

COMPANIA Financiarul

Pontaj și control acces în firme și instituții publice - soluții complete de la „Electra” Iași

„Civilizația începe odată cu
ordinea, crește odată cu liber-
tatea și moare odată cu haosul”
(Will Durant)

În firmele și instituțiile publice din România au crescut foarte mult preocupările pentru a asigura o relație civilizată cu clienții, dar și condiții de muncă moderne. Sistemele automate de pontaj și control acces au devenit elemente indispensabile de civilizație în instituțiile și firmele occidentale. Acestea înseamnă un plus de profesionalism, de respect față de locul de muncă, dar și față de clienți.

Compania „Electra” Iași oferă soluții fiabile și competitive pentru asigurarea automată a funcțiilor de pontaj și control acces în firme și instituții publice.

Gama de produse de control acces „Electra” destinată firmelor și instituțiilor cuprinde:

- interfonul de acces cu cartelă cu 4 posturi interioare;
- dispozitivele de control acces cu cartelă și/sau cod;

- automatul de pontaj cu cartelă.

Această gamă de produse este disponibilă în rețeaua națională de distribuție „Electra”, compania ieșeană asigurând mai multe variante de instalare, în funcție de necesitățile clienților:

- automatul de pontaj cu rol de condică virtuală, fără funcție de control acces;
- automatul de pontaj și control acces;
- interfonul de control acces cu patru posturi interioare, asociat cu automatul de pontaj;
- dispozitive de control acces cu cartelă optică și/sau cod.

O soluție bine aleasă de control acces trebuie combinată cu completarea signalisticii interioare a instituției, astfel încât vizitatorii să găsească cu ușurință biroul sau ghișeul căutat. Aceasta aduce un plus de previzibilitate, productivitate și chiar curățenie prin:

- respectarea programului de lucru de către angajați;
- respectarea programului de lucru cu publicul.

Avantajele automatului de pontaj „Electra”

- Pontaj automat, simplu și rapid, pe bază de cartelă optică;
- Program cu interfață prietenoasă, în limba română, inclus în prețul echipamentului;
- Rapoarte flexibile în format .xls, pe perioade programabile de la 24 de ore la un an;
- Funcționarea pe bază de acumulator în cazul întreruperii alimentării cu curent electric.

Garanție

Principalul scop al firmei „Electra” în realizarea produselor de control acces a fost să ofere soluții practice, adaptate pieței românești, atât în ceea ce privește caracteristicile și fiabilitatea echipamentului, cât și prețul instalației.

Echipamentele „Electra” beneficiază de garanția producătorului de 18 luni. Garanția pentru lucrările de montaj va fi asigurată de distribuitorii autorizați „Electra” din întreaga țară.



„Consuc” Suceava va lansa noi game de băuturi răcoritoare



Societatea „Consuc” Suceava pregătește lansarea pe piață a unor noi sortimente de băuturi răcoritoare cu conținut natural de fructe. Numărându-se printre firmele cu un potențial semnificativ din cadrul Regiunii de Dezvoltare Nord-Est, „Consuc” Suceava s-a constituit prin reorganizarea IPILF Suceava, care, la rîndul ei, continuă tradiția producerii de conserve din legume și fructe începută încă din anii 1940 de „Fabrica de Marmeladă” Suceava. Pînă în prezent, numele producătorului sucevean de sucuri era asociat cu două branduri zonale de băuturi răcoritoare: „Brifcor” și „Galaxy”. Începînd cu această vară, societatea a demarat un intens program de investiții și a achiziționat o nouă linie de îmbuteliere de la cunoscutul producător german „Krones”. Aceasta, pe lîngă renovarea completă a spațiului de producție, va face posibilă lansarea unor noi produse pe piață.

Într-o primă etapă, compania suceveană și-a programat relansarea sucului carbonat „Brifcor”, relansare privită atît ca o schimbare de imagine și design (o altă sticlă, o nouă etichetă), cît și o schimbare prin conținut: sucul nu va conține îndulcitori sintetici și va fi îmbogățit cu suc natural de fructe în proporție de 4-6%. În cadrul aceleiași categorii de produse (4-6% suc de fructe), „Consuc” Suceava pregătește și lansarea unui suc plat (necarbonat), care, prin calitatea sa și prețul competitiv, se va dovedi un concurent demn de luat în calcul pe piața băuturilor răcoritoare.

Nici segmentul „low cost” (economic) nu va fi neglijat, aflîndu-se în curs de realizare un brand de suc ieftin, produs însă cu respectarea strictă a tuturor normelor europene de siguranță și igienă.

Pe segmentul premium, „Consuc” Suceava are în vedere lansarea unui produs

necarbonat cu 12-14% aport de suc de fructe, îmbogățit cu vitamine, minerale, extract de aloe, etc. Acesta se va plia perfect pe noul trend ascendent al băuturilor răcoritoare wellness, care asigură un procent ridicat din necesarul zilnic de vitamine și minerale. Toate aceste noi sortimente de sucuri vor fi realizate respectînd preferințele consumatorilor în ceea ce privește aromele. Nu vor lipsi tipurile clasice, precum portocale, tutti frutti, pink grapefruit, tonic, vișine, cola, fructe de pădure, la acestea adăugîndu-se și o serie de combinații inedite.

„Consuc”

Suceava, Calea Unirii nr. 37
Tel.: 0230-517700, Fax: 0230-517945
www.gruporizont.ro
E-mail: office@gruporizont.ro,
marketing@gruporizont.ro



CORPO SAN

Servicii medicale
0232 - 27.26.25

MEDICINA MUNCII

Servicii complete la prețuri flexibile!
0722 - 376.370

PNEUMOLOGIE

Dr. Sorin NISTOR - medic primar
Consultații la domiciliu

Programări: 0722 - 395.015

Iași, str. Lacului nr. 13, bl. 641, ap. 1, parter

„Scala Real Estate”, un jucător de prim rang pe piața imobiliară

Piața imobiliară românească este acum un sector de business puternic dezvoltat, avînd o mare expansiune și în prezent o dinamică crescută în care oportunitățile imobiliare abundă.

2007, anul cînd România va deveni membru UE, marchează o nouă perioadă care oferă incredibile oportunități afacerilor pe piața imobiliară.

În timp ce piața imobiliară din București este „poll-position” în tranzacții și investiții imobiliare în România, în următoarea perioadă investitorii se vor focaliza și spre oportunitățile oferite de locațiile oferite de cele mai importante regiuni și orașe ale țării.

Orașul Iași este cea mai importantă localitate de la frontiera estică a Europei, la 15 km de granița cu Republica Moldova, iar Regiunea Nord-Est se așteaptă la mai mulți investitori, atrași de ofertele imobiliare de pe piață, care asigură perspectiva unor beneficii mari pe termen scurt și mediu.

Statistic, în Iași, între 2004-2005, pe piața imobiliară a terenurilor industriale și comerciale, prețurile s-au dublat și chiar s-au triplat în zone ca „Metro”, Bucium, zona industrială CUG Iași, Centrul Civic, Păcurari etc.

„Scala Real Estate”

Iași, bd. Independenței nr.9, bl.D1, mezanin
Tel: 0232-218518, Mobil : 0788-626233
www.scalarealestate.ro
E-mail: scala@scalarealestate.ro



„Scala Real Estate” SA Iași este partenerul afacerii dumneavoastră, competent și de încredere, pregătit să vă asiste și să vă ofere din experiența sa imobiliară în dezvoltarea investițiilor și a afacerilor, serviciile noastre venind în sprijinul clienților atât pe plan național, cât și pe plan internațional.

Echipa noastră este pregătită să vă prezinte cele mai valoroase oportunități și locații din domeniul industrial și comercial, terenuri, clădiri și totodată vă asistă pentru a realiza cele mai bune tranzacții imobiliare”, a declarat doamna Nicoleta Atodiresei, director general „Scala Real Estate”.

„Scala Real Estate” Iași este specializa-

tă în furnizarea celor mai bune oportunități imobiliare în tranzacții cu terenuri pentru amplasarea spațiilor comerciale, industriale și a caselor rezidențiale.

„Pînta noastră principală este furnizarea soluțiilor creative clienților noștri și oferirea de proiecte individuale pentru creșterea eficienței, a reducerii costurilor și pentru dezvoltarea cu succes a afacerii lor.

Viziunea afacerii noastre este garantarea calității ofertelor și serviciilor în investițiile imobiliare dedicate clienților noștri români sau străini.

Managementul performant, flexibilitatea, parteneriatul cu clienții noștri sînt valori intrinseci ale companiei noastre”, a precizat doamna Nicoleta Atodiresei.

Servicii complexe

Pe piața imobiliară din România, „Scala Real Estate” oferă:

- Oportunități de investiții, investiții de portofoliu, tranzacții, consultanță și asistență pentru proiecte de construcții;

- Sprijin în dezvoltarea afacerii dvs. imobiliare;

- Oferte imobiliare selecționate, care corespund 100% cu obiectivul afacerii clienților;

- Servicii de evaluare și expertiză imobiliară;

- Preșuri informative și oportunități imobiliare, plus sprijin în evaluarea informațiilor pentru luarea celor mai bune decizii;

- Facilități și oportunități de investiții regionale și naționale;

- Promovarea oportunităților pentru investiții industriale și comerciale;

- Asistență de specialitate pe parcursul și după finalizarea tranzacției imobiliare.

- Managementul investiției și dezvoltarea proiectului imobiliar:

- Consultanții pentru selectarea oportunităților adecvate pentru construcție;

- Pregătirea pentru implementarea proiectului;

- Asistență în tranzacții pînă la proiectul final;

- Sprijin în identificarea subcontractanților pentru activitățile de construcție;

- Antreprenoriat în construcții.

HOTEL CONTINENTAL SUCEAVA

Str. Mihai Viteazu nr.4-6, 720057 Suceava
Tel.: +40 230 210944, Fax: +40 230 216266

suceava@continentalhotels.ro
www.continentalhotels.ro



Hotelul dispune de 4 săli de conferință, modern echipate, avînd o capacitate între 15 și 120 de locuri, care vă stau la dispoziție cu toate facilitățile necesare. Personalul hotelului oferă asistență pe tot parcursul desfășurării evenimentului. În funcție de program, se asigură un pachet întreg de servicii: cazare, închiriere săli acces la internet, pauze de cafea, dejun, cină. Sălile sunt dotate cu toată gama de echipamente: vidoproiector, retroproiector, instalație de amplificare și traducere simultană.



Sala Hora

Complet renovată, prevăzută cu aer condiționat, are o capacitate între 50 și 120 persoane, în funcție de modelul de aranjare: cinema, recepție, sala de clasă, salon, forma de U, sala de edințe.

După eveniment, se poate opta pentru un „cocktail de clasă” sau la fel de bine pentru o „seară tradițională bucovineană”.

Numar sala	mp	Cinema	Ball room	U - Shape	Classroom	Receptions	Boardrooms
Hora	130	120	60	50	80	120	50
Ballada	44	50	30	30	40	50	30
Rapsodia	31	20	16	16	20	20	16
Dolina	18	-	-	10	-	-	10

„Cometam” București - un sprijin pentru îmbunătățirea performanțelor managementului din cadrul organizațiilor

Este cunoscut că performanțele organizațiilor sunt determinate de managementul de care dispun; nu sunt organizații bune sau proaste ci management performant sau lipsit de performanță. Printre abordările managementului trebuie să fie și cele orientate spre calitate și proprietate industrială.

Asigurând o gamă completă de servicii care să conducă la creșterea performanțelor organizațiilor, compania bucureșteană „Cometam” este reprezen-

ta programul PHARE RO - 0007.02.02.03.0482 „Creșterea performanței în afaceri a IMM-urilor prin îmbunătățirea infrastructurii, accesului la informații, implementarea și certificarea sistemului de management al calității conform standardelor internaționale și principiilor Uniunii Europene”;

programul PHARE RO - 0007.02.02.03.0419 „Îmbunătățirea calității produselor/serviciilor, a infrastructurii și accesului la informare în trei IMM-uri din

Camerelor de Comerț și Industrie, asociațiilor profesionale, fundațiilor, instituțiilor de învățământ superior etc. „La cursurile inițiate de compania noastră au participat până în prezent aproximativ 1.100 de cursanți din peste 600 de organizații din întreaga țară. În zona Moldovei au fost organizate 6 cursuri de auditori interni la Iași, 3 la Bacău, 2 la Piatra Neamț, unul la Suceava, precum și o serie de seminarii destinate facilitării accesului operatorilor economici la practica și experiența în domeniul certificării”, ne-a declarat doamna Ciobanu Marietta, director al companiei bucureștene.

Printre operatorii economici certificați de organismul TÜV CERT al TÜV Thüringen e.V. în zona Moldovei se numără: „Agricola Internațional”, „Antrepriza de Lucrări Drumuri și Poduri” (ALDP), „ASAM”, „Beta Grup”, „Comes”, „Electra”, „Eurotel”, „Eurotip”, „Famos”, „Helixis”, „Jacard Tex”, „Kosarom”, „Mindo”, „Moldoglass”, „Necom”, „Nord Tour”, „Omega is Communications”, „Pambac”, „Petra”, „Romanceram”, „Rompak”, „Rulmenți Bîrlad”, „Rompipes”, „Sayegh Connex”, „Tehnoton”, „Tess Connex”, „Textor”, „Tipotrans”, „Tipostim”, „Vlanda” etc.

TÜV CERT este cel mai puternic organism de certificare sisteme de management din Europa Centrală și de Est, lider al certificărilor în Germania, Austria, Elveția și în spațiul Central și Est-European.

La sfârșitul anului 2004, TÜV CERT a certificat peste 40.400 de organizații în peste 88 de țări ale lumii; în România este pe primul loc printre organismele de certificare sisteme de management străine.

În Germania, TÜV este organizat pe landuri, de aceea în titulatura organismului apare și organismul de certificare din landul respectiv, în cazul de față TÜV Thüringen e.V.. Organismul de certificare TÜV CERT al TÜV Thüringen e.V. este acreditat de TGA - DAR (Consiliul German de Acreditare), membru al Cooperării Europene pentru Acreditare (fapt care îi

acordă o recunoaștere europeană) și al IAF (International Accreditation Federation), prin care certificatele acordate de TÜV CERT primesc o recunoaștere la nivel mondial.

TÜV CERT este membru al IIOC (Independent Organisation for Certification) care include cele mai puternice organisme de certificare din lume.

Organismul de certificare TÜV CERT al TÜV Thüringen e.V. este primul organism de certificare sisteme de management din străinătate acreditat în România de către RENAR, certificat nr. 035-C.

Afirmându-și sprijinul pentru agenții economici interesați să parcurgă etapele necesare pentru intrarea pe piața UE, „Cometam” București asigură acces la următoarele servicii:

- certificări sisteme de management calitate ISO 9001:2000, industria auto QS 9000, VDA 6.1 și mediu ISO 14001;
- certificări HACCP pentru industria alimentară sau combinată cu ISO 9001;
- certificări de produse, marcaj CE și GS;
- instruire;
- tehnica instalațiilor.

De asemenea, compania bucureșteană oferă și servicii de proprietate industrială (activități desfășurate de consilier de proprietate industrială autorizat de OSIM; protecție de mărci, desene și modele industriale, invenții; cercetări documentare în domeniu; studii privind protecția proprietății industriale într-o organizație, strategii de protecție, managementul proprietății industriale) și drept de autor (strategii de protecție a patrimoniului intelectual).

„Cometam” - Reprezentant TÜV Thüringen e.V. în România

București, Str. Virtuții nr. 20, bl. R 11 F, sc. 1, ap. 3, Sector 6, Cod 060787
Tel: 021-4305439; Fax: 021-4305438
Mobil: 0745-181098
www.cometam-tuvthuringen.ro
E-mail: cometamtuv@easynet.ro



tant al TÜV Thüringen e.V. în România din luna decembrie 2000. În această calitate, „Cometam” București și-a asumat responsabilități în direcția stabilirii și menținerii unor contacte cu instituții publice și private, a prezentării TÜV Thüringen e.V. clienților existenți și potențiali, a pregătirii unor contracte și a participării la proiecte ale TÜV Thüringen e.V.

Cu o experiență de peste 12 ani domeniul consultanței și instruirii, „Cometam” București a derulat numeroase proiecte subscrise programelor PHARE, INFRAS, TEMPUS, LEONARDO, printre acestea numărându-se:

- proiectul TEMPUS „Calitate în proiectare și design” cu Universitatea Politehnica București și alte universități din țară și din Germania, Spania, Irlanda;
- programul INFRAS cu tema „Cerințe impuse produselor românești pentru libera circulație pe piața internă a UE”;

Regiunea de Dezvoltare Nord-Est prin implementarea și certificarea sistemului de management al calității conform ISO 9001:2000, în vederea creșterii performanțelor în afaceri”.

În decursul timpului, până în 1998, „Cometam” a oferit consultanță pentru numeroase organizații care și-au certificat sistemele de management al calității, printre acestea numărându-se „Elba” Timișoara, „Arpechim” Pitești, „Electrocarbon” Slatina, UM Plopieni, „Relaxa” Mizil, „Carpatina” Rîmnicu Vilcea, „Elmoberom” Beiuș, „Someta” Târnăveni.

„Cometam” a încheiat un parteneriat cu TÜV Thüringen e.V. Technische Akademie Altenstein în vederea instruirii auditorilor interni în România. Astfel, pentru a veni în sprijinul clienților săi, „Cometam” furnizează servicii de instruire, organizând seminarii și conferințe în diferite localități din țară, cu sprijinul

IAȘI - BACĂU - BOTOȘANI - NEAMȚ - SUCEAVA - VASLUI

evenimentul

cotidian regional de informații și publicitate

Iași, Bdul Ștefan cel Mare și Sfânt 4 • ☎ 0232/246000, 246001 • Mobil 0788-246000 • publicitate@evenimentul.ro

www.evenimentul.ro

iesi din multime !

METALCO creativ

Cătreșu 6 Iași 215 482

AFISE IN POLICROMIE DE MARI DIMENSIUNI

PANOURI, FIRME LUMINOASE, BANNERE, COPERTINE, INSCRIPTIONARI

LITERE SI SIGLE VOLUMETRICE

S.C. Tipografia Sedcom Libris S.A.

ROMANIA - Iasi, Str. Mihailo Poni nr. 4, Tel: 0232 234 582, 234 583, 234 584, 234 585, 234 586, 234 587, 234 588, 234 589, 234 590, 234 591, 234 592, 234 593, 234 594, 234 595, 234 596, 234 597, 234 598, 234 599, 234 600, 234 601, 234 602, 234 603, 234 604, 234 605, 234 606, 234 607, 234 608, 234 609, 234 610, 234 611, 234 612, 234 613, 234 614, 234 615, 234 616, 234 617, 234 618, 234 619, 234 620, 234 621, 234 622, 234 623, 234 624, 234 625, 234 626, 234 627, 234 628, 234 629, 234 630, 234 631, 234 632, 234 633, 234 634, 234 635, 234 636, 234 637, 234 638, 234 639, 234 640, 234 641, 234 642, 234 643, 234 644, 234 645, 234 646, 234 647, 234 648, 234 649, 234 650, 234 651, 234 652, 234 653, 234 654, 234 655, 234 656, 234 657, 234 658, 234 659, 234 660, 234 661, 234 662, 234 663, 234 664, 234 665, 234 666, 234 667, 234 668, 234 669, 234 670, 234 671, 234 672, 234 673, 234 674, 234 675, 234 676, 234 677, 234 678, 234 679, 234 680, 234 681, 234 682, 234 683, 234 684, 234 685, 234 686, 234 687, 234 688, 234 689, 234 690, 234 691, 234 692, 234 693, 234 694, 234 695, 234 696, 234 697, 234 698, 234 699, 234 700, 234 701, 234 702, 234 703, 234 704, 234 705, 234 706, 234 707, 234 708, 234 709, 234 710, 234 711, 234 712, 234 713, 234 714, 234 715, 234 716, 234 717, 234 718, 234 719, 234 720, 234 721, 234 722, 234 723, 234 724, 234 725, 234 726, 234 727, 234 728, 234 729, 234 730, 234 731, 234 732, 234 733, 234 734, 234 735, 234 736, 234 737, 234 738, 234 739, 234 740, 234 741, 234 742, 234 743, 234 744, 234 745, 234 746, 234 747, 234 748, 234 749, 234 750, 234 751, 234 752, 234 753, 234 754, 234 755, 234 756, 234 757, 234 758, 234 759, 234 760, 234 761, 234 762, 234 763, 234 764, 234 765, 234 766, 234 767, 234 768, 234 769, 234 770, 234 771, 234 772, 234 773, 234 774, 234 775, 234 776, 234 777, 234 778, 234 779, 234 780, 234 781, 234 782, 234 783, 234 784, 234 785, 234 786, 234 787, 234 788, 234 789, 234 790, 234 791, 234 792, 234 793, 234 794, 234 795, 234 796, 234 797, 234 798, 234 799, 234 800, 234 801, 234 802, 234 803, 234 804, 234 805, 234 806, 234 807, 234 808, 234 809, 234 810, 234 811, 234 812, 234 813, 234 814, 234 815, 234 816, 234 817, 234 818, 234 819, 234 820, 234 821, 234 822, 234 823, 234 824, 234 825, 234 826, 234 827, 234 828, 234 829, 234 830, 234 831, 234 832, 234 833, 234 834, 234 835, 234 836, 234 837, 234 838, 234 839, 234 840, 234 841, 234 842, 234 843, 234 844, 234 845, 234 846, 234 847, 234 848, 234 849, 234 850, 234 851, 234 852, 234 853, 234 854, 234 855, 234 856, 234 857, 234 858, 234 859, 234 860, 234 861, 234 862, 234 863, 234 864, 234 865, 234 866, 234 867, 234 868, 234 869, 234 870, 234 871, 234 872, 234 873, 234 874, 234 875, 234 876, 234 877, 234 878, 234 879, 234 880, 234 881, 234 882, 234 883, 234 884, 234 885, 234 886, 234 887, 234 888, 234 889, 234 890, 234 891, 234 892, 234 893, 234 894, 234 895, 234 896, 234 897, 234 898, 234 899, 234 900, 234 901, 234 902, 234 903, 234 904, 234 905, 234 906, 234 907, 234 908, 234 909, 234 910, 234 911, 234 912, 234 913, 234 914, 234 915, 234 916, 234 917, 234 918, 234 919, 234 920, 234 921, 234 922, 234 923, 234 924, 234 925, 234 926, 234 927, 234 928, 234 929, 234 930, 234 931, 234 932, 234 933, 234 934, 234 935, 234 936, 234 937, 234 938, 234 939, 234 940, 234 941, 234 942, 234 943, 234 944, 234 945, 234 946, 234 947, 234 948, 234 949, 234 950, 234 951, 234 952, 234 953, 234 954, 234 955, 234 956, 234 957, 234 958, 234 959, 234 960, 234 961, 234 962, 234 963, 234 964, 234 965, 234 966, 234 967, 234 968, 234 969, 234 970, 234 971, 234 972, 234 973, 234 974, 234 975, 234 976, 234 977, 234 978, 234 979, 234 980, 234 981, 234 982, 234 983, 234 984, 234 985, 234 986, 234 987, 234 988, 234 989, 234 990, 234 991, 234 992, 234 993, 234 994, 234 995, 234 996, 234 997, 234 998, 234 999, 234 1000

S.C. „Tipografia Sedcom Libris” S.A. este abilitată de către Compania Națională „Imprimeria Națională” S.A. pentru tipărirea formularelor tipizate personalizate cu regim special, de care aveți nevoie acum, dar și în perspectivă, putând realiza această activitate în condiții de calitate grafică și standarde certificate prin sistemul ISO 9001:2000.

De altfel, folosirea formularelor tipizate personalizate cu regim special a devenit obligatorie prin intrarea în vigoare începând cu data de 1 iulie 2004 a Ordonanței Ministerului Finanțelor Publice nr. 1849/2003, conform căreia toți agenții economici vor folosi aceste formulare numai având imprimate datele de identificare pentru fiecare utilizator.

Imprimarea datelor de identificare se va executa pe fiecare exemplar original și conține în mod obligatoriu următoarele informații: denumirea, numărul de înregistrare la Oficiul Registrului Comerțului, codul unic de înregistrare, atributul fiscal, sediul social, contul bancar și capitalul social.

„Tipografia Sedcom Libris” realizează acest tip de formulare, venind în sprijinul agenților economici, ele putând fi utilizate conform O.M.F.P. nr. 1849/2003.

În vederea realizării formularelor tipizate personalizate cu regim special comune pe economie, Compania Națională „Imprimeria Națională” S.A. a stabilit un set de reguli ce trebuie respectate în vederea preluării comenzilor și livrării formularelor.

Pentru a evita generarea unor situații neplăcute, cum ar fi: aglomerarea, stresul, blocarea afacerilor, vă invităm la Centrul de preluare a comenzilor din 4os. Moara de Foc nr. 4, pentru a depune întreaga documentație cerută și pentru a vă crea propriul stil al afacerii dumneavoastră!

Vă așteptăm astăzi cu cea mai bună ofertă de tipizate personalizate cu regim special!

VĂ DORIM MULT SUCCES ÎN AFACERI!

„Parteneriat” româno-arab în devalizarea „Terom” Iași

● La începutul anului trecut, Viorica Zlate, în calitate de „delegat director comercial” a vândut unor societăți aproximativ 70% din activele „Terom” ● Peste două milioane de euro au fost plătite unor firme din Siria, fără a se primi nimic în schimb ● Actualul director suspine că fostul director economic al societății ieșene este... strungar!

Procurorii ieșeni au foarte mult de muncă la Dosarul „Terom”. Față de cele 100 de acte pînă în urmă cu o lună, au mai apărut câteva zeci de contracte prin care societatea „Terom” a fost vîndută sau „furată” cu acte în regulă. Persoanele care au semnat respectivele contracte sînt deja cunoscute de procurori - Viorica Zlate, fost director al combinatului, în prezent reprezentant al acțiunilor deținute de Nanaa Hassan la „Terom”, și Viorel Vaidner, fost director general și administrator.

Legea 31/1990 privind societățile comerciale, la articolul 144, arată clar că administratorul unei societăți comerciale răspunde solidar cu foștii administratori dacă acesta nu aduce la cunoștința cenzorilor și celorlalte instituții abilitate ale statului eventualele nereguli descoperite după numirea în funcție. Cu alte cuvinte, actuala conducere a „Terom” SA, în frunte cu directorul general, poate fi răspunzătoare de toate ilegalitățile făcute de vechea conducere. Avînd această bază legală, Mihai Orzan, director general al SC „Terom” SA, a început verificarea tuturor actelor încheiate de către fosta conducere a combinatului. „Nu vreau să fiu părtaș la jaf, pentru că nu pot numi altfel ceea ce s-a întîmplat la «Terom». Toată lumea a încercat pe toate căile să fure cît mai mult din această unitate”, a afirmat Mihai Orzan.

Un întreg depozit de carburanți pe-o nimica toată

În 2002, directorul general de atunci, Ioan Ardelean, încerca să vîndă la licitație depozitul de lichide și carburanți, terenul aferent și drumurile de acces. Licitația pornea de la preț de 1,2 milioane euro (fără TVA), iar cel mai mare preț obținut atunci a fost de 700.000 euro (fără TVA). Pentru că nu a obținut minimum de preț dorit, licitația a fost anulată.

La sfîrșitul lui 2003, mai exact pe 18.12.2003, în prezența notarului, Viorica Zlate, delegat director comercial SC „Terom” SA, și Mohamad Shawi, delegat SC „Mohingab” SRL, semnau actul de vînzare/cumpărare a depozitului de lichide și carburanți. Conform contractului 3792 din 18.12.2003, casa de pompe, garajul formației de pompieri, parcul de rezervoare, rampa de descărcare lichide, magazii și suprafața de 11.286,49 metri pătrați au fost achiziționate de către SC „Mohingab” SRL, cu sediul în localitatea Salva, județul Bistrița-Năsăud, la preț de numai 8,33 miliarde lei.

Din partea SC „Terom” SA, contractul a fost semnat doar de

Viorica Zlate, delegat director comercial, fără o altă semnătură, de exemplu cea a directorului general sau a administratorului. „Conform contractului, aceste active au fost vîndute cu numai 200.000 euro, cu 500.000 de euro mai puțin decît ar fi putut fi vîndute în urmă cu un an un și jumătate”, a precizat Orzan.

Acest contract nu a fost finalizat deoarece, după numirea în aprilie a lui Viorel Vaidner în funcția de director și administrator al „Terom”, acesta l-a anulat.

„Pregătit pentru IJP”

Pînă acum se știa că doar Secția „Fibre II” a fost vîndută firmei „Romtex Trade” SRL, însă un nou contract a apărut în Dosarul „Terom”. În acest act se arată clar că întreaga Etapă a II-a, reprezentînd aproximativ 60% din combinat, a fost vîndută societății „Romtex Trade” SRL.

DMT” și depozitele aferente cu o suprafață utilă de 35.411,4 metri pătrați. „Romtex Trade” SRL s-a obligat să plătească suma de 18 miliarde lei pînă la 23 iulie 2004, în caz de întîrziere fiind prevăzută o penalizare de 0,005%/zi.

„Apărarea Zlate”

Actuala conducere a combinatului afirmă că aceste două contracte au fost semnate de persoana Viorica Zlate, deoarece în arhive nu există nici o copie a împuternicirii în baza căreia fosta directoare a reprezentat societatea în cele două tranzacții. Viorica Zlate, fost director comercial, reprezentant al fraților Nanaa, este un pion extrem de important în tot acest dosar. „Nu-mi aduc aminte cine a semnat împuternicirea. Cel mai probabil aceasta a fost semnată de administratorul de atunci al societății și, probabil, de directorul general.

informeze. Îți reamintesc domnului Ioan Ardelean că toate contractele de vînzare active au fost discutate în Consiliul de Administrație. Acolo au fost stabilite prețurile de pornire și de asemenea valoarea caietului de sarcini pentru licitații”, a precizat Viorica Zlate.

Procesul verbal pe care l-a prezentat cuprinde datele de vînzare a parcului de rezervoare, fiind încheiat în 12 decembrie 2003. În acest proces verbal este trecută lista celor care au luat decizia de vînzare a activului: Ammar Nanaa, administrator, Ioan Ardelean, director general, Elena Guzmanu, director economic, Viorica Zlate, director comercial.

Tot în acest proces verbal este trecută valoarea la care se va vinde caietul de sarcini pentru firmele ce vor participa la licitație (1.000.000 lei), precum și prețul de pornire - 6.000.000.000 lei, aproximativ 150.000 euro. „În calitate de direc-

„Terom” SA începînd cu 2004.

Viorica Zlate confirmă faptul că s-au făcut nenumărate plăți către societăți arabe, fără însă a se primi ceva în schimb. Fostul director comercial afirmă însă că facturile erau semnate abia după ce erau discutate în Comitetul Director. „Zilnic erau 100 de facturi ale Comitetului Director în care se stabilea clar ce facturi se vor achita și care nu. Decizia se lua de către toți directorii de fabrică în frunte, bineînțeles, cu administratorul. Deci, domnul Ardelean știe foarte bine de ce s-au făcut respectivele plăți și nu poate nega faptul că nu a fost de acord cu plata acestora. Stenogramele 100 de facturi sînt în fabrică și se poate verifica cu ușurință poziția fiecărui director”, argumentează Viorica Zlate.

Strungar pe post de director economic?!

Problemele de la SC „Terom” SA sînt cu mult mai mari decît par la prima vedere. Timp de un an de zile, funcția de director economic a fost ocupată de Teodora Dumitru. Aceasta a fost numită în funcție la SC „Terom” SA de către Ammar Nanaa, Teodora Dumitru lucrînd anterior la „Romtex Trade” SRL. „Recent am descoperit o listă întreagă cu plăți, comisioane și onorarii către mai multe cabinete de avocatură, notari sau alte societăți. De exemplu, au fost achitate aproximativ 68 de milioane lei pentru jaluzele, însă acestea nu prea sînt”, afirmă Mihai Orzan.

Situația de plăți comisioane și onorarii în 2004 arată că SC „Terom” SA a plătit către terți, dar în special unor cabinete de avocatură, peste 2,22 miliarde lei. „De exemplu, în numai 5 luni, un cabinet de avocatură a primit de la SC «Terom» SA peste 825 milioane lei. Contabilitatea este vîrșită, lucru care m-a determinat să verific pînă și pregătirea fostului director economic, în persoana doamnei Teodora Dumitru, care a fost numită în această funcție de Ammar Nanaa. Nu mică mi-a fost mirarea cînd am descoperit că în cartea sa de muncă este trecută calificarea de strungar, fără ca la dosarul de angajare să existe vreo altă diplomă de absolvire a unei facultăți de profil economic. Așa se explică dezastrul de la «Terom». Combinatul, din punct de vedere economic, a fost condus de un strungar”, a conchis Mihai Orzan.

Aproape în fiecare zi, Dosarul „Terom” se îngroașă cu noi file care dovedesc „prăpădul” realizat de fostul acționar majoritar și partenerii acestuia. Cu toate acestea, nimeni nu a fost arestat sau măcar reținut. Și asta nu din cauza inundațiilor...



Din documentele Oficiului Național Registrul Comerțului reiese că „Romtex Trade” SRL aparține lui Ismael Mohamed Kheireddine, cetățean belgian de origine siriană. „Romtex Trade” are sediul social în Ilfov, comuna Voluntari, 105. Afumaș, nr. 88. La aceeași adresă este înregistrat și punctul de lucru al societății „Can Impex”, care aparține lui Ammar Nanaa. În plus, tot la această adresă figurează și una din reședințele lui Ammar Nanaa.

Pe contractul de vînzare cumpărare a „Etapăi a II-a” a combinatului, încheiat tot de Viorica Zlate pe 23 ianuarie 2004, actualul director a făcut o adnotare: „Pregătit pentru IJP”! „Pînă acum s-a discutat doar de vînzarea Secției Fibre II pe 13 miliarde lei, însă acest contract, încheiat la începutul lui 2004, arată clar că 60% din combinat a fost vîndut cu 18 miliarde de lei. Mai mult, în această sumă a fost inclusă și taxa pe valoarea adăugată”, a precizat Mihai Orzan.

Contractul prevedea vînzarea secțiilor „Fibră I”, „Fibră II”, „Etarare Fibră II”, „Convertere și topire

Cert este că la biroul notarial, unde au fost parafate actele, există acest act prin care am fost delegată să semnez contractele de vînzare. Pe de altă parte, justiția își va spune cuvîntul. Cine va dori să afle adevărul îi voi prezenta toate actele care stau la baza contractelor de vînzare/cumpărare”, a precizat Viorica Zlate, completînd că toată situația are ca punct de plecare dorința lui Ioan Ardelean, fost director general al combinatului, de a cumpăra „Terom”-ul. Pe de altă parte, nu neagă faptul că între patronul „Romtex Trade” și Ammar Nanaa este o legătură de rudenie: „Sigur, în acte Nanaa nu apare ca fiind acționar al firmei. Pe de altă parte, patronul «Romtex Trade» este sirian. Cine știe ce legături de rudenie sînt, că acolo, la ei, toată lumea e rudă cu toată lumea”, a mai spus Zlate.

„În calitate de director comercial, am respectat întocmai atribuțiile din fișa postului. Tocmai de aceea nu îl înșeleg acum pe Ioan Ardelean, director general al «Terom» în acea perioadă, în prezent consilier al directorului Mihai Orzan, care încearcă să dez-

tor comercial, aveam obligația de a duce la bun sfîrșit tranzacția și formalitățile contractuale. Ceea ce am și făcut. Însă eu sînt acuzată că am făcut singură vînzarea, de capul meu, fără nici o aprobare din partea conducerii, actele din dosarele de vînzare dovedind contrariul”, a mai afirmat Viorica Zlate.

2 milioane de euro pierdute în țările arabe

Actuala conducere de la „Terom” a finalizat lista cu firmele arabe care au primit sume importante de bani fără a oferi ceva în schimb. „Sînt peste 2 milioane de euro, sumă pe care «Terom» a plătit-o unor firme din Siria, fără a primi nimic în schimb. Nu vă pot da nici o informație în plus, deoarece acest dosar va ajunge la Poliția Iași, care va face toate cercetările și verificările necesare”, a precizat Mihai Orzan, director al SC „Terom” SA.

Majoritatea plăților efectuate către firmele arabe sînt semnate de către Viorica Zlate și Teodora Dumitru, director economic al SC

„Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare pentru Fizică Tehnică” Iași revoluționează industria electrotehnică

Materialele magnetice amorfе și nanocristaline sub formă de fire, fire acoperite cu sticlă, benzi, pulberi și straturi subțiri sînt obținute din aliaje pe bază de metal de tranziție-metaloid, ce prezintă excelente proprietăți de materiale magnetice moi, conferindu-le caracteristici corespunzătoare aplicațiilor la senzori și traductori magnetici, miezuri de transformatoare, sisteme de codificare și transmitere de date, sisteme de supraveghere electronică, ecrane magnetice, dispozitive de comandă și acționări etc.

Aplicațiile cele mai numeroase - în senzori magnetici - se bazează pe o serie de efecte magnetice, magneto-elastice și de magneto-transport specifice, cum ar fi: efectul „Barkhausen”, efectul „Matteucci”, efectul „Wiedemann”, efectul magneto-impedanță gigant. Printre avantajele majore ale utilizării acestor materiale se numără miniaturizarea dispozitivelor în care sînt folosite, precum și posibilitatea de control a proprietăților magnetice pentru obținerea unor caracteristici optime în funcție de aplicația concretă.

„Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare pentru Fizică Tehnică” (IFT) Iași deține prioritatea națională și internațională asupra tehnologiilor de obținere a acestor materiale, precum și asupra studiului proprietăților lor fizice și identificării de noi aplicații. Portofoliul IFT Iași include peste 100 lucrări științifice publicate în reviste din țară și din străinătate, 11 brevete de invenție naționale, precum și brevete internaționale la invenției „Fire magnetice amorfе și



IFT Iași - Laborator de testare a caracteristicilor magnetice la fire amorfе

nanocristaline acoperite cu sticlă și procedeu de obținere a acestora” (US Patent No. US 6 270 591 B2/2001; Canadian Patent No. 2 241220/2002; European Patent No. EP 1 288 972 B1/2005; European Patent No. EP 0 870 308 B1/2005). La acestea se adaugă o serie de distincții remarcabile, printre care Premiul „Ștefan Procopiu” al Academiei Române 1997, medalie de argint la „Salonul de Invenții Geneva 2000”, medalie de bronz la „Olimpiada Inventatorilor GENIUS 2000” - Budapesta, medalie de aur la „Salonul mondial al inovării, cercetării și noilor tehnologii Eureka 2002” - Bruxelles, medalie de argint la „Eureka 2004” - Bruxelles.

Printre cele mai importante proiecte derulate de IFT Iași, majoritatea beneficiind de sprijinul organismelor internaționale, se numără:

□ proiecte finanțate în cadrul programelor PHARE (1998-2000) și NATO (1995-1997);

□ proiecte de cercetare desfășurate prin cooperări bilaterale cu parteneri din Belgia (1998-2002), Elveția (2001-2004), Spania (1996-2000), Italia (1996-1999), Japonia (1999-2000), China (1997-1999);

□ partener din 2004 în trei proiecte finanțate prin Programul Cadru 6 al Uniunii Europene;

□ aplicație de proiect în programul

NATO for Peace (2005);

□ livrări de produse în străinătate 1997-2005: Anglia, Franța, Suedia, Germania, Danemarca, Monaco, Olanda, Grecia, SUA.

În ceea ce privește principalele caracteristici tehnice ale materialelor magnetice amorfе și nanocristaline realizate în cadrul de IFT Iași, acestea se referă la:

□ Dimensiuni: *benzi*: 1-50 mm lățime, 15-60 μm grosime; *fire*: diametre de 70-210 μm; *fire acoperite cu sticlă*: diametre ale miezului metalic cuprinse între 2 și 50 μm, grosimi ale învelișului de sticlă de 1-30 μm; *pulberi*: dimensiuni particule min. 50 μm, max. 200 μm;

□ Ductilitate, rezistență la întindere și încovoiere, rezistență ridicată la coroziune;

□ Rezistivitate electrică mai ridicată decât cea a materialelor magnetice policristaline cu aceeași compoziție; cîmp coercitiv mic, permeabilitate ridicată, inducție la saturație ridicată.

Potențiali utilizatori ai acestor produse sînt societăți cu activitate în industria electrotehnică, electronică și telecomunicații, energetică, supermagazine, organe de control vamal, poliția.

„Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare pentru Fizică Tehnică - IFT Iași”

B-dul Mangeron nr. 47
Tel: 0232-430680, Fax: 0232-231132
www.phys-iasi.ro
E-mail: hchiriac@phys-iasi.ro

IT & C Finanțiarul

„Clarvision” - sistemul ERP care se pliază 100% pe specificul companiilor de producție

Sistemul informatic integrat „Clarvision” a fost implementat cu succes la „Autonova” SA Satu-Mare

Prezentă pe piața românească încă din 1954, compania „Autonova” activează în domeniul producției de piese și accesorii pentru autovehicule și motoare de autovehicule, fiind lider în producția sistemelor de frînare hidraulice. Este o companie cu capital 100% privat, având peste 500 de angajați.

Experiența îndelungată a companiei „Autonova” pe piață a făcut ca aceasta să devină unul dintre furnizorii de piese pentru autovehiculele produse de grupul „Dacia-Renault” la Pitești. Dezvoltarea companiei a impus un control și o urmărire mult mai riguroasă a producției și a informațiilor conexe acestui proces. Managerii de la toate nivelele ierarhice aveau nevoie de agregarea informațiilor relevante în rapoarte clare, precise și obținute în timp real. Toate acestea, împreună cu trasabilitatea producției au reprezentat cerințe majore pentru sistemul informatic care urma să fie implementat.

„Am optat pentru sistemul informatic integrat «Clarvision ERP» în urma unui proces laborios de evaluare a mai multor soluții informatice. Decizia de a alege «Clarvision» a fost luată întrucât acesta a fost sistemul care a corectat cel mai bine cerințelor și așteptărilor noastre vizavi de un software ERP și, în plus,

«Clarvision» a fost dezvoltat plecând de la nevoile și specificul companiilor cu profil de producție”, a declarat doamna Rodica Bota, directorul economic al SC

fabrică și de rectificare, norme de timp și de consum, gestiunea nomenclatorului de produs;

■ **planificare** - producție, achiziții, colaborări;



„Autonova” SA Satu Mare.

Modulul central al sistemului Clarvision urmărește producția în toate stadiile acesteia:

■ **proiectare** - definirea structurii produsului, a tehnologiilor de

■ **realizarea producției** - urmărirea consumurilor, manoperei, realizărilor și colaborărilor, gestiunea stocurilor, managementul calității, controlul încălcării utilajelor, managementul SDV-urilor,

mentenanța utilajelor.

Prin integrarea cu modulul **Contabilitate de gestiune** se realizează atât antecalculația, cât și postcalculația costurilor pentru fiecare comandă de producție, defalcate pe elemente de cost configurabile de utilizator. Astfel se obțin calculații de costuri reale, pe care se fundamentează orice decizie a managementului firmei.

La câteva luni după startul productiv s-a demarat o analiză internă de evaluare a eficienței utilizării sistemului, care a arătat că:

■ sistemul facilitează urmărirea operativă a proceselor, întrucât multe rapoarte au și o formă grafică de prezentare;

■ în ansamblu, „Clarvision” ușurează considerabil munca, deoarece datele trebuie introduse o singură dată în sistem;

■ cu ajutorul sistemului se asigură acum trasabilitatea proceselor de pe fluxul productiv și a activităților adiacente - de exemplu: acordarea de numere de loturi, urmărirea fluxului tehnologic pentru un anumit lot de produse finite, până la identificarea materiei prime ce a intrat în componența lotului respectiv. Spre exemplu, pornind de la numărul de lot înscris pe produsul finit sau de la numărul comenzii de secție generatoare, este posibilă vizualizarea (reconstituirea) traseului parcurs de

stocurile de materii prime, materiale, semifinite, repere, de la recepția lor până la încorporarea în produsul finit respectiv.

Managementul financiar al producției se realizează prin urmărirea costurilor din Producție prin intermediul modulului **Contabilitate de gestiune**. Atribuirea automată sau manuală a obiectelor de cost este posibilă prin preluarea informațiilor din modulul **Producție**. O facilitate extrem de utilă constă în efectuarea de analize particularizate, utilizatorul putând selecta obiectele de cost (centru, purtător, proces, fază) pentru care dorește să urmărească mărimea și evoluția costurilor - această facilitate scoate în evidență transparența sistemului de calculație a costurilor.

„Migrarea datelor și tranziția la «Clarvision» s-au făcut treptat, angajații lucrând în paralel cu programele insulare pe care le aveau înainte. S-au făcut modificări și modelări ale sistemului la partea de gestiune a producției, care au durat câteva luni, pentru ca totul să funcționeze în prezent așa cum ne-am dorit. Pot afirma că gradul de satisfacție față de acest sistem este ridicat, iar investiția urmează să o recuperăm relativ repede, date fiind sporurile de eficiență obținute în urma utilizării «Clarvision»”, a precizat doamna Rodica Bota.

HP România își consolidează poziția de lider în zona Nord-Est

Compania „Artis Design”, importator și distribuitor de echipamente periferice IT (imprimante, copiatoare, fax-uri, etc.) și consumabile aferente, a semnat contractul de parteneriat cu „Hewlett Packard România”. Încă din luna martie, nu mai era un secret pentru nimeni faptul că HP, unul dintre cei mai importanți jucători de pe piața românească de IT, și-a îndreptat atenția către zona Nord-Est. Atât mass-media, cât și principalele companii de retail din Iași așteptau decizia oficialilor HP cu privire la desemnarea viitorului „Business Partener”.

„Decizia companiei HP de a perfecta cu «Artis Design» acest parteneriat are la bază, în primul rând, cifra de afaceri realizată de compania noastră la sfârșitul anului 2004 pe segmentul reprezentat de soluțiile de printare HP. Deosebit de apreciat a fost, de asemenea, trendul constant ascendent al cotei de piață câștigate la nivel regional de către «Artis Design», campaniile de promovare și mediatizare continuă a produselor din portofoliul HP și, nu în ultimul rând, asistența tehnică și suportul logistic certificate ISO 9001”, a declarat domnul Tiberiu Paul Stoian, director executiv al Grupului „Artis Design”.

Conducerea companiei estimează pentru acest an o cifră de afaceri de aproxima-

tiv 1,7 milioane euro, în creștere cu 40% față de 2004. „Piața echipamentelor periferice este în creștere, în special pe segmentul sistemelor profesionale de printare laser, iar parteneriatele pe care le-am dezvoltat în ultimii doi ani cu marii producători din domeniu ne îndreptăesc să anticipăm această creștere. Acesta este și unul dintre motivele care ne-au determinat să demarăm extinderea atât a rețelei magazinelor proprii în orașele reședință de județ, cât și a rețelei de parteneri distribuitori. În acest moment deținem 4 magazine proprii în Iași, Craiova, Arad și pregătim deschiderea a încă trei puncte de lucru în Roman, Constanța și un depozit en-gros și tranzit în București”, a mai declarat domnul Stoian.

Principalele produse pe care „Artis Design” le comercializează sînt consumabilele pentru imprimante și copiatoare, segment care reprezintă 55% din cifra de afaceri. Cu o echipă entuziastă, cu o medie de vîrstă de 28 ani, formată din 36 de persoane, compania estimează pentru sfîrșitul anului 2005, pe acest domeniu, o cotă de piață la nivel regional de minim 40%, rezultat la care, fără îndoială că vor contribui și cei 68 de sub-distribuitori permanenți.

„Intenționăm să acordăm o atenție sporită și celorlalte categorii de produse și



servicii din portofoliul nostru, mai ales segmentului de comercializare și service pentru copiatoare și echipamente multifuncționale, care momentan reprezintă 36% din cifra noastră de afaceri”, a mai subliniat domnul Tiberiu Stoian, adăugînd că 80% din furnizorii Grupului „Artis Design” sînt producători externi. Prin intermediul acestor parteneriate, s-a reușit consolidarea unui portofoliu de produse la distribuție care acoperă necesitățile beneficiarilor săi la nivel național. Segmentul partenerilor este reprezentat atât de magazine specializate de IT autohtone, cât și de importante instituții ale statului (spitale, administrație publică, poliție, armată, etc), care au un obiectiv comun - reducerea la minimum a cheltuielilor curente cu sis-

temele de printare, în paralel cu maximizarea beneficiilor realizate cu ajutorul acestor echipamente.

Diversitatea serviciilor cu valoare adăugată prestate gratuit clienților a consolidat, de asemenea, pe piață imaginea „Artis Design”. Astfel, prin intermediul parcului auto format din 26 autoturisme și a echipelor de livrări, distribuția produselor la sediul beneficiarilor este gratuită, ca și programele susținute de informare și consultanță oferite în vederea alegerii optime a echipamentelor în concordanță cu necesitățile specifice fiecărui beneficiar.

Compania „Artis Design” a fost înființată în anul 1999 și momentan are capital integral românesc.

AUTOSOFT dezvoltă soluții informatice pentru gestiunea firmelor

AUTOSOFT dezvoltă soluții informatice pentru automatizarea activității organizațiilor mici și mijlocii sprijinind partenerii în realizarea unor soluții tehnice și economice complete, servicii de consultanță tehnică și asistență tehnică în funcție de cerințele fiecărei organizații/client, dezvoltare de software la comandă, monopost sau client-server. Modul ușor de utilizare, interfețele prietenoase, înțelegerea specificului fiecărui client, profesionalismul specialiștilor AUTOSOFT prin calitatea produselor și serviciilor furnizate, satisfacția clienților, și nu în ultimul rând, raportul preț/performance sunt caracteristicile esențiale AUTOSOFT.

În abordarea dezvoltării produselor și serviciilor sale, AUTOSOFT consideră prioritară înțelegerea, îmbinarea în aplicațiile de gestiune a cunoștințelor economice, asigurarea suportului tehnic continuu calificat, actualizarea continuă a aplicațiilor.

Soluții informatice standard - versiune monopost/rețea - pot fi testate de pe www.autosoft.ro:

■ **AUTOSOFT STOCAS** - contabilitate și gestiune economică (poate fi integrat cu modulul

automatizare tipărire corespondență și tipizate;

■ **AUTOSOFT ASLOC** - calcul întreținere asociații proprietari;

■ **AUTOSOFT NOTE** - gestiune restaurante;

■ **AUTOSOFT CURĂPĂTORII** - gestiune curăpătorii-spălătorii;

■ **AUTOSOFT STOCAS** - Program de CONTABILITATE GENERALĂ și GESTIUNE ECONOMICĂ - multifirmă, societăți comerciale/bugetare/fundații - trezorerie (casă/bancă, plăși/încasări, avansuri trezorerie, registru casă/ bancă), gestiune stocuri - cantitativă și valorică (N.I.R.-uri, fișă magazie/fișă analitică stocuri, avize însoțire marfă, bon de transfer/ consum, raport gestiune/balanșă analitică stocuri, consum efectiv/normat, rețetar), imobilizări (evidență analitică mijloace fixe, fișă mijlocului fix, balanșă mijloace fixe, transfer date în contabilitate, nota contabilă amortizarea), parteneri (furnizori/clientenși/ agenși, fișă furnizor/client, furnizori neachitați, clienși datornici, balanșe, scadențe termene, plăși/încasări în avans, compensări, fișă persoane avansuri, statistici intrare/ieșire), raportări

Date apartamente

Nume: NICOLAE RADITA

Bloc: T 32

Scara: A

Apartament: 085

Date generale

Date persoane

Obligatii

Date supralata

Contoare AR

Contoare AC

Contoare Gaze

Contoare caldura

Bloc	Scara	Nr. ap.	Nr. camere	Nume	Etaj
T 32	A	085	1	NICOLAE RADITA	4
T 32	A	086	1	DUMITRU ILEANA	4
T 32	A	087	1	GHEATA FILICA	4
T 32	A	088	1	NISTOR CONSTANTIN	4
T 32	A	089	1	NASTASE PETRE	4
T 32	A	090	1	DAVID ION	4
T 32	A	091	1	DAN NICOLAE	4
T 32	A	092	1	SUTU VASILE	4
T 32	A	093	1	PANDELESCU MIRCEA	4
T 32	A	094	1	TANASE NICOLAE	4
T 32	A	095	1	MAZILU EMANUELA	5
T 32	A	096	1	COSINSKI ROMELIA	5
T 32	A	097	1	COLIN CRISTIAN	5
T 32	A	098	1	GHIORGHIU MARIA	5

Total pers.	Prezenți	Pers. apa rece	Pers. apa calda	Pers. gaze nat.	Val. apa rece	Val. apa calda	Val. caldura	Val. gaze nat.
304	277	275	275	277	0	0	0	

</

■ **AUTOSOFT CONTPERS** - Program de CONTABILITATE în PARTIDĂ SIMPLĂ - multifirmă (cabinete medicale/notariale/avocați, asociații familiale), jurnal încasări/plăși, registru casă/bancă, fișe/balanșe venituri/cheltuieli/furnizori/ clienși/mijloace fixe/ operațiuni diverse, stoc. Carte mare. Preț: 750 lei (RON)

■ **AUTOSOFT SALARIZARE** - Program de calcul salarii - actualizat legislativ, multisocietate (comerciale/reprezentanșe/bugetari), multisalariși/colaboratori, calcul salarii, comenzi, sporuri, prime, reșineri, liste prezenșă, concedii medicale/odihnă, avansuri, state plată, centralizatoare state, taxe, fluturași, fișe CAS, fișe fiscale, raportări electronice, declarații: sănătate/omaj/CAS, calcul net de la brut. Preț: 1350 lei (RON)

■ **AUTOSOFT PARTENERI** - Program de urmărire relații comerciale cu partenerii și clienșii unei organizații - nomenclatoare clienși/produse/departamente/agenși, înregistrări cereri oferte, vânșări, contracte,

intervenșii, sugestii, vânșări distribuitori/agenși, raportări fișe clienși/agenși, facturi neachitate, vânșări realizate, vânșări produse. Preț: 600 lei (RON)

■ **AUTOSOFT ASLOC** - Program Calcul întreținere Asociașii Locatari/Proprietari - multi-asociașie, multibloc - repartizare cheltuieli, încasări, plăși, evidenșă fonduri, penalități, dobânzi, restanșe, calcul contoare, subvenșii, cote/restanșieri, fonduri, raportări, liste întreținere, fișă furnizor/apartament, balanșă furnizori, registru casă/bancă, jurnal încasări și plăși, registru-jurnal. Preț: 650 lei (RON)

■ **AUTOSOFT BIROU** - Program de automatizare tipărire corespondenșă și tipizate - nomenclator destinatari/expeditori/bânșii/conturi, selecție font/mărime/ culoare, tipărire adrese destinatar/expeditor (orizontal/vertical), plic/A4, texte promoșionale plicuri, borderou recomandate, confirmări primire registru ieșiri, DPVE, DIVE, bilete la ordin. Preț: 550 lei (RON)

■ **AUTOSOFT NOTE** - Program Gestiune Restaurante - bonuri, note plată, meniuri, reșetar, statistici consum, stoc, borderou încasări. Preț: 1000 lei (RON)

■ **AUTOSOFT CURĂPĂTORII** - Program gestiune curăpătorii-spălătorii - nomenclator articole, coduri, stare articole, discount-uri, suprataxe spălat/călcăt, 72h/24h, comenzi clienși, încasare pe loc/la ridicare, prin bancă, retur-uri, ridicare totală/parșială articole, evidenșă și statistică privind clienșii, încasările, produsele primite pentru spălat/curăpat/călcăt/retur-uri/pe schimburi/zile/perioade. Preț: 1000 lei (RON)

Sîntem în măsură să oferim un parteneriat de încredere, loial, constant și dinamic tuturor celor care au nevoie de un furnizor pe termen lung. P

Introducere date Tipare Raportari Alte operatii Arhiva Info Dat	
Foaiș prezentă	
Angajati	Angajat - plata lei
Colaboratori	Angajat-bugetar
Avans	Angajat plata lei - al doilea loc de munca
Stimulente	
Plati parșiale	
Prima de concediu	
Calcul brut de la net	
Calcul prima	
CAR	
RATE	
Prima trimestrială	

„Facturare”);

■ **AUTOSOFT SALARII** - salarizare;

■ **AUTOSOFT CONTPERS** - contabilitate în partidă simplă;

■ **AUTOSOFT PARTENERI** - gestiune relașii comerciale cu partenerii/clienșii;

■ **AUTOSOFT BIROU** -

(jurnal vânșări/cumpărări, generare note contabile automate, Registru-Jurnal, închidere conturi TVA, venituri și cheltuieli; fișe cont/operașuni diverse, balanșe contabile, inventar, centralizare balanșe/bilanș; declarașii TVA/impozit, profit/bilanș), contabilitate. Preț: 1350 lei (RON)

IBM ar putea deschide un centru Hi-Tech la Iași

Reprezentanșii municipalității ieșene susșin că reprezentanșă din România a companiei IBM și-a manifestat interesul de a deschide un centru Hi-Tech la Iași. În acest sens, pe adresa Primăriei Iași a sosit o scrisoare de intenșie, conform căreia o delegașie a IBM va vizita orașul la începutul lunii septembrie, urmînd să analizeze o posibilă locașie pentru acest centru, potenșialul și tipific și de cercetare, situașia mediului de afaceri, precum și eventualele facilităși de care pot beneficia din partea autoritășilor locale. „Pinșnd cont de această intenșie, în perioada următoare vom purta o serie de

discușii cu factori din mediul universitar și cel de afaceri din Iași, pentru a putea oferi detalii complete asupra punctelor de interes pentru reprezentanșii IBM”, a declarat viceprimarul Constantin Adăscălișei.

Potrivit edilului ieșean, o posibilă locașie pentru viitorul centru IBM ar putea fi Parcul Tehnologic „Tehnopol/S”, recent dat în funcșione. În cazul materializării acestei intenșii investișionale, centrul de la Iași ar fi al treilea din țara noastră deschis de producătorul american de echipamente electronice și de software.

S.C. ROM TEAM BIROTICA S.R.L.



Service aparatura de birou, comercializare piese de schimb și consumabile.

Strada Sold. Gheorghe Buciumat nr. 14, sector 1
București, ROMANIA

Tel: 021.233.13.06; 021.233.13.08;
021.233.13.17; 021.233.13.19;

Fax: 021.233.14.01;

Mobil: 0722.387.924; 0722.387.923;

E-mail: office@romteambirotica.ro
romteam@b.astral.ro

<http://www.romteambirotica.ro/>



Noi mijloace de promovare, birouri on-line

Publicitatea este vitală pentru orice afacere indiferent de dimensiunile sau target-ul ei. Din nefericire, majoritatea persoanelor apelează la mici metode de promovare neprofesionale, reușind de multe ori să își facă mai mult rău, campania desfășurată aducând prejudicii la imaginea existentă deja pe piață.

Una dintre soluțiile eficiente de promovare este cea realizată prin intermediul Internet-ului, aceasta înregistrând în țara noastră o dezvoltare spectaculoasă. Acest mediu nou și modern este din ce în ce mai utilizat, prezentând avantajul accesării rapide a informațiilor, precum și cel al comunicării fără frontiere.

Aproape orice produs poate fi vândut prin intermediul Internet-ului. Putem spune că Internet-ul a revoluționat modul de a face afaceri. Întrebarea nu este „Dacă?” se pot face bani pe Internet, ci „Cât de mulți?”.

Majoritatea oamenilor sînt „însălmînțați” de noua tehnologie, considerînd-o foarte complicată și inaccesibilă. De fapt, odată ce ai pornit biroul on-line, veți vedea că este mult mai ușor decît ai fi crezut. Un birou on-line este și imaginea pe care compania Dumneavoastră o arată clienților și partenerilor. Acesta trebuie să vă reprezinte și să prezinte compania, activitatea, serviciile și produsele sale. Într-adevăr, un birou on-line sau doar un site va spune ceva despre compania Dumneavoastră oricum, fie că va fi un lucru pozitiv, fie negativ. De

aceea este indicat să apelezi la firme care oferă servicii profesionale. Decît un birou on-line sau un site de proastă calitate, mai bine deloc.

Biroul on-line reprezintă o investiție foarte mică în raport cu beneficiile pe care le poate aduce. Acesta poate fi extrem de profitabil pentru că ajunge la toate categoriile de clienți care nu v-ar găsi altfel. Profiturile potențiale pot fi mari, iar costurile vor fi mult mai scăzute decît într-o afacere clasică. Se pot face afaceri cu oameni aflați în diferite colțuri ale lumii, la orice oră, stînd confortabil în fața calculatorului.

Biroul on-line

Să ne imaginăm următoarea situație: în orașul nostru, în plin centru, se deschide un nou Mall. Este clar că va avea vizitatori care vor deveni în scurt timp clienți, iar la fel de normal este că și noi vom fi acolo, cu un punct de vânzare sau prezentare, dacă profilul/activitatea noastră permite acest lucru. Pentru aceasta trebuie să plătim spațiul respectiv, amenajarea sa, promovarea sa, va trebui să angajăm personalul necesar, va trebui să îl aprovizionăm etc. Costă, dar merită, pentru că în acest fel avem încă un punct de lucru (bine poziționat) care poate genera încasări pentru firma noastră și totodată poate determina și o creștere a capitalului de imagine. Haideți să ne gîndim cam cît



timp ne-ar lua și cît capital ar fi necesar să deschidem 10 astfel de puncte de lucru, 7 în marile orașe din țară și 3 peste hotare. Deja pentru 99% dintre noi aceste costuri depășesc cu foarte mult posibilitățile reale de investiții. Bănuiesc că în astfel de situații nu ne vom opri aici, consolidîndu-ne și limitîndu-ne la ceea ce avem.

Tocmai în acest sens, există o soluție care este eficientă, dinamică și accesibilă: **biroul on-line**.

Mai exact, un birou on-line are în ansamblu următoarele elemente:

- site cu specificul dorit;
- domeniu web (www.firma.ro);
- găzduirea siteului;
- administrarea/întreținerea acestuia;
- promovarea în țară și străinătate;
- înregistrarea în motoarele de căutare.

Afacerea dumneavoastră are nevoie de un birou on-line care să vă prezinte compania, oferta de produse și servicii în fața potențialilor clienți de pe Internet, acesta oferindu-vă o serie de avantaje demne de luat în seamă și o plajă destul de diversificată de aplicabilități, începînd cu o simplă carte de vizită electronică și mergînd pînă la birouri dotate cu sisteme complexe de prezentare, comercializare on-line, plăți, transfer de bani, unități valorice, reîncărcări în timp real. Toate acestea sînt prezentate într-un mediu securizat și facil oricărui utilizator din întreaga lume, acestuia nefiindu-i necesare cunoștințe de IT pentru vizitarea și utilizarea biroului Dumneavoastră on-line.

Avantaje

Avantajele cele mai importante pe care un astfel de birou virtual le prezintă sînt:

- este accesibil non-stop (chiar și în zilele de sărbătoare) vizitatorilor din orice colț al lumii;
- funcționează fără a fi necesară prezența Dumneavoastră;
- nu necesită personal angajat suplimentar;
- economisește cheltuielile de transport și comunicării;
- poate avea autonomie pînă la 90%;
- poate fi oricînd extins, așa cum doriți;
- conține informații despre produsele și/sau serviciile pe care le oferiți;
- să nu uităm ce facilități pot avea clienții/vizitatorii biroului Dumneavoastră: se informează, pun întrebări, primesc

răspunsuri, comandă produse sau servicii, vă plătesc on-line etc.;

- dispar comisioanele intermediarilor;
- costuri scăzute de marketing;
- servicii mai bune pentru clienți - relații cu publicul;
- distribuirea rapidă a informațiilor;
- mai multe vânzări care generează profituri sporite;
- reducerile, promoțiile, informațiile pot ajunge la target-ul Dumneavoastră mult mai repede;
- reprezintă munca unui agent de vânzări care lucrează 24 de ore pe zi, 7 zile din 7 și care prezintă compania, serviciile și produsele la sute de potențiali clienți sau parteneri;
- vă promovează, în fața vizitatorilor și nu numai, 24 de ore pe zi, pe un spațiu oricît de mare doriți și poate ajunge exact la segmentul de piață al afacerii Dumneavoastră.

Promovare pe Internet

Spoturile publicitare sînt vizibile 24 de ore pe zi, 7 zile pe săptămînă din orice loc din lume unde există conexiuni la Internet. Nici un alt mijloc de comunicare în masă nu poate oferi acest avantaj. Costurile de promovare sînt mai mici decît cele ale oricărui alt mijloc de comunicare în masă, în condițiile în care reclama este instantaneu, permanent și universal accesibilă pe Internet.

Fără nici o îndoială, Internet-ul este VIITORUL în ceea ce privește eficiența promovării. Deci, audiența va crește exponențial, mai ales în lumea business-ului, lume care interesează, în primul rînd, operatorii economici. În foarte scurt timp, cine nu va exista și în mediul Internet va fi marginalizat, pînă la eliminarea definitivă din competiție. Prezența pe Internet va fi, dacă nu a și devenit deja, o necesitate a supraviețuirii unei afaceri. Cine va ignora acest simplu adevăr nu va putea găsi o altă cauză a falimentului decît propria „miopie”.

Un birou on-line reprezintă o investiție atît în imaginea firmei Dumneavoastră, cît și un instrument important de dezvoltare a afacerii.

Ionuș SOCOL
„Euro Market Advertising”

cea mai buna ofertă | expedieri în toată țara

Car Audio & Home Cinema

JBL

www.aoy.ro
detalii pe site...

info@aoy.ro | 021.335.335.4 | 031.402.36.88 | 0721.274.389

CONSTRUCTII Financiarul

Stagiunea de toamnă CAMEX debutează la Suceava

În perioada 1-4 septembrie 2005, la Sala de Sport a Liceului Sportiv, va fi organizată cea de-a II-a ediție a Expoziției Naționale de Construcții și Instalații CAMEX Suceava. Cu o participare numeroasă, ce a reușit să depășească așteptările organizatorilor, ediția din anul acesta este organizată în parteneriat cu „Policolor” București și reunește companii naționale și locale de marcă.

Firme expozante din Iași, București, Bacău, Botoșani, Timișoara, Baia Mare, Arad, Tîrgu Mureș, Buzău, Simeria, Piatra Neamț, dar și companii locale își dau întâlnire timp de 4 zile la cea de-a II-a ediție a Expoziției Naționale de Construcții și Instalații CAMEX la Suceava. Avînd la dispoziție o suprafață de peste 1.600 mp, ediția de anul acesta înregistrează o creștere de 30% a numărului firmelor participante, peste 100 de companii anunșîndu-și prezența la Suceava.



Ediția CAMEX Suceava 2005 este un eveniment de marcă pentru piața locală a construcțiilor, cu atât mai mult cu cît valoarea lucrărilor în construcții a crescut

în ultima perioadă. În acest sector, potrivit estimărilor din luna iunie 2005, se va înregistra în următoarele trei luni o creștere atât a volumului producției, cît și a

numărului salariaților și a prețurilor aferente lucrărilor.

Piața abundă de cartiere rezidențiale

Acest fenomen poate fi observat și cu ochiul liber, conform datelor furnizate de Institutul Național de Statistică numai în luna iunie 2005 fiind eliberate peste 4.200 de autorizații pentru clădiri rezidențiale. Cererea pentru aceste proiecte va continua să se mențină la nivele ridicate și în a doua jumătate a anului curent, fapt ce se resimte în oferta dezvoltatorilor.

Segmentul închirierilor rezidențiale continuă de asemenea să fie extrem de dinamic în 2005. Pe fondul unei cereri ridicate, atât persoane fizice, cît și dezvoltatori imobiliari consacrați aduc pe piață noi imobile rezidențiale. Potențialii clienți ai proiectelor rezidențiale de lux din Suceava constituie un vector al cererii pentru

segmentul locuințelor de vacanță, localizate în destinații turistice consacrate.

Expoziția Națională CAMEX, un eveniment de referință la Suceava

Prima ediție CAMEX la Suceava s-a dovedit un succes atât pentru organizatori, cît și pentru partenerii săi, bucurîndu-se de o primire extrem de călduroasă din partea companiilor locale și a clienților bucovineni.

Anul acesta, CAMEX reunește timp de 4 zile, pentru toți cei ce-și construiesc sau amenajează locuința, o gamă foarte variată de produse de ultimă generație, oferte promoționale (valabile doar în perioada 1-4 septembrie), precum și posibilitatea de a încheia noi legături de afaceri în domeniu.



Civica Group

SOCIETATE DE CONSTRUCȚII

Construiește viitorul cu noi!

SUCEAVA Sos. Humorului nr. 92, Tel./Fax: 0230-526.801, 0230-526.636, e-mail: civica@roslink.ro



Construiește viitorul cu noi!

Execută

- lucrări de construcții civile, industriale, agricole și edilitare

Produce

- terasamente și drumuri
- betoane, confecții metalice, tâmplărie din lemn,

Comercializează

- prefabricate din beton armat
- materiale de construcții, carburanți



Sisteme de construcții metalice pentru domeniul civil și industrial



- ✓ proiectare
- ✓ producție
- ✓ montaj



SC PROINVEST GROUP SRL
str. Stefan cel Mare nr. 115
705200 Păscani
tel./fax: 0232-760050
mobil: 0744-783243
office@proinvestgroup.ro
www.proinvestgroup.ro



M-B-S®

METAL BUILDING SYSTEMS

Sprijin regal pentru reabilitarea Palatului Culturii



Eforturile de consolidare și reabilitare a Palatului Culturii din Iași vor fi coordonate de Asociația Palatului Culturii, organism patronat de Casa Regală a României. Prințul Radu Duda, prezent la Iași, a analizat împreună cu reprezentanții conducerii Consiliului

Județean, ai Primăriei și ai Prefecturii Iași principalele probleme cu care se confruntă acest edificiu de o valoare culturală inestimabilă.

Construirea Palatului Culturii a început în 1906 și s-a încheiat în 1925, lucrările fiind sistate în perioada primului Război

Mondial. Cele aproape opt decenii care s-au scurs de la inaugurarea edificiului și-au pus amprenta pe întreaga clădire. Primul aspect, uor sesizabil, este starea în care se află pereții exteriori, dar și interiori ai Palatului, străbătuți de fisuri și cu tencuiala căzută pe alocuri. Stilul

interiori sînt legați cu sîrmă pentru a nu se desprinde bucăți din ei. Subsolvul însă, în care se găsesc componente ruginite ale vechii uzine electrice, se degradează pe zi ce trece, procesul fiind accentuat și de apele pluviale care pătrund nestingherite în încăperi.

Spațiile de la parterul și etajul Palatului Culturii nu se prezintă nici ele mai bine, fiind extrem de vizibile fisurile din pereții care amenință să se prăbușească în orice moment. Sera din podul Palatului, închisă încă din anii '50, este acum plină de praf și hîrtii. Turnul este porțiunea cea mai sensibilă, un eventual seism de magnitudine de peste 7 grade pe scara Richter putînd conduce la prăbușirea acestuia.

Actuala stare de degradare a Palatului Culturii este rezultatul unui proces ce se întinde pe parcursul unui secol, timp în care imobilul a fost afectat de numeroase cutremure de intensitate mai mare (spre exemplu, seismul din 1977) sau mai mică. O analiză amănunțită efectuată de către un echipaj specializat în domeniul construcțiilor pentru a stabili cauzele care au contribuit la deteriorarea monumentului indică existența unor deficiențe ale construcției, datorate modului în care aceasta a fost proiectată și executată. Specialiștii susțin că imobilul are o conformare în plan necorespunzătoare, atît pe verticală, cît și pe orizontală (fără rost seismic), alcătuirea pereților structurali nu este corespunzătoare - lipsesc centurile de beton armat de la nivelul planșeeilor, fundațiile sînt fără centuri din beton la partea superioară, elementele nestructurale - pereții de compartimentare și elementele ornamentale - sînt alcătuite și ancorate impropriu. De-a lungul timpului, materialele din componența structurii au suferit degradări calitative (cărămida C75 și mortarul M4-10 sînt sub mărcile admise pentru gradul de protecție antisismică a construcției și înălțimii ei). În plus, construcția a suferit modificări de funcționare pe parcursul existenței, ceea ce a determinat desființarea unor ziduri, închiderea unor goluri și practicarea altora, toate acestea afectînd stabilitatea și rezistența sa. În final, analiza cauzelor degradării Palatului Culturii arată

că administrarea și condițiile de exploatare nu au fost corespunzătoare, în sensul că nu s-au realizat lucrări de întreținere, reparații curente sau reparații capitale la timpul necesar.

Deși lucrările de consolidare a edificiului au fost demarate încă din anul 1995, nu s-a reușit finalizarea lor datorită costurilor ridicate pe care le implică acest demers. Convinși de necesitatea armonizării eforturilor în vederea obținerii fondurilor care să permită urgentarea lucrărilor de consolidare și repunere în valoare a Palatului Culturii, Prințul Radu Duda a acceptat să facă parte din Asociația Palatului Culturii, alături de personalități din viața politică, administrativă, științifică și culturală a Iașului. Membrii acestei asociații vor încerca să organizeze diverse acțiuni caritabile menite a aduna cele 25 milioane RON necesare finalizării lucrărilor.

Într-o primă fază, Asociația se va dezvolta prin cooptarea unor personalități din țară, dar și din străinătate. Casa Regală se va implica apoi direct în organizarea unui bal de caritate de anvergură, ce va avea loc anual la Palatul Elisabeta din București, în paralel cu menținerea în atenția publică, de fiecare dată cînd se va ivi ocazia, a problemelor cu care se confruntă instituția ieșeană. Din strategia Asociației face parte și organizarea unui concurs de proiecte pentru identificarea celor mai bune idei de relansare a imaginii Palatului Culturii, precum și o posibilă schimbare a denumirii clădirii, în funcție de activitățile ce urmează a fi implementate. Prefectul Iașului a afirmat deja că va propune Ministerului Culturii ca acest monument simbol să se numească Palatul Domnesc, dat fiind că edificiul nu are doar o valoare culturală, ci și una administrativă și istorică, fiind construit pe ruinele fostei case domnești a Moldovei.

SIGURA
total fire & building engineering

OFERTA

A Furnizări de materiale, echipamente și sisteme complexe (în regim de dealer autorizat):

- lacuri și vopsele termosupramante pentru metal, lemn, cabluri electrice și spume pentru etanșări;
- sticlă etanșă și rezistentă la foc, garnituri speciale pentru etanșări și alte componente speciale pentru realizarea tamplărilor (uși și ferestre) din lemn și metal, pline și vitrate, etanșe și rezistente la foc;
- uși etanșe și rezistente la foc (pentru 0,5 - 2 ore), din lemn sau metal, pline sau vitrate;
- sisteme de iluminat zenital și de evacuare a fumului și gazelor fierbinți (trape și ferestre de fațadă, acționate manual, electric sau pneumatic);
- componente și sisteme de stingere cu apă (sprinklere, dîncere sau ceață);
- sisteme automate de stingere pentru bucătări profesionale;
- echipamente și sisteme de stingere cu spumă pentru domenii industriale speciale cu risc ridicat de incendiu (petrochimie, aviație, etc.);
- sisteme de detecție, alarmare și stingere prin inundarea totală a spațiului protejat, cu aerosoli, gaz INERGEN sau alți agenți.

B Service calificat în și după perioada de garanție, pentru toate echipamentele sau sistemele instalate în România. SIGURA - total fire & building engineering srl dispune de oportunități speciale privind service-ul și mentenanța sistemelor vândute (ex: pentru sistemele de detecție și stingere cu gaz INERGEN, produse de firma ANSUL Inc. din SUA / concernul TYCO, se acordă o garanție specială de 10 ani, cu preluarea gazului la reumplerea cilindrilor cu INERGEN într-o unitate din România, sub licența originală ANSUL - reducând astfel masiv costurile și perioada în care instalația de stingere este neoperațională).

C Managementul siguranței la foc:

- consultanță, expertizare și analiză de risc la incendiu pentru clădiri în faza de proiectare, execuție sau exploatare;
- consultanță, training, audit și asistență tehnică în managementul protecției împotriva incendiilor pentru clădiri civile publice, clădiri și zone industriale sau clădiri vechi sau de patrimoniu.

1 Sisteme termosupramante peliculare multistrat de protecție a structurilor metalice (până la 2 ore), din lemn (clasa de combustibilitate C1) și a cablurilor electrice, precum și materiale de etanșare a penetrațiilor din pereți și planșee (până la 4 ore)

2 Sisteme de iluminat zenital (luminatoare convenționale sau continue) și de control a evacuării fumului și gazelor fierbinți (trape și ferestre de fațadă, acționate manual, electric sau pneumatic)

3 Cortine și uși etanșe sau rezistente la foc (lemn sau metal, pline sau cu geam termorezistent)

4 Componente și sisteme de stingere cu apă (sprinklere, dîncere sau ceață)

5 Sisteme automate de stingere pentru bucătări profesionale

6 Echipamente și sisteme de stingere cu spumă pentru domenii industriale speciale cu risc ridicat de incendiu (petrochimie, aviație, etc.)

7 Sisteme de detecție, alarmare și stingere prin inundarea totală a spațiului protejat cu gaz INERGEN, NOVEC 1230, ARGONITE sau aerosoli

8 Managementul siguranței la foc

Reprezentare autorizată în România a firmelor:

- SIGUL
- tyco
- ANSUL INC și TYCO Fire and Building Products din concernul TYCO - SUA
- SHUPON
- II
- DuPONT Performance Coatings și R.Zapp&R.Zimmermann - Germania
- ESCHOTT
- Ames
- SCHOTT și SCHOTT DETECTORAT - Germania
- HEXADOME - SOUCHIER din grupul ADEX - Franța
- SAN CO și EUSEBI Impianti - Italia
- HYGOC
- Coopers
- HYGOC și COOPERS - Marea Britanie

SIGURA - total fire & building engineering srl
str. Italiană nr. 13, et. 3, apt. 10, sector 2, cod 020973 - BUCUREȘTI - O.P. 37
tel: ++40-21-312.31.32, fax: ++40-21-314.45.37
e-mail: sigura@sigura.ro, www.sigura.ro

„Timpul trece, piatra rămîne” - deviza companiei „Lazaridis Marmură și Granit”

Piatra naturală pentru amenajări interioare și exterioare este clasică și modernă în același timp, durabilă, se încadrează perfect mediului ambiant, și este ușor de întreținut. Poate fi utilizată pentru pardoseli interior/exterior, plăci verticale interior/exterior, plinte, socluri, blaturi de baie/bucătărie, trepte, glafuri, monumente funerare, „medalioane” pentru pardoseli, mozaic venețian, piatră pentru amenajare grădini și alei.

„Lazaridis Marmură și Granit” se numără printre marile companii românești care „sculptează” piatra naturală în funcție de cerințele existente pe piața materialelor de construcții. Înființată în anul 1992, societatea și-a dezvoltat în cei 13 ani de activitate două secții de producție, unde marmura

și granitul capătă forme și dimensiuni conform dorinței cumpărătorului, prelucrările speciale coferind acestor materiale naturale calități estetice deosebite. Prima secție asigură operațiunile de tăiere și dimensionare, precum și prelucrările aferente, în timp ce a doua secție aduce un element de noutate pe piața românească prin producerea de plăci din mozaic de marmură. „Plăcile mozaicate se adaptează perfect formelor rotunde. Combinațiile care se pot realiza sînt de o frumusețe inegalabilă, oferind o imagine de mare rafinament. O sufragerie cu pardoseală din marmură, asezată cu un emineu din piatră în culori calde, este modernă, plăcută și în același timp unică. În ceea ce privește proveniența materiei prime, importăm marmură, granit, travertin și alte pietre naturale din India, China, Brazilia, Turcia, Spania, Italia, Grecia, Egipt etc.”, ne-a declarat doamna Alexandrina Leca, director general al SC „Lazaridis Marmură și Granit” SA.

O scurtă descriere a produselor „Lazaridis Marmură și Granit” ar putea începe cu lastrele. Acestea sînt bucăți mari de piatră tăiate la grosime de 2 sau 3 cm, din care se „croiesc” forme și dimensiuni conform dorinței clientului. Din ele se pot tăia plăci de diferite mărimi, trepte, contratrepte sau plintă, ulterior realizîndu-se prelucrările necesare pentru a da muchiilor un aspect plăcut. O altă categorie de produse este reprezentată de plăcile de marmură, granit, travertin și alte pietre, cu dimensiuni fixe (30,5x30,5x1 cm sau 40x40x0,5 cm), care au o bogată paletă coloristică. La acestea se adaugă plăcile tip mozaic, realizate la dimensiunea de 30,5x30,5 cm, compuse din pietricele mici de dimensiunea 1,46x1,46 cm sau 3,6x3,6 cm. Mozaicul, prin forma și culorile sale, prin modul de prelucrare a



pieselor mici care pot fi lustruite și antichizate, sau forme neregulate de dimensiuni mai mari, îmbogățite oferta actuală de piatră naturală și oferă un farmec aparte spațiului amenajat. În plus, la mozaic, există posibilitatea de a adăuga borduri artistice care dau un plus de frumusețe materialelor aplicate pe suprafețe verticale. Oferta de produse „Lazaridis Marmură și Granit” include și piatră naturală pentru alei și grădini, eminee, socluri, monumente funerare, la acestea adăugîndu-se și o bogată gamă de dale din beton pentru pardoseli de exterior în culori și modele diferite.

Prețurile pentru piatră naturală sînt comparabile cu cele pentru alte materiale cu aceeași destinație. „Lazaridis Marmură și Granit” pune la dispoziția clienților săi mar-

mură începînd de la prețul de 13 euro/mp + TVA și granit începînd de la prețul de 17 euro/mp + TVA. Compania dispune în permanență de un stoc ce depășește 20.000 mp de lastre și plăci - marmură și granit - în culori diferite.

„Lazaridis Marmură și Granit”

Sediu central:

Prahova - Băicoi, Str. Înfrățirii nr. 111 Liliești
Tel.: 0244-268744, Fax: 0244-268711
Mobil: 0722-353523, 0740-144551
e-mail: info@lazaridis.ro

Showroom:

București - Otopeni, Calea Bucureștilor 79A
Tel.: 021-2664657, Fax: 021-2664659
www.lazaridis.ro, e-mail: office@lazaridis.ro



Doamna Alexandrina Leca,
director general al
SC „Lazaridis Marmură și Granit” SA

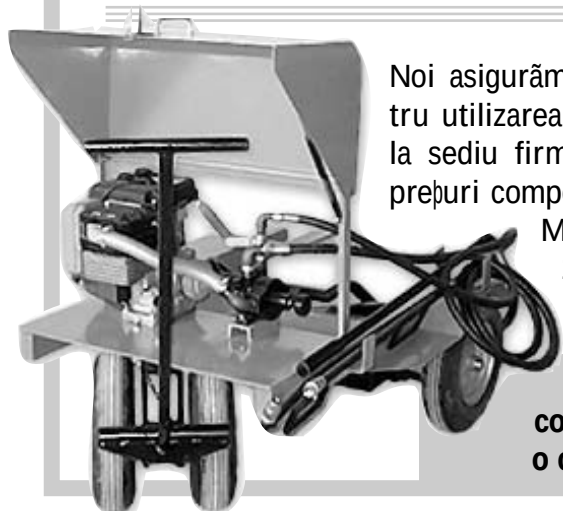
DEZNA CONSULTING

ARAD, str. Țepeș A. Doina nr. 42, Telefon: 0257-251795; Fax: 0257-250756
www.dezna.rdslink.ro; E-mail: dezna@rdslink.ro

Firma SC DEZNA CONSULTING SRL din Arad este prezentă în România de 12 ani, fiind specializată în comercializarea utilajelor, instalațiilor și materialelor tehnologice pentru industria lemnului (adezivi speciali, lacuri de ultimă generație, adezivi pentru tapițerie, chituri coloranți etc.)

Furnizorii noștri sînt firme prestigioase din Italia și Germania, cunoscute în țările de origine și în Comunitatea Europeană, după cum urmează:

- **Adezivi speciali pentru industria mobilei și binalelor** - Grupul DURANTE&VIVAN SpA - Pordenone - Italia
- **Adezivi pentru tapițerie (lipire poliuretan), adezivi ecologici pe bază de apă** - Grupul WICTOR-CHAMBERLAIN SpA - Brescia - Italia
- **Lacuri, coloranți - inclusiv lacuri ecologice pe bază de apă** - firma POLISTUC SpA - Udine - Italia
- **Instalații de exhaustare, purificare aer ventilație** (instalații indispensabile pentru omologarea fabricii după norme CEE) - Grupul MION SpA - Treviso - Italia
- **Instalații de pulverizat lacuri, adezivi, vopsele etc.** - firma SOGAMA SpA - Milano - Italia



Noi asigurăm consultanța necesară pentru utilizarea acestor produse, transport la sediu firmelor interesate, precum și prețuri competitive de importator direct.

Menționăm că lucrăm cu circa 100 de firme, în special din vestul României.

Vă așteptăm să ne contactați pentru a începe o colaborare fructuoasă!

Depozit materiale electrice

- jgheaburi metalice (agrement tehnic)
- jgheaburi din sârmă pentru conductori
- jgheaburi PVC, jgheaburi pieptene
- cabluri, conductori, papuci CU, pini
- întrerupătoare automate și disjunctoare
- corpuri de iluminat și accesorii
- dulapuri metalice, PVC, poliester armat cu fibră de sticlă, doze
- echipamente complete pentru cablare structurată și telecomunicații
- aparatură și materiale pentru tablouri electrice
- sisteme complete de paratrăsnet

Iași, Str. Păcurari nr. 68
Tel./Fax: 0232-245.657
Mobil: 0745-663.796, 0745-986.064
office@resonance.ro, www.resonance.ro

O construcție durabilă, „Casa Socială a Constructorilor”

Înființată prin Legea nr.215/1997, „Casa Socială a Constructorilor” (CSC) este unicul operator privat de protecție socială din România. Obiectul principal de activitate al CSC este asigurarea protecției sociale a salariaților din ramurile de construcții și de producere a materialelor de construcții în intervalul 1 noiembrie - 31 martie, când nu se



**Directorul General
al „Casei Sociale a Constructorilor”,
domnul Mihai Damian**

pot desfășura activități din cauza condițiilor meteorologice nefavorabile.

La ora actuală, „Casa Socială a Constructorilor” numără aproximativ 570 de societăți membre, însumând 44% din totalul salariaților celor două ramuri. Printre membri se numără „Hidroconstrucția” SA București cu toate filialele sale, CCCF SA București, „Teleconstrucția” SA București, SCCF Iași, „Grup Colas” SA, „Construcții Hidrotehnice” SA Iași, „Tunele” SA Brașov,

TIAB SA București, „Contransimex B” Ploiești, „Cominco” SA București, „Deltacons” SA Tulcea, „Energoconstrucția” SA o.a.

„Pe lângă acestea, există numeroase societăți mici și mijlocii de construcții care confirmă o tendință de consolidare a unui management proactiv, în raport cu protecția resursei umane”, ne-a declarat președintele Consiliului de Administrație al CSC, domnul Laurențiu Plosceanu.

Tendința este subliniată și de dinamica permanent ascendentă a fondurilor consumate pentru acordarea protecției sociale în condițiile Legii nr.215/1997. Numai în iarna 2004-2005, volumul acestora a fost de 135 miliarde lei, beneficiind de protecție un număr de 28.544 salariați.

Protecția socială acordată de CSC constă în plata unei indemnizații reprezentând 75% din media pe ultimele 3 luni a salariului de bază brut, cu păstrarea tuturor drepturilor de salariat (continuitate, vechime, concediu, asigurări etc.). Indemnizația se acordă proporțional cu durata efectivă a întreruperii lucrului, dar nu mai mult de 90 de zile.

Sumele reprezentând contribuția proprie a agentului economic membru al CSC se includ în costuri, fiind deductibile la calculul impozitului pe profit.

Fondurile constituite, conform prevederilor legale, de beneficiarii de investiții (investitori sau proprietari) și, în cotă corespunzătoare, de salariați și de societatea de construcții, sunt gestionate și multiplicare cu risc zero sau foarte redus. Multiplicarea realizată acoperă rata inflației și este superioară dobânzilor medii la depozite oferite de băncile comerciale.

Din excedentul realizat de CSC, o cotă este repartizată firmelor cu viramente din cotele de 1% și 1,5% în anul respectiv.

Un alt serviciu oferit membrilor, prezentat și pe website-ul www.casoc.ro, este acordarea de scrisori de garanție pentru participarea la licitații în limita fondurilor depuse, cu un comision unic de 0,25% pe trimestru din valoarea scrisorii.

Printre cele mai importante proiecte inițiate de „Casa Socială a Constructorilor”, derulate împreună cu membrii săi și în beneficiul acestora, se numără:

■ „Casa de Meserii a Constructorilor” - înființată în august 2004 de „Casa Socială a Constructorilor” după modelul „colilor” similare din Uniunea Europeană; această fundație susține programe flexibile de formare profesională și continuă pentru personalul societăților de construcții, membre sau nemembre ale CSC;

■ scrisori de garanție pentru bună execuție - prin acord cu beneficiarii ai căror executanți sunt membri ai Casei Sociale a Constructorilor;

■ Casa de Sănătate și Securitate în Muncă a Constructorilor;

■ Casa de Concedii a Constructorilor;

■ pensii ocupaționale pentru ramura de construcții.

După cum a subliniat domnul Mihai Damian, director general al CSC încă de la înființare, „aderarea la «Casa Socială a Constructorilor» și constituirea sumelor prevăzute de Legea nr.215/1997 asigură stabilizarea forței de muncă înalt calificate și, prin aceasta, creșterea calității lucrărilor executate și întărirea poziției firmelor respective pe piața construcțiilor. Veți cunoaște toate aces-



**Președintele CA
al „Casei Sociale a Constructorilor”,
domnul Laurențiu Plosceanu**

te avantaje numai aderând la «Casa Socială a Constructorilor». Noi vă așteptăm pentru ca împreună să găsim și alte forme de colaborare în beneficiul breslei constructorilor!”

„Casa Socială a Constructorilor”
București, str. Episcopul Timuș nr. 25, sector 1
Tel.: 021-3178902, 021-3168342,
Fax: 021-3008023
www.casoc.ro, e-mail: office@casoc.ro



Vitral Trade

*Simply
beautiful*

Stained Glass Overlay

București,
bd. Lacul Tei nr. 126-128, sector 2
Tel./fax: 021-2427873, Mobil: 0724-571223
www.vitralii.com.ro, e-mail: office@vitralii.com.ro

S.C.
CARS
S.A.


Str. Bradului nr. 14, Târnăveni 545600, Județul Mureș
Tel. 0265-442035; 0265-440474, Fax: 0265-446108
www.sccarssa.ro, e-mail: office@sccarssa.ro

Produce și comercializează materiale de construcții din argilă arsă

- Pigle
- Blocuri ceramice
- Cărmizi
- Cahle de teracotă





PIATA • TÎMPLĂRIEI

Financiarul

„Tim Electrocolor” - promotorul tehnologiei de vopsire cu pulbere în câmp electrostatic pe piața românească

Tehnologia de vopsire cu pulbere în câmp electrostatic este un domeniu tehnologic de actualitate prin impactul său asupra conceptului de vopsire în general. Poate fi considerată o tehnologie tânără comparativ cu vopsirea clasică, primele cercetări în domeniu fiind efectuate în anii 1930-1940 pentru vopsirea cu mediu lichid în câmp electrostatic, iar pentru vopsirea cu pulbere în câmp electrostatic primele cercetări au fost demarate în anii 1960. Primul echipament industrial lansat pe piață a fost comercializat în anul 1968 de către GEMA Elveția.

Ca promotor al acestei tehnologii pe piața românească și deschizător de drum în domeniu, „Tim Electrocolor” și-a început activitatea în anul 1991, fiind o companie constituită cu capital integral autohton.

Instalațiile produse sînt echipate cu tehnică de pulverizare de ultimă generație, realizate de ITW GEMA Elveția, lider mondial în acest domeniu. Pentru România, „Tim Electrocolor” este unicul reprezentant al companiei elvețiene, asigurînd toată gama de produse și servicii legate de tehnica pulverizării.



Cabină dublă manuală

„Cele peste 180 de linii de vopsire livrate și montate pe parcursul celor 15 ani de existență au consolidat poziția de lider în topul producătorilor de pe piață. Prin implementarea sistemului de asigurare a calității ISO 9000, am obținut certitudinea calității produselor și serviciilor oferite. Obiectivul nostru fundamental este asigurarea calității și funcționalității

utilajelor la cele mai înalte cote pentru a satisface pe deplin așteptările și încrederea cu care am fost investiți de beneficiarii noștri”, a precizat directorul general al companiei, domnul Frics Ladislau.

În decursul anilor, „Tim Electrocolor” și-a diversificat activitatea, astfel încît la ora actuală oferă următoarele produse și servicii:

- proiectare, execuție, montaj și punere în funcțiune utilaje de pregătire a suprafețelor în vederea vopsirii;
- proiectare, execuție, montaj și punere în funcțiune uscătoare;
- proiectare, execuție, montaj și punere în funcțiune cabine de vopsire manuale sau automate cu pulbere;
- proiectare, montaj și punere în funcțiune sisteme de pulverizare cu pulbere în câmp electrostatic ITW GEMA Elveția;
- proiectare, execuție, montaj și punere în funcțiune cupatoare de polimerizare pentru vopsea pulbere;
- proiectare, execuție, montaj și punere în funcțiune sisteme de transport automate sau manuale;
- proiectare, montaj și punere în funcțiune cabine de vopsire/uscare industriale pentru vopsea lichidă;
- service linii de vopsire cu pulbere în câmp electrostatic furnizate de „Tim Electrocolor” sau pentru linii ce înglobează tehnologie „ITW Gema” Elveția;
- service instalații și tehnică de

- pulverizare „ITW Gema” Elveția;
- piese de schimb originale pentru echipamente „ITW Gema” din stocul permanent aflat în Timișoara;
- servicii de vopsitorie cu pulbere în câmp electrostatic;
- servicii de pregătire de suprafețe în vederea vopsirii;
- consultanță în domeniul vopsirii lichide sau cu pulbere în câmp electrostatic.

Lista de referință a companiei „Tim Electrocolor” conține nume sonore din industria românească, printre acestea numărîndu-se „Arctic”, „Electroalfa”, „Electrolux România”, „Automatica”, „Elba”, „Electroaparataj”, „Dual Man”, „Luxten Lighting Aem”. Cabinele de vopsire cu pulbere în câmp electrostatic și pistoalele de pulverizare comercializate sînt certificate INSEMEX - certificare absolut necesară conform legislației în vigoare.

„Tim Electrocolor”

Timișoara, str. Lalelelor nr. 23
Tel: 0256-495532, 0256-207499
Fax: 0256-490332, 0256-309445
RDS-tel: 0356-416074, 0356-416075
www.timelectrocolor.ro
E-mail: tehnic@timelectrocolor.ro

Concurența neloială și publicitatea înșelătoare, principalele probleme de pe piața tîmplăriei termoizolante

Participanții la dezbaterea cu tema „Promovarea și susținerea calității tîmplăriei termoizolante și a combaterii concurenței neloiale pe piața de profil”, manifestare organizată de Patronatul Producătorilor de Tîmplărie Termoizolantă (PTT) au prezentat principalele probleme care se înregistrează în acest domeniu și propuneri pentru rezolvarea acestora.

Domnul Constantin Cerbulescu, director executiv al Oficiului pentru Protecția Consumatorilor (OPC) București a afirmat că „în acest an, organizația noastră a primit peste 100 de sesizări referitoare la deficiențe de execuție/montaj a tîmplăriei, din care 50% au fost fondate. În prezent, pe piața de profil sînt multe firme care activează în condiții improprii, neavînd în dotare utilajele necesare. Totodată, în sezonul de vîrf, unele societăți mari, datorită majorării cererii, încredinșează anumite lucrări către alte firme, fără a verifica nivelul de dotare tehnică a acestora”. Domnul Cerbulescu a propus informarea și instruirea clienților de tîmplărie termoizolantă prin publicarea de articole în publicații de largă circulație, pentru ca aceștia să știe ce să ceară firmelor executante.

Domnul Kilaiditis Harilaus, vicepreședinte PPTT, a solicitat ca împreună cu OPC să se găsească o cale prin care să se aprobe un regulament cu norme minime de

calitate și de dotare tehnologică. „Nu se va reuși ridicarea nivelului calității dacă nu se elimină concurența neloială pe care producătorii mari o resimt”, a afirmat vicepreședintele PPTT. Pentru creșterea nivelului de calitate a tîmplăriei, domnul Attila Beer, director de vânzări „Alukonigstahl”, a subliniat importanța organizării unor seminarii tehnice referitoare la montaj și managementul firmelor. „Durabilitatea produselor finite are de suferit datorită deficiențelor apărute pe parcursul lucrărilor de asamblare. De aceea, chiar dacă sînt utilizate sisteme performante, datorită lipsei experienței în montaj, rezultatele sînt nesatisfăcătoare”, a subliniat oficialul „Alukonigstahl”. Domnul George Pîrvu, director general „Schachermayer”, a susținut această inițiativă, arătînd că „se impune certificarea calității tîmplăriei și nu a elementelor care o compun”.

Un alt „punct dureros” atins în timpul dezbaterilor a fost cel referitor la publicitatea înșelătoare. Domnul Gheorghe Angelescu, reprezentant zonal „Veka România” a menționat faptul că unii furnizori de materiale declară proprietăți fizice superioare pentru produsele lor, în timp ce alți producători de tîmplărie termoizolantă folosesc materiale publicitare de la firmele de prestigiu fără a utiliza produsele acelor firme. „Toate acestea se datorează unei lipse a legislației corespunzătoare, a lipsei normelor minime de calitate și a neimplicării organelor abilitate la care s-au făcut aceste reclamații”, a subliniat domnul Angelescu.



toare, a lipsei normelor minime de calitate și a neimplicării organelor abilitate la care s-au făcut aceste reclamații”, a subliniat domnul Angelescu.

Domnul Adrian State, director general „Den Braven”, a mulțumit PPTT pentru sprijinul acordat în reclamația înaintată împotriva firmei „Selena”, care a declarat caracteristici superioare pentru produsele comercializate, nesusținute de verificările efectuate.

Furnizorii de profile din P.V.C. pentru ferestre și uși trebuie să se conformeze Normelor Europene

Aprobat de C.E.N. (Comitetul European de Standardizare) la 27 decembrie 2002, norma europeană EN 12608:2005 cu privire la „Profile de policlorură de vinil neplastificată (PVC-U) pentru fabricarea ferestrelor și ușilor” a fost adoptată în România, inițial la 17 iunie 2004, prin publicarea unei file de confirmare a adoptării. Versiunea în limba română este în lucru, fiind discutată în comitetul de lectură în mai 2005.

Această normă se referă la clasificare, cerințe și materialele de încercare a profilelor din PVC-U și ar fi trebuit să fie aplicată în România încă din 2004. Din punctul de vedere al producătorilor de tâmplărie, standardul este important pentru a cunoaște și pretinde furnizorului respectarea acestuia.

Din punctul de vedere al clienților de tâmplărie, unele din prevederile normei îi pot ajuta să opteze pentru un tâmplar sau altul și în funcție de tipul profilului utilizat.

Mă voi referi în continuare la câteva noțiuni și prevederi ale normei europene care cred că ar trebui cunoscute.

Durabilitatea este capacitatea unui profil de a păstra într-o fereastră și/sau o ușă proprietăți satisfăcătoare pe parcursul unei durate de utilizare estimată, corespunzătoare cel puțin unei durate de utilizare rezonabilă din punct de vedere economic pentru tâmplăria montată într-o clădire.

Standardul atrage atenția că **durabilitatea** nu poate fi interpretată ca o **garanție**, ci numai ca o modalitate care permite alegerea produselor.

Din păcate, unii producători de tâmplărie folosesc durata de utilizare a profilelor drept durată de garanție a ferestrelor, inducând în eroare clienții.

Standardul face o serie de clasificări privind diferite aspecte ale performanței profilelor.

De exemplu, din punct de vedere al zonelor climatice unde pot fi utilizate profilele din P.V.C., normativul stabilește două zone. **Climat moderat (M)**, este considerat atunci când media temperaturilor cotidiene din cea mai caldă lună a anului nu depășește 22°C iar **climatul sever (S)** atunci când această temperatură este egală sau mai mare.

Nu cred că este necesar să așteptăm apariția anexelor naționale la acest standard ca să ne dăm seama că, cel puțin în zona de deal și de câmpie a Moldovei, utilizarea profilelor pentru „climat moderat” nu este indicată, pentru că în lunile iulie și august temperaturile reale maxime depășesc cu mult limita de 22°C.

Problema este că producătorii de profile nu inscripționează profilele în mod corespunzător și, ca atare, clienții ferestrelor nu pot verifica calitatea profilului din care a fost realizată fereastra cumpărată.



Un alt tip de clasificare al profilelor se face după **grosimea suprafeței vizibile** și a celor care nu se văd.

De exemplu pentru suprafețele vizibile, clasa A prevede grosimea de peste 2,8 mm, pentru clasa B de peste 2,5 mm iar la clasa C nu este nici o cerință.

Standardul precizează că această clasificare are ca scop „importantele variații în funcție de modelul profilului și al ferestrei” pentru diverse aplicații din Europa, fără să inducă diferențe în ce privește calitatea profilelor și a performanței ferestrelor.

Standardul prevede o serie de cerințe

cu privire la material, aspect, culoare, contractabilitatea, rezistență la foc etc.

Referitor la **toleranța la dimensiunile exterioare**, norma europeană prevede o abatere maximă de $\pm 0,5$ mm, abatere care deja se simte și se vede la îmbinările dintre profile.

Ultimul capitol stabilește **modul de marcare a profilelor** principale și auxiliare. Astfel, un profil principal trebuie marcat în mod lizibil, într-un loc care nu se vede când fereastra este închisă.

Marcajul trebuie să cuprindă cel puțin următoarele informații: numele și marca producătorului, referirea la standardul EN 12608, clasificarea zonei climatice, clasificarea rezistenței la foc, a grosimii peretelui, precizarea utilizării materialului reciclat (dacă este cazul) și codul de producție. Cu profile marcate astfel, putem avea garanția calităților stabilite de marcaj, iar în caz de reclamații se poate verifica identitatea dintre marcaj și materialul utilizat.

Sugerăm producătorilor de tâmplărie să impună furnizorilor de profile din P.V.C. să se alinieze la Normele Europene și Naționale prin aplicarea corectă a marcajului, astfel încât clienții finali să aibă pe ce da banii.

Ing. Corneliu VELI[®]CU
SC „Melcret Fonoterm” SA

„Termocolor” lași vopsește aluminiu în nuanțe imitație lemn sau marmură

Compania ieșeană își va prezenta ofertele la CAMEX Suceava

SC „Termocolor” SA lași, companie membră a Grupului „Melcret”, a fost înființată în 1997, prima linie de vopsire în câmp electrostatic fiind pusă în funcțiune în 1998. Etapele proce-

sului tehnologic sînt cele clasice și obligatorii în cazul profilelor din aluminiu. „Pregătirea suprafețelor în băile speciale de tratare, spălarea în apă dedurizată, uscarea - sînt etape fără de

care vopsirea aluminiului nu poate fi executată. Vopsirea în câmp electrostatic se execută într-o instalație de pulverizare automată, care controlează debitul pudrei, presiunea și debitul aerului trecut în prealabil printr-o instalație criogenică, încălzirea electrostatică a pudrei, toate în concordanță cu tipul profilelor și viteza de deplasare pe verticală a pistoalelor, și pe orizontală a conveierului cu profile”, ne-a declarat domnul Corneliu Veli[®]cu, președintele Grupului de Firme „Melcret”. Polimerizarea are loc într-un cupor tip BOX, la temperaturi bine stabilite și cu diferențe de temperatură dintre diferitele puncte ale cuptorului de maxim 3 grade Celsius.

Investițiile în utilaje noi de producție, care au depășit 350.000 euro în ultima perioadă, fac posibilă diversificarea continuă a ofertei „Termocolor”. Astfel, prin punerea în funcțiune a liniei de vopsire prin sublimare, se pot

obține suprafețe care imită perfect diferite texturi de lemn, existînd posibilitatea vopsirii în 17 nuanțe. În plus, instalația oferă posibilitatea vopsirii tablelor și în 8 nuanțe imitație marmură (Carara, Alba, Rosso Verona) sau granit. În laboratorul propriu, se verifică calitatea vopsirii conform normelor QUALICOAT. Compania deține și o mașină de curbat profile cu programator, ceea ce permite obținerea de profile curbate în serie.

Dotarea de excepție permite societății ieșene să ofere clienților atât servicii de vopsire a profilelor proprii, dar și posibilitatea achiziționării de profile gata vopsite în culorile și nuanțele de lemn sau marmură dorite. De asemenea, „Termocolor” execută operațiuni de vopsire și a altor tipuri de repere metalice pentru diverse industrii. Ca o completare firească, „Termocolor” oferă și plase împotriva insectelor, glafuri din aluminiu și paneluri aluminiu - polistiren - aluminiu în culorile și

nuanțele solicitate.

„Născut” în 1990, Grupul „Melcret” lași cuprinde 3 firme: „Melcret” SA, care produce scări și schele de aluminiu, geamuri termoizolante, tavane false, plăci cu paneluri tip „Alucobond” și balustrade din aluminiu; „Melcret Fonoterm” - realizează tâmplărie din aluminiu și PVC, uși cu ornamente, pereți cortină și luminatoare; „Termocolor” - are ca obiect de activitate vopsirea în câmp electrostatic cu pulberi, producerea de profile cu punte de rupere termică și structuri și subansambluri pentru tâmplărie din aluminiu (plase împotriva insectelor, glafuri și paneluri). Numele „Melcret” provine de la „abrevierea” cuvintelor **M**ecanică - **E**lectrotehnică - **C**REATIVITATE - **T**ehnică.

În perioada 1-4 septembrie, compania „Termocolor” va fi prezentă cu stand propriu la Expoziția Națională de Construcții și Instalații CAMEX Suceava.

Tâmplărie MELCRET

15 ani de existență - 15 ani de experiență
Programul aniversar

„Fereastra casei tale”

Reduceri de prețuri pînă la 30 iulie 2005

Tâmplărie din PVC cu armătura Gealan alb și stejar auriu.

5 % pentru o fereastră

10 % pentru două ferestre

15 % pentru trei ferestre

Acum și pentru

tâmplărie din aluminiu textură lemn

nuc, cireș, stejar, fag, mahon, pin.

- Melcret Fonoterm S.A., B-dul Poitiers nr. 14, tel.: 0232-231023
- Depozit, str. Cetățuia, tel.: 0232-222825
- Melcret S.A., Strada de Nord nr. 5, tel.: 0232-477996

Finanțiarul



Land Rover Discovery 3 *Cel mai 4x4 al anului 2005*

Distincția acordată de revista AUTO SHOW în urma competiției desfășurate la Zărnești - Cheile Grădiștei, este doar cea mai recentă primită de Land Rover Discovery 3 pentru că lista premiilor obținute de NOUL DISCOVERY 3 se oprește la 28 de distincții, obținute în 8 țări.

Cumulând experiența a peste 60 de ani de activitate, Land Rover a lansat al treilea model DISCOVERY. Mașina a cucerit încă de la apariție atât piața europeană, cât și cea americană, fiind disponibilă în două variante de motorizare acordate preferințelor fiecăreia. Una este dieselul de 2,7 litri, 6 cilindri în V, de pe Jaguar S-Type (aici în variantă cu un singur compresor pentru a favoriza cuplul motor) ce dezvoltă la Discovery 3 190CP/4000rpm și 440Nm/1.900rpm. Cea de-a doua

variantă este o „benzină” de 4,4 litri, în V8, adică binecunoscutul propulsor al Jaguarului XJ sau XK8, care face extrem de greu de păstrat mașina în vitezele legale pe șosele și care susține setea de adrenalină a off-roaderilor împătimiți, având în vedere cei 300CP/5.500rpm și 425Nm/4000rpm.

Indiferent de varianta de motorizare, Discovery 3 pune la dispoziția clienților o suspensie pneumatică, cu gardă reglabilă la sol prin sistemul Terrain Response începând chiar cu varianta de dotare standard. Titlul amintit mai sus a fost câștigat cu un Discovery 3 2,7 litri TDV6 nivel de dotare standard, dar care cuprinde o plajă foarte întinsă de sisteme de siguranță, de asistare a tracțiunii (ETC), a frînării atât în regim de pante abrupte (HDC), cât și în cazul frînărilor de

urgență (ABS și EBD) și nu în ultimul rând 8 airbag-uri, computer de bord.

Discovery este echipat cu cel mai avansat sistem 4x4 disponibil actual. Sistemul Terrain Response, întrucât despre acesta este vorba, presupune pregătirea mașinii pentru cinci tipuri de teren total diferite: șosea, pasaje înghețate sau înzăpezite, anșuri foarte adânci tipice drumurilor forestiere și zone mlăștinoase, zone de prundiș sau nisip și nu în ultimul rând terenuri stâncoase pe suprafața cărora mașina ar putea fi nevoită să direcționeze cuplul motor 100% pe o singură roată, cea cu aderența cea mai bună.

Poziționarea consolei centrale este extrem de comodă aducând totul la îndemâna conducătorului. Confortul acestuia este completat de reglajele scaunului, a volanului

multifuncțional și de poziția înaltă la condus. Pasagerii beneficiază de extrem de mult spațiu, mașina excelențând la capitolul ergonomie: 12 spații de depozitare și posibilitatea de dotare cu 7 locuri, concepute să ofere un confort deosebit pentru 7 persoane adulte. În cazul optării pentru acest pachet, nu trebuie să vă faceți griji în privința portbagajului, pentru că scaunele se pot plia în interiorul podelei acesta putând fi folosit la capacitate maximă.

Deși această spațialitate implică o doză de masivitate, mașina este foarte ușor manevrabilă, datorită servodirecției asistate electronic. Un argument puternic în susținerea acestei afirmații este aria de bracăj de 11m, pentru o mașină ce măsoară: 4,835 m lungime, 2,190 m lățime, 1,887 m înălțime și 2,5 t greutate.

Fiind în egală măsură un off-road și un on road de excepție, fiți siguri că unghiul de atac de 37,2 grade, de degajare de 29,6 grade și de trecere de 27,9 grade sunt completate de caroseria autoportantă ce conferă o stabilitate de excepție pentru un 4x4.

Dacă cei 60 de ani de exclusivitate în domeniul 4x4 ai Land Rover-ului, cele câteva zeci de premii obținute, tot ceea ce au spus sau spun ceilalți despre Discovery nu v-au convins, atunci aveți șansa să încercați singuri ceea ce până acum ceilalți nu au făcut decât să spună. Dealerul zonal, SC TESTER SRL vă pune la dispoziție întreagă gamă de modele Land Rover prin show-room-ul din Iași, Calea Chișinăului nr. 23 și vă așteaptă la drive test cu multe dintre modelele Land Rover.

Mercedes-Benz Clasa C - pasiune pentru perfecțiune

Nu degeaba și-au ales acest slogan cei de la Mercedes! Prin inventivitatea care i-a caracterizat de-a lungul timpului, grija pentru atingerea perfecțiunii absolute și depășirea oricăror limite și bariere în calea inovației, au demonstrat încă o dată că sunt „ași” în materie de eleganță, clasă, stil și rafinament.

Noua generație a Clasei C face parte din categoria acelor automobile care-și stărnesc o pasiune menită să-și taie răsuflarea. Pe lângă confortul și siguranța tipice Mercedes, limuzina vă așteaptă cu un design bine finisat și o dinamică excelentă la condus. Noul mecanism de rulare DIRECT CONTROL combină confortul obișnuit cu o agilitate care v-a fost necunoscută până în prezent.

Faptul că automobilele Clasei C sunt și mai sportive se vede imediat, datorită farurilor cu sticlă clară și optică Brilliant, noului spoiler față cu spații mari de intrare a aerului, cât și grilajului radiatorului, cu trei lame care scot în evidență caracterul dinamic.

La volanul Clasei C aveți parte de ceea ce se cheamă putere absolută. Motoarele Diesel cu injecție directă Common Rail oferă o mare putere de antrenare chiar și la turații scăzute. În ceea ce privește consumul, motoarele CDI sunt economice atât la drum lung, cât și în oraș.

Adevăratul confort este când realitatea devine un vis

Se poate întâmpla ca în Clasa C să abordați cu plăcere rutele ocolitoare. Acest



lucru nu se datorează însă numai abilităților dumneavoastră la condus, ci și confortului de vis la care sînteți expus. O ofertă mare de spațiu și scaunele deosebit de confortabile pot să transforme spațiul interior în interiorul dumneavoastră preferat de relaxare. La acest lucru își aduce aportul și sistemul automat de climatizare THERMATIC, care asigură circuitul aerului curat.

Sistemul PARKTRONIC, pus la dispoziție opțional, vă ușurează parcare și ieșirea din parcare. Un ecran vă indică distanța rămasă până la obstacol. În caz că devine prea mică, sistemul emite un semnal acustic.

Și pentru a-și menține forma ireproșabilă pe care toți o admirăm, Clasa C este dotată cu pachetul sport AMG, care-i

oferă dinamicitatea unică. Pachetul sport AMG se compune din spoilerul sport din față cu proiectoare pentru ceașă încorporate, spoilerul din spate, precum și pragurile laterale.

Siguranța dumneavoastră, originea ideilor noastre

Fiind adepții ideii conform căreia nu există plăcere la condus decât atunci când nu există riscuri, la Clasa C puteți găsi multe dotări pe care Mercedes le-a dezvoltat în ceea ce privește siguranța. Unul dintre exemple este programul electronic de sta-

bilitate ESP, care în situații critice, unde este necesar să se frîneze una sau mai multe roți, acționează pentru a stabili automobilul.

Dacă totuși se va ajunge la accident, se activează airbag-urile frontale, airbag-urile laterale și cele ale ferestrelor, în funcție de tipul și puterea impactului.

Prin ce ne exprimăm cel mai bine

Clasa C vorbește despre sine prin intermediul a trei variante: CLASSIC, ELEGANCE și AVANTGARDE. Încă de la modelul CLASSIC, se observă noile capace de roți, care impresionează împreună cu pneurile de 16 țoli din dotare. Pentru ELEGANCE și AVANTGARDE există jante din aliaj ușor, cu un nou design atrăgător.

Oferta de preț la Clasa C este încă prea bună pentru a fi ratată: cu un avans de numai 1990 euro* și o dobândă de 7,95%, fiecare dintre noi se poate bucura de luxoasele limuzine Clasa C care pornesc de la un preț CIP de 24.970 euro.

Acordați-vă șansa de a fi la volanul unei astfel de provocări în materie de stil, eleganță și clasă prin programarea la un drive-test la sediul **CASA AUTO - partener Autorizat DaimlerChrysler**, cu adresa în Iași, Str. Moara de Foc nr.41, tel.: 0232/271313, 0232/272333. Totodată, pentru mai multe informații, vă stăm la dispoziție la sediul Casa Auto.

(* - fără TVA)

P

SUV u^oor de la Nissan - atracție X-Trail

Nissan continuă să-și consolideze imaginea de constructor auto de primă mână. Și asta odată cu lansarea modelului X-Trail, un Sport Utility Vehicle (SUV) cu multă personalitate, ce a apărut recent în țara noastră și a devenit deja una dintre preferințele românilor în materie de mașini 4x4. Noul model X-Trail are un gabarit mai mic (în comparație cu „fratele” Patrol), dar dotările standard sînt multiple și de ultimă generație.

Experiența imensă a constructorului japonez în domeniul automobilelor off-road îi spune pe deplin cuvîntul în cazul lui X-Trail. Nissan a inventat și montat pe acest SUV un sistem ultra-performant de tracțiune integrală. „ALL MODE four wheel drive by wire system”, o transmisie 4x4 care poate fi comandată prin intermediul simplei apăsări a unor butoane, în trei moduri diferite. În condiții de rulare normale, X-Trail are tracțiune față 2WD, cînd este nevoie se poate trece în modul AUTO - ambele punți motoare, iar pentru traseele dificile se blochează cuplajul electro-hidraulic, care are rolul unui diferențial central (modul LOCK) și cuplul va fi repartizat în proporții fixe: 53% la puntea față, respectiv 47% pentru cea posterioară.



Calitățile de adevărat off-road sînt date și de suspensiile ferme, dar la care se remarcă o funcționare silențioasă.

Nissan X-Trail se bucură de serviciile a trei motorizări: două pe benzină de 2L/140 CP și 2.5L/165 CP și un puternic turbodiesel 2.2 dCi dezvoltînd 136 CP la 4000 rpm. Consumul mediu de 7.2 litri de motorină la 100 km realizat de acesta îl situează pe X-Trail în topul celor mai economice SUV-uri. Deși

denumirea sugerează o proveniență europeană, originea motorului este japoneză. Nivelul sonor este redus, iar caracteristica sa de cuplu este excelentă, nefiind sesizabil nici un semn de efort cînd se apasă pedala de accelerație. Cutia de viteze are șase trepte și o eșalonare a demultiplicărilor potrivită cu potențialul motorului.

Fiind un model recent, interiorul lui Nissan X-Trail este foarte bine pus la punct. Calitatea finisării

sale este foarte bună atît în privința asamblării, cît și a materialelor. În bord, datorită configurației cu instrumente amplasate central, au fost aranjate spații utile cum nu se regăsesc la alte modele, de exemplu un compartiment pentru răcirea/încalzirea recipientelor. Scaunele reglabile electric (inclusiv pe înălțime) și încălzite sînt ferme, dar forma lor este ireproșabilă și oferă o susținere laterală bună.

Dincolo de aprecierile la

adresa detaliilor frecvent întîlnite, X-Trail mai atrage atenția prin două inovații originale. Mai întîi, un sunroof de foarte mari dimensiuni, excelent pentru o ambianță interioară luminoasă și o conducere parțial decapotată. Apoi, barele de amarare de pe pavilion, în forma cărora sînt integrate și o pereche de proiectoare puternice.

Dotările de serie sînt excelente: ABS + EBD + Brake Assist (asistența la frînarea de urgență), airbag-uri frontale și laterale, instalație de aer condiționat automată, geamuri electrice față/spate și oglinzi electrice încălzite, oglindă retrovizoare interioară cu efect antiobire, închidere centralizată cu telecomandă, radiocasetofon + CD changer 6 CD-uri + 6 boxe, satelit de comandă audio pe volan și lista poate continua.

Și toate calitățile Nissan-ului X-trail sînt întregite de un preț de excepție, începînd de la 17.550 euro CIP pentru varianta 4x2 și o dobîndă excepțională de numai 4,4% la sold.

Pentru detalii suplimentare și înscrieri la drive-test cu modelul X-Trail puteți contacta consilierii în vînzări Nissan la sediul Caremil Impex din Iași, Valea Lupului sau la numărul de telefon: 0232/25.37.48.

Scandal de corupție la Volkswagen

După zvonuri ce au circulat intens în ultima perioadă, a venit și confirmarea. Prin intermediul directorului executiv Bernd Pischetsrieder, a fost confirmat scandalul de corupție de proporții la renumitul producător european de automobile Volkswagen.

Pagubele provocate de neregulile în folosirea banilor companiei și de actele de corupție ale unor oficiali ai companiei, a declarat Pischetsrieder într-un interviu acordat revistei „Bild”, se ridică la sute de mii de euro. Scandalul a cîpătat și mai mari proporții după ce Peter Hartz, directorul pentru resurse umane, și-a prezentat cererea de demisie, asumîndu-și astfel responsabilitatea pentru neregulile descoperite în activitatea unor oficiali ai companiei.

Gestul lui Hartz, a declarat Bernd Pischetsrieder, vizează „evitarea unor grave prejudicii pentru reputația companiei”. Revista „Bild” și alte ziare germane, reluate și de agenția Associated Press, au relatat că Peter Hartz, membru al Partidului Social-Democrat și al influentului sindicat de ramură IG Metall, apropiat al cancelarului Gerhard Schroeder, ar fi pus la dispoziția comitetelor de întreprinderi sume importante pentru așezarea călătorii de afaceri în străinătate. Un buget generos ar fi fost alocat și liderilor sindicali sau amantelor lor pentru deplasări luxoase în afara țării, inclusiv în Brazilia.

Revista „Focus”, la rîndul ei, a relatat că Peter Hartz ar fi invitat, ani de-a rîndul, președinții comitetelor de întreprindere din toate unitățile

companiei Volkswagen la „voaje extrem de costisitoare în străinătate”. Soțiile lor au fost și ele invitate la bordul avionului companiei și în hotelurile de cinci stele, cele mai prestigioase din Europa, alături de soț.

În plus, unele dintre ele au primit plicuri cu sume între 1.000 și 2.000 de euro pentru a-și face cumpărături. Unul dintre colaboratorii lui Hartz, organizatorul călătoriilor de plăcere, Klaus Joachim Gebauer, este deja anchetat pentru escrocherie și abuz de încredere. Corespondentul Associated Press la Berlin a informat că, încă de luna trecută, Procuratura a început anchetarea a doi oficiali ai companiei Volkswagen, sub acuzația de luare de mită de la firme furnizoare.

În contextul respectiv a avut loc și demisia bruscă a liderului sindical al muncitorilor de la Volkswagen, Klaus Volkert. În evoluția scandalului, presa germană reamintește și demisia, de luna trecută, a șefului Skoda, ramura cehă a Volkswagen, Helmuth Schuster, prieten al lui Hartz.

Demisia lui Peter Hartz este „doar vîrfurile icebergului”, anchetele declanșate pînă la scoate la iveală adevărata amploare a scandalului de corupție de la Volkswagen. „Financial Times Deutschland” merge mai departe, conferind scandalului și o tentă politică. Surse informate, citate de ziar, au susținut că Hartz ar fi implicat, la cererea lui Gerhard Schroeder, în activități de „cumpărare” a sprijinului liderilor sindicali față de măsurile dure de restructurare ale corporațiilor.



Citroen a reinventat sistemul de parcare automată



Creșterea vînzărilor de autovehicule nu înseamnă numai o aglomerare a traficului, dar și bătăi de cap, atunci cînd trebuie să parchezi mașina. Acest lucru nu este valabil numai în România, ci în mai toate țările europene, unde infrastructura a pierdut războiul cu ritmul de creștere a vînzărilor de autovehicule. Acesta este motivul pentru care Citroen și-a propus să introducă pe toate modelele sale viitoare un sistem automat de parcare. Denumit City Park, acesta va costa, potrivit estimărilor reprezentanților companiei franceze, circa 1.500 de euro și se va regăsi pe lista opțiunilor.

Cum funcționează?

Prin apăsarea unui buton, se pune în funcțiune un sistem compus din trei senzori laser (doi în față și unul în spate), care măsoară distanțele dintre două automobile deja parcate. Acesta este funcțional la viteze de pînă la 26 de km/h și semnalează toate oportunitățile întîlnite din momentul activării. În cazul în care este suficient spațiu pentru mașina ta, nu-ți mai rămîne decît să apeși un al doilea buton, care va activa sistemul Parking Aid. Acesta controlează direcția și pune în mișcare automat mașina, șoferul trebuind doar să selecteze, după caz, treapta întîi sau marșarierul și să frîneze. Și aceste operațiuni sînt, însă, sugerate de computer, informațiile fiind oferite prin semnale sonore și instrucțiuni scrise pe display-ul navigației. Tehnologia self-parking nu este o noutate, ea fiind deja disponibilă, ca opțiune, printre dotările noii generații a automobilelor Toyota Prius distribuite pe piața japoneză. În Europa, sistemul nu este încă utilizat, comercializarea lui urmînd să aibă loc abia peste doi ani. Dacă va fi sau nu o premieră, depinde de rezultatul testelor pe care Citroen le efectuează deja cu propria versiune, folosind modelul C3.