

**PROGRAM DE MANAGEMENT PENTRU
FUNCTIA DE PRESEDINTE AL
ASOCIATIEI NAȚIONALE A
AGENȚIILOR DE TURISM (ANAT)**

MARIN AURELIAN MARIUS,

Manager general al Agenției de Turism



Stimați colegi,

Sunt MARIN AURELIAN, manager general al Agenției de Turism „PARADIS” din Constanța, și vă aduc în atenție candidatura mea pentru funcția de PREȘEDINTE ANAT. Programul meu de management se axează pe imperativul de a oferi mediului de turism premisele, strategiile și instrumentele atât de necesare unei dezvoltări armonioase, flexibile și receptive la mediul concurențial internațional.

În realizarea acestui program/strategie am avut în vedere două aspecte principale:

1. un set de probleme pe care în ultima perioadă (în special în ultimii 2 ani) le-am identificat ca *prioritate zero pentru majoritatea agențiilor de turism* membre ANAT (și nu numai), dar care nu și-au găsit rezolvarea:
 - problema asigurărilor: cunoaștem deja marile probleme – dificultatea de reînnoire a polițelor, ineficiența acestora în caz de insolvență/faliment, neangajarea răspunderii TO față de Revânzător;
 - problema cedărilor de comision, cele legate de insolvențe/falimente;
 - problema voucherelor de vacanță/tichetelor de vacanță;
 - probleme de comunicare între structurile de conducere ANAT și membri.
2. un set de probleme generale ce vizează *dezvoltarea și promovarea turismului* și adaptarea la modul dinamic în care astăzi relaționează piețele turistice mondiale. Am identificat multe teme de discuție pe care le consider prioritare:
 - promovare internă și externă;
 - educație în principal în rândul membrilor ANAT, însă nu aș privi restrictiv acest aspect, deoarece avem nevoie de pregătire și educație în întreg angrenajul de turism și voi milita pentru acest lucru;
 - unificarea partenerilor din turism într-o singură voce pentru a aduce consistență și credibilitate în demersurile făcute pe lângă autorități;
 - identificarea unor mijloace eficiente de colaborare și lucru între toți cei care sunt implicați în turism, atât entități private prin reprezentanții lor, cât și entitățile publice, astfel încât toate măsurile care se iau sau toate demersurile care se fac într-o anumită direcție la un moment dat să fie măsuri sau demersuri făcute de profesioniști și în interesul dezvoltării turismului în România.

STRATEGIE PRIVIND PREȘEDINȚIA ANAT 2015 – 2017
MARIN AURELIAN MARIUS
MANAGER GENERAL AL AGENȚIEI DE TURISM „PARADIS”

Doresc să formez o echipă dinamică, motivată, specializată, profesionistă, implicată în conducerea ANAT, astfel încât să reușim împreună realizarea obiectivelor. Din acest motiv, vă comunic faptul că pe parcursul acestei campanii de alegeri voi susține fără rezerve atât pe cei potriviți în a-și asuma propriile obiective, cât și pe cei cu care sper să formez o echipă!

Sunt preocupat de următoarele direcții de acțiune:

- ✓ **Creșterea credibilității ANAT** – membri, nemembri, în viața socială și viața publică, guvern și autorități locale, partenerii *ce influențează activitatea noastră* au un loc important. Un deziderat este *întărirea rolului ANAT vis-à-vis de autorități și minister.*
- ✓ **Atragerea/inițierea de proiecte europene** – având ca principale direcții: dezvoltarea/inițierea resurselor umane, cursuri, participare la târguri, etc. Propun participarea, în calitate de asociat, în diverse proiecte inițiate de alte entități, în general autorități locale, pe domeniul turismului sau în domenii conexe turismului, proiecte care se câștigă mai ușor de către aceste entități, având ca partener în proiect ANAT-ul, datorită expertizei acestuia. Evident că această participare trebuie să conțină o parte financiară din proiect aferentă ANAT (de exemplu Proiectul Prefecturii Constanța). Cum proiectele europene sunt susținute financiar de sume importante de bani, să încercăm să ne imaginăm participarea ANAT în 10 astfel de proiecte, cu 20.000 euro/proiect venituri pentru ANAT, ceea ce înseamnă aproape bugetul anual al asociației. Un punct important îl reprezintă *colaborarea cu entități din țări învecinate* (Bulgaria, Republica Moldova, Turcia, Grecia sau țări din bazinul Mării Negre) cu care se pot face proiecte transfrontaliere pe domeniul turismului și unde, la fel datorită expertizei, ANAT poate fi parte.
- ✓ **Rezolvarea problemelor asigurărilor** - chiar dacă de-a lungul timpului au fost propuse mai multe formule, personal militez pentru polițe individuale pentru fiecare pachet vândut (un procent din valoarea pachetului). În acest fel, fiecare turist ar fi acoperit de asigurare (și fiecare sumă plătită de el). În paralel, aceste asigurări ar

aduce venituri suplimentare agențiilor din comisionul (în general peste 40%) aferent acestor asigurări. Subiectul este însă dificil, comportă multe aspecte necunoscute și părți implicate, astfel încât o formulă finală de proiect pe care ANAT o va susține și încuraja se va face numai după consultarea tuturor părților implicate: membri și conducere ANAT, asiguratori, autorități legislative.

- ✓ **Biletele distribuite prin Casa de pensii și Casa de asigurări să se facă prin agențiile de turism** - voi uza de toate pârghiile posibile pentru a aduce aceste servicii, care sunt clar în sfera celor prestate de agențiile de turism, către noi. Vorbim în acest context de sume de milioane de euro anual. Sunt *fonduri pe care statul le gestionează ineficient* și, evident, de multe ori discreționar. Iar beneficiarii nu primesc nici cea mai mică informație referitoare la serviciile pe care le vor primi.
- ✓ **Implementarea voucherelor de vacanță** - în acest moment, legea prevede că ANAT va manageria emiterea și controlul acestor vouchere, și trebuie să *achiziționeze softul* cu care să facă acest lucru și să implementeze procedurile de lucru. Doresc rezolvat acest subiect până la data de 1 iunie 2015.
În paralel, aș vrea să aduc în atenția membrilor ANAT faptul că această problemă are rezolvare imediată cu ajutorul și prin intermediul emitenților de tichete, care au toată logistica necesară pentru a o face imediat. De aceea, vom avea ca și alternativă optimă demararea negocierilor cu aceștia pentru obținerea unor comisioane rezonabile pentru membrii noștri și demararea emiterii de vouchere. În final, consider că, cel puțin pe termen scurt, decât să nu avem deloc aceste vouchere, mai bine să beneficiem de ele chiar și cu plata unui comision rezonabil!
- ✓ **TVA 9% și pentru agenții** - după obținerea de către prestatori a acestei facilități este un pas logic să se meargă pe lanț și la cei care distribuie mai departe aceste servicii. Termenul pe care mi-l propun pentru rezolvare este 31 decembrie 2015.
- ✓ **Informarea furnizorilor de servicii turistice de toate tipurile despre avantajul colaborării cu agențiile de turism** – din cauza politicii hotelierilor (în special vile, pensiuni, mini hoteluri dar nu numai) de a percepe tarife mai mici către clienții direcți decât cele oferite agențiilor, aceștia din urmă nu mai sunt motivați să oferteze

servicii în România! Iar acest lucru se vede, cu consecințe negative, în toată țara! Cel mai bun exemplu este Valea Prahovei, unde sute de vile și pensiuni sunt de vânzare din lipsă de clienți.

Îmi asum responsabilitatea de a iniția următoarele măsuri pe această temă:

- un cod de conduită între cei care oferă (prestează) servicii turistice și agențiile de turism;
- realizarea de dezbateri comune prestatori/agenții în care să le aducem în atenție principalele politici de tarife în funcție de principalele canale de distribuție pe care ei le folosesc.
- ✓ **Organizarea de infotripuri pentru agenții și agenți în România** - voi întări colaborarea cu patronatele hoteliere de toate felurile și voi negocia cu aceștia realizarea de infotripuri complet gratuite sau cu costuri infime pentru agenții în toată țara (Litoral, Delta Dunării, munte în diverse zone, balneo, agro turism și turism rural etc).
- ✓ **ANAT vrea să aibă un cuvânt de spus în ceea ce privește modalitățile de promovare internă și externă** - din acest motiv, va colabora mult mai strâns cu asociațiile de promovare reprezentative din România. Propun ca promovarea externă să se facă mai focusat, în special către piețele de unde în acest moment ne vin cei mai mulți turiști străini pe de-o parte, iar pe de altă parte pe piețele cu potențial real pentru România. În țara noastră, numărul turiștilor români este covârșitor în raport cu străinii. Totodată, numărul turiștilor români care își petrec vacanța în România este mai mare decât numărul turiștilor români care aleg vacanțe pe toate celelalte destinații externe la un loc, și astfel voi susține cu tărie *creșterea cantitativă și calitativă a promovării României pe plan intern, prin toate mijloacele și pe toate canalele!*
 - voi susține cu tărie înființarea unei Organizații Române pentru Turism, un parteneriat extins public – privat, în care sunt reprezentați toți „jucătorii” importanți din turismul românesc, inclusiv autorități. Reprezentanții tuturor părților sunt specialiști și profesioniști și au ca scop declarat găsirea soluțiilor practice de dezvoltare și promovare a turismului românesc.
 - voi încerca „coagularea”, în jurul ANAT, a tuturor „vocilor” din turism. Cu ce scop? Fără îndoială, ne trebuie „O SINGURĂ VOCE PUTERNICĂ”, avem nevoie de lobby, ne dorim să influențăm

deciziile autorităților în interesul breslei, iar pentru acest lucru este nevoie de o alianță puternică și unitară.

✓ **Incoming**

- **Prima de incoming** – există în acest sens propuneri de mai mult timp și cred că este momentul să finalizăm proiectul. Se vehiculează mai multe variante și opinii referitoare la acest subiect și voi emite – cu ajutorul celor care au expertiza necesară pe domeniu – o formulă optimă acceptată de către noi, dar și acceptabilă de către Guvern.
- **Sprijinirea transportului aerian** (charters) de către stat, măsură care trebuie să se facă în stransă legătură cu politica de promovare externă!
- **Problema vizelor** – este un subiect ce nu și-a găsit rezolvarea în ultimii ani și vom încerca să aducem toate argumentele logice și posibile pentru îmbunătățirea lucrurilor. Cu sinceritate vă spun, în actualul context geo-politic din Europa și din lume, ținând cont de faptul că România este membră UE, va fi foarte greu de obținut rezultate notabile în acest domeniu.

✓ **Emitere bilete de avion:**

- decontarea în moneda națională a tranzacțiilor prin BSP România;
- vânzarea serviciilor de transport aerian pe teritoriul României numai în moneda națională;
- reclama pentru ofertele speciale ale companiilor aeriene să se facă numai în moneda locală și cu precizarea disponibilităților;
- Protecția Consumatorului să se îndrepte numai către transportatorul aerian și nicidecum către agenție;
- constituirea unui fond de garantare a insolvenței pentru companiile aeriene care operează în România;
- comisionarea taxelor de aeroport.

- ✓ **Comunicare eficientă** - în spirit de cooperare și colegialitate, doresc să întăresc rolul regiunilor în ANAT și în acest fel integrarea în noul flux de evenimente și cerințe să meargă mai rapid și mai natural. Fac acest lucru pentru a putea provoca dezbateri serioase de idei privind viitorul entității noastre și pentru a se lua decizii raționale. Vreau ca propunerile, ideile, comentariile, nemulțumirile ce vin de la agenții să fie preluate de conducerea ANAT rapid și la fel de urgent să fie comentate și implementate împreună!

- ✓ **Întărirea rolului și implicării executivului pentru absolut toată activitatea curentă** – pentru angajații ANAT propun o comunicare internă și externă eficientă, susținere permanentă a imaginii asociației, așteptând o reacție promptă din partea lor la orice problemă de interes. De asemenea, propun *sprijinirea și stimularea angajaților ANAT* pentru a oferi soluții în derularea anumitor acțiuni.

Foarte important, voi propune sistem de evaluare a performanțelor angajaților ANAT. Ei sunt cei însărcinați să rezolve mare parte din problemele ANAT și va trebui să ne asigurăm că o pot face în cel mai responsabil și eficient mod.

- ✓ **Voi iniția discuții privind oportunitatea unor modificări în ceea ce privește modul de conducere și reprezentativitate în ANAT** – propun și voi iniția o dezbatere în interiorul ANAT (atât la nivelul conducerii, cât și la nivelul tuturor membrilor), cu scopul de a găsi/identifica și alte mecanisme care să asigure reprezentativitatea și mai ales expertiza celor care fac parte din conducerea ANAT pe diverse domenii (intern, chartere, online, mice, bilete avion, incoming etc). Este nevoie de o *poziție clară și fermă, discernământ în gândire și acțiune* în toate procesele decizionale cu scopul clar de a vedea, găsi, intui metode mai bune și mai eficiente de a conduce ANAT. Îmi propun ca în mandatul meu, în conducerea ANAT, rolul regiunilor, în paralel cu rolul specialiștilor pe domeniile de interes, să crească și să devină preponderent.

- ✓ **Creșterea numărului de membri ANAT** - îmi propun o *creștere de minim 10% a membrilor*, în condițiile în care în ultimii 6 ani numărul acestora a scăzut constant și în condițiile în care, în continuare, cotizațiile lor asigură 50% din bugetul ANAT.

- **creștere numerică** – asigură un buget mai mare și o reprezentativitate mai bună. Cum vom face acest lucru? *Vom duce informația mai aproape de agenții*, vom pune în dezbatere toate aspectele legate de a fi membru ANAT, astfel încât atât actualii membri, cât și potențialii noi membri să poată lua o decizie în cunoștință de cauză.

- **creștere calitativă** – am în vedere mai multe aspecte:

- a) creșterea accesibilității pentru *managerii și companiile tinere*, creșterea gradului lor de implicare; mă angajez ca în mandatul meu să promovez cel puțin doi tineri, iar împreună cu echipa mea dorim

- să aducem în atenție, să „creștem” cel puțin 6 tineri care să reprezinte mai departe interesele membrilor ANAT.
- b) motivarea companiilor și a managerilor acestora să nu mai „aplaude” de pe margine, ci să *vină frontal și abrupt* în organizație *cu putere, voință, personalitate, inițiativă, imaginație, muncă și efort colectiv*;
- c) încercarea de a-i aduce în primul rând în asociație *pe cei care vor să se implice* și care, evident, o și pot face. Nu este cazul să avem în comisii sau în conducerea organismelor ANAT membri care doresc aceste funcții doar pentru imagine!
- ✓ **Creșterea bugetului ANAT** – măsurile prezentate în acest proiect managerial conduc spre o creștere a bugetului, ceea ce poate duce la:
- *micșorarea cotizației de membru* – dar numai în măsura în care această cotizație ar putea scădea semnificativ, cu 30-50%;
 - implicarea ANAT în evenimente majore anuale (de exemplu: *Gala ANAT, Gala turismului românesc, un congres al turismului românesc* s.a.);
 - *deschiderea de sedii regionale ANAT*, deservite măcar de un angajat permanent;
 - relansarea REVISTEI ANAT în format online, *într-o formulă dinamică și interactivă*;
 - eventualele excedente bugetare să fie utilizate în *susținerea activității de training pentru angajații membrilor ANAT*, cursuri care pot fi chiar și gratuite. Oferirea de cursuri cu o contribuție financiară simbolică din partea membrilor sau chiar gratuit poate fi cea de-a doua mare facilitate de ordin financiar acordată acestora; un bonus important după prima care constă în oferirea de facilități financiare importante pentru participarea la târgurile organizate de ANAT;
 - susțin *organizarea de infotripuri* ale agenților ANAT pe diverse regiuni.
- ✓ **Organizarea de cursuri în regiuni** – pornim de la faptul că actualul format de cursuri organizate în București nu este fezabil. Sunt multe agenții care vor să trimită angajații la cursuri, însă în actualul sistem acest lucru este imposibil. În acest sens, propun *organizarea unor astfel de cursuri în teritoriu, în colaborare cu firme/traineri specializați și cu experiență*. Se poate apela la mai mulți furnizori de

la nivel local sau la o firmă care are activitate în principalele orașe mari din România.

- ✓ **În cazul târgurilor de turism, renegocierea contractelor** - atât în interesul ANAT, dar mai ales în interesul membrilor. Vizez în acest caz câteva aspecte:
 - *venituri mai mari ale ANAT din renegocierea acestor contracte* și îmi propun o creștere progresivă a lor de 15 - 20%;
 - *un sistem de plată al sumelor de târg „mai relaxat”* pentru agenții. Și acest lucru din cauza faptului că astăzi se plătesc integral standurile cu 8-9 luni înainte de desfășurarea evenimentului. Nu este normal să forțăm agențiile la plăți considerabile cu atât de mult timp înainte. Îmi propun ca plata acestora să se facă cu maxim 4 luni înainte de eveniment.
 - tot pentru o mai bună derulare a târgurilor, propun *negocierea cu organizatorii a unor procente de „bună execuție”,* între 5 și 10%, plătibile de către ANAT după finalizarea activității expoziționale.
 - voi pune în discuție în cadrul mandatului existent *organizarea unui singur târg național anual,* deoarece consider că ne îndreptăm spre unificarea evenimentelor expoziționale de primăvară și toamnă.
 - în ceea ce privește târgurile mari, doresc ca prima zi să fie *dedicată în exclusivitate profesioniștilor:* întâlniri BB, prezentări, conferințe pe teme de actualitate în turismul românesc și mondial (inclusiv teme de best-practice).

Probleme generale pe care le doresc discutate și tranșate în mandatul meu:

- personalul care pleacă cu clientelă;
- folosirea de branduri/nume din piața internațională sau locală;
- insolvențe și reparația aceluiași oameni sub alte firme/nume de agenții, neprofesioniști și societăți care înșeală încrederea clienților.

Probleme de etică și morală ale membrilor:

- problema cedărilor din comision, atât de către TO, cât și de către vânzători. Astfel, propun să inițiem „*mystery shopping*” și vom vedea în ce măsură ne vom putea folosi de actualul statut și de codul de etică pentru a aduce și eventuale sancțiuni! Dacă acestea nu ne ajută, vom iniția schimbarea statutului și a codului de etică, în sensul celor de mai sus;
- pentru reclama mincinoasă și/sau înșelătoare propun aceleași măsuri;

- problema neprofesioniștilor și a societăților care înșeală încrederea clienților este una reală și afectează în mod negativ întreaga imagine a breslei. Să nu ne oprim numai la comunicări punctuale, ci să centralizăm aceste cazuri (nume de firme, agenții, dar și patroni/administratori) și să le aducem periodic, bine structurate, în atenția tuturor membrilor.

Programul pe care mi l-am propus pleacă de la premisa că ANAT are astăzi un buget în care trebuie să ne încadrăm. Din acest motiv, ceea ce vrem să realizăm, eu împreună cu noua echipă, se bazează pe rezolvarea unor probleme importante pentru membri și breaslă fără a aduce cheltuieli suplimentare față de cele bugetate în acest moment. Printre măsurile pe care le propun sunt și unele menite să aducă venituri suplimentare ANAT, precum:

- creșterea numărului de membri;
- venituri mai mari din târguri;
- venituri din proiecte europene;
- venituri mai mari din cursuri;

Realizarea acestor obiective, parțial sau total, ne va permite să reevaluăm în sens pozitiv programul și să ne propunem și alte obiective ulterioare. Însă acest deziderat nu depinde numai de membri sau cei din conducerea ANAT. Trebuie să fim realiști și să conștientizăm că *relaționăm cu parteneri* – fie ei patronate, societate civilă, membri sau nemembri, autorități, organizații. Fiecare cu interese sau obiceiuri, fiecare cu personalitate proprie! Trebuie să fim suficient de realiști, *raționali, dinamici, efevescenți, inventivi, convingători și insistenți* în urmărirea propriilor interese.

Să lucrăm împreună cu dedicație și implicare!

Mă recomandă pentru această funcție *experiența profesională îndelungată: aproape 20 de ani în lumea turismului*, cu realizări deosebite pe plan profesional și personal. Am fost implicat în tot acest timp în conducerea „PARADIS VACANȚE DE VIS”. Am pornit cu această agenție de la 0 și am reușit ca acest nume să devină un reper de seriozitate, implicare și succes! Din experiența pe care o am în managementul instituțional, garantez că ANAT va putea beneficia *de o schimbare adecvată, fără blocaje, pe baza unor mecanisme performante.*

Pe parcursul întregii mele activități profesionale (conform CV anexat), am avut ocazia să îmi valorific cu succes calitățile manageriale de decizie și

acțiune. Am în subordine o echipă pe care am organizat-o și am instruit-o. Doresc să pun un accent deosebit pe importanța pe care o acord muncii mele și *pe scopul declarat de a obține rezultate măsurabile*. Capacitatea de a găsi soluții și de a mă adapta diverselor situații de muncă, precum și importanța acordată oferirii unor servicii de calitate reprezintă atuuri suplimentare ale pregătirii mele profesionale.

Am legături de colaborare cu foarte multe agenții de turism din România și doresc să mă bazez pe această bună relaționare, astfel încât să o transform într-o *platformă de comunicare liberă, prietenească, sinceră și directă*, în interesul membrilor ANAT și al ANAT ca entitate. Voi ști să mă bucur pentru reușitele profesionale ale colegilor mei și îi voi pune în valoare pentru performanțele lor.

Totodată, am experiență organizațională în interiorul ANAT, sunt *de peste 3 ani* Președinte ANAT SUD EST și membru în Consiliul Director al ANAT. Cred că toate acestea *mă recomandă ca cel mai bun candidat* pentru ocuparea funcției de PREȘEDINTE ANAT.

Să oferim vacanțe de vis tuturor românilor!

Curriculum vitae Europass

Informații personale

Nume / Prenume **MARIN AURELIAN MARIUS**
Adresă(e) CONSTANTA, STR. DUILIU ZAMFIRESCU, NR. 47A
Telefon(oane) 0241 60 61 36 Mobil: 0745 05 88 56
Fax(uri) 0241 60 61 36
E-mail(uri) aurelian@paradistours.ro
Naționalitate(-tăți) RO
Data nașterii 05.11.1969
Sex M

Experiența profesională

Perioada	2000 - PREZENT
Funcția sau postul ocupat	ADMINISTRATOR, ASOCIAT SI MANAGER GENERAL AGENTIA DE TURISM „PARADIS VACANTE DE VIS”
Activități și responsabilități principale	COORDONAREA TUTUROR ACTIVITATILOR SPECIFICE
Numele și adresa angajatorului	PARADIS TOURS SRL, CONSTANTA, STR. DUILIU ZAMFIRESCU, 47A
Tipul activității sau sectorul de activitate	INTERMEDIERI SERVICII TURISTICE
Perioada	1997 - 2000
Funcția sau postul ocupat	INSPECTOR DE SPECIALITATE
Activități și responsabilități principale	VERIFICARE DOCUMENTATII TEHNICE, MEMBRU IN COMISII DE LICITATIE SAU EVALUARE, SUSTINERE DOCUMENTATII TEHNICE LA MINISTERUL DE RESORT DIN ACEA PERIOADA
Numele și adresa angajatorului	PRIMARIA CONSTANTA
Tipul activității sau sectorul de activitate	DIRECTIA INVESTITII
Perioada	2002 - 2005
Funcția sau postul ocupat	DIRECTOR ZONAL (ADM)
Activități și responsabilități principale	COORDONAREA TUTUROR ACTIVITATILOR SPECIFICE PE TOATA ZONA SUDEST (6 JUDETE RELATII PERMANENTE CU PARTENERII DISTRIBUTORI DE MATERIALE DE CONSTRUCTII, ARHITECTI, INGINERI, SANTIERE DE CONS RUCTII.
Numele și adresa angajatorului	KNAUF ROMANIA
Tipul activității sau sectorul de activitate	MATERIALE DE CONSTRUCTII

Educație și formare

Perioada	2001 - 2002
Calificarea / diploma obținută	DIPLOMA DE ABSOLVIRE
Disciplinele principale studiate / competențe profesionale dobândite	STAGIU DE CURS IROFAI BUCURESTI IN COLABORARE CU ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE BUCURESTI, URMAT DE UN STAGIU PRACTIC DE 8 SAPTAMANI LA „FRAM VOYAGES” IN FRANTA, CEL MAI MARE TOUROPERATOR GENERALIST DIN FRANTA.
Numele și tipul instituției de învățământ / furnizorului de formare	IROFAI BUCURESTI IN COLABORARE CU ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE BUCURESTI

ROMÂNIA
MINISTERUL TURISMULUI



BREVET DE TURISM

VALABIL PÂNĂ LA DATA:

În baza Hotărârii Guvernului nr. 238/2001 și a
ordinului Ministrului Turismului nr. 170/2001 se eliberează prezentul
brevet de turism d-lui/d-nei **MARIN AURELIAN MARIUS**
născut(ă) în anul 1969 luna noiembrie ziua 05
în localitatea Casimcea județul Tulcea
prin care i se atestă capacitatea de a îndeplini funcția de

DIRECTOR AGENTIE DE TURISM TOUR OPERATOARE

MINISTRU

MATEI-ACĂȘON DAN

DIRECTOR GENERAL

Nr 4755*

București

28.08.2001

Viorel TEIANU

Anuleaza brevetul nr.4755/23.08.2000



MINISTERUL JUSTIȚIEI

OFICIUL NAȚIONAL AL REGISTRULUI COMERTULUI
OFICIUL REGISTRULUI COMERTULUI de pe lângă TRIBUNALUL
CONSTANȚA

Adresa: Constanța, Str. Poporului nr. 121A, Cod poștal 900205; Telefon: + 4 0241.699.761, +4 0241.699.762; Fax: +4 0241.699.771;

Website: www.onrc.ro; E-mail: orcct@ct.onrc.ro; Cod de Identificare Fiscala: 23673170;



BPSSRPGN9

Nr.: 55555/17.07.2014

CERTIFICAT CONSTATATOR

În conformitate cu prevederile Legii nr. 26/1990 privind Registrul Comerțului și ca urmare a cererii dvs. înregistrată sub nr. 55555 din 17.07.2014, Oficiul Național al Registrului Comerțului / Oficiul Registrului Comerțului de pe lângă Tribunalul Constanța certifică informațiile referitoare la

AMARINO SRL

INFORMAȚII DE IDENTIFICARE

Număr de ordine în Registrul Comerțului: J13/5504/1994, atribuit în data de 28.12.1994

Cod unic de înregistrare: 7082954

Certificat de înregistrare: B2693091, emis pe data de 12.02.2013 și eliberat la data 15.02.2013

Adresă sediu social: Municipiul Constanța, Str. DUILIU ZAMFIRESCU, Nr. 47A, Județ Constanța

Contacte sediu social: Fax 0241/552858, Fax 0241/606136, telefon: 0241/644474, 0241/552858

Contacte firmă: Fax 0241/552858, Fax 0241/606136, telefon: 0241/644474, 0241/552858

Stare firmă: funcțiune

Forma de organizare: societate cu raspundere limitata

Data ultimei înregistrări în registrul comerțului: 01.04.2014

Durată: nelimitată;

SEDIU SOCIAL

Act sediu: Contract de vânzare cumpărare, nr. 299 din data 02.02.2004

Data de început a valabilității pentru dovada de sediu: 02.02.2004.

Durata sediului: nelimitat.

CAPITAL SOCIAL

Capital social subscris: 200000 RON , integral vărsat

Număr părți sociale: 20

Valoarea unei părți sociale: 10000 RON

ASOCIAȚI PERSOANE JURIDICE

Redactat P.G. / listat 17.07.2014 : 14:12:08

Folosirea în alte scopuri decât cele pentru care a fost solicitat, contrafacerea sau multiplicarea prezentului document constituie infracțiune și se pedepsește conform legii.



Nu există înregistrări.

ASOCIAȚI PERSOANE FIZICE

MARIN VIORICA

Calitate: asociat

Cetățenie: română

Stare civilă: nedeclarat

Data și locul nașterii: 21.11.1969, Comuna Pantelimon, Constanța, România

Sex: feminin

Aport la capital: 40000 RON

Aport vărsat total: 40000 RON

Aport vărsat în RON : 40000 RON

Număr părți sociale: 4

Cota de participare la beneficii și pierderi: 20% / 20%

MARIN AURELIAN MARIUS

Calitate: asociat

Cetățenie: română

Stare civilă: nedeclarat

Data și locul nașterii: 05.11.1969, CASMICEA, JUD. TULCEA

Sex: masculin

Aport la capital: 160000 RON

Aport vărsat total: 160000 RON

Aport vărsat în RON : 160000 RON

Număr părți sociale: 16

Cota de participare la beneficii și pierderi: 80% / 80%

REPREZENTANT acționar/asociat/membru (PERSOANĂ JURIDICĂ)

Nu există înregistrări.

REPREZENTANT acționar/asociat/membru (PERSOANĂ FIZICĂ)

Nu există înregistrări.

Persoane împuternicite (PERSOANE FIZICE)

MARIN AURELIAN MARIUS

Calitate: administrator

Funcție: nespecificata

Cetățenie: română

Sex: masculin

Data și locul nașterii: 05.11.1969, CASMICEA, JUD. TULCEA

Puteri: DEPLINE

Data numirii: 14.12.1994

Data numirii în funcție: 14.12.1994

Durată mandat: neprecizată

Persoane împuternicite (PERSOANE JURIDICE)

Nu există înregistrări.

Administratori judiciari / Lichidatori judiciari/ Lichidatori (PERSOANE JURIDICE)

Redactat P.G. / Ilistat 17.07.2014 : 14:12:08

Folosirea în alte scopuri decât cele pentru care a fost solicitat, contrafacerea sau multiplicarea prezentului document constituie infracțiune și se pedepsește conform legii.



S-a eliberat prezentul certificat solicitantului JIGMOND ANCA ELENA , spre a-i servi la Informare.

Informațiile sunt eliberate din registrul comerțului central computerizat, ținut de Oficiul Național al Registrului Comerțului și au la bază înregistrările existente în acesta până la data de 17.07.2014

Prezentul certificat constatator are valoare de original.

Acest document poate fi verificat accesând funcționalitatea "Verificare certificat" aferentă serviciului online InfoCert.

pentru Corina ȚAPU , DIRECTOR

semnează Zelinschi Elena
Șef Serviciu Registrul Comerțului



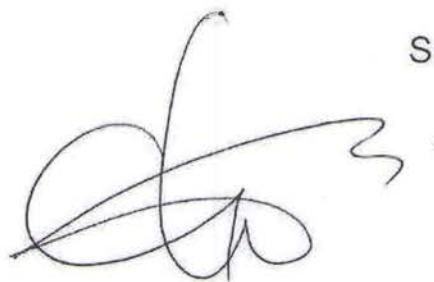
Declarație

Subsemnatul MARIN AURELIAN - MARIUS, legitimat cu C.I. Seria KT Nr. 812612, declar pe propria răspundere, cunoscând prevederile art. 292 din Codul Penal cu privire la falsul în declarații, că nu am desfășurat activități de poliție politică, așa cum este definită prin lege.

Data:

06.02.2015

Semnătura:

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke extending to the right, ending in a small flourish.