vor promova în țară și în străinătate aceste nestemate ale creației populare românești.

Ce trebuie să facem ca să putem să realizăm dezvoltarea economică locală prin susținerea dezvoltării meșteșugurilor locale maramureșene?

Întâi, trebuie să identificăm aceste activități în fiecare localitate. Apoi să le susținem, să le dezvoltăm și să le consolidăm, plecând de la punctele tari și eliminând sau corectând punctele slabe ale acestor activități.

Pentru aceasta, motorul care va pune în mișcare și va face să funcționeze întreg mecanismul meșteșugurilor și artiștilor locali va fi primăria și consiliul local. Ele trebuie să se preocupe de identificarea meseriilor și meșteșugarilor locali și să-i ia în evidență. Apoi să-i consulte asupra celor necesare pentru activarea sau reactivarea activităților din punct de vedere material – ateliere/spațiu de lucru, materii prime și materiale, forța de muncă, școlarizarea ucenicilor, promovarea imaginii acestor meșteșuguri și artiști populari.

Primăria, școala, biserica și intelectualii localităților împreună cu școlarii și părinții acestora trebuie să participe și să scrie monografiile ale localităților, în care un capitol special să-l constituie meseriile, meșteșugurile, portul, obiceiurile, școlile populare de artă, artiștii localnici, etc.

Administrarea publică locală trebuie să găsească și să promoveze o serie de facilități pe care să le acorde acestor meșteri populari. Aceste facilități să se cantoneze în special în scutiri de taxe și impozite locale, de sprijin material prin punerea la dispoziție, din fondul public, a diferitelor materiale pe care le folosesc meșteșugarii (lemn, piatră, lut, etc.). De asemenea, concesionarea unor terenuri din avutul public pentru construirea unor ateliere/muzee personale fără contribuție/cu o contribuție mică.

Ca o răsplată a trecutului lor la dezvoltarea artei populare din localitate să fie recompensă de consilierii locali cu acordarea titlului de "cetățean de onoare" al localității sau județului.

Meseriile și meseriașii să devină o componentă a dezvoltării economice a localităților alături de cealaltă bogăție locală *agroturismul*. Aceste două componente complementare să devină punctul forte al dezvoltării localităților din Maramureș. Pentru ce avem noi, pentru ce ne-a înzestrat și dotat Dumnezeu, aceste valori inestimabile pentru unii, dar estimabile pentru alții, dacă nu le vom dezvolta și conserva, le vom pierde pentru generațiile viitoare și ar fi trist și dureros pentru ei că le-am distrus sau am lăsat să se distrugă inconștient această comoară moștenită și care dăinuiește de-a lungul secolelor.

Organizarea unor fundații și asociații la nivel local, zonal, județean, cu sprijinul logistic al Primăriilor, Consiliilor locale și județene, al Prefecturii, al instituțiilor descentralizate ale statului din teritoriu, care sprijinite să devină formele organizate, "breslele" moderne ale meseriașilor și meșteșugarilor maramureșeni.

... prin meșteșugurile locale

Organizarea unor muzee locale, zonale (microregionale) pe lângă cele susținute de Ministerul Culturii și Ministerul Educației și Cercetării. Acestea pot fi înființate în chiar casa artistului. Aici se pot organiza vizite de documentare, magazine de vânzări, schimburi de experiență etc.

Învățământul preuniversitar, inspectoratul școlar, trebuie să se implice în organizarea în teritoriu, în municipii, orașe și comune, a unor grupe de elevi, pe meserii, în special a acelor copii care provin din familiile meșterilor, sau copii care au atragere pentru meseria aleasă, care la terminarea celor 8 clase să li se poată elibera o diplomă de atestare de meserie care să fie echivalentă cu cea a școlii profesionale. Așa vom atrage cât mai mulți copii spre aceste activități.

Nici învățământul de specialitate nu trebuie să negligeze acest segment. Liceul de artă din Baia Mare și celelalte licee ar trebui să studieze introducerea în orele de practică, de tehnologie, ore de artă și meșteșuguri maramureșene. Școlile profesionale din județ trebuie obligatoriu să aibă în structura lor clase sau grupe de elevi care să învețe artă populară, meseriile tradiționale locale, iar practica să o facă la meșterii autorizați. Meseriile tradiționale dorim să fie introduse în nomenclatorul de meserii al Ministerului Educației, ca meseria cu specific local.

Școlile de artă, de artă populară, care s-au înființat prin bunăvoința unor persoane care se dedică trup și suflet dezvoltării și conservării artei tradiționale maramureșene trebuie să primească sprijin din partea instituțiilor locale, județene și centrale abilitate pentru aceasta. Nu înțeleg, de ce atunci când înființăm aceste fundații/asociații, școli de artă populară nu le dăm numele unor înaintași sau artiști populari aflați în aria meseriei și a spațiului maramureșan. Cred că nu diminuează cu nimic dacă asociația olarilor din Săcel, care se va înființa (sic!), să se numească numită "Tânase Cocean".

Organizarea unei rețele de magazine, raioane sau sectoare de obiecte, lucruri, articole etc. din cele realizate de meșterii maramureșeni în localitățile de origine, în municipiile și orașele maramureșene, în magazinele din marile orașe ale țării. Nu este lipsit de interes ca în expoziția cu vânzare de la Hotelul Sofitel din București să existe astfel de articole autentice, în schimbul kicht-urilor expuse și vândute ca autentice.

Vizitatorii și turiștii străini și români veniți pe meleagurile maramureșene doresc să cumpere și să plece cu amintiri specifice din zona noastră. Și ce cumpără turistul din magazinele din Baia Mare? Kitch-uri sau artizanat din alte zone ale României convingi fiind că au cumpărat artizanat autentic maramureșan. Nu cred că e normal! De aceea se impune să organizăm comercializarea artizanatului maramureșan în rețeaua magazinelor universale, în raioane sau în magazine specializate – la atelierul producătorului sau la hoteluri, la recepția acestora, și de ce nu și la Aeroportul din Baia Mare.

În arta maramureșană nu trebuie să uităm să introducem și arta culinară maramureșană cu specificul ei local – atât ca pregătire cât și ca toponimie, aranjament și meniu. Dar asta este o altă problemă care merită să o discutăm la seminariile organizate cu ocazia dezbaterii agroturismului maramureșan.

Cu ce ne vom implica noi, Camera de Comerț:

- în primul rând cu sprijinirea promovării imaginii meșteșugurilor și meșteșugarilor din Maramureș în țară și străinătate.

- acordarea asistenței juridice și de marketing gratuită pentru Asociațiile familiale și întreprinzătorii particulari din acest segment al pieței.

- acordarea de spații pentru expoziții cu vânzare execuții personale sau de grup. De trei ani mulți artiști/meșteșugari au fost prezenți în târgurile organizate cu ocazia unor manifestări laice sau religioase la Târgu Lăpuș, Baia Sprie, Sighet, Vișeu de Sus, Baia Mare. Aceste expoziții/târguri cu vânzare au două componente: una de promovare a comerțului cu artizanat maramureșan, alta de promovare a imaginii producătorilor de artizanat local.

În cadrul expoziției anuale de toamnă din Baia Mare - "Rivulus Dominarum", este organizat un salon al meșteșugarilor la care aceștia, pe loc, acolo, execută obiecte de artă maramureșană. În acest an, 2001, pe lângă salon, va avea loc și un seminar de dezbateri, la care vor participa, pe lângă meșterii localnici populari, autentici, și creatorii de artă industrială (ceramică, sticlă, cusături, etc.) și specialiști în domeniul design-ului, al industriei, comercializării, marketingul artizanatului, pentru a crea o legătură între arta autentică, arta plastică și arta industrială.

- Am creat un site pe Internet și arta industrială și, în care vom promova gratuit meșteșugurile și meșterii maramureșeni, zonele folclorice de interes, etc. printr-o pagină WEB;

- Organizarea de seminarii cu ocazia târgurilor și expozițiilor din județ, mai ales în centrele zonale (Șomcuta pentru Chioar, Târgu Lăpuș pentru Țara Lăpușului, Sighetu Marmăției pentru Maramureșul istoric ș.a.).

La aceste seminarii vom afla oportunitățile artiștilor populari, vom face și promovarea lor, alături și împreună cu Fundații și alte organizații neguvernamentale a artei populare maramureșene.

Vom organiza un târg și un seminar al meșterilor populari din Maramureș de Sfântul Ilie (20-22 iulie 2001) care va deveni cu timpul unul regional, național și chiar internațional.

Prezentul editorial dorește să facă un început în promovarea meșterilor și meșteșugarilor maramureșeni ca o componentă a folclorului local și în același timp al dezvoltării economiei județului nostru. Nu va aduce bani mulți, dar va da de lucru la mii de oameni, care prin arta lor vor păstra nestinsă flacăra culturii românești în acest colț de țară.

Femeia conducător – pion în economia maramureșeană

Urmare din pag. 1

ea trebuie să depună un efort suplimentar. Totuși un ajutor în plus îl dă femeii tehnica, deși mai sunt încă multe de făcut în acest sens. Eu îmi aloc familiei primele ore ale zilei, de la 6 la 8 dimineața, și apoi revin în familie de la orele 18-19 până seara târziu. Desigur că în străinătate femeia ar fi scutită de activitățile gospodărești, dar ea nu trebuie să uite că indiferent ce activități desfășoară, creșterea și educația copiilor au o importanță deosebită în formarea personalității lor și implicit în obținerea în viitor a unor rezultate frumoase.

2. În viața politică femeia nu este suficient de prezentă. Un pas înainte l-a făcut actualul Guvern care a pus în fruntea a cinci ministere, femei. Eu nu sunt pentru promovarea femeii cu orice preț în viața economică și socială, ci doar pe criterii de competență.



3. Femeile trebuie să iasă din starea actuală de amorțeală. Eu, de exemplu, mi-am impus acest deziderat, iar când au văzut că pot face față, m-au promovat chiar bărbații. Eu sunt de principiu că și femeile trebuie promovate numai pe baza calităților evidente de care dispun: spirit gospodăresc și administrativ, calități care la femeie sunt ca un reflex înăscut, pe când la barbat acest reflex se dobândește, așadar el trebuie să fie cultivat corect.

Doamna Ioana TRIF – primarul localității Botiza:

1) Nu. Nu este greu deloc pentru o femeie în funcții de conducere. De ce nu mi se pare greu? În funcția de primar, funcția pe care o poți obține numai prin girul celor mulți, cum poate fi greu? Oamenii și-au pus nădejdea în mine, ei au crezut că sunt capabilă să gospodăresc această comună și să-i ajut. Am considerat că nimic nu mi este greu și fac ceea ce fac, cu drag și pun suflet în tot ce întreprind. Am convingerea că reușesc și destul de bine. N-aș vrea să pară acest lucru o

lipsă de modestie. Această convingere mi-au dat-o tot cetățenii, care după cei patru ani de primărie mi-au acordat șansa de încă un mandat și acesta încă din primul tur de scrutin, contra șapte candidați bărbați.

În ceea ce privește împărțirea timpului, se știe din start că rămâne puțin timp pentru familie mai ales că eu nu am o zi oarecare pentru audiențe. Stau de vorbă cu locuitorii în orice zi și la orice oră. Problemele sunt multe și dacă le-aș asculta păsările numai cu programare, nu cred că aș reuși să le rezolv pe toate.

2) Se poate spune cu certitudine că într-o țară democratică în acest sens mai este încă o discriminare. Consider că există loc pentru mai mult. Bărbații nu vor mai spune: "Poftiți doamnă în față". Femeile trebuie să fie mai incisive. Cele care ocupă funcții importante vor avea rezultate bune de multe ori mai bune decât bărbații, deoarece femeia este mai minuțioasă, grijulie, ajunge mai ușor la sufletul omului și este mai convingătoare.

Când lucrezi din convingere, rezultatele bune nu se lasă așteptate.

3) Eu vreau să conving femeile că trebuie să iasă în față, că pot fi niște conducători excelenți ai anumitor instituții și le pot convinge în acest sens doar prin ceea ce fac și prin rezultatele obținute.

Cred că am fost și un exemplu nou mai bine zis un imbold pentru multe femei care ocupă astăzi funcții importante de conducere.

O afirmație în acest sens este și cea a d-nei subprefect Ludovica Pîrvu și d-nei primar de Băiuț **Viorica Coc**, pe care n-o cunoșteam, dar mi-a relatat că i-am făcut indirect o campanie electorală favorabilă.

Deoarece minerii din Botiza lucrează la Exploatarea Minieră Băiuț, prin discuțiile lor cu ortacii din Băiuț, i-au convins pe aceștia că sunt mulțumiți de activitatea mea și în acest fel s-au gândit și băiuțenii să-și aleagă în funcția de primar, o femeie.

Poate și de aceea, la Botiza se pare că predomină "matriarhatul": femeie-primar, secretar, contabil, diriginte la poștă, medic uman etc.

Doamna Floare AMĂLINEI – director general "CONFSTAR" S.A.

1. În momentul în care accepți să conduci o afacere, îți asumi riscurile și responsabilitățile ce decurg din aceasta. Încerci să-ți împarți timpul, în așa fel încât să fii și mamă, și soție, nu numai om de afaceri. E adevărat că am nevoie de înțelegerea familiei pentru a ne putea sincroniza, iar eu pot spune că am avut susținere din acest punct de vedere.

2. Din ceea ce se poate observa, se pare că în această perioadă este mult mai intens promovată femeia. Din păcate nu așa au stat lucrurile în ultimii 4 ani și s-a simțit. Consider că femeia este un mult mai bun analist în comparație cu bărbatul, pe lângă această calitate,



având și certe înclinații de diplomat și conducător.

3. În societatea noastră sunt peste 93% femei și e normal ca preocuparea mea să fie în sprijinul promovării lor în funcții de conducere. Din Consiliul de Administrație fac parte numai femei. Un singur bărbat deține o funcție de conducere- este vorba de Directorul Tehnic- care are o profesie mai ...masculină.

Doamna Maria CSERNE – președinta SOCOM "Progresul" și membru în comisia de revizie a Asociației Naționale a Cooperărilor Meșteșugărești ANCOM – UCECOM

1. În măsura în care problemele de la serviciu sunt uneori de nerezolvat și grijile mă copleșesc este greu, mai ales că mai mult decât pentru orice angajat, pentru un conducător prioritar este serviciul. Aici îmi petrec multe sâmbete, duminici, sărbători legale și religioase... încercând să găsesc soluții și căi mai accesibile pentru ca cei 124 de angajați ai Cooperativei "Progresul" să-și poată lua salariul, să fie mulțumiți de munca proprie și mai ales să poată să-și desfășoare activitatea în condiții cât mai bune. Dacă sunt ei mulțumiți cu siguranță vor fi și clienții noștri mulțumiți.

2. Din cei 124 de salariați, 113 sunt femei, iar clientela noastră este majoritar feminină, cu vârste cuprinse între 11 și 80 de ani. Deși consider că femeia este prezentă în viața politică a României comparativ cu anii anteriori, ar putea să se afirme mai mult în funcții de conducere, unde, după cum se observă dă dovadă, de multe ori, de perseverență, tenacitate, răbdare și multă pricepere. O femeie manager învață să conducă și nu face o treabă numai de dragul de a o face... Atunci când a reușit să se impună și să fie respectată, afacerea pe care o conduce nu poate decât să fie una reușită: bine gândită și cu șanse mari de dezvoltare. Din păcate, încă la noi în țară, afacerile bune, conduse de administratori deștepti

Continuare în pag. a 5-a

Femeia conducător – pion în economia maramureșeană

Urmare din pag. a 4-a

și capabili nu au întotdeauna șanse să se dezvolte. Mai contribuie și o serie de alți factori. Spun "din păcate" deoarece astfel se pierd capacitățile de conducere și curajul multora și mai ales a femeilor – a căror sensibilitate și delicatețe sunt afectate în continuu în ... "tranziție". Dacă ea nu are terenul propice, atât acasă cât și la serviciu, nu poate înflori, nu poate da tot ceea ce are mai bun. Se pierde... Poate că și asta este una dintre cauzele prezenței sale insuficient de mare în viața politică, socială, economică...

3. Toate unitățile noastre, cu foarte mici excepții (N.R. frizeriile de bărbați) sunt conduse de femei. Din 1980 unitatea este condusă numai de femei, asta și din cauză că munca noastră are un specific feminin. "Frumosul" ca și concepție și mod de viață este promovat de toți angajații noștri, iar femeia este cea mai atrasă de acest deziderat.

Cei care ne trec pragul doresc o schimbare în bine, atât în înfățișare cât și în interiorul lor. Schimbarea, însă, se petrece atunci când se hotărăsc să vină, gândindu-se în special la cei din jurul lor, care se vor bucura să îi vadă veseli și frumoși.

Cred că nici nu poate fi vorba de egoism atunci când o femeie vrea să fie frumoasă și face eforturi în acest scop. Iar angajatele noastre sunt acolo pentru dorințele clienței noastre.

**Doamna Elena POP - manager
"A.C. - HELCOR" SRL – Fabrică de medicamente**

1. Pentru mine este aproape exclusivă munca în cadrul firmei și, cel puțin în ultima perioadă- anul 2000- când firma a trecut printr-o etapă de dezvoltare deosebit de importantă, timpul meu a fost



dedicat numai lucrului și problemelor ivite în cadrul societății. Am reușit să obținem "Certificatul de bună practică de fabricație", înmănat de Agenția Națională a Medicamentului, la 23 februarie a.c.- care reprezintă cea mai înaltă recunoaștere a aplicării standardelor europene în producția proprie de medicamente.

Cred că fără ajutorul și sprijinul familiei nu aș fi reușit să fac față atât stresului și problemelor care apăreau continuu la

noua investiție, dar și în întreg lanțul de producție, distribuție și comercializare a medicamentelor.

Nu știu cât de greu este pentru un bărbat să conducă o afacere, însă eu mi-am impus unele standarde de la care nu mă abat: să conduc cu tenacitate firma, să perseverez în abilități manageriale, să fiu corectă cu mine și cu propria profesie.

2. Nu am date despre ponderea pe care o ocupă femeile din România în viața economică, socială și politică, însă știu că femeile au resurse foarte mari pentru a acoperi o paletă mare de cerințe.

3. Profesia noastră, prin specificul ei, este mai adecvată pentru o femeie, de aici și procentul de peste 90% din salariații firmei AC HELCOR fiind femei.

Ar fi o discriminare să mă raportez la noțiunea de femeie în funcțiile de conducere, pentru că noi căutăm în primul rând competența. Cel mai bun exemplu se dovedește a fi susținerea financiară pe care o acordă firma noastră și de care beneficiază în pregătirea profesională numai femeii- fie că urmează masterate, doctorate sau cursuri de perfecționare... Asta spune multe...

N.R. Amintim că doamna farmacist Elena POP a obținut recunoașterea internațională a publicației Who's Who pentru anul 1999, ca și contribuție în profesie, mediul de afaceri și societate.

**Doamna Zoia DĂNUȚ - administrator
"GENTA" SRL - Centrul
Internațional de Fizio-Estetică**

1. Consider că este mult mai ușor pentru o femeie să conducă o afacere deoarece are mai multă răbdare și, de obicei, știe să își organizeze mai bine timpul.

În meseria noastră de fizio-terapeut comunicarea joacă unul dintre cele mai importante roluri și cred că acesta este și atuul femeilor în fața bărbaților. Bineînțeles că pe lângă aceasta, trebuie o cunoaștere perfecționată asupra organismului uman, asupra factorilor care pot influența și conduce la îmbolnăvirea pacienților și îndeosebi asupra sufletului – de multe ori sărăcit și frământat de condițiile de viață actuale.

2. Un lucru e clar: la nivelul de pregătire și dotarea pe care le am aici, în Baia Mare, aș putea să câștig de 2-3 ori mai mult în străinătate, unde în primul rând, serviciile sunt foarte bine cotate și plătite, iar vindecarea pacienților, pe lângă responsabilitate morală, implică și cheltuieli foarte mari. Pot face o paralelă și între pacienții care vin aici din străinătate (din Germania, Italia și Israel, etc.) și se reîntorc de fiecare dată când au ocazia și localnicii care, de multe ori, nici nu știu de existența noastră. Eu însă, pentru băimăreni am pus pe picioare această afacere, pentru ca ei să se bucure și de bagajul de cunoștințe acumulat în ani de practică și studiu în

țară și străinătate și de dotarea de ultimă generație a cabinetului nostru de fizio-estetică și a celui de înfrumusețare.

Mi-am inițiat nepoata (N.R. d-na **Ada SOPORAN** – administrator la AF "Soporan") care, la numai 24 de ani lucrează împreună cu mine și care va duce mai departe această afacere. La o clientelă care este în proporție de peste 60% formată din femei, cred că cel mai bun lucru este ca tot o femeie să facă managementul afacerii în sine.

**Doamna Rodica BRAD- secretar
Primăria Baia Mare**



1. Nu este greu, dar nici ușor. Pentru mine balanța se înclină în favoarea activității profesionale, iar cei de acasă mă înțeleg și pentru faptul că fiecare are propria-i activitate care îl solicită.

2. Comparativ cu perioada dinainte de 1989 și chiar cu ultimii 4 ani, femeile ocupă mai multe locuri în viața socio-economică și politică a țării. Și la nivelul Primăriei mai mult de jumătate dintre angajați sunt femei și mai mult de jumătate dintre directorii/ șefii de birou/ servicii sunt, de asemenea, femei.

3. În cazul nostru nu s-a pus niciodată vreo condiționare legată de sex, atunci când posturile se scoteau la concurs. Cu toate acestea, personal cred că femeile, având un defect legat de natura lor- sunt mai fricoase- au transformat această hibă în calitate- sunt mai conștiincioase, mai meticuloase, lucrând efectiv mai mult decât bărbații.

Eu, de pildă, anticipez atât consecințele cât și efectele pe care le au hotărârile mele. Cred că o femeie cu personalitate, la care se adaugă și pregătirea profesională, face față unui post de conducere mai bine decât un bărbat, obligându-l pe el, bărbatul să-i recunoască meritele/ calitățile.

Am împlinit 6 ani de când lucrez în această instituție și încă mă mai bucur de realizările privind protecția socială atât pe categorii de populație, cât și cele personale/ individuale. Din păcate nu întotdeauna există pârghiile economice și legale pentru a-i sprijini pe toți cei care ne trec pragul.

Atunci când meseria se suprapune peste hobby: “CONFEX POP” SNC – un nume cu tradiție

- ◆ În anul 1999, s-a clasat pe locul 1 în “Topul firmelor județene” la segmentul: “Întreprinderi mici – din cadrul Industriei ușoare.”
- ◆ A obținut aceleași locuri fruntașe și în anii precedenți.
- ◆ Lucrează 100% pentru export, executând confecții în regim lohn, pentru firma belgiană “Habitetx”.

Gândită și gestionată de o familie de maramureșeni întreprinzători, care lucrează cu mic cu mare, încă din 1991 pe cont propriu, afacerea le-a preluat numele. Firma se numește “Confex Pop” SNC, iar “capii” sunt fam. **Irina și Gheorghe Pop**.

Îi găesc prinși în ale lucrului, emoționați din cauza întrebărilor mele iscoditoare și a blitz-ului aparatului foto. Nu sunt obișnuiți cu “vorba lungă”, mă cheamă în special să-mi arate secțiile de producție, în care își desfășoară activitatea cei 370 de angajați ai firmei, care lucrează în două schimburi.

În ultima vreme, în județul nostru domeniul confecțiilor a cunoscut o dezvoltare fără precedent. Aminteam în numărul trecut al ziarului nostru despre locul fruntaș (7) deținut de Maramureș, la nivel național în acest sector de activitate și, în special, în producția lohn. Mai mult, bursa locurilor de muncă solicită, în permanență, personal calificat în domeniul confecțiilor. În aceste condiții, cei care au arătat cât mai mult spirit întreprinzător, competitiv, dăruire până la sacrificiu au ajuns în fruntea plutonului celor mai bune firme



producătoare de confecții din județ.

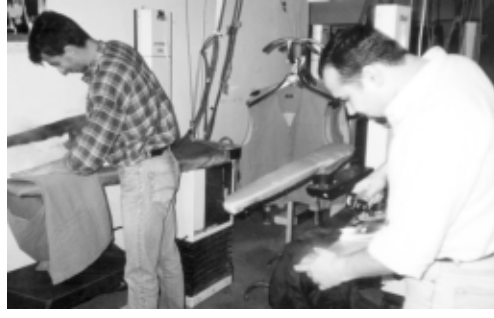
“Avem speranța că în viitorul apropiat ne vom crea un nume și pe piața internă, deoarece avem atât specialiști cât și personal calificat care poate executa orice comandă. Însă, atâta timp cât materia primă autohtonă este inferioară calitativ celei străine, cât accesoriile nu se găsesc încă pe piața internă și, în special, datorită puterii slabe de cumpărare a românilor, perioada de “tranziție” și în domeniul confecțiilor în lohn – se prelungește inevitabil”. – ne-a declarat dl. Gheorghe POP.

Acum, toate perioadele anului sunt acoperite de comenzi, iar firmele străine au găsit în firma maramureșeană “Confex Pop” SNC un partener de încredere, care execută produse la un standard calitativ foarte ridicat și care

onorează comenzile la termen. În rest, formula ar fi: multă muncă (ridicată la 4, adică la toți membrii familiei) + răbdare + devotament = satisfacția cea mai sus cotată/ locurile fruntașe din topul firmelor.

Doina MACOVEI

Adresa firmei:
CONFEX POP SNC
Splaiul Republicii
Tel. 062-214956
Fax. 062-214353



Vă prezentăm membrii Camerei:

ANTREPRIZA MONTAJ INSTALAȚII S.A. BAIJA MARE

Anul 2000 în date statistice:

◆ Cele mai semnificative rezultate obținute de firma „AMI” SA în decursul anului 2000 se referă la:



- restructurarea firmei bazată pe definirea și urmărirea noilor centre de costuri în scopul maximizării profitului și utilizării mai bune a forței de muncă;
- realizarea în producția de serie a cazanelor de încălzire centrală cu puteri de 80 – 1750 kw, sub licență MESCOLI-ITALIA;
- execuția a peste 1250 buc. microcentrale termice murale, licența RADIANT-ITALIA;



- constituirea unei rețele de distribuție a produselor proprii (radiatoare din aluminiu, cazane, microcentrale termice murale, etc.) alcătuită din peste 35 distribuitori dispersați în aproape toate zonele geografice ale țării noastre;

◆ În privința neîmplinirilor și a principalelor dificultăți avute în perioada anului parcurs, cele mai importante sunt:

- neîncadrarea în cheltuielile de producție planificate, ca urmare, în special, a necesității dispersării activității de construcții-montaj pe aria a 5 județe limitrofe;
- realizarea parțială a planului de investiții proprii, datorată lipsei de lichidități cauzate de încasarea deosebit de greoaie a contravalorii lucrărilor realizate;



PROGNOZE 2001

◆ Programele și proiectele de perspectivă ale firmei pentru anul 2001, se încadrează în direcțiile strategice aprobate pentru perioada până în anul 2004 și vizează în principal următoarele acțiuni:

- diversificarea activității de producție;
- lărgirea sortimentale de produse și servicii în scopul satisfacerii în mod profitabil a necesităților clienților;

- înnoirea dotării cu utilaje, echipamente și scule în vederea reducerii cheltuielilor materiale, a creșterii productivității muncii, precum



și a ridicării nivelului calitativ a produselor și serviciilor realizate.

“Credem că trecerea în mileniul III va constitui deschiderea unei perioade faste pentru România, care să creeze premisele instituirii unui climat economic și social sănătos pentru desfășurarea în bune condițiuni a activităților tuturor agenților economici” - a declarat dl. ing. **Gabriel Răducu POP** - directorul general al firmei.

Doina MACOVEI



Prezentare de firmă la CCI Maramureș-EXPO TRANSILVANIA S.A.

Luni, 19 februarie a.c., la sediul Camerei de Comerț și Industrie Maramureș a avut loc prezentarea firmei clujene “EXPO TRANSILVANIA” S.A., în fața reprezentanților mass-mediei locale.

Au dat amănunte despre activitatea firmei și au răspuns la întrebările celor prezenți, domnul Ioan AVRAM - directorul executiv și d-na Adina SCARINGI - referent publicitate și relații mass media.

Anul acesta, EXPO TRANSILVANIA împlinește 10 ani de activitate și este una dintre primele societăți organizatoare de târguri și expoziții din țară, după București, apărute în

perioada tranziției spre economia de piață. Principalul acționar al firmei este Camera de Comerț, Industrie și Agricultură Cluj.

De la prezentatorii și reprezentanții firmei am aflat că EXPO TRANSILVANIA găzduiește anual în medie 18 manifestări expoziționale, fiecare reunind între 60 și 200 de firme, captând interesul a peste 500.000 de vizitatori anual și care a devenit unul dintre punctele principale de legătură între importatori, exportatori, furnizori și beneficiari.

În decursul existenței sale, EXPO TRANSILVANIA SA Cluj s-a afirmat ca fiind al doilea centru expozițional

din țară din punct de vedere al calității târgurilor, al dotării tehnice și a suprafeței expoziționale existente, calitate certificată prin acordurile Asociației Organizatorilor de Târguri și Expoziții din România (ASOEXPO), printre ai cărei membrii se numără și EXPO TRANSILVANIA. În prezent, organizatorii oferă posibilități de amenajare cu standuri tip OCTANORM pentru aproximativ 900 mp, standuri tip SYMA pentru aproximativ 800 mp și peste 5000 mp suprafață exterioară. Complexul expozițional beneficiază de utilități, instalație interioară de telefonie, de sonorizare, sală de conferințe, punct alimentație publică.

Prin tematica abordată, târgurile se înscriu în tendința EXPO TRANSILVANIA de a oferi posibilitatea de promovare sau dezvoltare a unor ramuri economice de perspectivă în economia românească.

Menționăm că EXPO TRANSILVANIA dispune de: suprafață interioară 3000 mp, suprafață exterioară 20.000 mp și sală de conferințe cu o capacitate de 250 de locuri.

În continuare, oaspeții s-au referit succint la manifestările ce vor avea loc în cursul acestui an în Cluj și care au ca principal organizator EXPO Transilvania S.A. (D.M.)

TÂRGURI-EXPOZIȚII organizate în 2001 de CCI Maramureș

Vă prezentăm mai jos lista târgurilor și expozițiilor organizate în 2001 de CCI Maramureș, caracterul lor, perioada și locul de desfășurare.

-**"SERBĂRILE SEINIULUI 2001"**- ediția a II-a (local)- târg general, 12-13 mai, Liceul Agricol din Seini

-**"SERBĂRILE LĂPUȘULUI 2001"**- ediția a III-a (local)- târg general, 24-25 mai, Casa de Cultură din Târgu Lăpuș

-**"SERBĂRILE CHIOARULUI 2001"**- ediția a II-a (local)- târg general, 23-25

ianie, Căminul Cultural din Șomcuta Mare

-**"SERBĂRILE VIȘEULUI 2001"**- ediția I-a (local)- târg general, 7-8 iulie, Vișeu de Sus

-**"SERBĂRILE CAVNICULUI 2001"**- ediția I-a (local)- târg general, 4-5 august, Căvnic

-**"SPRIANA 2001"**-ediția a II-a (local)- târg general, 15 august, Baia Sprie

-**"MARA 2001"**-ediția a IV-a (regional)- târg general, 8-9 septembrie,

hotel TISA din Sighetu Marmăției.

-**"RIVULUS DOMINARUM 2001"**- ediția a IX-a (național și internațional)- târg general, 28-30 septembrie, Sala Sporturilor DACIA din Baia Mare

-**"MOȘ CRĂCIUN 2001"**-ediția a IV-a (local)- cadouri, 14-20 decembrie, Baia Mare

Relații suplimentare puteți obține la sediul CCI Maramureș, et.3, cam 10, tel. 225012, e-mail: cci@ccimm.ro persoană de contact **Adrian NICOLAESCU**.

Camera de Comerț și Industrie Maramureș

prin

ARBITRAJUL COMERCIAL

soluționează rapid, confidențial, competent și definitiv litigiile comerciale dintre operatorii economici.

Recurgeți la serviciile Arbitrajului Comercial care este mai operativ, mai ieftin și judecă cu arbitri specializați.

Pentru informații suplimentare contactați-ne la tel.: 223248, sau la sediul C.C.I. Maramureș, Bd. Unirii nr. 16, etaj III, cam. 12, persoană

de contact d-l. **Valentin BOTA**.



Servicii oferite de Chamber's Services S.R.L.

În sprijinul microîntreprinderilor,
întreprinderilor mici și mijlocii

Tipografia Chamber's Services S.R.L. vă oferă o gamă variată de lucrări la cele mai competitive prețuri ale pieței:

-imprimate alb/negru; -imprimate tipizate; -pliante publicitare; -ziare; -reviste; -cărți; -etichete; -afișe; -fluturași; -coli cu antet; -registre; -legat arhivă; -legat lucrări de diplomă

Contactați-ne la adresa: Chamber's Services S.R.L., B-dul Unirii nr. 16, tel: 062-221510, 223202 - int. 15, persoană de contact: Florin Chiorean.

AC HELCOR S.R.L. Baia Mare produce și comercializează gama medicamentelor:

Cardiovasculare: ATENOCOR, BETAPROL, CORDAMIL, CORZEM, MIORITMIN

Expectorant: BROMHEXIM

Fluorochinolone: CIPROLEN, H-NORFLOXACIN

Antifung: H-KETOCONAZOL

Antiprotozoaric: TIPROGYN

Anticonvulsivante: CARBEPISIL

Analgezice: ASAprin, METAMIZOL, PARACETAMOL

Antiinflamatoare: DICLOFENAC, INDOMETACIN, PIROXICAM, REUXEN, SALAZIDIN

Antiulceroase: FAMODIN, RANITIDN

Antialergic: H-KETOTIFEN.

**Succesul terapeutic
este important !**

**Noi vă oferim rețeta
calității !**

Adresa firmei:

Str. Dr. V. Babeș nr. 50 și
62, tel: 062-276751, 276754,
e-mail: helcor@mail.alphanet.ro.



SOCOM „Progresul”

-coafură, -frizerie, -manichiură -pedichiură, -cosmetică,
-întreținere corporală și -masaj

în unitățile:

-Salon „Michelle”: B-dul Unirii nr. 12

-Salon „Ea și El” - P-ța Păcii nr. 4

-Sală fitness, masaj corporal, masaj medical pt. bărbați și femei - Complex „Magnolia” Str. Școlii nr. 4

-Frizeria nr. 21 - (incinta Gării CFR)

-Frizeria nr. 1- str. Alexandru Odobescu nr. 2 și Complex „Albina”

**Calitatea serviciilor noastre, profesionalismul și
prețurile competitive vă vor convinge !**

SOCOM „PROGRESUL”

-vinde două spații comerciale în
Complex Ferneziu, str. Barajului
nr. 55C, de 63, 76 mp, respectiv 71,12
mp. Pentru informații suplimentare,
adresați-vă la sediul SOCOM
„Progresul” din str. Libertății nr. 6
Baia Mare. Telefon: 062-214178.
Persoană de contact: Maria CSERNE



Principalii indicatori economico-sociali din județul Maramureș

Urmare din pag. 1

- Raportul dintre indicele câștigului salarial mediu nominal net și indicele prețurilor de consum, în anul 2000 a fost de 98,2% față de anul 1999.

- La 1 iulie 2000, populația județului Maramureș a fost de 530.955 locuitori (din care 49,5% de sex masculin și 50,5% de sex feminin) fiind în scădere cu 831 persoane (-0,2%) comparativ cu 1 iulie 1999. Din punct de vedere al repartizării pe medii, la aceeași dată, populația urbană reprezenta 53,5% din total, respectiv 284.256 persoane, iar populația rurală 46,5% respectiv 246.699 persoane. Comparativ cu 1 iulie 1999, populația a scăzut atât în urban, cât și în rural, cu 569 persoane și respectiv cu 262 persoane.

- Populația ocupată la 1

ianuarie 2000 era de 207,7 mii persoane, fiind în scădere cu 27,8 mii persoane (-11,8%) față de 1 ianuarie 1999. Din totalul populației ocupate, 104,1 mii persoane (50,1%) erau bărbați și 103,6 mii persoane (49,9%) erau femei.

În totalul populației ocupate, ponderea cea mai mare se regăsește în agricultură 49,0% (101,7 mii persoane), urmată de industrie 22,3% (46,4 mii persoane).

- Numărul salariaților la 1 ianuarie 2000 a fost de 964 mii persoane fiind în scădere cu 32,6 mii persoane (-25,3%) față de 1 ianuarie 1999.

- Populația activă la 1 ianuarie 2000 era de 230,5 mii persoane, în scădere cu 27,8 mii persoane (-10,8%) față de 1 ianuarie 1999. Din totalul populației active, 115,1 mii persoane (49,9%) erau bărbați

și 115,4 mii persoane (50,1%) erau femei.

ÎN PERIOADA 1996-2000

date provizorii

- Producția industrială și cifra de afaceri în industrie, în perioada 1996-2000, a scăzut în medie anual cu 7,09% și respectiv 7,2%.

- Investițiile și construcțiile în perioada analizată au scăzut în medie anual cu 12,8% și respectiv cu 15%.

- Exportul total pe județ a crescut în aceeași perioadă cu 57,3% rezultând un ritm mediu anual de creștere de 11,9%.

- Importul total pe județ a înregistrat o creștere de 47,8% în perioada analizată, cu un ritm mediu anual de creștere de 10,3%.

- Transporturile de pasageri s-au diminuat, în medie, anual,

cu 8,6% în aceeași perioadă.

- Cifra de afaceri realizată de agenții economici cu activitate de comerț cu amănuntul și prestări de servicii pentru populație, în perioada 1996-2000, a scăzut în medie anual cu 10,6% și respectiv cu 13,8%.

- Câștigul salarial mediu nominal net a înregistrat în perioada respectivă un ritm mediu anual de creștere de 59,1%, iar indicele prețurilor de consum de 71,3%.

- Populația stabilă a județului a înregistrat în perioada analizată un ritm mediu anual

- de scădere cu 0,2%.

- Populația ocupată și activă a scăzut în aceeași perioadă într-un ritm mediu anual de 2,4% și respectiv 1,7%.

Date obținute de la Direcția Județeană de Statistică Maramureș și preluate din "Graiul Maramureșului"

Sunați-ne acum!

Camera de Comerț și Industrie Maramureș are plăcerea de a vă invita să participați la cea mai mare **expoziție specializată în construcții**: materiale de construcții, instalații, izolații și protecții, obiecte sanitare, tâmplărie și accesorii, ambient, arhitectură **"MATECON 2001" - ediția a VII-a** care se va desfășura în perioada **23-25 martie 2001**, la Sala de Sport a Colegiului Național "Vasile Lucaciu"-Baia Mare.

La o **taxă de participare de 40 USD/firmă** (pentru membrii CCI Maramureș tariful este de **20 USD/firmă**), un tariful de **20 USD/mp** interior amenajat standard în sală (compartimentarea cu panouri OCTA-NORM, mocheta, masă, scaune, lumina în stand, inscripționare cu numele firmei), **18 USD/mp** interior neamenajat în sală și **5 USD/mp** spațiu exterior, vă invităm la cea mai mare expoziție de profil din această zonă.

DORIȚI SĂ VĂ PROMOVAȚI PRODUSELE, SĂ ÎNCHEIAȚI CONTRACTE?
-participați ca EXPOZANT
DORIȚI SĂ TESTAȚI
PIAȚA MARAMUREȘEANĂ?
-participați și la PARTENERIATUL ECONOMIC ȘI

COMERCIAL

MATECON 2001

Lista firmelor care și-au anunțat participarea la Matecon 2001, adresa, persoana de contact și obiectul lor de activitate/produse expuse în stand:

AMISA PRODUCT S.A., 4800-Baia Mare, Alea Electrolizei 1, tel. 062-216525, fax 062-215015, MICU LUCIAN, -radiatoare din aluminiu, cazane murale, cazane presurizate pentru încălzire centrală, încălzitoare electrice instantanee de apă; **C.M.C. S.R.L.**, Cărbunari nr. 1, tel. 062-223318, fax 062-223320, e-mail: cmc@sintec.ro, VICTOR FLORIAN, -produse executate din marmură; **CON ELINTECH S.R.L.**, 4000-Sfântu Gheorghe, str. K. Cs. Sandor 32, tel. 067-314229, fax 067-351896, ȚITEIU IOAN, -membrane bituminoase pentru impermeabilizări "PLUVITEC" - Italia; **CORAMET S.R.L.**, 4800-Baia Mare str. Nufărului 14, tel/fax 062-215894, PĂCURAR VALENTIN, -vopsele, lacuri, diluanți, oxizi, materiale pentru întreținerea locuinței și automobilelor; **DEPARTAMENT CONSTRUCȚII S.R.L.**, Ulmeni, jud. Maramureș, str. P. Dulfu 8, tel. 098-591377,



tel/fax 062-220059, KONCZ ATTILA, -scări, schele din aluminiu, schele de oțel HAKI-SUEDIA, platforme suspendate, echipament de protecție pentru lucrul la înălțime; **DIVAS S.R.L.**, 4800-Baia Mare, str. Olteniei 2A/11, tel/fax 062-227187, ISZER LUDOVIC, -inscripționări prin gravură asistată pe calculator, firme exterioare volumetrice; **DOER IMPEX S.R.L.**, 4800-Baia Mare, str. M. Eminescu 48A, tel/fax 062-213075; DOBRE GHEORGHE, -pavele colorate; **ELVACOM S.R.L.**, 4800-Baia Mare, bd. Traian 1, tel. 062-226330, fax 062-226781, COZMA ELVIRA, -corpuri de iluminat ELBA, corpuri de iluminat stradal PHILIPS, ELBA; **ETITUB S.R.L.**, 4800-Baia Mare, str. Fabricii 17, tel. 062-222090, fax 062-222774, ROBB ALEXANDRU, -instalații de încălzire și GPL;

FERONERIA ARAD, Arad, calea 6 Vânători, nr. 53, tel. 057-250225, fax 057-257157, e-mail: feroneria@arad.ro, SORIN GRĂDINĂ, -feronerie pentru mobilă și binal; **GENERAL INSTAL GRUP SRL**, 4800-Baia Mare, str. Victoriei 172/B, tel/fax 062-427451, LUPȘE FLORIN, -instalații sanitare; **MEPA-S S.R.L.**, Baia Mare, b-dul. Traian nr. 17, tel 062-226956, fax 062-220946, e-mail: mepa@sintec.ro, ȘTEFAN PUȘCAȘ, -scule electrice Bosch, centrale termice Bosch, mototunele STIHL; **NORD CLIMA S.R.L.**, 4800-Baia Mare, str. G. Coșbuc 35/44, tel. 062-423936, tel/fax 062-218834, MATEȘAN ALIN-IOAN, -cazane încălzire centrală, radiatoare aluminiu și oțel, țevi pentru încălzire, fittinguri încălzire, utilaj aer condiționat; **SCHIEDEL SISTEME DE COȘURI S.R.L.**, 2200-Brașov, str. Zizinului 14, bl. 36/6, tel/fax 068-314984, ORBAN ZOLTAN, -sisteme de coșuri de fum ceramice prefabricate.

Așteptăm confirmarea participării Dvs. până în data de **10 martie 2001**, la tel. 062-223248, 221510, fax 225794, persoană de contact **Adrian NICOLAESCU**.

PERSPECTIVA RELAȚIILOR ECONOMICE UNGARO-ROMÂNE

Schimbările comerciale dintre Ungaria și România în ianuarie-septembrie 2000, conform datelor statistice oficiale din Ungaria, s-au cifrat la 643 milioane dolari SUA, care reprezintă o creștere de 29,1% față de aceeași perioadă a anului precedent. În acest cadru, exporturile din Ungaria în România reprezintă 416,4 milioane dolari SUA, care înseamnă o creștere de 24,2%, iar exporturile din România în Ungaria 226,3 milioane dolari SUA, reprezentând o creștere de 39,2%. Aceste date arată că în anul 2000 se va realiza un comerț bilateral record de 850-880 milioane dolari SUA, care va depăși recordul absolut de 751 milioane dolari SUA înregistrat în anul 1998.

În comerțul exterior al Ungariei, România ocupă locul al 15-lea, la export al 10-lea, în timp ce în topul partenerilor comerciali ai României Ungaria ocupă locul al 7-lea la export și al 6-lea la import, fiind cel mai important partener CEFTA.

Guvernul Ungariei alocă sume considerabile pentru acțiuni de promovare comerțului, informarea și ajustarea întreprinzătorilor, în primul rând mici și mijlocii, în acest cadru înscriindu-se și activitatea de consultanță pentru investiții. În utilizarea acestor fonduri, guvernul Ungariei acordă prioritate și o atenție deosebită țărilor vecine, grupului CEFTA, România și Slovacia fiind printre cele mai favorizate țări.

În dezvoltarea comerțului dintre Ungaria și România s-au aplicat facilități reciproce în sfera tarifelor vamale, de la 1 ianuarie 2000 fiind reduse la 0 toate taxele vamale pentru toate produsele industriale, cu excepția autoturismelor, în timp ce în sfera produselor agro-alimentare exportatorii români și importatorii din Ungaria au beneficiat în totalitate de taxele preferențiale CEFTA. Exportatorii din Ungaria și importatorii din România suferă de suspendarea acestora pentru produsele din

carne de porc și de păsări din Ungaria. Ungaria are posibilitatea de a sista de la 1 ianuarie 2001 și ultimele contingente de import la unele produse de larg consum, astfel comerțul cu produse industriale devenind total liberalizat, cu excepția autoturismelor, pentru care – în conformitate cu acordurile țărilor CEFTA cu Uniunea Europeană – liberalizarea se va finaliza la 31 decembrie 2001. Noile facilități sus-amintite favorizează în primul rând exporturile din România în Ungaria de detergenți, confecții, încălțăminte, autoturisme (în special Daewoo Matiz). Este de sperat ca noul Guvern al României să restabilească măcar regimul preferențial inițial CEFTA la produsele agro-alimentare, suspendat unilateral, mai ales că în anul 2001 România deține președinția Comisiei Mixte CEFTA, precum și a Organizației pentru Securitate și Cooperare în Europa.

Conform statisticii oficiale românești, în România la 31 octombrie 2000 au funcționat 3384 firme mixte cu capital din Ungaria. Astfel, Ungaria a ocupat locul al 7-lea în topul investitorilor străini. Capitalul investit în dolari SUA și lei s-a cifrat la mai mult de 200 milioane dolari SUA, Ungaria ocupând locul al 12-lea în topul investitorilor străini în această privință.

De altfel, firma MOL România este una din cele mai mari societăți cu capital străin din România, societățile mixte cu capital ungar au contribuit și ele la realizarea exportului record din anul 2000 al României.

Investițiile de capital din România în Ungaria se estimează la 3 miliarde de forinți, reprezentând peste 2.000 de societăți mixte sau cu capital integral român. În afară de acestea, cea mai mare investiție românească este reprezentată de către societatea PETROM Hungaria Kft, cu sediul în Szeged, care are planuri de creștere până la 13-15 milioane dolari SUA.

În domeniul turismului Ungaria este detașat în fruntea țărilor de destinație a cetățenilor români, aproape jumătate din totalul călătoriilor îndreptându-se în această relație. În topul turiștilor străini care vizitează România cetățenii Ungariei ocupă locul al doilea. Aceste date obiective demonstrează și intensitatea legăturilor directe dintre locuitorii celor două țări.

De altfel, în Ungaria aproape 70% din persoanele fizice străine care lucrează cu permis legal de muncă sunt cetățeni români.

Relațiile comerciale, de cooperare economică și de investiții reciproce dintre Ungaria și România au la bază un sistem solid de convenții și acorduri interstatale și interguvernamentale, orientarea euro-atlantică și nu în ultimul rând insistența fermă a zeci de mii de întreprinzători de a coopera ca între buni vecini. Ungaria nu practică vize față de cetățenii români și nici alte îngrădiri, fapt care, de asemenea, facilitează stabilitatea și dezvoltarea dinamică a relațiilor economice bilaterale.

Un rol deosebit de important au comunitățile etnice maghiare din România, respectiv românești din Ungaria, care au menirea de a fi punte de legătură, catalizatori și în relațiile economice. De asemenea, multitudinea de legături și cooperări dintre județe, municipii, orașe și comune, Camere de Comerț, Industrie și Agricultură, asociații patronale și de întreprinzători, federații sindicale, inclusiv dezvoltarea dinamică a sistemului de relații regionale (Euroregiunea Carpaților și Euroregiunea Dunăre-Mureș-Criș-Tisa) determină traiectoria dezvoltării relațiilor economice bilaterale, de la care nici factorii politici nu au nici un interes național să se abată.

Janos Halasz – Consilier comercial
Șeful Biroului Comercial Ungar de la
București

FUNCȚIONEAZĂ Arhiva Electronică de : Centrul de afaceri — KOLTUB din Ucraina

Garanții Reale Mobiliare din cadrul CCI MM

Începând cu luna februarie a acestui an, CCI Maramureș acționează ca AGENT ÎMPUTERNICIT pentru efectuarea de înscrieri în Arhiva Electronică de Garanții Reale Mobiliare.

Ca orice activitate nouă, este nevoie de o perioadă de acomodare, perioadă care se pare că a fost depășită, lucru dovedit de faptul că tot mai mulți agenți economici și bănci locale apelează la acest serviciu (s-au efectuat mai mult de 10 înregistrări de înscrieri inițiale în ultima săptămână).

Reamintim faptul că ARHIVA servește două scopuri principale:

- previne potențialii creditori cu privire la existența unor interese anterioare asupra bunului afectat garanției;
- stabilește ordinea de prioritate a pretențiilor concurente cu privire la bunul afectat garanției.

Arhiva funcționează în cadrul CCI Maramureș, et. 3, cam. 10, persoană de contact: jurist **Cristian BANCOȘ**.

Centrul de afaceri – KOLTUB SRL este constituit în Ucraina de VEST-SUD, în zona Carpatină, dispusă geografic pe magistrala rutieră Ivano-Frankivsk-Lviv-Kiev-Cernăuți și nod de Cale Ferată Kiev-Lviv-Cernăuți. Centrul de afaceri a apărut în spațiul de afaceri, unde este simțită prezența firmelor străine iar pentru revitalizarea relațiilor comerciale, cultural-sportive și de altă natură între țările Ucrainei, Italiei și României a fost înființat acest centru, care la această dată este cunoscut deja în multe ținuturi din țările amintite.

Pentru cei care nu au informații despre economie, industrie și în domeniul relațiilor comerciale ale Ucrainei, sau dețin informații puține, menționăm că pe piața Ucrainei sunt prezente multe firme românești din sfere de activitate diverse.

Astăzi, Ucraina are stabilitate financiară, cursul dolarului este cotațat 1 USD-5,45 grivne, dinamica de creștere industrială în medie este 6%, privatizarea este resimțită în toate domeniile ale economiei și vieții sociale, ca exemplu 85% din agricultură se află în sectorul privat.

Astăzi, Centrul nostru, este bine cunoscut în Ucraina și aproape în toate ținuturile din țară; prin serviciile sale asigură cadrul legal de derulare a afacerilor firmelor din România, Italia și Ucraina, urmărește operațiunile de plată bancare și vamale, studiază piața CSI și propune variante de colaborare.

Adresa noastră este: Centrul de Afaceri Koltub ucraineano-italiano-român, societate mixtă, Ucraina, 78200, reg. Ivano-Frankivsk, or. Kolomyia, str. S. Striliv, 62, Tel./fax. 0038-03433-72701, mobil: 0038-050-2494553

Director Nicolai MESAROS

OJRC informează

În perioada 01.01.1991 – 31.01.2001, în Registrul Comerțului Maramureș s-au efectuat 49.076 operațiuni, din care: 23.750 înmatriculări, 24.490 mențiuni, 836 radieri.

Ponderea înmatriculărilor o constituie S.R.L. 11.890 (50,06%) și persoane fizice autorizate în baza Decretului-Lege nr.54/1990 (AF/PF) 9.574 (40,31%).

În intervalul 01.01.2001 – 31.01.2001 s-au efectuat 386 operațiuni, din care 149 înmatriculări, 225 mențiuni și 12 radieri, adică mai puțin cu 23 decât în aceeași perioadă a anului 2000, ceea ce reprezintă o scădere de 5,62%.

Din totalul operațiunilor, față de aceeași perioadă a anului precedent, numărul

înmatriculărilor a scăzut cu 34, adică mai puțin cu 18,58%.

Capitalul străin investit în județ în perioada 01.01.1991 – 31.01.2001 este de 20.060.373 USD și 106.127.830.847 lei la un număr de 956 societăți.

Din punct de vedere al capitalului investit pe primele trei poziții se situează: Australia, Germania, Marea Britanie.

Din punct de vedere al numărului de societăți cu aport de capital străin, primele trei țări sunt: Germania, Italia, Ungaria.

În luna ianuarie 2001 numărul societăților cu aport de capital străin constituite a fost 15, față de 9 în aceeași perioadă a anului 2000, iar volumul capitalului străin

investit în această perioadă a fost de 59.000.000 lei.

În cursul lunii ianuarie 2001 în județul Maramureș, capitalul străin în lei a fost cu 53.300.000 lei mai mare decât în aceeași perioadă a anului 2000.

În luna ianuarie 2001 s-au operat 12 radieri, din care 3 S.R.L., 1 organizație cooperatistă, 1 regie autonomă, 6 AF/PF, 1 societate în nume colectiv, motivul principal fiind fuziunea, lipsa de activitate.

Până în prezent, nu și-au majorat capitalul social un număr de 3.009 de firme, din care 41 S.A. și 2.948 S.R.L. ceea ce reprezintă 24,19% din totalul societăților înscrise la ORC Maramureș.

Conform prevederilor

Legii 31/1990 operatorii economici (S.R.L. și S.A.) sunt obligați ca la închiderea exercițiului financiar să depună bilanțul contabil. Această obligație revine societăților comerciale pe acțiuni și cu răspundere limitată.

Nedepunerea bilanțului atrage după sine aplicarea de amenzi, iar dacă această obligație se încalcă timp de 3 ani consecutiv, aceasta duce la dizolvarea societății.

Pe anul 1999 nu au depus bilanțul contabil la Oficiul Registrului Comerțului 4.833 firme, ceea ce reprezintă 53,26% din total.

Maria MORCOVESCU -
vicepreședinte

Firmele și persoanele fizice radiate FEBRUARIE 2001

Vă prezentăm, așa cum v-am obișnuit, lista firmelor și persoanelor fizice radiate din Registrul Comerțului Maramureș în luna februarie a.c., numărul de înmatriculare și adresa lor:

Persoane fizice radiate

♦ F24/573/1992 H.B.P-FARM AF, Baia Mare, Str. V.Lucaci nr. 112, ♦ F24/666/1995 RATZ CSABA PF, Baia Mare, Str. V.Babeș nr. 31/33, ♦ F24/22/1996 KURTI ZOLTAN PF, Baia Mare, Str. Olteniei nr. 5/12, ♦ F24/249/1996 FOLEA TANIA TAMARA PF, Baia Mare, Str. Olteniei nr. 5A/9, ♦ F24/825/1996 VISC NICOLAE AF, Baia Mare, Str. Horea nr. 23, ♦ F24/1323/1996 POPAILA LUCIA AF, Baia Mare, Str. Petru Rareș nr. 14A/16, ♦ F24/2/1999 SIGHIARTAU DUMITRU AF, Baia Mare, Str. Mărășești nr. 9/15, ♦ F24/726/1999 IURA VALERIU GHEORGHE PF, Baia Mare, Str. Victoriei nr. 65/1,

Firme radiate

♦ J24/347/1991 SIMS-C.D SNC, Baia Mare, Str. C.Vodă nr. 14/34, ♦ J24/997/1991 DIVERSE-COM SRL, Baia Mare, B-dul Unirii nr. 14A/11, ♦ J24/1795/1992 EPI SRL, Baia Mare, Str. AL.Odobescu nr. 1/6, ♦ J24/2078/1993 ITU & CO IMPEX SRL, Baia Mare, Str. C. Porumbescu nr. 5/15, ♦ J24/604/1994 TESTAROSA SRL, Baia Mare, B-dul Unirii nr. 14A/11, ♦ J24/1662/1994 BARTOLOMEU COM SRL, Sighetu Marmăției, Str. Făget nr. 113, ♦ J24/375/1995 AGROMECA FILIALA REMETI SA, Remeti, Str. Principală nr. 271

Misiune economică la RESALE – Germania

CCI Maramureș în colaborare cu firma ILE TRADE COMPANY din București, vă invită să participați la misiunea economică organizată cu ocazia Târgului Internațional — Resale 2001 — Nuremberg, Germania.

RESALE 2001 este ediția a VII-a Târgului Internațional de mașini și echipamente de mână a doua, târg de un real succes în domeniu. În comparație cu edițiile precedente, 1998-436 firme participante, 1999-511 firme participante, 2000-519 firme participante, anul acesta și-au anunțat deja participarea peste 500 de firme din 28 de țări.

Vor fi prezentate: mașini pentru prelucrarea metalului, plasticului, lemnului și hârtiei, mașini pentru industria textilă, mașini de tipărit, de împachetat, mașini pentru industria alimentară, mașini agricole, echipamente și mașini folosite în construcții, echipamente medicale, farmaceutice și chimice, motoare și echipamente pentru producerea energiei, vehicule.

Misiunea economică va avea loc în perioada 27.04.-05.05.2001.

Sunt incluse în preț: transport cu autocar de lux, cazare și camere cu două paturi în hotel de două și trei stele, mic dejun, ghizi locali în Nuremberg și Viena, taxa de viză,

asigurarea medicală, asigurarea turistică și biletul de intrare la târg pentru o zi.

Iată programul misiunii economice Resale 2001 Nuremberg:

Vineri, 27.04. - Opțional transport București — Oradea, Opțional cazare Oradea.

Sâmbătă, 28.04. - Preluarea participanților din Oradea. Plecare pe ruta: Oradea-Budapesta-Viena, Cazare Viena

Duminică, 29.04. - Mic dejun. Vizită Viena. Cazare Viena.

Luni, 30.04. - Mic dejun. Plecare spre Nuremberg. Cazare Nuremberg.

Marți, 01.05. - Mic dejun. Vizită târg. Tur de oraș Nuremberg. Cazare Nuremberg.

Miercuri, 02.05 - Mic dejun. Vizită târg. Cazare Nuremberg.

Joi, 03.05. - Mic dejun. Plecare spre Salzburg. Vizita Salzburg. Cazare Torrenhof.

Vineri, 04.05 - Plecare spre țară. Sosire în Oradea. Opțional cazare. Continuarea drumului.

Sâmbătă, 05.05. - Opțional transport Oradea-București. Sosire în București.

• Intrările la muzee și alte obiective turistice nu sunt incluse în preț.
• Cazările în Oradea și transferurile către și de la Oradea nu sunt incluse în preț.

TALON PARTICIPARE MISIUNE ECONOMICĂ NUREMBERG

Firma..... Nume Tel

Adresa Fax

Domeniu de activitate

Domeniu de interes

Relații suplimentare puteți obține la sediul CCI Maramureș, et. III, cam. 10, persoană de contact: Eugen MERCEA.

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

CERERE - OFERTĂ

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

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

Din județul Maramureș

CERERI

- ☞ Se solicită piese pentru autoturisme, autocamioane și accesorii. (229)
- ☞ Se solicită linie de producție fulgi de porumb. (503)
- ☞ Se solicită panouri îmbinate din semifabricate din lemn uscate (fag, rășinoase, stejar). (505)
- ☞ Se solicită utilaje de prelucrat fier. (507)
- ☞ Se solicită utilaje de prelucrat lemn. (507)
- ☞ Se solicită podea laminată caldă, (11000-12000 rotații) (508)
- ☞ Se solicită alte produse pentru decorațiuni. (508)
- ☞ Se solicită materiale și utilaje instalații. (511)
- ☞ Se solicită materii și materiale pentru confecționat încălțăminte. (514)
- ☞ Se solicită frize stejar, fag, cireș, paltin. (515)
- ☞ Se solicită cherestea rășinoase tivită, dimensionată. (515)
- ☞ Se solicită oferte pentru melasă tip 50%. (519)
- ☞ Se solicită piese și accesorii auto. (520)

OFERTE

- ☞ Se oferă utilaj termovacumare, utilaj pentru ambalat carton, utilaj termoformare. (12)
- ☞ Se oferă piese pentru autoturisme, autocamioane, accesorii. (229)
- ☞ Se oferă mobilier divers și sicrie. (502)
- ☞ Se oferă tâmplărie aluminiu și geam termopan. (504)
- ☞ Se oferă piese auto GEOTZE - segmenti piston, semeringuri de supapă, camăși cilindru MAN, etc. (505)
- ☞ Se oferă fier vechi prelucrat - Pr 07. (507)
- ☞ Se oferă podea laminată. (508)

- ☞ Se oferă execuție instalații. (511)
- ☞ Se oferă proiectare instalații. (511)
- ☞ Se oferă materiale instalații. (511)
- ☞ Se oferă utilaje pentru instalații în construcții. (511)
- ☞ Se oferă fețe încălțăminte și încălțăminte finită. (514)
- ☞ Se oferă produs finit: parchet, stejar, fag, cireș, paltin. (515)
- ☞ Se oferă studii și proiecte cercetare, dezvoltare. (517)
- ☞ Se oferă oțet alimentar 9 grade PET 11=5700 lei (519)
- ☞ Se oferă drojdie panificație 13500 lei/kg. (519)

COOPERARI- COLABORARI

- ✓ Se dorește cooperare privind distribuie și/sau reprezentare pentru piese autoturisme, camioane și accesorii. (229)
- ✓ Se dorește cooperare privind tâmplărie aluminiu cu țări din Europa. (504)
- ✓ Se dorește distribuție piese auto. (505)
- ✓ Oferim fier vechi pregătit P107 și solicităm utilaje second hand sau noi pentru prelucrarea fierului și a lemnului. (507)
- ✓ Organizare, distribuție materiale și utilaje pentru instalații în partea de nord-vest a țării. (511)
- ✓ Se dorește colaborare cu firme din țările UE:
 - din domeniul recuperării materialelor refolosibile; solicităm utilaje.
 - din domeniul textilelor; solicităm utilaje.
 - din domeniul întreținerii și reparării autovehiculelor.
- solicitam utilaje specializate în prelucrarea materialelor plastice. (513)
- ✓ Se solicită materie primă, materiale și accesorii pentru încălțăminte și se oferă fețe încălțăminte, încălțăminte finită de calitate. (514)
- ✓ Se dorește cooperare cu furnizori din toata lumea de frize și cherestea și cu clienți pentru parchet masiv de

lemn - calitate export și pentru uz intern. (515)

- ✓ Se dorește cooperare privind montaje electrice, subansamble. (516)
- ✓ Se dorește cooperare privind cercetare, dezvoltarea minieră și protecția mediului. (517)
- ✓ Oferim pentru distribuție în România, Moldova, Ungaria, produsele: oțet alimentar 9 grade; drojdie panificație; alcool sanitar. (519)
- ✓ Se dorește subcontractare pe termen scurt, mediu, lung pentru creștere sau îngrășare animale, mică industrie, ateliere. Se oferă spații, anexe și teren 50 ha. pentru cultivare furaje cu posibilități de extindere, capacitate animalieră: bovine - 150-200 capete; porcine - 500 capete. (521)
- ✓ Se dorește distribuie piese și accesorii de autocamioane produse în Germania, Franța, Olanda, Italia, Austria. (UE). (520)

SPAȚII

- ☉ Se oferă spații și anexe:
 - hală din cărămidă 50x10 mp, acoperiș internit-țiglă.
 - magazie pentru furaje+ateliere 20x20 mp. cu pod ventilat natural pentru semințe și instalație -electrică monofazică și trifazică.
 - fântână 3x8 (diametru x adâncime).
 - teren pentru furaje și extindere construcții cu acces direct la șosea
 - hală din cărămidă, 15x80 mp. - acoperiș internit. (521)
- ☉ Se oferă hală și teren la 9 km de Baia Mare: hală 750 mp cu teren aferent de 4600 mp (la nevoie se poate și mai mult), vânzare, închiriere sau colaborare. Hala este dotată cu gaz natural, curent 380/220 V, apă din sursă proprie la discreție, telefon și acces la drum rutier județean. (522)
- ☉ Se oferă hală industrială cu pod rulant (cca. 400 mp.) și hală industrială (cca. 420 mp) în Tăuții se Sus. (12)
- ☉ Se oferă spre închiriere spații comerciale. (294)

**hermes
CONTACT**



COLEGIUL REDACȚIONAL: ing. GHEORGHE MARCAȘ director; ec. MARIA MORCOVESCU membru, ec. FLORENTIN TUȘ membru, Doina MACOVEI redactor.
SEDIUL REDACȚIEI: Centrul de afaceri Maramureș, Bd.Unirii nr. 16, 4800 Baia Mare.
Telefoane: 062-225012, 062-221510; e-mail: cci@ccimm.ro, http://www.ccimm.ro.
Tehnoredactare computerizată: Eugenia SĂLĂJANU;
Tiparul : Editura Chamber's Services S.R.L.

ISSN 1221-0455