



Editorial

TRANSPARENȚA DECIZIILOR

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

Una din marile probleme care a adus prejudicii morale și materiale românilor, dar mai ales mediului de afaceri românesc a fost lipsa de transparență a actului politic al deciziilor la nivel central și local.

În democrația occidentală s-a reușit să se realizeze transparența totală a actului politic, a deciziilor luate de guvernele și consiliile locale/primării. Transparența are drept scop, în lumea civilizată, protecția, menținerea și stimularea concurenței și a unui mediu concurențial normal, în vederea dezvoltării economice și a promovării intereselor consumatorilor. Pentru a realiza obiectivele ce rezultă din transparența faptelor și actelor ce se nasc în relațiile dintre operatorii economici și organele administrației locale sau centrale, dintre cetățeni, ca persoane fizice și dintre firme, ca persoane juridice, trebuie ca România să dispună de legi care să îngrădească și să împiedice concurența.

Deciziile emise, reglementările aprobate, licitațiile pentru diferite acțiuni, investiții, procurări de materiale etc., ale organelor administrației publice centrale și locale, trebuie să se bucure de o largă publicitate și o mediatizare la nivel național, regional și local, în termen util și cu date complete.

Continuare în pag. a 2-a



La mulți ani!

La început de primăvară, cu ocazia zilelor de 1 martie și 8 martie, Colegiul de Conducere al CCI Maramureș urează doamnelor și domnișoarelor care își desfășoară activitatea în domeniile economic, social și politic în județul nostru, succese deosebite, sănătate și împliniri, atât în plan profesional cât și personal!

Aceleași gânduri și urări le adresăm personalului feminin angajat al CCI Maramureș!

8 Martie - sau 365 de zile într-una singură

Le observi zilnic, fie că treci în grabă pe lângă ELE, uneori chiar împroșcându-le cu noroi din viteza mașinii, lucrezi în același birou, fiindu-ți ba subalterne, ba șefe, uneori sunt mămoase servindu-te cu prăjituri făcute de mâna lor, alteori îți dau sfaturi sau sunt prea cochete. Nu le poți înțelege întotdeauna raționamentul.

Cineva spunea că pentru un bărbat e mai ușor să schimbe datele problemei, decât să schimbe logica unei femei, după care EA a reacționat în acea circumstanță. Răutăți, vom replica noi, femeile.

...Și apare o zi (soarta a făcut să fie chiar la început de primăvară), o zi din cele 365 în care, brusc, ne amintim că nu am făcut nimic ca să o facem fericită, că nu i-am adresat nici o vorbă bună în ultima vreme, ba chiar am supărat-o. Și nici măcar nu ne-am forțat s-o facem să zâmbească mai des...

Și tot acum comerțul cu iluzii își face simțită prezența - ne cerem iertare sau le arătam dragostea/ respectul prin mărtișoare,

flori, mici cadouri. În general ajungem la sufletul sau măcar la zâmbetul EI. Dar, ceea ce stă ascuns în spate - eșecuri, nerealizări, visuri, idealuri - sunt bine ascunse.

Reporterul (una din multele meserii cu denumire masculină, făcută de această dată de o femeie) a întrebat pe câteva dintre femeile manager maramureșene cum își împart timpul între serviciu/ conducerea firmei și familie, cum văd prezența femeii în viața politică, economică și socială națională și locală și ce își doresc în viitorul apropiat.

Aș fi putut face apoi un grafic - femeile întâlnite își doreau să fie sănătoase și ... iubite, respectiv apreciate la serviciu. Nici una nu mi-a răspuns că ar vrea să aibe bani, asta deoarece m-am adresat femeilor care știau să-i facă. Nici una nu a fost lipsită de modestie. Interlocutoarele mele au fost, și de această dată, feminine, frumoase și spontane. Vi le prezint și Dvs:

Doina MACOVEI

Continuare în pag. a 3-a

Cafeneaua oamenilor de afaceri

Depunerea bilanțului contabil la 31 decembrie 2001

Joi, 14 februarie a.c., în sala de conferințe a Centrului de Instruire și Marketing al CCI Maramureș în cadrul "Cafenelei Oamenilor de Afaceri" s-a efectuat instruirea cu tema "Depunerea bilanțului contabil la 31 decembrie 2001". Invitații care au susținut dezbateri au fost: dl. Ștefan LIBOTEAN - director al DGFPCFS, dl. Tiberiu ANTAL - directorul Direcției Veniturilor Statului, d-na Ana

SARKÖZI - consilier de specialitate și dl. Simion COZMA - șef serviciu "Bilanțuri agenți economici" din cadrul aceleiași Direcții.

Moderatorul dezbaterii a fost dl. Gheorghe MARCAȘ - președintele CCI Maramureș, care a

făcut referiri la obligativitatea operatorilor economici de a depune bilanțul contabil la instituția noastră,



la prevederile legale în vigoare privind bilanțul contabil - documentul care atestă situația financiară și patrimonială a firmelor, la sfârșitul anului fiscal sau în momentul în care firma își încheie activitatea.

Participanții - contabili autorizați, directori economici, specialiști și economiști ai firmelor maramureșene - au venit într-un număr impresionant, interesați fiind de fiecare punct al discuțiilor, acordând atenția cuvenită înținerii și modului

Doina MACOVEI

Continuare în pag. a 7-a

TRANSPARENȚA DECIZIILOR

Urmare din pag. 1

Rezultatele acțiunilor trebuie date publicității, de către organizatori, în aceleași organe de publicitate și media, pentru ca cei interesați sau participanții să poată să ia la cunoștință cine sunt câștigătorii, cine sunt perdantii și motivația deciziilor luate.

Aceiași mod de lucru trebuie să fie respectat și de instituțiile bugetare sau publice și de către companiile, regiile și societățile comerciale cu capital de stat sau majoritar de stat care gestionează banul public.

Cei care trebuie să dea tonul în acest domeniu, și nu au făcut-o de-a lungul celor 12 ani, sunt membrii guvernului și instituțiile centralizate ale statului. Dacă guvernele dinaintea de anul 2000 nu au făcut-o, să reușim în această legislatură să o realizăm. Această invitație au făcut-o și o fac aproape toți reprezentanții UE care ne-au vizitat țara, și la toate întâlnirile.

Efectul negativ al lipsei de transparență se adaugă la efortul de aderare a României la UE și NATO. Acesta este subliniat de fiecare dată de organisme de celor două instituții care ne monitorizează. De fiecare dată ni se arată că lipsa de deschidere spre societatea civilă, constituie obstacolul principal în aderarea României la structurile europene și nordatlantice.

Aderarea României la NATO și UE are după sondajele făcute în rândul populației românești o susținere favorabilă din partea populației, care se ridică la 80 – 85 %. Este cea mai ridicată susținere din rândul țărilor din Europa Centrală și de Est. Se pune întrebarea: oare populația țării este suficient de informată asupra a ceea ce înseamnă efort financiar/cost economic, liberalizarea schimburilor comerciale între țările comunitare, eliminarea taxelor vamale, restricțiile producțiilor industriale și agricole, în conformitate cu cerințele UE etc, sau este un vot numai al aspectului atractiv al nivelului de trai al statelor componente ale UE și NATO? Considerăm că toate aceste aprecieri supraevaluate sunt consecința lipsei de informare, a prezentării netransparente a eforturilor pe care trebuie să le facem înainte și după aderarea României. Noi nu avem o largă dezbateră publică în mass-media românească asupra condițiilor și stadiului de realizare a preaderării țării noastre. Nu se cunosc prevederile, costurile și obligațiile impuse de aquisul comunitar. Guvernul trebuie să iasă la dezbateri publice la radio, televiziune și în presă, în întâlniri cu ONG, cu oameni de afaceri și să ne spună clar și deschis la ce să ne așteptăm ca urmare a integrării euroatlantice și eurouniunii. Nu putem să mergem în această acțiune fără un popor informat. Românii trebuie să sprijine în mod conștient și responsabil aderarea țării în toate componentele statului din punct de vedere politic, economic, cultural, educațional și social.

Dacă guvernul va purta dezbateri pe tema aderărilor cu patronatele și sindicatele, dacă le va arăta care este efortul nostru de aderare în timp, spațiu și

valoric, altfel vom acționa și reacționa la deciziile guvernului la actele de preaderare. În mod sigur vom fi în cunoștință de cauză.

O altă componentă importantă a preaderării au constituit-o programele de finanțare cu sau fără rambursare, în jurul cărora a existat o mare lipsă de transparență. O bună parte din aceste fonduri au ajuns de cele mai multe ori acolo unde s-au disipat în afaceri minore sau au satisfăcut un grup de interese. Nimeni nu a făcut o prezentare oficială, pe plan național, regional sau local, a programelor aprobate, nominalizate și efectul acestora în dezvoltarea economiei.

Nu numai atunci când ziaristii au intrat în acest domeniu de activitate s-a aflat cum au fost administrate și gestionate fondurile de finanțare ale UE. Multe fonduri au fost pierdute din cauza modului în care au fost gestionate de guvernele noastre. Societatea civilă a fost ținută cât mai departe de participarea la elaborarea proiectelor. Din lipsă de transparență, în ceea ce privește condițiile de întocmire a documentațiilor și, cel mai grav a fost faptul că asupra calendarului de lucru s-a ținut, pentru public, un secret asupra termenului de predare. Astfel, posibii beneficiari ai acestor programe au intrat în criză de timp sau au executat proiecte incomplete din lipsă de timp fizic pentru documentare și de găsire de parteneri.

Un alt capitol al lipsei de transparență l-a constituit privatizările. Nu înțelegem de ce o parte din privatizări nu s-au tranzacționat prin piața de capital - respectiv prin Bursa de Valori București sau Rasdaq. Pe această cale se asigură o transparență și o vânzare la prețul pieței mult mai rapidă și mai corectă. Nici acum nu este timpul trecut pentru a fi folosită ca una din mijloacele de privatizare. Reținem ultima remarcă care a fost făcută în acest sens de dl. MICHAEL GUEST, ambasadorul SUA, la dezbaterile comitetului pentru NATO a partenerilor sociali din România: "...Înțeleg că în privința privatizării este o problemă. Multe privatizări au avut loc în condiții netransparente, banii au intrat în buzunarele unora, în loc să ajute la îmbunătățirea condițiilor muncitorilor".

Lipsa de transparență în domeniul privatizărilor, de-a lungul anilor, a încurajat și proliferat corupția și concurența neloială între potențialii investitori, favorizându-i pe cei care cădeau "la înțelegere" cu organizatorii licitațiilor trucate sau a facilităților primite. Din 4 în 4 ani, o dată cu schimbarea guvernului la putere, am aflat ce s-a întâmplat în domeniul privatizării, lucru care s-a datorat ofertelor și încheierii contractelor de vânzare lipsite de transparență.

Măsurile luate de actualul guvern arată că în țara noastră a început să se miște ceva în domeniul transparenței. Începând din 5 martie a.c. a fost pus în funcțiune sistemul de achiziții publice. Prin Ordonanța de Guvern nr. 20/2002 se stabilesc principiile, cadrul general și condițiile de utilizare a procedurii on-line pentru atribuirea contractelor de achiziții publice și a regulilor generale de asigurare

prin mijloace electronice a transparenței în domeniul achizițiilor publice.

Deocamdată, un număr de 159 instituții publice vor achiziționa produsele de care au nevoie exclusiv pe calea licitațiilor publice prin Internet (www.e-licitatie.ro). Lista produselor va cuprinde câteva mii de sortimente grupate în 10 categorii. Prin aceasta, se elimină birocrăția stufoasă cu efecte benefice asupra reducerii cheltuielilor bugetare, la o transparență totală. Se va construi un "mercurial" pentru anumite produse care au un consum mare în unitățile bugetare. Prin acest procedeu, prețurile licitate devin totodată prețuri de referință pe piață. Se încearcă să se rupă lanțul intermediarilor, creat în scopul speculei în folosul unor "negustori" și funcționari de stat necinstiți. Astfel se pune capăt unei perioade de peste 11 ani de jaf din bugetul statului când achiziționarea de produse se făcea la prețuri exagerate de mari față de cele de pe piața liberă.

Mai sunt și alte exemple care trebuie urmate și de alte măsuri curajoase în domeniul stopării corupției, printr-o transparență totală și echidistantă.

Aici merită să menționăm propunerea IRIS CENTER ROMÂNIA, ca reprezentant al societății civile în țara noastră.

În acest sens, IRIS Center România a pregătit un proiect de hotărâre privind transparența în administrația publică locală (procedura administrativă necontencioasă). Proiectul de hotărâre prevede procedura de elaborare a actelor administrative normative. Procedura prevede 4 pași de realizare, și anume:

- anunțul de intenție privind elaborarea unui act administrativ normativ. Acesta trebuie publicat în mass-media locală. El trebuie să cuprindă: expunerea de motive, textul complet, intervalul de timp, locul și modul în care cei interesați vor face propuneri, sugestii și opinii în scris;
- primirea și gestionarea propunerilor, sugestiilor și opiniilor (30 de zile pentru primirea în scris);
- dezbaterile publice - la cererea a cel puțin 25 de persoane, sau o asociație cu cel puțin 25 membri sau autoritatea publică;
- decizia finală;
- durata între pasul 1 și 4 trebuie să fie de minim 60 de zile și maxim 180 de zile.

Dacă durata maximă se depășește, se va declanșa o nouă procedură.

Este un alt model și un alt exemplu cum trebuie procedat într-o democrație locală dezvoltată.

Dacă vom avea deschideri, transparențe în toate sectoarele vieții politice, economice și sociale și mai ales acolo unde se cheltuiește banul public, putem să ne declarăm că suntem europeni și merită să fim țară membră de drept a UE și NATO. În caz contrar, vom sta mult și bine la ușa lor așteptând să ni se deschidă.

Oamenii de afaceri doresc ca actele adoptate de legislativ și executiv, la nivel național sau local, să fie transparente și stabile pentru a putea elimina concurența neloială, jaful din economie, prin transferul de fonduri bugetare sau al unor fonduri de finanțare internaționale pe căi necinstite, în conturile unor aleși ai puterii.

8 Martie - sau 365 de zile într-una singură

Urmare din pag. 1

**D-na farm. Elena POP -
administrator
"A.C. HELCOR" S.R.L.:**



"Dacă la începutul activității îmi găseam un refugiu în a gândi că mă pot retrage cu ceea ce am acumulat, acum acest lucru este practic imposibil. Răspunderea este foarte mare, iar implicația depășește latura profesională, trecând în cea a responsabilității sociale. La ora actuală avem aproximativ 150 de angajați, dintre care 65% sunt femei.

Am fondat prima companie din grupul "A.C. HELCOR" în anul 1990, când regimul politic nu a permis munca privată și creativitatea specialiștilor. La acea dată, am considerat că am idei bune în ceea ce privește profesia și business-ul, care trebuie puse în practică și care s-au confirmat prin ceea ce suntem astăzi. Începutul a constituit un act de mare curaj, iar continuitatea activității prin forțe proprii îmi solicită o mobilizare personală extraordinară, tradusă în: asumarea riscului, răspundere profesională, credite bancare și muncă de producție, toate pentru obținerea succesului.

În tot acest timp, am găsit un sprijin moral deosebit în familia mea, care a suportat în fiecare etapă privațiunile chiar de la lucrurile comune necesare, acceptând programul meu de 18-20 ore în cadrul firmei și, totodată, riscurile financiare determinate de creditele bancare. Satisfacțiile nu au întârziat să apară, cea mai importantă dintre acestea fiind faptul de a mă simți utilă clienților, salariaților și societății în general.

Cred că obiectivele și țelurile noastre sunt bune și ne vom asigura o poziție importantă între cele mai respectate companii din domeniu.

Pe plan personal, mă bucur nespuse de revenirea în țară a fetei mele și a familiei ei, deoarece au înțeles că această afacere merită continuată și că avem nevoie de specialiști ca ei și de ajutorul lor moral. Prin asta cred că am câștigat adevăratele valori pentru familie și pentru țară."

**D-na Letiția COSMA - asociat
"Salamandra Flomir" S.R.L.:**

"Conducerea firmei îmi ocupă aproape tot timpul, dar încerc să nu-mi neglijez nici familia. Mă înțeleg și mă sprijin deoarece și ei fac parte din firmă: am 2 băieți - unul lucrează împreună cu soția lui în firmă, celălalt este în Cluj, unde se ocupă de distribuția produselor noastre.

Adunând, cred că tot timpul nostru este dedicat firmei pentru că și atunci când nu suntem acasă suntem conectați la telefon sau vorbim de produsele noastre, de problemele pe care le mai avem de rezolvat.

În ceea ce privește prezența femeii în viața economică, socială și politică consider că nu suntem prea reprezentate: trebuie spus că există femei în posturi-cheie care sunt total lipsite de feminitate, nefiind bune profesional ori neavând experiență. Există și foarte multe care au adevărate calități de conducător, dar nu pot fi promovate din cauză că sunt preferați bărbații. La firma noastră, mai mult de 50% din personal este feminin, deși la partea de muncă fizică există mai mulți bărbați. Am încercat



întotdeauna să le înțeleg pe femei și să le stimulez, totodată, în așa fel încât să le fac să simtă că sunt o parte din firmă. Fidelitatea mi se pare foarte importantă, iar femeile sunt și la acest capitol mai constante, mai conservatoare, nefluctuând în ceea ce privește serviciul, cum fac, de multe ori, bărbații. Aș face o paralelă cu familia, spunând că femeile sunt, din punct de vedere sentimental, mai atașate de conceptul de stabilitate.

Pe viitor, aș dori ca această afacere să rămână o afacere de familie, să poată crește - calitativ și cantitativ, ca în viitorul apropiat să-i putem ajunge pe vest-europeni sau cel puțin să fim la nivelul lor.

Îmi doresc să fiu sănătoasă și prin puterea exemplului să induc familiei - urmașilor - acest sentiment de apartenență, respect pentru muncă și dăruire. Limitele pot fi depășite, iar acest lucru îl simt ori de câte ori lucrez cot la

cot cu angajații în secțiile de producție, la munca de organizare, preiau comenzi și ordonez totul în cele mai mici amănunte."

**D-na Ileana GRAD -
administrator "Teomob Impex"
S.R.L., Vișeu de Sus:**

"Anul acesta se împlinesc 10 ani de când sunt administratorul firmei "Teomob Impex" S.R.L. și pot spune că aproape tot timpul l-am dedicat afacerii. Poate și din această cauză m-am îmbolnăvit grav, dar nu mai am răbdare să mă vindec, aș vrea să încep lucrul. Am avut norocul că alături de mine s-a aflat soțul iar copiii sunt mari: fata



are 22 de ani, iar băiatul 25 de ani.

Din observațiile personale, pot spune că femeile sunt mai atente atunci când încep un lucru. Chiar și la volan, femeile conduc mai bine, fiind mai echilibrate și mai corecte. În echipa firmei pe care o conduc sunt numai bărbați, dat fiind profilul societății: producerea căsuțelor din lemn, dar știu să mă impun și să colaborez foarte bine cu ei. Mă respectă și eu la rândul meu îi respect. Acum îmi tot urează să mă fac bine și să le dau de lucru." (N.R. îi urăm doamnei Grad însănătoșire grabnică și revenirea cu bine la firmă, după intervenția chirurgicală delicată pe care a suportat-o)

**D-na Rodica KOVACSINSZKI -
manager al Centrului Educațional
"Educons" S.R.L. Baia Mare:**

"Din 1996 am condus filiala <Fiatest> București din Maramureș, iar din 1999 sunt manager al "Educons" - Centru Educațional.

Timpul alocat firmei îl depășește pe cel dedicat familiei, care m-a înțeles întotdeauna. Oricum, fac cu plăcere această muncă, iar satisfacțiile nu au întârziat niciodată să apară: cursanții au fost mulțumiți de calitatea cursurilor și ne solicită în continuare.

Remarc cu dezamăgire că prezența femeii în viața economică, politică și socială este destul de palidă, deși ar avea mai

multe atribute, precum: echilibru și mai puțin orgoliu decât bărbații.



Cred că va mai trece timp până când bărbații vor accepta că femeile sunt egale lor. Poate atunci vor fi mult mai promovate în funcții de conducere.

Pe plan profesional, doresc să dezvolt această afacere, să obțin o finanțare nerambursabilă printr-un proiect Phare și sper chiar la o școală proprie - cu spații și dotare aferente. Proiectele sunt îndrăznețe, dar sper să le și pun în practică."

**D-na Doina LONGHIN -
asociat "Brutăria ALPACAM"
S.R.L. Șomcuta Mare:**

"De 7 ani conduc, împreună cu soțul meu, firma care, la ora actuală, numără 11 angajați. Timpul îmi este dedicat mai mult afacerilor decât familiei, deși cei doi băieți de 14, respectiv 5 ani mai sunt, încă, la vârsta întrebărilor. Consider că o femeie are foarte multă putere de muncă, iar dacă este sprijinită de persoana dragă poate da foarte mult.

Femeia manager se poate impune mai mult în fața angajaților săi; ideal ar fi, însă, ca echipa să fie mixtă: bărbații ar deveni, astfel, mai ordonați iar femeile ar fi mai hotărâte.

În viitor, îmi doresc pe plan profesional să extindem afacerea, creând o rețea de magazine de distribuție a pâinii. O idee mai veche este și construirea unei micro-ferme. Pe plan personal, aș vrea să construim o casă, pentru că numai o astfel de împlinire îți poate da stabilitatea mult așteptată."



Membrii Camerei se prezintă: **Habitek Romania SRL**

O firmă clasată pe locul I la servicii profesionale, întreprinderi mari și locul II în topul exportatorilor- la nivel național



- Care au fost cei mai importanți pași pe care i-a făcut firma dvs. pentru a fi una dintre cele mai bune din țară?

-Personal, am cunoscut România și industria de confecții românească încă de acum 30 de ani, însă începutul propriu-zis al activității noastre în România se situează în prima jumătate a anilor '90 când am început să cooperăm cu fabricile de confecții din zona de nord-vest a țării pentru realizarea de

fabricilor de confecții mașini și utilaje moderne, am acordat credite în vederea realizării de investiții și am operat și un transfer de know-how prin specialiștii noștri, astfel încât să putem să ne situăm la standardele de calitate impuse de clienții occidentali. Prin urmare, noi am adoptat o strategie pe termen lung și se poate

spune că a fost un risc pe care ni l-am asumat, conștienți fiind de faptul că performanțele noastre depind direct de performanțele și succesul partenerilor noștri români. Timpul a dovedit că încrederea noastră în potențialul uman și în cel de dezvoltare a fabricilor

lucrează peste 10.000 de persoane, iar majoritatea acestor fabrici lucrează exclusiv pentru firma noastră. Un alt pas important pe care l-am considerat necesar, în aceeași viziune pe termen lung, a fost decizia de a construi și pune în funcțiune o fabrică modernă de confecții în

Baia Mare, dotată cu tehnologie de ultimă generație în care vor lucra în jur de 800 de muncitori. Aceasta a fost finalizată la sfârșitul anului trecut, valoarea totală a investiției depășind 5 milioane EURO. Pentru început, exploatarea acestei unități de producție se va face împreună cu unul din partenerii noștri



adăugată mai mare. De asemenea, intenționăm să începem construcția unui nou depozit pentru stocarea, condiționarea și pregătirea pentru producție și respectiv, livrarea materiilor prime și produselor finite.

- Cu ce probleme de legislație, birocrație și organizatorice v-ați confruntat în toată această perioadă în care ați funcționat?

-În această privință, nu pot decât să fiu în acord cu majoritatea investitorilor care au acuzat dificultățile create de

Interviu cu dl. Henryk GRAUER- director general al Habitek Romania SRL

partenere din România a fost justificată, astfel încât astăzi am ajuns la o cifră de afaceri semnificativă pe relația cu România și, totodată, ne mândrim să constatăm că aproape toate fabricile cu care am cooperat și cooperăm în continuare au reușit să depășească dificultățile inițiale, au reușit să investească în

re tehnologizare și să-și amelioreze simțitor situația economico-financiară. Pentru a da o idee despre dimensiunea la care au ajuns afacerile noastre din România, precizăm că în prezent colaborăm cu un număr de circa 20 de fabrici de confecții (majoritatea din județul Maramureș) în care

tradiționali. Sperăm să putem face din această fabrică un model de urmat atât în ceea ce privește dotările și condițiile de muncă asigurate muncitorilor, cât și în privința organizării, managementului și a nivelului productivității muncii.

- Care este planul de dezvoltare pentru acest an și în perspectiva imediat următoare?

-Așa cum am anticipat în răspunsul precedent, în acest an împreună cu unul din partenerii noștri vom începe exploatarea investiției green-field pe care am finalizat-o și sperăm ca până la sfârșitul anului să putem pune bazele unei exploatare eficiente a acestei capacități de producție.

Pe de altă parte, ne așteptăm ca cifra noastră de afaceri din activitatea de bază (realizarea de confecții textile în regim lohn în cooperare cu fabricile de confecții din zonă) să crească, având în vedere faptul că am reușit atragerea de noi clienți, dar și faptul că suntem acum în măsură să oferim clienților noștri și alte tipuri de servicii profesionale cu valoare



confecții textile în regim de lohn. Într-o primă fază a fost necesar să facem o evaluare a capacității acestor fabrici de a produce la nivelul exigențelor impuse de clienții noștri. Concluziile noastre inițiale au fost că forța de muncă din zonă este calificată și capabilă să realizeze confecții la standardele de calitate necesare, însă tehnologia folosită era depășită, iar managementul destul de inefficient. În aceste condiții, ne-am dat seama că pentru a putea utiliza excelențele resurse umane existente era necesar să ne implicăm și să sprijinim re tehnologizarea acestor fabrici precum și adaptarea lor la noile coordonate impuse de liberalizarea economiei românești. Astfel, au fost numeroase cazurile în care am pus gratuit la dispoziția



Consiliul de Administrație a
HABITEX ROMANIA S.R.L.



instabilitatea și lipsa de predictibilitate a cadrului legislativ. Desele schimbări de legislație, mai ales în materie de investiții și fiscalitate, obligă firmele să consume timp, bani și resurse pentru a reevalua impactul acestor schimbări asupra afacerii proprii și evident pentru a se conforma noilor reglementări. De asemenea, neclaritatea și dispozițiile uneori contradictorii existente în unele acte normative, precum și birocrația existentă la nivelul unor autorități publice îngreunează și mai mult activitatea firmelor. Trebuie totuși să menționăm că există și legi care, mai ales prin facilitățile acordate investitorilor, au contribuit la încurajarea investițiilor. Cred

Doina MACOVEI

Continuare în pag. a 5-a

Membrii Camerei se prezintă: **Habitek Romania SRL**

O firmă clasată pe locul I la serviciile profesionale, întreprinderi mari și locul II în topul exportatorilor - la nivel național

Urmare din pag. a 4-a

însă că se simte în continuare necesitatea creării unui cadru



legal simplu, coerent și eficient care să asigure un mediu de afaceri propice dezvoltării acestor afaceri. În acest fel, atât firmele cât și autoritățile publice, respectiv funcționarii publici, ar putea funcționa mai eficient și cu timpul s-ar reduce și birocrația asociată mediului de afaceri actual. Cu toate că sunt încă multe aspecte criticabile în activitatea autorităților publice, consider că este "fair" să arăt că au existat și situații când autoritățile (mai ales cele locale) au dovedit înțelegere față de problemele cu care ne-am confruntat și ne-au sprijinit în rezolvarea acestora. Acest lucru nu poate fi decât încurajator și sperăm că pe viitor să putem vorbi de o adevărată

cooperare între oamenii de afaceri și autorități, ținând cont de faptul că prosperitatea unei țări se măsoară prin prosperitatea populației și a firmelor care-și desfășoară activitatea în țara respectivă. Din punct de vedere organizațional-managerial, am fost de multe ori contrariat de stilul de conducere și metodele folosite de unii manageri români, care au păstrat o anumită inerție și nu au fost capabili să se adapteze exigențelor impuse de funcționarea unei economii de piață. Cred însă că resursele umane sunt principalul atu al României și, așa cum am mai



spus, am un respect deosebit pentru abilitățile și capacitatea lucrătorilor din domeniul

confecțiilor textile care reușesc (uneori în pofida managementului ineficient) să realizeze produse la standardele cele mai înalte de calitate.

- Care sunt perspectivele pentru acest an?

-Așa cum am arătat anterior, considerăm că în acest an putem și, evident, ne vom strădui în acest sens, să ne menținem pe un trend crescător al afacerii noastre. După cum se știe, în anul precedent exportul de confecții textile în regim lohn a reprezentat o parte importantă, dacă nu chiar cea mai importantă, în totalul exporturilor românești. În pofida unor voci care s-au arătat sceptice în privința menținerii acestei ponderi ca și a perspectivelor de dezvoltare a acestui sector, în ceea ce ne privește, apreciem că există încă potențial pentru dezvoltarea acestuia, mai ales că, așa cum am menționat anterior, există oportunități pentru diversificarea serviciilor asociate acestei activități. Prin urmare, apreciem că acest an

poate fi unul foarte bun pentru firma noastră. Pentru aceasta însă, contăm și pe cooperarea partenerilor noștri, a



O secție cu capacitatea de 350 locuri care își așteaptă lucrătorii

autorităților și, evident, pe o îmbunătățire a mediului de afaceri din România. În acest sens contăm pe faptul că și Camera de Comerț și Industrie Maramureș, al cărei membru suntem, să-și continue eforturile de încurajare și dezvoltare a investițiilor și de creare și consolidare a unui mediu de afaceri sănătos, propice dezvoltării afacerilor și care să pună în valoare resursele, în special cele umane, pe care România neîndoiește le are.

-Vă mulțumim pentru amabilitatea cu care ați răspuns întrebărilor noastre.

Phoenix + RBG = 3 ani

Zilele acestea s-au împlinit trei ani de când Grupul RBG (fost Allied Deals) a preluat oficial Phoenix Baia Mare (18 februarie 1999). Puternicul grup britanic a achiziționat, de asemenea, Elcond Zalău și Cepronef Baia Mare.

RBG Phoenix este singurul



Fabrica de sticlă -Phoenix Baia Mare

producător de cupru electrolitic, aur și argint la nivelul cerințelor calitative ale pieței externe.

Pentru a ajunge la performanța calitativă, tehnologia a fost modernizată,

în paralel cu achiziționarea utilajelor destinate reducerii poluării.

Anul 2001 a însemnat cea mai bună performanță de producție lunară din istoria combinatului, realizată prin investiția de aproape 40 milioane de dolari a grupului.

De la directorul general - d-na **Gabriela Dobrota** - aflăm că încă 35 milioane de dolari vor mai fi investiți pentru modernizarea și repornirea liniei de concentrate în condiții care să mențină calitatea producției, mărind capacitatea și asigurând condiții de mediu la nivelul standardelor europene.

Cum nici un agent economic nu este lipsit de probleme, RBG Phoenix aleargă după materia primă de pe piața internă, pe care multe companii miniere preferă, fără explicații sau avantaje de preț, să o exporte.

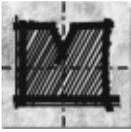
Dacă aprovizionarea cu materia primă din România s-ar îmbunătăți, RBG Phoenix și-ar putea mări

producția, din aceasta rezultând mai multe avantaje pentru economia românească: posibilitatea creșterii exportului, locuri de muncă pentru muncitorii din minerit și din alte societăți comerciale din industria neferoaselor.

Aceasta ar însemna automat și ridicarea economică a unor zone defavorizate cum sunt Maramureșul, Moldova Nouă, Zlatna, Ștei, precum și un aport substanțial la bugetul de stat prin valoarea adăugată, utilizând capacitățile existente în țară.



24 - 26 martie, BAIA MARE



MATECON 2002

Expoziție specializată în: arhitectură, proiectare, construcții, instalații, materiale de construcții și decorațiuni interioare.

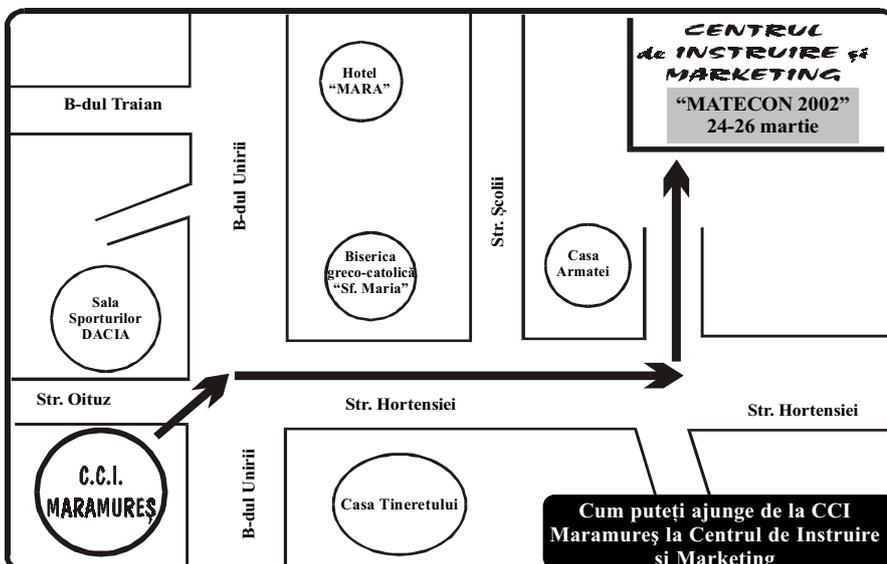


C.I.M. - CENTRUL EXPOZIȚIONAL

ÎNSCRIERI ȘI RELAȚII SUPLIMENTARE LA SEDIUL
C.C.I. MARAMUREȘ, ETAJ III, CAM. 10
TEL. 225012, 223249, FAX 225794, E-MAIL cci@ccimm.ro

NU PIERDEȚI OCAZIA!

PARTICIPAȚI LA MATECON 2002!



Noutăți ale ediției a VIII-a:

- ✓ *prezentări de firmă:*
 - Policolor S.A. București;
 - Imperbel Ro S.R.L. București care va prezenta tema: "Izolația - cea mai bună investiție"
- ✓ *expozanți noi:*
 - Armătura S.A. Cluj Napoca,
 - Trust Euroterm S.R.L. Piatra Neamț,
 - Cemacon S.A. Zalău,
 - Epinvest S.R.L. Baia Mare
- ✓ *meses rotunde:*
 - "Asigurările în construcții" - Allianz-Țiriac Baia Mare
 - simpozionul cu tema: "ELEGANȚĂ ȘI STIL în CONSTRUCȚII", care dorește a fi prezentate cele mai noi tehnologii în materie de construcții, urbanism și design.



Cafeneaua oamenilor de afaceri

Urmare din pag. 1

de întocmire corectă a situației financiare și depunerea la DGFPFCFS și la CCI Maramureș.

Dl. Ștefan LIBOTEAN, a menționat: "Din păcate, mai există cazuri în care operatorii economici nici nu întocmesc, nici nu depun bilanțul contabil. De asemenea, am dori ca aceste declarații să se depună la DGFPFCFS pe suport magnetic, pentru a ușura prelucrarea datelor. Situațiile contabile nu trebuie lăsate până în ultimul moment spre a fi depuse, pentru a se evita astfel aglomerația." Tot la DGFPFCFS se depun și fișele fiscale și declarațiile privind veniturile realizate în 2001, data limită fiind 28 februarie a.c. (N.R. data limită de depunere a bilanțurilor contabile ale anului 2001 este 31 martie a.c.).

Dl. Simion COSMA a prezentat, apoi, câteva dintre problemele care intervin în completarea și depunerea bilanțului contabil, prevederile legale: "Potrivit Legii Contabilității 82/1991, republicată prin Ordonanța Guvernului 61/2001, operatorii economici au obligația să organizeze și să conducă contabilitatea conform reglementărilor legale în vigoare și să întocmească situații financiare anuale.

Aceste situații financiare cuprind: bilanțul contabil, contul de profit și pierderi, alte anexe.

Persoanele juridice la care contabilitatea nu este organizată în compartimente distincte și care nu au personal calificat încadrat, cu studii superioare sau medii, sau nu au încheiate contracte de prestări servicii în domeniul contabilității cu persoane autorizate și au o cifră de afaceri de peste 3 miliarde lei, au obligația de a încheia contracte pentru întocmirea situației financiare anuale numai cu persoane fizice și juridice calificate și autorizate în conformitate cu ordinul ministrului finanțelor nr. 1988/2001 (M.O. 662/22 oct. 2001).

Pentru exercițiul financiar al anului 2001 se fac precizările: societățile care se încadrează în Ordinul Ministrului Finanțelor 94/2001 (M.O./20 februarie 2001), respectiv cele care aplică reglementările contabile armonizate cu Directiva a IV-a a CEE și cu standardele internaționale de contabilitate, vor întocmi situații financiare anuale

potrivit acestor reglementări. În județul Maramureș nu există decât o singură societate care se încadrează în aceste reglementări, respectiv APSA S.A., adică este vorba de societățile comerciale care au fost cotate la bursă sau au intrat pe piața de capital.

Microîntreprinderile care au fost înființate după data publicării normelor metodologice aprobate prin Ordinul Ministrului de Finanțe 1880/2001 (M.O. 651/17 octombrie 2001) vor folosi formularele machete prezente în norme.

Celelalte persoane juridice vor depune situațiile pe machetele elaborate de Ministerul Finanțelor și difuzate prin DGFPFCFS.

Acestea se distribuie prin librăriile Maralibris, "Marinex" SRL, la Vișeu prin librăria "Astra", la Sighetu Marmației prin "Astra Grafica Română" (str. Iza nr. 10)

În continuare, dl. Cosma a făcut referiri la depunerea bilanțului contabil în funcție de cifra de afaceri a fiecărei firme, la termenele de depunere în cazurile menționate mai sus și facilitățile fiscale acordate de lege.

A urmat intervenția d-nei Ana SARKÓZI — consilier de specialitate în cadrul DGFPFCFS, care a subliniat importanța respectării termenelor de depunere a situațiilor contabile, a completării corecte și complete a formularelor și machetelor etc.

Dl. președinte Marcaș a reamintit că există un punct de lucru în incinta Consiliului Județean Maramureș (Prefectură) la care se pot verifica datele depuse la Registrul Comerțului și în bilanțul contabil și, apoi, depune acesta din urmă: "se consideră fals în actele publice omiterea sau completarea greșită a formularelor. De asemenea, CCI teritorială sau orice altă persoană interesată poate să declare dizolvarea firmei care nu a depus bilanțul contabil, în baza Legii 31."

Au urmat intervențiile invitaților, care au întrebat despre: facilitățile Legii 133, planul de conturi pentru microîntreprinderi etc.

Întâlnirea și-a atins scopul inițial, acela de-a ușura munca operatorilor economici în întocmirea și depunerea bilanțului contabil și, deopotrivă, facilitarea operării în cadrul DGFPFCFS, respectiv CCI Maramureș.

Disciplina concurențială și capacitatea de a rezista forțelor concurențiale

A. Reglementarea protecției concurenței economice în România

...A fost tema dezbătută miercuri, 20 februarie a.c., la CIM în cadrul "Cafenelei Oamenilor de Afaceri", prezentată de dl. Octavian BANDULA — director în cadrul Inspectoratului de Concurență Maramureș.

Au fost detaliate următoarele aspecte:

- reglementarea protecției concurenței economice în România;
- situarea agentului economic în raport cu concurența;
- ajutoarele de stat și efectul acordării acestora asupra mediului concurențial normal.

"O problemă deosebit de importantă, care poate deveni conflictuală o r e p r e z i n t ă concurența - a menționat dl. Gheorghe MARCAȘ, m o d e r a t o r u l colocviului — și în acest sens avem cazuri, aici prezente (N.R. "Extruder" S.R.L. Baia Mare, la care concurența neloyală s-a manifestat în mod brutal, în sectorul producătorilor, o firmă împrumutând logo-ul, ambalajul și inscripționarea pentru a-și vinde marfa și a creea confuzii)."

B. Cadrul legislativ în domeniul ajutorului de stat

"În acest an se va discuta în cadrul acordului U.E. capitolul VI - concurența și în special ajutorul de stat și efectul acordării acestuia asupra mediului concurențial normal.

Concurența este reglementată prin Legea 21/1996, care explică facilitarea unui mediu concurențial normal și interzicerea folosirii abuzive a poziției dominante.

U.E. pune un accent deosebit pe intervenția statului într-o cât mai mică măsură în problemele economiei de piață.

Ajutorul de stat nu este cunoscut de către agenții economici, deși este legiferat prin Legea 143/1999 care prevede obligații pentru Oficiul și Consiliul Concurenței de a raporta, inventaria, monitoriza, supraveghea transparent toate ajutoarele de stat."

Ajutorul de stat înseamnă orice

sprijin, indiferent de formă, din surse de stat, acordat de autorități publice sau alte organisme care le administrează în numele statului.

Ajutoarele de stat directe — ajutoare de natura cheltuielilor bugetare sau a veniturilor bugetare la care statul renunță, altele decât cele de natură fiscală:

- a) subvenții, alocații, prime (inclusiv prime pentru export), precum și alte sume nerambursabile;
- b) participarea cu capital a statului sau a altor organisme care administrează fonduri în numele statului, în vederea finanțării directe din fonduri publice a unor investiții sau activități, dacă rata anticipată a profitului este mai mare decât cea normală;



c) vânzarea de terenuri, clădiri și alte active, aparținând domeniului privat al statului, sub prețul pieței;

d) reduceri de preț la bunurile furnizate și la serviciile prestate de către autoritățile publice sau alte organisme care administrează resurse ale statului;

- e) anularea sau reducerea datoriilor;
- f) credite cu dobândă preferențială;
- g) garanții acordate de stat sau alte autorități publice în condiții preferențiale pentru credite interne sau externe.

Ajutoare de stat indirecte — ajutoare de stat acordate indirect prin sistemul fiscal sau prin intermediul asigurărilor sociale:

- a) exceptări, reduceri și / sau scutiri de la plata taxelor vamale;
- b) reduceri și / sau scutiri de la plata impozitelor, taxelor și a altor obligații bugetare;
- c) amânări și / sau eșalonări la plata impozitelor, taxelor și a altor obligații bugetare;
- d) reduceri și / sau scutiri la plata majorărilor de întârziere.

Enumerările menționate mai sus nu sunt exhaustive.

Continuare în pag. a 8-a

Cafeneaua oamenilor de afaceri

Urmare din pag. a 7-a

În cazul apariției unor situații speciale, Oficiul concurenței – Inspectoratul de concurență al județului Maramureș va acorda asistență de specialitate.

C. Controlul efectuat de Oficiul concurenței

Legea 143/1999 – Legea privind ajutorul de stat art. 24, alin. 2, alin. 3 prevede obligativitatea furnizorilor și beneficiarilor de ajutoare de stat să transmită informații Oficiului concurenței.

H.G. 599/2000 – Hotărâre pentru aprobarea procedurilor de raportare, monitorizare și informare în aplicarea Legii 143/1999 privind ajutorul de stat.

Anexa 1 – Inventarierea ajutoarelor de stat acordate

Art. 12 – obligația furnizorilor de a transmite informații până la 30 iulie a anului următor de raportare;

Art. 13 – obligația beneficiarilor de a transmite informații până la 30 iulie a anului următor anului de raportare.

Contravenții și sancțiuni

Art. 19 – refuzul, omisiunea, transmiterea de date eronate sau incomplete, întârzieri față de termenele stabilite;

Art. 20 – amendă de la 2.000.000 lei la 100.000.000 lei conform Legii 21/1996.

Anexa 2 – Monitorizarea ajutoarelor de stat

Art. 4 – obligația furnizorilor și beneficiarilor de a transmite la termen ajutoarele de stat.

Contravenții și sancțiuni

Art. 7 – refuzul, omisiunea, transmiterea de date sau informații eronate, întârzieri față de termenele stabilite;

Art. 8 – amendă de la 2.000.000

lei la 100.000.000 lei conform Legii 12/1996, art. 55.

Anexa 3 – Modalități de informare asupra fluxurilor financiare

Art. 6 – obligația autorităților de a transmite date privind fluxurile financiare;

Art. 7 – obligațiile agenților economici.

Contravenții și sancțiuni

Art. 12 – refuzul, omisiunea, transmiterea de date sau informații eronate, întârzieri față de termenele stabilite;

Art. 13 – amendă de la 2.000.000 lei la 100.000.000 lei conform Legii 12/1996, art. 55.

Legea 143/1999, M.O. partea I, 370/03.08.1999;

H.G. 599/2000, M.O. partea I, 340/21.07.2000;

Legea 21/1996, M.O. partea I, 88/30.04.1996.

Intervenția d-lui Marcaș s-a axat pe opacitatea aproape totală din partea furnizorilor de ajutoare de stat în a nu oferi informația primară: "Nici chiar prin instituția noastră, care gestionează o parte a informațiilor de afaceri, nu parvin. Această lipsă de transparență este, de fapt, problema nr. 1, care generează concurența neloială.

Beneficiarii sunt obligați prin lege să comunice ajutoarele de stat, dar și modul în care acestea sunt folosite. Ministerul de Finanțe oferă facilități, reprogramări, scutiri, dar nu se cunosc decât de beneficiarii lor. Nu există un buletin informativ propriu, un site care să monitorizeze aceste facilități și pe beneficiarii acestor programe. Unii obțin cu ușurință ajutoarele bănești, iar alții nu află nimic de aceste programe."

A luat, apoi, cuvântul d-na lt. col. Viorica MARINCAȘ – prim adjuncț al șefului Inspectoratului de Poliție a județului Maramureș.

"Tema de azi este deosebit de importantă: disciplina informațională duce la rezistență în fața forțelor concurențiale.

IPJ Maramureș înregistrează cazurile de concurență neloială, care, însă, nu sunt alarmant de grave la nivelul județului nostru. Agenții economici urmăresc piața și produsele și sesizează IPJ, deoarece pot fi prejudiciați atât ca imagine, cât și ca dezvoltare a afacerii.

Mai nou, ne-am lovit de unele situații în care produse autohtone au fost ambalate în ambalaje din străinătate – fiind săvârșită și o înșelăciune cu privire la calitatea mărfii. S-a întocmit un dosar penal și se fac cercetări.

În privința concurenței și a forțelor concurențiale depinde în foarte mare măsură de modul în care sunt prezentate produsele și de calitatea lor."

Ca o concluzie la spusele d-nei Marinceș, dl. președinte Marcaș a relevat importanța pe care trebuie să o aibă emblema și marca produselor, care trebuie să fie, în primul rând, înregistrate la Registrul Comerțului și la OSIM, odată cu înscrierea la Registrul Comerțului a societății sau ulterior. Aceasta deoarece trebuie ca agenții economici să-și protejeze produsul prin înregistrare.

"Contrafacerea este calea prin care se ajunge la concurența neloială – a mai amintit dl. Marcaș. Trebuie să existe o educație în acest sens, atât pentru producători cât și pentru consumatori."

S-au mai amintit facilitățile oferite prin Legea zonelor defavorizate care a adus prejudicii unor firme din țară, creându-se un alt mod de concurență neloială: în multe cazuri existau firme care lucrau numai scriptic în Maramureș, beneficiind de lege,

desfăcând produsele lor la un preț mult mai mic. Această lege a fost creată în scopul sprijinirii dezvoltării economice a zonei prin absorbția forței de muncă disponibilizate din sectorul minier.

Încheiem prin a prezenta un punct de vedere al unui investitor local. Este vorba de dl. Gheorghe LUPȘE – administrator al firmei "Ana Silva" S.R.L., care a subliniat: "În timpul producției o serie de organisme de control au urmărit rețeta noastră îndeaproape, luând gramajele, modul de fabricare, <furând secretul>, pentru ca, apoi, să vândă sau să înceapă chiar ei producerea preparatului nostru. Organul de control ar fi trebuit să se verifice produsul finit și nu rețeta, care este un secret de fabricație.

O a doua problemă cu care ne confruntăm este de ordin general, se dau legi fără acoperire.

Firma "Ana Silva" S.R.L. deține certificat pe zonă defavorizată putând importa materia primă – făina – cu facilități la TVA și taxe vamale. S-a introdus, însă, un ordin referitor la calitate prin care se stipulează că făina trebuie să aibă glutenul 32% – însă această calitate nu poate fi obținută decât în "laborator". Și analizele în vamă se suportă bineînțeles de importator, dar este dificil de realizat, căci trebuie să ajungi tocmai la Constanța, singurul loc unde acestea se fac.

Produsele fabricate la firma mea nu necesită, însă, un gluten la făină de 32%.

Trăgând linia și adunând, dacă iau făina din țară prețul este cu 30% mai mare. Cu toate că este mai scumpă făina românească, nici nu se găsește pe piață cu gluten de 32%."

Misiune economică coreeană la Baia Mare

Marți, 5 martie a.c., a fost rândul misiunii economice organizate de Institutul Korea Trade Center (KOTRA), cu sediul în București, reprezentat de dl. Jong-Geun PARK – director general și atașatul comercial al Ambasadei Coreei la București. Domnia sa a fost însoțit de d-na Manuela CÎRDEI – marketing researcher în cadrul aceluiași institut.

Oaspeții, aflați pentru prima dată în Maramureș, au dorit să ia contact cu ofertele/cererile locale, informându-se îndeaproape de potențialul economic al zonei, de resursele existente aici și de capacitatea de asimilare a produselor

coreene pe piața maramureșeană. Au fost prezenți 24 de reprezentanți ai



firmelor locale și 4 ai primăriilor: Șomcuta Mare, Cicârlău, Târgu Lăpuș și Sighetu Marmației.

Amfitrion și moderator, dl. Gheorghe MARCAȘ – președintele CCI

Maramureș – a făcut o scurtă prezentare a specificului național coreean, a coordonatelor de dezvoltare existente în Coreea de Sud și a Institutului KOTRA: "După 1990, Coreea a devenit un partener important pentru România, atât din punct de vedere investițional, cât și din cel al schimburilor comerciale. Coreea a cunoscut o dezvoltare economică fără precedent, ajungând în multe domenii țări ca: Japonia, China, fiind un nume de referință în Asia și în întreaga lume.

Prezența în România este binecunoscută prin "Daewoo Automobile" din Craiova – mulți dintre Dvs. fiind chiar posesori ai acestui automobil –, prin "Daewoo-Șantierul Naval" din Mangalia și prin compania "Samsung-Oțel Inox" din Târgoviște.

Balanța comercială este defavorabilă țării noastre: 150 milioane USD exporturi ale Coreei, față de cele numai 30 milioane USD volumul exporturilor României. Prin această întâlnire se dorește o ridicare a stăchetei acestui volum exportat din România. Coreea este un potențial investitor în România, capitalul social subscris în societățile

Continuare în pag. a 9-a

Cafeneaua oamenilor de afaceri

Urmare din pag. a 8-a

românești cifrându-se la 1 miliard USD. În ultimii ani, vizitele bilaterale la nivel de Senat, de Ministru al Afacerilor Externe — care deține și compartimentul Comerțului Exterior — au stabilit noi contacte cu oamenii de afaceri coreeni. În ultima vizită pe care a făcut-o la compania "Daewoo Automobile" din Craiova, președintele țării a avut o discuție cu managerul firmei de la care a aflat că firma mamă ar putea fuziona cu General Motors."

A urmat prezentarea făcută de către dl. PARK despre KOTRA "instituția înființată în 1990 printr-un acord de cooperare între Camera de Comerț și Industriei a României și KOTRA."

Oaspeții au mulțumit CCI Maramureș și personal d-lui Gheorghe Marcaș, pentru organizarea acestei reuniuni, pentru sprijinul acordat de către angajații săi, pentru ospitalitate, sperând că relațiile se vor dezvolta mai mult pe viitor.

"Ne aflăm la Baia Mare pentru ca împreună să facem o strategie de dezvoltare economică pe cele 4 componente: export, import, investiții în țară și străinătate" - a mai amintit dl. Park.

Mediul de afaceri coreean

Dezvoltarea economică coreeană a fost una dintre cele mai rapide din lume. Succesul planului de dezvoltare a început în 1962 și a transformat Coreea de Sud dintr-o țară preponderent agricolă, într-o țară industrializată, în ciuda lipsei resurselor naturale și a datorilor externe, plus cheltuielile interne.

Statul coreean a intervenit în controlul financiar al marilor corporații pentru o mai mare transparență. Multe dintre firmele mari au fost dizolvate sau au fuzionat, restructurându-se, în special, sectorul public.

Economia coreeană a crescut de atunci într-un ritm anual de 8%, atât calitativ cât și cantitativ (ritm atribuit mai ales dezvoltării exportului din ultimele 4 decenii). S-a ajuns ca tranzațiile cu valută să se ridice în medie la

10,2 miliarde USD/an, ca investiții străine.

Șomajul a scăzut la 4,6% în 1999.

Se preconizează ca, până în 2010, Coreea să reprezinte a VIII-a putere comercială a lumii.

Prezentare KOTRA

Korea Trade Center București - KOTRA - este agenția guvernamentală non-profit, parte a Ambasadei Republicii Coreea, având ca scop promovarea comerțului și a investițiilor între cele două țări.

Sediul central se află la Seul, organizația fiind înființată în 1962 în scopul dezvoltării relațiilor comerciale. Din 1995, KOTRA și-a lărgit aria de activitate, prin promovarea investițiilor și a proiectelor de cooperare tehnologică și industrială, adoptând denumirea actuală de "Korea Trade-Investment Promotion Agency".

În cadrul KOTRA a fost înființată în 1998 și Korea Investment Service Center (KISC), ca singură organizație națională autorizată să aducă investiții străine în Coreea de Sud, prin "one stop service".

Pentru îndeplinirea mandatului primit, KOTRA și-a dezvoltat o rețea internațională de 101 birouri în 76 de țări. Agenția KOTRA din București a fost înființată în 1990, după deschiderea Ambasadei Republicii Coreea în România.

Pentru promovarea dezvoltării comerțului electronic și într-o sferă și mai largă e-business, au fost lansate portaluri Internet interactive, Cyber KISC și Silkroad 21, pentru inducerea de noi oportunități de afaceri.

"Business matchmaking" reprezintă o componentă a serviciilor KOTRA, prin facilitarea contractelor de afaceri, fie prin intermediul KOTRA fie prin întâlniri directe organizate de KOTRA în România sau Coreea de Sud.

Misiunile economice sunt organizate de KOTRA atât în Coreea, cât și în România, asigurându-se sprijin de la rezervările de hotel până la stabilirea întâlnirilor de afaceri, pe baza cererilor părților interesate. Următoarea misiune din Coreea de Sud, din provincia Incheon, va vizita România la sfârșitul lunii martie, având întâlniri de afaceri în București — Hotel Crowne

Plaza. Profilul firmelor vizitatoare și detalii referitoare la delegație vor prezentate și în paginile publicației noastre "Hermes Contact".

KOTRA organizează și expoziții internaționale în Coreea de Sud și aranjează participarea firmelor coreene la manifestări similare în străinătate.

Următoarea manifestare organizată în Coreea este "Preview in Taegu", târg specializat în industria textilă-țesături, în perioada 12-16.03.2002.

Informații suplimentare sunt disponibile pe pagina de Internet www.previewin.com, direct la KOTRA sau la Camerele de Comerț și Industrie din România. KOTRA operează și SEOL Trade Center (SETEC), propriul centru expozițional în capitala Coreei de Sud.

Pe plan local, KOTRA București promovează întâlniri organizate în cooperare cu Camerele de Comerț și Industrie din România, pentru identificarea unor noi zone de cooperare în domeniul import / export cât și a proiectelor de investiții.

Pentru informații suplimentare puteți contacta: Korea Trade Center — KOTRA București, Șos. București — Ploiești nr. 17, et. 5, sector 1, București, tel. 01/2332172 /73, fax. 01-2332174, e-mail: kotrabuh@kotra.ro

Director general: dl. Jong Geun Park, atașat comercial Ambasada Republicii Coreea.

Pagina de Internet a agenției în România: www.kotra.ro a fost deja lansată, urmând ca în scurt timp să fie actualizată cu informații de ultimă oră privind posibilitățile de cooperare cu Republica Coreea. Pagina de Internet a sediului central KOTRA este: www.kotra.or.kr

Concluzii

Credem că aceste teme dezbătute în cadrul "Cafenelei Oamenilor de Afaceri" au stârnit interesul și printre Dvs.

Vă așteptăm cu sugestia pentru celelalte manifestări similare, sub egida "Cafenelei Oamenilor de Afaceri", la sediul CCI Maramureș, et. 3, cam. 9, tel.225012, 221510.

Consortiul CCI din NV țării s-a reunit la Baia Mare

Miercuri, 27 februarie a.c., s-au aflat la Baia Mare președinții și reprezentanții Camerelor de Comerț și Industrie din Consortiul Nord-Vest:



◆ Dl. Gheorghe MUREȘAN - președinte al CCIA Cluj, d-na Cecilia DOINA MUNTEANU - directorul Departamentului Informatică, d-na Mariana POP - director Birou Unic din cadrul aceleiași instituții;

◆ Dl. Ioan GLĂJARU - președintele CCI Bihor, dl. Constantin BADEA - director relații în cadrul aceleiași Camere;

◆ Dl. Vasile BAR - președinte,

respectiv dl. Valer ȚICUDEAN - vicepreședinte CCIA Bistrița-Năsăud;

◆ Dl. Florian IGNAT - secretar general, respectiv d-na Laura DREPTATE - consilier juridic, în cadrul CCI Sălaj;

◆ Dl. Victor POP - directorul Registrului Comerțului din Satu Mare.

Discuțiile acestei întâlniri s-au axat pe diverse problemele camerale: de la imaginea instituției prin mijloace de informare în masă,

la funcționalitatea serviciilor din cadrul Biroului Unic, a Registrului Comerțului și CCI sau ineficiența unor legi organice, a modului în care, nu de puține ori, ele contrazic alte legi etc.

Președinte de ședință a fost dl. Gheorghe MARCAȘ - președintele CCI Maramureș

- care, alături de d-na Maria MORCOVESCU - vicepreședintele instituției noastre - au făcut o scurtă prezentare și analiză a modului de lucru și organizare existente în Camera maramureșeană, la cooperarea cu cele 5 instituții abilitate pe lângă CCI Maramureș din Biroul Unic.

Schimbul de experiență s-a dovedit și de această dată util pentru fiecare dintre cei prezenți, deoarece fiecare și-a completat experiența sau a adus lucruri noi, avantajoase, care pot fi aplicate și la celelalte instituții similare. (D.M.)



Allianz Tiriac

Asigurări S.A.

Societatea de asigurări Allianz – Tiriac Asigurări S.A., parte a Grupului Allianz – un lider pe piața mondială a asigurărilor și serviciilor financiare – își dezvoltă activitatea pe piața românească prin lansarea serviciilor de asigurări de viață.

Pentru structura de vânzări nou-creată societatea selectează:

CONSULTANT FINANCIAR

Cerințe:

- ◆ Experiență în vânzări
- ◆ Foarte bune abilități de comunicare
- ◆ Dinamism, spirit de inițiativă
- ◆ Studii superioare

Oferim:

- ◆ Posibilitatea dezvoltării unei cariere într-o companie multinațională
- ◆ Mediu de lucru profesional
- ◆ Training inițial și permanent
- ◆ Pachet salarial atractiv și motivațional

Așteptăm C.V.-urile Dvs. însoțite de o scrisoare de intenție până la data de 28.03.2002, la următoarele adrese:

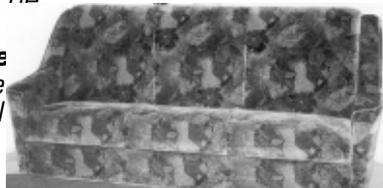
- ◆ Sucursala Baia Mare – str. G. Coșbuc nr. 1, persoane de contact: Kunjak Dan, Teodorescu Angelo, fax- 217562
- ◆ Agenția Sighetu Marmației – str. Basarabiei nr. 2, persoană de contact: Fucec Virgil, fax. 311876
- ◆ Agenția Vișeu de Sus – str. 22 Decembrie nr. 14, persoană de contact: Fucec Virgil, fax. 354150
- ◆ Reprezentanța Borșa – str. Victoriei, persoană de contact: Fucec Virgil, fax. 342129
- ◆ Reprezentanța Seini – str. Băii nr. 32, persoane de contact: Kunjak Dan, Teodorescu Angelo, fax. 490525
- ◆ Reprezentanța Târgu Lăpuș – P-ța Eroilor, persoane de contact: Kunjak Dan, Teodorescu Angelo, fax. 384513
- ◆ Reprezentanța Șomcuta Mare – str. Nicolae Bălcescu nr. 24A, persoane de contact: Kunjak Dan, Teodorescu Angelo, fax. 280582
- ◆ sau la adresa de e-mail: baia.mare@allianztiriac.ro.

VÎRSTEANA SERV S.R.L. Sighetu Marmației

Produce și comercializează mobilă tapitată, la cele mai avantajoase prețuri. Întreaga gamă poate fi achiziționată:

- **direct de la producător** - Sighetu Marmației, str. Sugău nr. 71; tel. 062-330321, fax 062-330993 (întrarea prin comuna Vadu Izei) sau
- **din Sighetu Marmației** —în Magazinul "Elegant" — vis-a-vis de cinematograful local
- **din Baia Mare:** - "Universal Maramureș" (fostul "Universul Copiilor" la etaj 1) - "Căminul" (B-dul. București) vis-a-vis de Tipografie
- **din Satu Mare**

în magazinul de mobilă "Universal Hercules" str. Carei.



Firma RENAULT În curând la Baia Mare

Puternicul grup francez RENAULT, situat în primele 6 companii din industria automobilelor și camioanelor din lume, își va crea în perioada imediat următoare (martie - aprilie 2002) - o nouă reprezentanță, de data



aceasta la Baia Mare, acoperind aria de nord-vest a țării.

Cu prețuri deosebit de atractive și cu un nivel calitativ ridicat al produselor,

RENAULT își propune menținerea poziției de lider pe piața românească. Firma a reușit să vândă pe parcursul anului trecut un număr de 6500 de vehicule, iar prognoza pentru 2002 este de peste 8000 bucăți. La nivel mondial vânzările s-au cifrat la 2.500.000 de vehicule, din care 1.900.000 în Occident, astfel RENAULT deținând pentru al patrulea an consecutiv supremația vest-europeană pe piața automobilelor. Vom reveni pe larg în numerele viitoare ale Buletinului Informativ "Hermes Contact".

CAFENEAUA DAMENILOR DE AFACERI

aflată în incinta CIM - CCI Maramureș
(Aleea Hortensiei nr.5)

OFERĂ societăților comerciale interesate posibilitatea organizării de simpozioane, seminarii, prezentări de firmă, prezentări de produse și servicii, întâlniri de afaceri, seri festive etc.



Se pun la dispoziție: instalație de sonorizare, TV, video, retroproiector. Se asigură servicii de catering.

Informații suplimentare puteți obține la sediul CCI Maramureș,

et.3, cam 11, 225012, 221510.

POLMAR SRL



Leordina - jud. Maramureș

☞ **Oferă în chirie secție de prelucrare a lemnului (dotată cu toate utilajele necesare prelucrării lemnului) în localitatea Leordina.**

☞ **Firma caută partener din țară sau străinătate în eventuală colaborare sau vânzare a secției.**

☞ **Ne puteți contacta pe adresa: Leordina 772/A, tel. 062-364188, 094-762723, fax. 062-360601, persoană de contact Marina Valentina.**

Prezențe maramureșene peste hotare

◆ Interviu cu dl. Constantin Râșnoveanu - vicepreședinte al CCIRMB

-La începutul acestui an ați condus o delegație a oamenilor de afaceri din România la unul dintre cele mai mari târguri din domeniul industriei alimentare din Uniunea Europeană, care a avut loc în regiunea Montichiari din Italia. Este, de fapt, a III-a participare a României la acest târg. Ce ne puteți spune despre desfășurarea manifestării, despre scopul misiunii economice și contactele avute în Italia?

-Comunitatea Oamenilor de Afaceri din România este direct interesată să dezvolte relațiile economice externe, una din componentele importante ale dezvoltării economice ale României.

În acest context, Camerele de Comerț teritoriale sprijină activ firmele organizate în societăți comerciale, membre ale acestora, să vină în contact cu parteneri din țările cu economii dezvoltate, membre ale Comunității Economice Europene. Printre țările dezvoltate din punct de vedere economic se află și Italia, cu care am avut schimburi bilaterale în anul 2001 de 5,9 miliarde USD. Volumul schimburilor este însemnat și permite în continuare să fie amplificat prin valorificarea oportunităților economice de ambele părți și în special posibilitatea realizării unor exporturi românești pe această piață, cât și a unor investiții italiene în România.

Având în vedere exigențele pe care trebuie să le îndeplinească din punct de vedere calitativ exporturile românești, oamenii de afaceri din România sunt invitați să participe la diferite manifestări expoziționale pentru a lua la cunoștință toate condițiile ce se cer pentru un anumit produs sau grupe de produse, modul de expunere și prezentare, conduita și ambianța care se realizează în cadrul expunerii produselor agroalimentare.

-Există la ora actuală o dezvoltare internațională, la nivel de regiuni geografice, care prezintă unele asemănări. S-a încercat colaborarea cu regiunea de nord a Italiei, respectiv Lombardia? În ce stadiu se află?

-Regiunea Lombardia este

cea mai dezvoltată din punct de vedere economic din Italia, iar provincia Brescia este una din cele mai dezvoltate din Lombardia. În perioada 12-17 ianuarie a.c. a avut loc la CENTRO FIERA DEL GARDA - MONTICHIARI - BRESCIA, târgul internațional agro-alimentar și echipamente de catering.

În perspectiva dezvoltării unor relații internaționale între Regiunea Lombardia și unele regiuni de dezvoltare economică din România și a amplificării contactelor dintre oamenii de afaceri, au fost invitate 6 firme din România să participe al acest târg.



-Cum ați califica prezența românească, și în mod special a reprezentantului firmei "Calitatea" SRL din Baia Mare, la târgul din Italia?

-La târgul menționat, reprezentanții firmelor românești au prezentat produse lactate (brânzeturi și cașcavaluri), produse din carne și câteva sortimente de vinuri. Toate aceste produse au fost apreciate de participanți și în special de organizatorii italieni. Într-o competiție de o asemenea anvergură: concurență, diversitate, modul de expunere și promovare a produselor către vizitatori a oferit un mare volum informațional de care producătorul român va trebui să țină cont.

La acest târg au participat firme specializate italiene, din 51 de Provinciile producătoare și prelucrătoare de produse agroalimentare, cât și organizații profesionale din domeniu. De asemenea, au participat firme și oficialități din 12 țări europene printre care pentru prima dată și din România (Austria, Belgia, Croația, Danemarca, Franța, Germania, Luxemburg, Portugalia, România, Spania,

Slovenia și Elveția). Fiind un târg specializat, pe lângă publicul larg vizitator, au fost prezenți numeroși agenți în producția alimentară (4.759), distribuitori detașiști (18.547), angroșiști (2.465), agenți de reprezentare (1.108), producători specializați cu mărci de produse tradiționale (1.342), producători din alte sectoare agro-alimentare (2.671).

Participanții au fost din județele Buzău, Ialomița, Galați, Maramureș și municipiul București. Asemenea participări vor continua și pe alte grupe de produse (construcții de mașini, metalurgie, industria lemnului,

tehnica de calcul etc).

Prezența delegației României, deși restrânsă numeric, a fost primită cu foarte mare interes din partea organizatorilor, oficialităților și a specialiștilor expozanți. Cu toate că avem produse foarte bune din punct de vedere calitativ, faptul că nu putem demonstra toate condițiile impuse de Comunitatea Europeană în procesul de producție, spre exemplu producția sortimentelor din carne, de la controlul sanitar al animalelor, la autorizarea abatoarelor și a liniilor de prelucrare, la ambalaje și modul de transport și prezentare a produselor, toate acestea se situează în postura de a nu putea fi exportate ca produse în UE dacă nu respectăm condițiile solicitate.

Din partea Camerei de Comerț și Industrie Maramureș, la recomandarea președintelui Camerei, dl. Gheorghe MARCAȘ, a participat la târg dl. Gavril CÂNDEA, director al firmei "Calitatea" SRL, din Baia Mare, pentru sectorul de produse lactate, în special brânzeturi și cașcavaluri, un specialist în domeniu care a discutat cu producători italieni

de la egal la egal. Discuțiile s-au purtat privind materiile prime, colectarea laptelui, tehnologiile privind prelucrarea, utilajele și seturile de inox utilizate, ambalarea, expeditarea, desfacerea în magazine, modul de prezentare față de consumator, etichetarea și perioadele de garanție. A fost un schimb deosebit de util de informații în domeniu. Se are în vedere ca dl. CÂNDEA să fie un reprezentant pentru zona de NV a României în privința dotărilor cu utilaje specifice în domeniu. Pentru continuarea relațiilor și dezvoltarea acestora, un reprezentant al organizațiilor, în 18 ianuarie a.c., a făcut o vizită la Baia Mare, la Camera și în câteva unități economice, printre care și la "Calitatea" SRL, pentru a analiza posibilitatea unor schimburi economice și a eventualelor investiții ce s-ar putea realiza.

-La ce rezultate concrete ne putem aștepta? Care au fost opiniile gazdelor? Dar ale participanților?

-DI. Powcia Gaetano, președintele consorțiului PRO-EXPO TERZO MILLENNIO, a promis că se va întoarce în România în cursul lunii martie a anului în curs.

-Cum va trebui să abordăm, în continuare, primul contact făcut în Italia cu partenerii de discuție?

-Abordarea de viitor a acestor relații se poate face prin: participarea oamenilor de afaceri și a specialiștilor din domeniu la cât mai multe manifestări organizate în exterior; tratarea cu maxim de seriozitate a fiecărei relații stabilite; alocarea unor resurse pentru promovarea propriilor produse, prin câștigarea unor noi parteneri. Pentru stadiul actual este necesar să se stabilească relații de cooperare-collaborare, bazate pe rațiuni comerciale.

Județul Maramureș, prin calitatea reprezentanților Camerei și a oamenilor de afaceri, are o bună perspectivă în această colaborare. Până în prezent, aceste relații au fost stabilite ca privat-particulare și mai puțin ca misiune economică, având concursul Camerelor teritoriale românești.

Vom iniția și vom sprijini în continuare asemenea acțiuni.

Doina MACOVEI

NOUTĂȚI PROMOȚIONALE LA CIM

BURSA INVENȚIILOR la Baia Mare - 14 martie 2002

Unul dintre motoarele dezvoltării durabile ale unei firme este, fără îndoială, inovația, această preocupare permanentă de căutare creativă și încercare de găsire a unor produse noi sau a unor soluții optime la problemele, în general tehnice, ale firmei. Acest proces creativ este pe de-o parte o activitate lansată, promovată și susținută de conducerea firmei, care urmărește menținerea în top, diminuarea decalajelor față de firmele fruntașe sau chiar o bătălie pentru supraviețuire. Pe de altă parte, procesul creativ este un har dat anumitor persoane care se străduiesc să nu-l îngroape, ci să înmulțească acest talent.

Pornind de la aceste premize, Camera de Comerț și Industrie organizează periodic acțiuni care să atragă atenția asupra importanței procesului creativ în bunul mers al firmelor, al economiei județului, al țării în general, dar și să fie un suport, mai mult moral, al inventatorilor consacrați sau inventatorilor în devenire. Printre aceste acțiuni din ultima perioadă putem aminti "Salonul maramureșean de inventică" cu ocazia Rivulus Dominarum sau seminarii în care s-au dezbătut diverse teme (contrafacerea, Trofeul Creativității etc.). În organizarea acestor acțiuni s-a mers pe ideea unui parteneriat activ cu Societatea Inventatorilor din România - filiala Maramureș și cu Centrul Regional pentru Promovarea și Protecția Proprietății Industriale Maramureș.

Începând din acest an, se lansează o altă acțiune "BURSA INVENȚIILOR", care se dorește să devină o manifestare periodică. Ideea acestei acțiuni a pornit de la o altă manifestare în care s-a dorit promovarea produselor și inovației autohtone maramureșene - acțiunea

"Fabricat în România - firme maramureșene", ediția I, noiembrie 2001 - unde s-a probat faptul că Maramureșul este un izvor nesecat de idei. Așadar se lansează în acest an, pe 14 martie 2002, la Centrul de Instruire și Marketing al CCI Maramureș, prima ediție a BURSEI INVENȚIILOR, manifestare care dorim să devină periodică. Scopul este de a oferi un cadru de întâlnire a ofertei cu cererea. În această primă ediție vor fi în "ringul" bursei oferta maramureșeană de invenții și propuneri de invenții și firmele din top din Maramureș, din județele din zona de nord-vest a țării și firme din topul național.

Participarea inventatorilor cu oferta lor de invenții sau propuneri de invenții este motivată de dorința de a-și face cunoscute preocupările și /sau realizările, de a-și găsi alți utilizatori ai invențiilor realizate sau de a-și găsi potențiali finanțatori ai invențiilor în devenire. De cealaltă parte, interesul firmelor invitate să participe la această bursă ar putea fi găsirea de noi produse pentru o piață din ce în ce mai dinamică, îmbunătățirea produselor sau tehnologiilor actuale în firma proprie, lansarea problemelor tehnice spre găsirea de către inventatori a unor soluții optime sau stimularea spiritului creativ în propria firmă.

Accentul acestei acțiuni se dorește să cadă însă nu pe aspectul informativ (de tatonare a pieței), ci pe aspectul comercial. Se dorește ca întâlnirea să aibă rezultate măsurabile în timp prin acea formă normală și legală de contract între inventator și firmă, în condițiile unor avantaje reciproce și a unui spirit de etică profesională. Această manifestare se dorește a crea un cadru de pe urma căruia să se

bucure împreună și cel "ce ară și cel ce seamănă".

Alături de CCI Maramureș, în organizarea acestei prime ediții a BURSEI INVENȚIILOR sunt: Societatea Inventatorilor din România - filiala Maramureș, Universitatea de Nord din Baia Mare și Centrul Regional pentru Promovarea și Protecția Proprietății Industriale Maramureș. Oferta maramureșeană de invenții și propuneri de invenții se adresează firmelor cu activitatea în următoarele domenii (și câteva exemple de invenții): construcții de mașini și utilaje (sculă pneumatică, mecanism de translație, pompă verticală); echipamente electrice (mașină hidraulică complexă de extras bobine, șurubelniță multifuncțională, clește ergonomic pentru desizolat conductori emailați); exploatarea și prelucrarea lemnului (echipament pentru tractoarele U 650 destinate exploatarea lemnului, plăci aglomerate din coajă de rășinoase); industria chimică (procedeu de obținere a sulfatului de cupru, procedeu de obținere a pulberii de zinc); industria minieră și metalurgie (procedeu de epurare a apelor din mine și din uzinele de preparare, captarea avansată a pulberilor hidrofobe utilizând substanțe tensioactive, agenți de flotare, mecanism de agitare cu aerare intensă pentru mașini de flotație, tehnologie și instalație de prelucrare a minereurilor complexe sulfuroase, tehnologie de prelucrare a concentratelor impurificate); mediu (tehnologie de tratare recuperativă a gazelor reziduale cu conținut de bioxid de sulf, procedeu de epurare a apelor reziduale cu conținut de cianură și ioni de metale grele) etc.

Ing. Mihai MĂRĂȘESCU

Programul "Trei generații" continuă Copiii din Oarța de Sus (re)învăță vechile meșteșuguri

"La Oarța de Sus, în 1986-1987, s-a descoperit Tezaurul de dinari imperiali austrieci, dar adevărata comoară sunt oamenii din sat" - declara d-na **Georgeta IUGA**, președinta Fundației Social Culturale pentru Democrație "IUGA" și ARTEM, vineri, 15 februarie a.c., cu ocazia deschiderii oficiale a Atelierului Școală de țesături tradiționale din cadrul Școlii cu clasele I-VIII din Oarța de Sus - Maramureș.

Acest program este o

componentă a proiectului EUROART "Meseria - brătară de aur", desfășurat sub egida Academiei de Arte și Meserii Tradiționale și sub motto-ul: "viitorul aparține acelor care își respectă identitatea prin continuarea tradiției". Coordonatorii programului sunt d-ra **Anamaria IUGA** - Fundația "IUGA" - și dl. **Traian RUS** - directorul școlii.

Activitatea din cadrul atelierului va fi facultativă, după orele de cursuri, câte 8 ore/

săptămână, și va permite însușirea și consolidarea cunoștințelor de cusut la războaiele tradiționale. Consultanții, adică dascălii celor 23 de copii deja înscrși, sunt d-na **Mărioara MORAR** - țesătoare și membru ARTEM - și d-na **Ileana TĂMAȘ** - învățătoare.

Avem convingerea că numai prin astfel de programe, vechile meșteșuguri populare pot fi continuate, aducând celor ce le produc adevăratele comori, atât



mulțumirea lucrului bine făcut, cât și beneficii materiale.

Camera de Comerț și Industrie Maramureș sprijină o dată în plus inițiativa organizatorilor, așteptându-i pe viitorii meșteri populari în expozițiile specializate din cadrul Centrului de Instruire și Marketing al CCI Maramureș. (D.M.)

Afaceri Europene, Cetățeni Europeni
Proiect finanțat prin PHARE



ROMÂNIA

comunicat de presă

Baia Mare, 11 februarie 2002

Uniunea Europeană susține mai buna cunoaștere a procesului de integrare europeană

Camera de Comerț, Industrie și Agricultură Bistrița-Năsăud, în parteneriat cu Camera de Comerț, Industrie și Agricultură Cluj, Camera de Comerț și Industrie Bihor, Camera de Comerț și Industrie Maramureș, Camera de Comerț, Industrie și Agricultură Satu Mare și Camera de Comerț și Industrie Sălaj, lansează proiectul AFACERI EUROPENE, CETĂȚENI EUROPENI în Regiunea Nord-Vest.

Proiectul a fost aprobat în cadrul Fondului EUROPA, lansat de Comisia Europeană pentru finanțarea de proiecte care sprijină procesul de Integrare Europeană și o mai bună cunoaștere a problematicii europene.

Scopul proiectului este de a sensibiliza mediul economic din Regiunea Nord Vest asupra implicațiilor integrării europene, creșterea vizibilității acțiunilor Uniunii Europene precum și creșterea puterii de absorbție a fondurilor de finanțare prin intermediul unei rețele de informare, constituite din Camerele de Comerț din Regiunea Nord Vest.

Un accent important se va pune pe:

- Aportul la crearea cadrului necesar pentru o economie de piață funcțională
- Creșterea capacității sectorului economic de a face față concurenței și presiunii forțelor de piață din cadrul pieței unice
- Creșterea vizibilității acțiunilor Uniunii Europene în România prin informarea publicului țintă cu privire la noul țel strategic al Uniunii Europene, acela de a deveni cea mai competitivă și dinamică economie din lume bazată pe știință, capabilă de o dezvoltare economică durabilă cu locuri de muncă mai multe și mai bune și o mai bună și mai mare coeziune socială.

Grupurile țintă cărora li se adresează proiectul sunt:

- sectorul Întreprinderilor Mici și Mijlocii din Regiunea Nord Vest
- administrația publică locală
- alți parteneri sociali.

Contact: Responsabil proiect - Florentin TUȘ (Camera de Comerț și Industrie Maramureș)
Tel. 062/225012



UNIUNEA EUROPEANĂ

Program finanțat prin PHARE

PHARE a fost primul program de cooperare tehnică și financiară al Uniunii Europene cu țările Europei Centrale și de Est, lansat inițial în 1989. programul este un instrument de pre-aderare, având ca scop sprijinirea țărilor candidate în vederea aderării la Uniunea Europeană. România primește anual circa 250 M Euro prin programul PHARE.

Evoluția principalilor indicatori economico-sociali din județul Maramureș în anul 2001



■ Producția industrială realizată în anul 2001, comparativ cu anul 2000, a fost mai mare cu 7.4 % în volum absolut și cu 7.9 % în condiții comparabile din punct de vedere al numărului de zile lucrătoare.

■ Cifra de afaceri totală realizată de întreprinderile cu activitate principală de industrie a crescut în perioada I.I-30.XI.2001, cu 4.2% față de aceeași perioadă din anul 2000.

■ Producția vegetală realizată în anul 2001, comparativ cu anul 2000, a fost mai mare cu 29.7% la cerealele boabe (secară de 5.1 ori, grâu cu 47.2%, orzoaică cu 44.8%, ovăz cu 38.7%, porumb boabe cu 24.1%, orz cu 18.8%), iar scăderi de producție s-au înregistrat la struguri cu 16.9%, cartofi de toamnă cu 14.5%, fructe cu 6.6%, legume de câmp cu 1.7%, floarea soarelui cu 0.3%.

■ Efectivele de animale, existente la sfârșitul lunii decembrie 2001 au scăzut față de sfârșitul lunii corespunzătoare din anul 2000 cu 6.0% la porcine, dar au crescut cu 1.6% la bovine și cu 0.8% la ovine și caprine. În sectorul privat, efectivele au scăzut de asemenea, la porcine cu 5.1%, dar au crescut cu 1.7% la bovine și cu 0.9% la ovine și caprine.

■ Investițiile realizate în anul 2001 au înregistrat o

creștere de 2.9% față de anul trecut ;

■ Construcțiile realizate au fost în creștere cu 1.2% comparativ cu anul 2000.

■ Numărul locuințelor terminate în anul 2001 a fost de 533, în creștere cu 126 locuințe față de anul 2000.

■ În transportul auto, numărul pasagerilor transportați a crescut cu 7.8% față de anul precedent, iar la parcursul pasagerilor transportați s-a înregistrat o scădere de 4.4%.

■ Exporturile de mărfuri realizate în anul 2001, au fost mai mari cu 8.2% față de anul 2000.

■ Volumul cifrei de afaceri a întreprinderilor cu activitate principală de comerț cu amănuntul a fost mai mic în perioada I.I-30.XI.2001 cu 6.2% față de cel obținut în perioada corespunzătoare din anul 2000. Comparativ cu perioada similară din anul 2000, volumul cifrei de afaceri realizată din vânzările de produse alimentare a fost mai mic cu 10.3%, dar a fost mai mare cu 3.9% din vânzările de produse nealimentare.

■ Volumul cifrei de afaceri a întreprinderilor cu activitate principală de vânzare, întreținere și reparare a autovehiculelor și motocicletelor, și amănuntul al carburanților pentru autovehicule s-a situat în perioada I.I-30.XI.2001 peste nivelul perioadei similare din 2000, cu 5.8%. Cifra de afaceri obținută din vânzarea de carburanți a fost mai mare cu 6.9% în comparație cu perioada similară din anul 2000, iar cifra de afaceri obținută din vânzările de autovehicule, motociclete, piese de schimb și accesorii aferente, întreținerea și repararea autovehiculelor a

crescut cu 1.6% față de perioada corespunzătoare din anul 2000.

■ Cifra de afaceri din activitatea de servicii de piață prestate populației a înregistrat în perioada I.I-30.XI.2001 o scădere de 10.5% față de perioada similară din anul 2000.

■ Capacitatea de cazare turistică în funcțiune în anul 2001 a fost de 678.284 locuri-zile, mai mare cu 1.8% față de anul 2000.

■ Câștigul salarial mediu nominal net a fost de 3.823.708 lei în luna decembrie 2001 (+27.9% față de luna decembrie 2000) și de 3.135.870 lei lunar în anul 2001 (+39.8% față de anul precedent).

■ Raportul dintre indicele câștigului salarial mediu nominal net și indicele prețurilor de consum, în luna decembrie 2001, a fost de 98.2% față de luna decembrie 2000 și de 64.1% comparativ cu luna octombrie 1990; raportul în anul 2001 a fost de 103.9% față de anul 2000.

■ Rata inflației, determinată pe baza creșterii prețurilor de consum al populației, a fost în luna decembrie 2001 de 30.3% față de luna decembrie 2000, ceea ce corespunde unei medii lunare de 2.2%, față de 2.9% în anul precedent. Rata anuală a inflației în anul 2001 comparativ cu anul 2000 a fost de 34.5%, consecință a creșterii prețurilor de consum cu 35.7% la mărfuri alimentare, cu 33.1% la mărfuri nealimentare și cu 35.4% la servicii.

■ Populația județului Maramureș, la 1 iulie 2001, a fost de 530.605 locuitori (din care 49.5% bărbați și 50.5% femei) fiind în scădere cu 350 persoane (-0.1%) comparativ

cu 1 iulie 2000. Pe medii, la aceeași dată populația urbană reprezenta 53.6% din total (284.468 persoane), iar populația rurală 46.4% (246.137 persoane).

■ Populația ocupată la 1 ianuarie 2001 era de 211.1 mii persoane, fiind în creștere cu 3.4 mii persoane (+1.6%) față de 1 ianuarie 2000, din care 105.3 mii persoane (49.9%) erau bărbați și 105.8 mii persoane (50.1%) erau femei.

■ Numărul șomerilor înregistrați la sfârșitul lunii decembrie 2001 era de 15.901 persoane, în creștere cu 462 persoane față de luna precedentă, dar în scădere cu 5.402 persoane față de decembrie 2000. Rata șomajului înregistrat în luna decembrie 2001 a fost de 6.8% (6.6% în luna noiembrie 2001 și 9.2% în luna decembrie 2000). Pentru femei rata șomajului în luna decembrie 2001 a fost de 5.6% (5.5% în luna noiembrie 2001 și 8.5% în luna decembrie 2000).

■ Evoluția principalelor fenomene demografice în anul 2001, comparativ cu anul 2000 s-a caracterizat prin aspecte pozitive (scăderea mortalității generale și a mortalității infantile) și negative (scăderea natalității, scăderea nupțialității, creșterea divorțialității).

■ Populația școlară la începutul anului școlar (universitar) 2001/2002 în învățământul public și privat a fost de 106.463, în scădere cu 3.012 persoane (-2.8%) față de anul școlar (universitar) 2000/2001, reprezentând 20.1% din populația județului Maramureș. Gradul de cuprindere în învățământ a populației în vârstă de 3-23 ani a înregistrat o ușoară scădere de la 64.6% în anul școlar 2000/2001 la 64.5% în anul școlar 2001/2002.

Vasile POP - director
Direcția Județeană de
Statistică Maramureș

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: CARMEN RAD;
Tiparul : Editura Chamber's Services S.R.L.

ISSN 1221-0455