DE LECTURA

GOD SAVE THE QUEEN!

Supliment dedicat Marii Britanii. Un ghid pentru afaceri, credite și investiții. Informații utile pentru diverse tranzacții.

Paginile 9–40, realizate de **GEORGE ARION** și **MIHAI SĂNDOIU** ●

EDIȚIE SPECIALĂ

NUMĂR DUBLU

48 pagini

75 lei

ȘTIRI • EVENIMENTE • ANCHETE • REPORTAJE • INTERVIURI • OPINII

Flacăra

● NR. 15 – 16 ● 14 – 27 APRILIE ● 1993 ●

Fondată în 1911 de GONSTANTIN BANU

Editată de PUBLICAȚIILE FLACĂRA S.C.R. S.A.

Director general GEORGE ARION

Redactor șef LIVIU TIMBUS

Senzație!

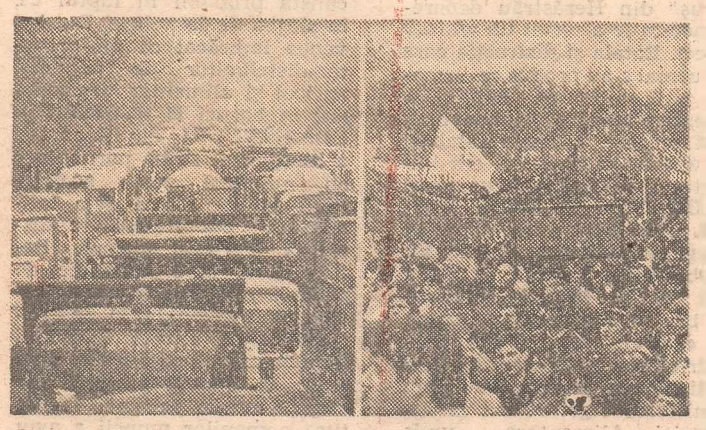
SERVICIILE SECRETE SE CALCĂ PE PICIOARE

• *Un agent (prost acoperit), un pumnal, legitimații false, chitanțe de finanțare a Partidului România Mare*

pag. 5

În această primăvară

ROMÂNII IES DIN NOU ÎN STRADĂ



Ei cer pîine, dreptate, adevăr. Demonstrațiile, de mare amploare, clatină guvernul. După o relativă acalmie, vulcanul social erupe din nou.

DETECTORUL DE ASASINI

Antropologul dr. CANTEMIR RIȘ-CUȚIA, omul care a scos din ceața misterului figura criminalului Antonescu Savu, confecționîndu-i, după relatările unui martor, portretul-robot.

pag. 48

HRISTOS A ÎNVIAT!

CARUSEL POLITIC

DECLARAȚIE

Partidele din opoziția parlamentară consideră că au datoria față de electoratul lor, față de intreaga opinie publică, să protesteze hotărât în legătură cu escaladarea și intensificarea acțiunilor antidemocratice, prin care actuala Putere incearcă să impiedice sindicatele să-și indeplinească atribuțiile, conferite de Constituția României și de o serie de legi organice, în vederea apărării intereselor salariaților și pensionarilor.

După ce au declanșat – cu cele mai profesioniste metode ale manipulării și dezinformării – ample manevre pentru a crea o falsă opoziție între sindicaliști și propriii lor lideri, între diferite categorii socio-profesionale, între salariați și intreprinzătorii particulari, autoritățile au recurs în ziua de 9 aprilie, la diversiuni fără precedent prin gravitatea consecințelor lor. Purtătorul de cuvânt al domnului președinte Ion Iliescu a atacat, într-un mod nepermis, acțiunile de luptă sindicală, recurgând la acuzații din arsenalul mistificărilor comuniste.

La rândul său, domnul prim-ministru Nicolae Văcăroiu a incercat din nou să intimideze sindicatele, ceea ce reprezintă o incălcare evidentă a legii și o abdicare de la minimul de moralitate a omului politic investit cu conducerea guvernului. În acest fel, în locul unui dialog sincer, deschis, civilizat cu liderii celor patru mari confederații sindicale, care cuprind circa cinci milioane de membri, domnul prim-ministru s-a pretat la „tactica" dezonorantă de a urmări din sediul Televiziunii emisiunea în direct în care redactorii obedienți ai TVR au intentat un adevărat proces de tip bolșevic domnilor Ciorbea, Mitrea, Hossu și Brătianu. La scurt timp, a fost difuzat interviul călduț, lipsit de probitate profesională și civică, acordat, tot în direct, de primul-ministru.

Pentru milioanele de telespectatori a fost de neînțeles de ce domnul prim-ministru nu a răspuns la revendicările salariale în prezența liderilor sindicali, ci a recurs la o modalitate lașă, care a anulat orice posibilitate de a primi replica ce i se cuvenea pentru dezinformările, acuzațiile și insinuările dânsului.

Spre dezonoarea domnului prim-ministru, tonul agresiv cu care a negat faptul că în Constituție, la articolul 30, este instituit salariul minim pe economie, arată că ori nu cunoaște, ori nesocotește Constituția României.

Prezentând în culori trandafirii situația din economie, situație care, în perioada guvernării domniei sale, s-a degradat în ritmuri necunoscute în intreaga perioadă postdecembristă, domnul prim-ministru a vorbit de o creștere a producției la inceputul anului, omițând să specifice că stocurile de mărfuri depășesc 600 miliarde de lei, adică un sfert din Produsul Intern Brut aferent perioadei respective, că au crescut considerabil costurile la majoritatea regiilor autonome și societăților comerciale cu capital de stat. Domnul prim-ministru a trecut cu vederea că în cele cinci luni ale guvernării dânsului prețurile au crescut cu 50 la sută, iar salariul real a ajuns, în noiembrie 1992, să reprezinte 52 la sută din cel inregistrat în octombrie 1990 și a coborât la 30 la sută în februarie 1993 ! Sunt false chiar și aprecierile domniei sale privitor la situația din agricultură, unde dânsul pretinde că „toate merg".

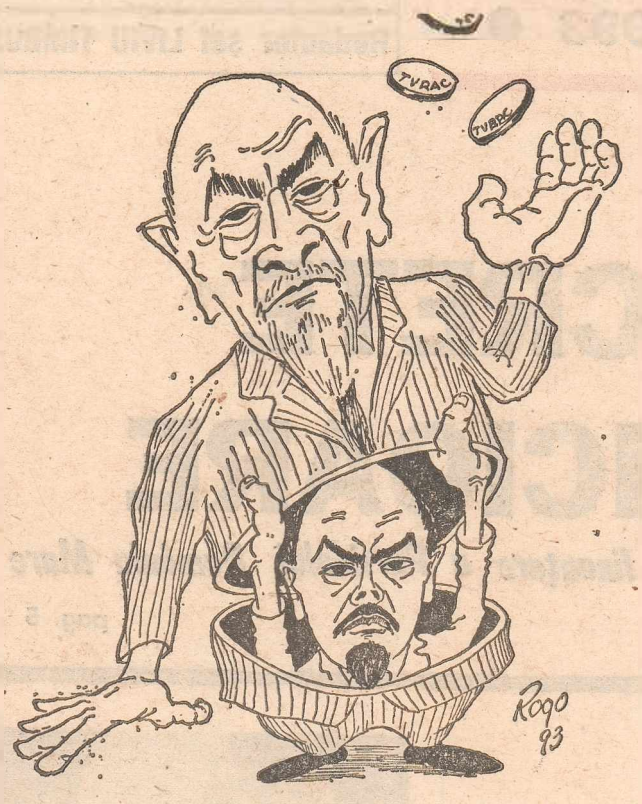
În legătură cu emisiunile TVR din 9 aprilie, mai este de remarcat faptul că președintele României, guvernul alcătuit de FDSN și partidele naționalist-comuniste care il sprijină au „uitat" că în timpul campaniei electorale și în perioada următoare se erijau în „apărători ai intereselor oamenilor muncii". În contradicție vădită cu asigurările demagogice anterioare, acum recurg la acțiuni politice și la măsuri administrative și propagandistice, prin care resping orice revendicare a milioanelor de salariați, își permit să considere aberantă lupta sindicală legală, dovedind gradul inalt de duplicitate și nesinceritate care le caracterizează.

Cerem incetarea oricăror acțiuni de denigrare a sindicatelor, de manipulare și dezinformare ! Cerem aplicarea strictă a prevederilor Constituției, desfășurarea unui dialog serios, responsabil, al imputerniciților guvernului cu reprezentanții milioanelor de sindicaliști, în vederea rezolvării, exclusiv pe căi legale, prin mijloace democratice, a conflictelor de muncă, a revendicărilor salariaților, pensionarilor, tinerilor și altor categorii ale populației.

PARTIDUL NAȚIONAL-ȚĂRĂNESC CREȘTIN-DEMOCRAT, FRONTUL SALVĂRII NAȚIONALE, UNIUNEA DEMOCRATĂ A MAGHIARILOR DIN ROMÂNIA, PARTIDUL LIBERAL, PARTIDUL SOCIAL-DEMOCRAT ROMÂN, PARTIDUL ECOLOGIST ROMÂN, PARTIDUL ALIANȚEI CIVICE.

12 aprilie 1993

Celebra păpușă rusească Matriona, în varianta românească



Desen de NICOLAE M. ROGOVEANU ■

Expulzat de către FRĂȚIA, Mircea Popa apare la TV

ÎN POZIȚIE DE DREPȚI, CU COADA-NTRE PICIOARE

În urmă cu ani mulți, să tot fie vreo 25 de atunci, un june politehnist și ambițios (dar nu numai) incasa o „bătută" soră cu moartea, la ore tirzii, spre miezul nopții, în redacția revistei Amfiteatru. Pumnul bolovănos care a bătut în capul zevzecului aparținea redactorului șef (adjunct ? — nu mai țin minte) Fănuș Neagu, aflat pe atunci în floarea adevărată a zilelor sale. Pricina zarvei ? Limpede ca un cristal : ipochimenul, altoit pe lingă redacție, în calitate de mare colaboratoare mare, scria cu osirdie fișe informative ; absorbit peste poate de nobila-i indeletnicire (că așa o fi la-nceputul „distinsei profesii"...) și avind dinaintea incărcată cu maldăre de acte și manuscrise culese de prin sertarele și fișetele redacției, junele nu și-a dat seama că în incăpere, împotriva oricăror informații, calcule și precauții, intrase Fănuș și-i privea, uluit, peste umăr ; o fi fost, din partea pițigoiului distrat, și oboseala datorată „activității desfășurate", că era la ore tirzii, cum spuneam: ei, și a urmat chermeza... Cui erau adresate fișele informative (mica documentare pentru un roman gigantic, cum a-ncercat să se scuze tembelul) ? Lui Mobutu ? Maicii Tereza ? Măi copii...

L-am văzut la televizor, zilele trecute, pe Mircea Popa, fostul „la vîrf" al Confederației Frăția (à propos, mult v-a mai trebuit, domnule Miron Mitrea, ca să scuturați pomul să cadă maimuța !...), pe post de primadonă într-o operetă diversionistă grețoasă și grosolană, făcind vocalize dezgustătoare pe tema agenților chipurile infiltrați în sindicate ca să realizeze cu labele lor murdare o ingrozitoare uniune între Frăția și CNSLR, o catastrofă adică, fraților, pentru că ar fi opera SRI. Extraordinar ! Extraordinar, oameni buni, cum naiba și cine i-o fi punind pe unii să-și dea singuri cu treaba aia mare și neplăcută peste bot ! Domnul Popa, absorbit peste poate de nobila-i indeletnicire (că așa o fi la sfirșitul carierei...), toarnă cu pipeta domnului Everac venin în urechea proștilor lui Brucan, (pardon, domnului Brucan — dacă-i bal, bal să fie !) și il vede lumea, uluită. Numai că proștii nu vor să șadă la chestia asta, fir-ar ei să fie, coane Popa ! Ce ne facem, omule, ce-ai să te faci cind or să te cheme la raport că iar nu ți-a ieșit pasența ? Știi că nu le place ! Unde sunt zilele fericite cind lucrai la ambasada sovietică, redactor, sau tehnoredactor, sau ce naiba invirteai tu acolo, cu voie de la stăpinire ! Dacă mi-aduc bine aminte, cu piruetele de dansator pe sirma infernului te-ai produs și pe la ambasada cehoslovacă. Da, domnule, gusturi subțiri, diplomație și meserie, ce mai ! Ei, și au trecut anii și te-am văzut frate cu țara ; ca să vezi de unde sare iepurașul ! Și-acum, ce mi-ai făcut ?, te-ai dat cu televizorul ! La munca de jos, adică. Doamne, și ce frumos incepuseși, cu cită voinicie și strălucire defrișai prin diplomație și prin alte cele ! Ah, urită-i bătrinețea ! Urită.

Dezgustătoare.

EUGEN CHIROVICI ■

EVENIMENTE MARI...

DISTRACȚII POPULARE

■ **LA „MUZEUL CEFERIȘTILOR"** din Craiova funcționează un bufet asortat deschis de Petre Popa, profesor de sport, cu banii primiți de la guvern pentru înființarea partidului fesenist „Mișcarea Democrația Modernă". Povestea era și mai comică dacă Petre Popa ar fi fost ceferist și înființa un partid cu bufet la guvern cu bani de la Ministerul tineretului si sportului ■ **PREOTUL CONSTANTIN CĂRLAN** din comuna Ion Creangă, împreună cu coana preoteasă, înjurat grav mamă paști dumnezei piața publică bătut bâta viata pericol molestat cetățeni croitorul Mihai Martin martori cetățeni agresori dispărut oraș stupefiat popă cristoși, paști. Și toate astea în comuna Ion Creangă, în Postul Mare ■ **PATRU GANGSTERI** relativ politicoși din Ucraina au jefuit relativ ușor un camion cu turiști compatrioți relativ bogați după care s-au îmbătat relativ turtă la restaurantul „Bulevard" din Timișoara unde au fost arestați relativ repede ■ **DOMNUL MIȘU NEGRIȚOIU** și-a amintit că, împreună cu domnul Stolojan, a beneficiat de o bursă Söros pentru a efectua „un dialog constructiv, deschis", nu în țară, ci la Praga. Parcă pentru a accentua comicul situației, domnul Mișu Negrițoiu, fost bursier Söros, a adăugat: „Desigur că domnul Söros e conștient de suspiciunile ce planează asupra sa, dar ele trebuie depășite și, mai ales, luată partea bună a acestor relații". Păi, partea bună a luat-o chiar Mișu Negrițoiu. Cât despre planarea suspiciunilor, dacă acestea nu intră în picaj, ele pot fi ameliorate cu burse ■ **ARBITRUL DE FOTBAL** Ion Danciu din Petroșani vrea să doarmă „în dormitorul, eventual în patul lui Sue Ellen". Profund mișcată de dorința onest minerească a românului, Sue Ellen a declarat că ar vrea să arbitreze în locul lui Ion Danciu ■ **MIMUL ȘTEFAN THURY** povestește că, în 1974, era unul dintre puținii artiști pe care Nichita Stănescu îi accepta la masa lui. Mimul artist nu precizează însă dacă era acceptat la masă ca să servească sau să strîngă tacîmurile. Ștefan Thury anunță o expoziție „de portrete și filozofie în metal". Aici va figura, desigur, și scena în care Goethe îl acceptă pe filozoful în metal la masă ■ **DOI TURCI** au vrut să-l bată pe barmanul restaurantului „Pescăruș" din Herăstrău deoarece acesta le-a servit un whisky infect. Bătaia și distracția care au urmat s-au produs ca urmare a faptului că religia le interzice turcilor să bea băuturi proaste. Ancheta a stabilit că whisky-ul în cauză era importat printr-o firmă turcească ■ **DOMNUL DURDEN VIRGIL STELIAN** a fost prins în „flagrant delict" la Snack Bar Club Lidia. Domnia sa nu a fost arestat fiindcă se găsea în bar și nici măcar pentru că era angajat ca primitor-distribuitor la Centrul de Perfecționare a Personalului din Ministerul Agriculturii și Industriei Alimentare — unde primea și distribuia intens personal perfecționat — ci fiindcă purta uniformă de sergent major de poliție. Domnul Durden fusese dat afară din poliție „pentru comportament neconform cu instituția reprezentată" cu un an în urmă. „Comportamentul necorespunzător" consta probabil în faptul că, la slujba de la poliție, Durden venea îmbrăcat ca un primitor-distribuitor de personal agricol și alimentar perfecționat în baruri ■ **REGISTRUL COMERȚULUI** din București a înregistrat firma particulară cu numărul „peste 60 000". Pînă se vor distra de-a talimentul, bucureștenii se distrează devenind patroni. Rezultă că, la o populație de peste 2 milioane locuitori, revine un patron la 30 de persoane. Cum ritmul înscrierii firmelor și al patronilor e ridicat, în curînd patronii vor angaja numai patroni. Dictatura oamenilor muncii a avut ca rezultat practic faptul că nimeni nu mai vrea să fie om al muncii

TUDOR OCTAVIAN ■

...EVENIMENTE MICI

Ne-a vizitat la redacție dl ADRIAN MARINO

Domnia sa apreciază:

E GREU DE PREZIS CINE VA FI URMĂTORUL LIDER

• „Viața politică românească va cunoaște, vă spun eu, încă multe răsturnări"

— Ați intrat în redacția noastră avînd în mîini volumul II al cărții dvs., BIOGRAFIA IDEII DE LITERATURĂ. Să înțelegem că ați revenit în spațiul literar ?

— N-am dispărut niciodată din spațiul literar! Iar prezența mea aici se explică și altfel; dv. ați avut o atenție deosebită pentru mine și eu mă simt legat și intelectual și afectiv de dvs. Venind în București, am zis că nu pot să nu trec pe la **Flacăra,** pe la dl. George Arion.

— Vă mulțumim. Deci, activitatea literară continuă.

— Și încă într-un ritm destul de susținut, avînd în vedere că am și o vîrstă oarecare, încerc să profit cît mai mult de ultimii mei ani de activitate intelectuală normală, fiindcă după aceea începe un anumit declin și n-aș vrea să ratez cărțile pe care le cred importante pentru mine.

— Viața n-a fost prea îngăduitoare cu dvs.

— Într-adevăr, 20 de ani am fost sustras acestei activități ; dacă vă amintiți, **Viața lui Macedonski** era anunțată în '46 în Editura Fundațiilor Regale, și a apărut 20 de ani mai tîrziu, în 1967. Deci, am sacrificat douăzeci de ani, am făcut pușcărie și domiciliu obligatoriu. Precizez aceste lucruri și nu revendic nici o poziție politică pentru aceste contribuții, să le zic civice și nu le valorific.

— Ce-ați făcut după decembrie '89?

— Am colaborat mult cu doamna Doina Cornea pentru realizarea și fondarea Forumului Democrat Antitotalitar. Am lansat ideea unei opoziții puternice — ideea s-a lansat la Cluj, de unire a opoziției, iar la cea de-a treia convenție, din aprilie '91, s-a finalizat prin înființarea Convenției Democratice: de-atunci socot rolul meu „politic" încheiat, rămînînd însă ferm alături de PNȚ, și revin, treptat, tot mai insistent, la cărțile mele.

— Dacă scriitorii trebuie să se întoarcă la uneltele lor, cine trebuie să le ia locul în viața politică?

— Vedeți dv., după trei ani este foarte greu de prezis cine va fi următorul lider. Liderii actuali nu au credibilitate, sînt produsul vechiului sistem, generația a doua sau a treia, dar cu aceleași mentalități. E prea devreme, după trei ani. Viața politică românească va cunoaște, vă spun eu, încă multe răsturnări de situație și restructurări în funcție de vitalitatea și clarviziunea și de talentul, — pentru că și în politică este nevoie de talent — tinerilor, al celor care nu fac parte din generația mea. Eu, personal, nici nu cunosc prea bine situația politică actuală, doar cea din PNȚ, de la Cluj, care este foarte dificilă acum...

— Cum este situația la Cluj?

— Este foarte dificilă din cauza dlui Funar, care pur și simplu nu respectă Constituția, legile, practică o politică personală. Cu această ocazie aș vrea să specific ceva: dle Arion, eu sînt ortodox, ca și dv., dar mi se pare normal ca și cei care sînt de altă confesiune, să aibă bisericile lor. Greco-catolicii nu au de trei ani unde să-și țină slujbele, deși au avut cinci biserici în oraș, le fac în aer liber, pe ploaie, pe frig, lîngă catedrala orașului. Vi se pare normal? Vă spun drept, nu fac nici un fel de prozelitism sau propagandă, dar ca un cetățean care crede în drepturile omului, care respectă toate confesiunile, cred că ar merita să li se restituie măcar o biserică din cinci.

— Referitor la ruptura din PAC ?

— Nu cunosc prea bine mișcările partidului, deși cunosc mai multe personalități culturale și literare cu care sînt coleg, dl Paleologu, de exemplu, cu care sînt în relații de amiciție, pe dl Manolescu, și mi-ar părea enorm, enorm de rău ca să nu se termine o operă care promite să fie extrem de importan ă pentru politica românească, dar, pe de altă parte, îmi explic individualismul scriitorului, lipsa de tradiție, ambițiile, poate și o lipsă de experiență, toate se pot strînge într-un fascicul de nemulțumiri și veleitarisme. Nu am informații. mă rezum la ce știu din presă, dar schimbările din acest partid care promitea a îi de multe, e un motiv de întristare pentru spiritele democratice din România. Regret aceste conflicte, care sper să se resoarbă într-un fel sau altul.

— Cum vi se arată viitorul?

— Orice s-ar spune, comunismul este o pagină întoarsă, el nu mai poate fi reconstituit, dar lovitura de grație va fi dată în timp, treptat-treptat, de reconstruirea unei clase de mijloc, crearea unei mici burghezii și a societăților particulare. Acesta este acum sensul istoric, ca să vorbesc în termeni desueți. Din această cauză, comunismul actual ține cu dinții de pozițiile pe care le are, de centralism și nu încurajează formarea unei clase burgheze românești. Dar, privind în viitor, sînt optimist.

— Mai am o întrebare: Cum veți evolua în spațiul literar?

— E o întrebare foarte sensibilă și foarte directă. Sper să termin proiectele mele începute, am în curs de apariție o carte care se cheamă **Evadări în lumea liberă,** care conține jurnale editate și needitate din perioada lui Ceaușescu. Eram pe punctul să rămîn în străinătate în '88 pentru că se strîngea un laț în jurul meu. Încă o confesiune: sînt pe cale de a termina amintirile mele care vor fi, categoric, postume. O autobiografie care se va chema **Viața unui om singur,** și aceasta va apărea cam la 20 de ani după moartea mea, deoarece conține o lume cu totul personală, neadaptată, netrucată de convențiile literare. Sper să mă țin de cuvînt, de planul meu, care nu este cincinal, dar este totuși un plan.

GEORGE ARION ■

FAȚA VĂZUTĂ ȘI CEA NEVĂZUTĂ A DLUI VĂCĂROIU

După celebrul sictir de seară al domnului Everac (da' nu-i bai ! — vorba ardeleanului), Televiziunea ne arată din nou colții, ca nu cumva să ne-apuce dorul de ei și, perpeliți peste poate, să ieșim în stradă, purtînd, mai știi, portretul caninului, ori portretul incisivului, în cadență de lozinci și aplauze. Grijă mare pentru nație : ba o tabletă, ba un prim-ministru in direct — iar acum, simbătă seara, tacimul complet : și tableta și premierul ,acesta din urmă în reluare după „ediția princeps" din seara precedentă, de vineri. Caninul Emanoil Valeriu și incisivul Alexandru Popescu s-au aruncat bărbătește în lupta cu intervievatul, gata să sfișie vălul de minciună și impostură pe care „banda celor patru" (lideri sindicali) l-a țesut cu perfidie în jurul domnului Văcăroiu întru ascunderea adevărului. Au sfișiat ei ce-au sfișiat, „dupe care" (vorba primului ministru), au tăbărît asupra corupției, scoțînd mici interjecții fericite și arătînd o mină devastată de admirație cînd dl Văcăroiu, lansat, declara în fața camerelor de luat vederi : „li frig de dimineața pînă seara". Pe directorii corupți, adică. Directori și directorași. Miniștri nu. Cum să-l frigi pe generalul Dănescu ?! Ori pe doctorul Mincu ? Sau cum să-l frigi pe ditamai comisarul general Radu Hortopan ? Ei trebuie să se frigă singuri, sau să-i frigă istoria, nu-i treaba primului ministru să-l frigă pe al patrulea sau al paișpelea. Domnia sa frige directori, contabili, șefi de servicii, ceva administrație locală, ceva personal operativ, chestii de-astea. Și oricum, nu-i o tragedie, pentru că-i frige, da' nu-i mănîncă, nuuuu ; nici chiar așa, că încă n-am intrat în Africa, nici chiar așa !

Deci, sindicatele (5 milioane de oameni), exasperate de tergiversările și fentele tratativelor cu guvernul, negăsind modalități de comunicare și nici atitudine constructivă din partea executivului, lansează un avertisment grav la adresa primului ministru : o uriașă demonstrație de protest, în 12 aprilie, urmată de o grevă generală, peste două săptămîni, în cazul în care ecoul protestului va fi nul. In aceste momente fierbinți, cînd vulcanul social clocotește, amenințînd cu o erupție care poate fi devastatoare, dl Văcăroiu apare în milioane de exemplare degajate, sigure de sine, ușor jignite, vag ironice, perorînd împotriva revendicărilor a 5 milioane de oameni și nesuflînd o vorbă despre stagnarea reformei, despre refacerea și promovarea structurilor și mentalităților etatiste și dirijiste, căutînd nod în papură în loc să defrișeze bălțoaca. Iar ceea ce va urma este previzibil...

EUGEN CHIROVICI ■

Fața nevăzută a domnului Văcăroiu

CEEA CE NI SE CUVINE

Fotografie de FLORIN IONIȚĂ ■

Adrian Năstase, președintele Camerei Deputaților, a stirnit reacții cocoșești în Rada supremă a Ucrainei, unde a ținut un discurs cu prilejul recentei sale vizite la fața locului. Domnul Năstase a spus negru pe alb : „Noi trebuie să identificăm o soluție pașnică pentru eliminarea consecințelor pactului Molotov-Ribbentrop, pe care istoria și faptele l-au făcut caduc, este drept, dar fără a înlătura toate urmările lui nefaste ce apasă asupra Europei răsăritene". Imediat, în sală, voci extrem de baritonale au șuierat : „șto on hocet ?" (ce vrea el ?) Ce să vrea ?! Ce ni se cuvine.

RADU BUDEANU ■

BANKCOOP

Societate bancară pe acțiuni, cu caracter privat.
Capital subscris și vărsat: 2,5 miliarde lei.
Profit brut: 558 milioane lei/31.12.1991; 3.161 milioane lei/31.12.1992
Președinte: ALEXANDRU DINULESCU
Vicepreședinți: AUREL IOSIF, ALEXANDRU GHIBA
Adresa sediul central: București — str. Ion Ghica, nr.13, sect.3
Sucursale și filiale în țară: 120

— **Principalii acționari:**

■ Cooperația de consum: 1.200 milioane lei

■ Cooperația de credit: 500 milioane lei

■ Alte organizații și agenți economici cu capital particular, mixt sau de stat, precum și persoane fizice: 800 milioane lei;

Număr de clienți permanenți ai băncii: 67.147.

Număr salariați: 2.450 la 31.12.1992 în toată rețeaua.

Rata de recuperare a activelor (ponderea profitului brut în total active): 1,28% în 1991, 3,66% în 1992..

Rata profitului raportat la capital: 22,3% în 1991, 126,4% în 1992.

Capitalul primar plus rezervele legal constituite: 6.709 milioane lei, din care:

— capital social: 2.500 milioane lei

— fond de rezervă: 1.104 milioane lei

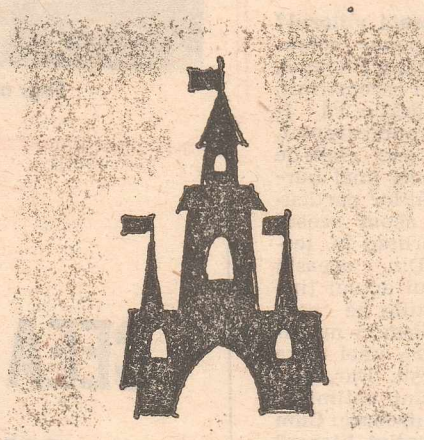
— fond de risc: 1.124 milioane lei

— alte fonduri: 1.891 milioane lei

În anul 1992, BANCA DE CREDIT COOPERATIST S.A. — **BANKCOOP** — a fost una din cele 4 bănci comerciale din țara noastră audiate, pentru activitatea anului 1991, de către o echipă de specialiști din cadrul Asistenței tehnice pentru Reformă economică în România.

Acțiunea s-a desfășurat conform programului PHARE, pe bază de licitație internațională, de către firma de consultanță CARL BRO INTERNATIONAL S/A din Danemarca, în colaborare cu RABO INTERNATIONAL ADVISORY SERVICES S.V. din Olanda.

BANKCOOP are în curs de realizare un sistem de telecomunicații care va lega, în cadrul unei rețele, toate sucursalele băncii. Se folosesc, în prezent, modemuri și linii telefonice comutate, dar se au în vedere, ca soluții de viitor conectări la o rețea de X25 sau chiar o rețea proprie de comunicații prin satelit.



Legăturile internaționale se realizează pe baza unui sistem MICRO CASH care oferă posibilitatea transferurilor de fonduri către și de la băncile corespondente din întreaga lume.

Banca acordă credite tuturor categoriilor de agenți economici, indiferent de forma de proprietate, autorizați să desfășoare activități economice în România.

Creditele se acordă pe obiect, banca rezervîndu-și dreptul de control în legătură cu utilizarea creditului în scopul în care a fost acordat. Creditele se acordă pentru:

— activități de producție;
— prestări servicii;
— comerț;
— investiții;
— dotări etc.

Pe categorii de agenți economici, creditele acordate în 1992 se localizează astfel:

— regii autonome și societăți cu capital de stat: 5,6%

— organizații și societăți comerciale ale cooperației de consum: 24,5%

— societăți comerciale cu capital particular: 57,5%

— producători individuali și alte persoane fizice: 12,4%

Dobînzile practicate de bancă sînt negociabile cu clienții, în limitele aprobate de consiliul de administrație, nivelul acestora fiind determinat de taxa scontului stabilită de Banca Națională, precum și nivelul dobînzii practicate de instituțiile financiare de la care banca contractează împrumuturile de refinanțare.

Comisioanele și celelalte speze bancare practicate de **BANKCOOP** sînt la nivelul celor practicate de celelalte bănci concurente.

Profitul net obținut în anul 1991, în sumă de 558,5 milioane lei, a fost repartizat cu următoarele destinații:

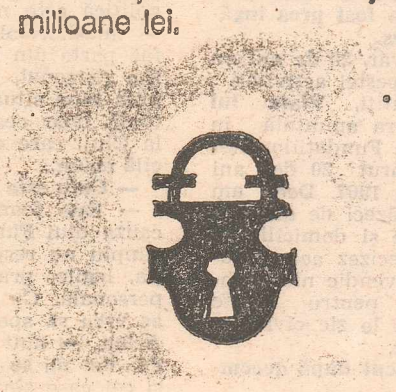
— Constituirea fondului de investiții 313,5 milioane lei.

— Plata dividendelor: (14%) 200,0 milioane lei.

— Acordarea de prime din beneficii salariaților: (6%) 33,0 milioane lei.

— Susținerea unor acțiuni sociale, culturale, sportive, propagandă, învățămînt: 10,0 milioane lei.

— Remunerarea membrilor consiliului de administrație, a comisiei de cenzori și a altor persoane care au sprijinit organizarea și dezvoltarea rapidă a activității băncii: 2,0 milioane lei.



SERVICIILE SECRETE SE CALCĂ PE PICIOARE!

• Un agent (prost acoperit), un pumnal, două legitimaţii false şi altele bune, plus chitanţe de finanţare a Partidului România Mare

• Locotenentul CREŢU nu este locotenentul CREŢU • Nici colonelul PALADE nu este colonelul PALADE ! • Elevii şi studenţii sînt racolaţi în hora degradantă a informatorilor de duzină • Serviciile secrete (SRI, DIE, UM 0215) se calcă pe picioare ! • Dle colonel ŞTIR, cine este enigmaticul „colonel PALADE" ? • Parlamentari, nu lăsaţi copii să meargă la aceşti samsari de conştiinţe ! • Partidul lui Vadim este finanţat de către serviciile secrete, pe faţă

Un telefon ciudat „DE LA SECŢIA ANTIDROG"

În ziua de 5 martie 1993, dna H.C., din str. Boteanu nr. 30, sectorul 1, Bucureşti, a primit un telefon cît se poate de ciudat. La aparat s-a recomandat „locotenentul Creţu, de la secţia antidrog a IGP". Uimită, femeia nu înţelegea ce poate avea comun cu drogurile şi, mai ales, cu pretinsul „locotenent Creţu". Pe un ton binevoitor, afabil, acesta i-a propus o scurtă întîlnire în faţa Bisericii BOTEANU, pentru a lămuri o problemă, cît se poate de importantă „pentru naţie". Cînd dna din strada Boteanu a cerut lămuriri în plus, i s-a explicat, tot la aparat, că este vorba despre o acţiune a secţiei INTERPOL din România, într-o afacere cu arme şi droguri! Doamna s-a speriat. Şi-a anunţat o vecină şi s-a dus la întîlnire. Ia-l pe lentul Creţu de unde nu e. A stat sfertul academic. A stat încă un sfert, neacademic pentru o doamnă. Apoi s-a întors cu grăbire acasă, bănuind că nu este ceva în regulă.

Trei indivizi bine îmbrăcaţi sună la uşă

Vecina „de gardă" era postată în faţa uşii. Nişte inşi suspecţi au cotrobăit pe la uşă. Vecina a spus că gazda nu este acasă. Şi să revină. Revenită la domiciliu, dna H.C. anunţă Poliţia Capitalei şi Secţia I, Poliţie din cartier. În aceeaşi seară zgribulită de martie, vizionînd programul la TV, aude ţîrîitul soneriei. În jurul orei 23,30, la uşa apartamentului din Boteanu 30, se prezintă 3 indivizi bine îmbrăcaţi, chipeşi nevoie mare. În prima fază pretextează că sînt de la Poliţie şi că au venit la apelul telefonic. Cum arătau? o întrebăm pe gazdă. Răspunsul vine ca pe bandă. Un tînăr şaten, îmbrăcat în costum elegant, s-a prezentat ca fiind „locotenentul Creţu". Ceilalţi doi au fost prezentaţi lapidar, cu un gest a lehamite: „ajutorul meu şi un binevoitor, care ne-a furnizat informaţia". Nu au aşteptat să fie invitaţi în casă, nu au aşteptat să li se dea un loc pe taburet, au intrat buluc în apartament. Aşazisul „lent Creţu" flutura două legitimaţii cu însemnele Ministerului Apărării Naţionale.

Dna H.C., instruită, dar şi trecută prin ciurul şi dîrmonul vieţii, a întrebat, pe bună dreptate, de ce legitimaţii de M.Ap.N., iar nu M.I. sau I.G.P.? Întrebare la care insul numit Creţu a rămas înlemnit. Apoi a găsit o ieşire. „Ştiţi, după Revoluţie, s-au înfiinţat şi alte servicii de informaţii, inclusiv ale M.Ap.N.". Paradoxal şi incredibil este că dna ştia de toate aceste servicii, inclusiv unitatea 0215. În nici un caz cei trei nu-i prezentau nici un grad de încredere. Dacă o violează şi-i fură şi toate bunătăţurile din casă?! Că droguri şi arme n-a apucat să adune la teşcherea...

Un echipaj de poliţie îi saltă pe „DISTINŞII"

În nici un sfert de oră, la uşa apartamentului s-a prezentat un echipaj format din 5 poliţişti aparţinînd de Secţia 1 Poliţie din Capitală. Nu se ştie cu exactitate dacă la telefonul anterior al gazdei sau la apelul disperat al vecinei a sosit echipajul. Între cele două „tabere" s-au iscat discuţii în contradictoriu. Dînd din colţ în colţ, aşanumitul „lent" Creţu a spus că ei sînt „colaboratori plătiţi ai secţiei antidrog ai IGP". Strînşi niţel cu uşa, au spus în cele din urmă că sînt „trimişi în acţiune de colonelul Palade". Că ei, musai, trebuie să transmită colegilor „cazul" mai departe. Ce fel de caz, numai Dumnezeu ştie, în mila sa mare. După o ţigară, cei trei bravi „colaboratori" au fost săltaţi la secţia cercetări penale a Secţiei 1, Poliţie.

Cine erau cei doi intruşi, însoţitori ai „lentului", pe post de anchetatori — informatori — conspiratori — borfaşi? Nici mai mult, nici mai puţin, decît **CUŢU LAURENŢIU** (născut pe 15 septembrie 1975 într-o înfundătură de sat a judeţului Bacău, cu domiciliul pe str. Glinka nr. 10, Bucureşti), iar cel de-al doilea era **TACHE TIBERIU,** (n. la 15 decembrie 1977, domiciliat în strada Beeaţei, nr. 6, Bucureşti). Paradoxal şi incredibil este însă altceva: amîndoi sînt elevi la Metaloglobus din Bucureşti.

Cine-l finanţează pe Vadim? Creţu? Palade? Sau...?

Cu părere de rău, despre locotenentul Creţu nu am putut afla mare lucru, deşi ne-am pus în joc toate talentele. Cît despre „colonelul Palade", nici atît. Atît doar că gurile rele spun că dl. colonel Palade este dl. colonel Ştir, dar nu băgăm mîna-n gurile rele, că muşcă. Ce s-a găsit — în limbaj poliţienesc — asupra suspectului Creţu? S-au găsit: un pumnal, două legitimaţii falsificate, o legitimaţie de TPO, două legitimaţii de PRM (partidul lui CVT), mai multe chitanţe CEC, cu „vărsămînt" către Partidul România Mare etc. Respectivul Creţu a virat, aşadar, mai multe sume notabile în contul PRM! Nici nu-i de mirare, deal'fel, că partidul lui Vadim este finanţat din surse oculte! Numitul Creţu, mai avea asupra sa un plan de acţiune poliţienească în zona Circului de Stat. Deci, nu era un ciumete! Asemenea planuri de acţiune operativă nu ajung pe mîna sergenţilor.

„O s-o păţesc, l-am deconspirat pe colonelul PALADE!"

Strîns binişor cu uşa, insul numit Creţu (dar numit aşa doar conspirativ) recunoaşte în sfîrşit: „Am mînţit că sînt locotenentul Creţu. Dar am spus adevărul cînd am zis că sînt colaborator plătit al poliţiei şi al securităţii. Sînt informator, cum se spune, plătit cu luna sau cu trimestrul. În afară de colonelul PALADE, pe care l-am deconspirat, nu pot să dau alte nume. Dar dacă dvs. doriţi să aflaţi adevărul golgoluţ, vă rog să formaţi aceste numere de telefon". Ni se dau cîteva numere de telefon. Stupefiant!

Elevii de la Metaloglobus au răspuns naiv şi chiar obraznic: „Facem şi noi un ban în plus. Cînd vom termina liceul, ni s-a promis că vom intra la Academia de Poliţie. Noi nu făceam altceva decît adunam informaţii pentru dl. Creţu, pe care nici nu ştim dacă-l cheamă aşa. Informaţia cu armele şi drogurile am smuls-o de la un beţivan, din barul **Floreasca.** Ne-am dat repede seama că respectiva dnă din strada Boteanu nu avea de-a face cu aşa-ceva".

Formăm numerele de telefon, care ni s-au dat de către suspectul domn „Creţu". Ne îngrozim. Sînt de la... cel mai înalt nivel!! Îl căutăm pe dl colonel Palade. Nici urmă de dl Palade! De la un capăt al firului răspunde colonelul Ştir. Dînsul spune că nu ştie cine este colonelul Palade. Noi ne îndoim puţin; pînă la pămînt.

Ne adresăm parlamentarilor, deputaţilor şi senatorilor, ne adresăm conducerilor SRI, MApN, MI, cît şi preşedintelui ţării: să nu fie antrenaţi elevii şi studenţii în atari acţiuni murdare, de informatori şi delatori de ocazie! Nu otrăviţi sufletele copiilor şi tinerilor ! Fiţi **oameni,** domnilor!

DORIN SĂLĂJAN

O situaţie inadmisibilă pentru secolul 20

ROMÂNII SÎNT ASEDIAŢI DE BACILUL KOCH!

• Dar numărul de sanatorii TBC şi de paturi a fost redus !

Statisticile anilor '80, cît de reale vor fi fost ele, atestă, fără drept de apel, că boala mizeriei, la propriu şi la figurat, TUBERCULOZA, a pornit o ofensivă greu de stopat. Iată, deci, evoluţia deceselor cauzate de TBC în ultimii zece ani :

Anul	Număr total decese	Decese la 100.000 locuitori
1980	830	3,7
1985	947	4,2
1986	1023	4,5
1987	1086	4,7
1988	1185	5,1
1989	1285	5,6
1990	1602	6,9
1991	1695	7,3

Deci, în zece ani, numărul deceselor s-a dublat ! Un alt indicator îl constituie morbiditatea, adică apariţia de noi cazuri şi de recidive :

Anul	Morbiditate (%000)
1982	60,5
1983	60,2
1989	63,4
1990	70,0
1991	77,3

Paradoxal, deşi cazurile de tuberculoză s-au înmulţit îngrijorător, numărul sanatoriilor TBC şi numărul de paturi acordate au fost reduse ! Astfel, de la 19 sanatorii şi 6520 de paturi în 1980, au rămas doar 16 sanatorii şi 4990 de paturi din 1987 şi pînă în prezent.

Judeţele în care maladia face cele mai multe victime.

JUDEŢUL	INCIDENŢA	
	1985	1991
Bacău	55.00	60,0
Botoşani	53,5	67,6
Buzău	56,4	69,7
Călăraşi	—	96,4
Constanţa	52,8	83,1

Datele prezentate sînt, de fapt, o oglindă obiectivă a nivelului de trai şi a gradului de civilizaţie pentru fiecare judeţ şi pentru fiecare an. Pentru întreaga ţară, acelaşi indicator, incidenţa prin TBC la 100.000 de locuitori, arată 61,6 în 1991, faţă de 54,5 în 1985.

În condiţiile înrăutăţirii permanente a nivelului de trai, creşterii poluării şi distrugerii mediului înconjurător, sănătatea cetăţeanului de rînd este, realmente, pusă în pericol, iar preţul imens al medicamentelor duce la îngroparea tuturor iluziilor că perfidul bacil Koch va putea fi învins pe aceste meleaguri.

BRÎNDUŞA NICOLAE

MALTA, IALTA, VANCOUVER

De fapt, întâlniri la vârf ruso-americane au fost mai multe (să ne amintim că în 1961 președintele John Kennedy îl întâlnea la Viena pe Nikita Hrușciov, apoi, în 1979, la Moscova, Jimmy Carter depunea o sărutare pe obrazul buhăit al lui Leonid Brejnev), dar Ialta și Malta rămân momente de răscruce în istoria veacului nostru, întrucât înțelegerile realizate acolo au avut urmări hotărâtoare pentru soarta omenirii. Cum e cu recentul „summit" de la Vancouver ? Există șansa ca el să intre în istorie ?

Unii au răspuns de pe acum da, însă cu referire nu la chestiunile de fond, ci la noutatea pe care întâlnirea o aduce : pentru prima dată americanii și rușii n-au mai stat față-n față ca adversari, nevoiți să cadă la învoială, să-și împartă lumea, dar fiecare gândindu-se cum să-l luxeze pe celălalt, ci ca parteneri, deci ca oameni aflați, datorită faptului că Rusia eltânistă se străduiește să pășească pe drumul democrației, de aceeași parte a baricadei. Se știe că și Rusia, și Statele Unite își reduc bugetele apărării, încearcă să pună capăt războiului din Iugoslavia dezintegrată și să cosponsorizeze convorbirile de pace arabo-israeliene care urmează să fie reluate la 20 aprilie la Washington. Ambele țări sunt angajate în stoparea proliferării armamentelor de distrugere în masă. La O.N.U., Statele Unite și Rusia colaborează la proiecte de rezoluții. Dacă însă luăm în considerație problema fundamentală, s-au înțeles, sau nu cei doi cum să fasoneze mapamondul în perioada următoare, răspunsul este mai curând negativ. Rusia nu mai este acum puterea cu care Washingtonul să pună la cale soarta globului. Ca să redevină așa, Rusia trebuie să suporte un șir de marshallizări, dintre care cele mai importante sunt, evident, marshallizarea economică și marshallizarea politică.

Refacerea economiei Rusiei este probabil problema economică cea mai grea de pe planeta noastră în momentul de față. Structura comunistă, înapoierea tehnologică, haosul care domnește mai peste tot sunt obstacole imense în calea oricărui reviriment. Se-nțelege de la sine că aceia care trebuie să tragă vârtos la șaibă pentru a urni lucrurile din punctul mort sunt rușii înșiși. Dar sprijinul din partea Occidentului este indispensabil. Firește, suma de 1,6 miliarde dolari obținută de Elțân la Vancouver este derizorie, dar e înțeleasă de toți doar ca un acont. Bill Clinton este conștient că va trebui să dea mult mai mult, însă nici el, și cu atât mai puțin contribuabilii americani (80 la sută dintre aceștia sunt ostili oricărei creșteri a asistenței către Rusia), nu vor să toarne dolari în sacul fără fund al economiei socialiste sovietice. Iată de ce președintele Clinton a modelat un program care este consacrat în proporție de trei sferturi sectorului privat și populației din Rusia. De altfel, șeful executivului american a afirmat că a-l sprijini pe Elțân să transforme Rusia într-o democrație cu economie de piață, corespunde intereselor americanilor. „Eu — a spus Clinton — nu consider acest lucru ca un program de ajutor, ci ca o investiție pentru Statele Unite". Exact cum a fost și când cu planul Marshall. În cazul Rusiei, este vorba de investiții occidentale menite să asigure succesul reformei.

Ca și în celelalte foste țări socialiste, și în Rusia prin reformă se înțeleg toate măsurile ce au rolul de a institui în țară un regim democratic de tip occidental. Ajungem astfel la marshallizarea politică. Prudenți, și Clinton, și ceilalți lideri politici apuseni l-au sprijinit și-l sprijină foarte mult pe Elțân, dar nu leagă totul de persoana lui. În Occident e foarte răspândită părerea că și în cazul când reformatorii ruși ar eșua, la putere n-ar veni linia dură comunistă. Totuși, un astfel de pericol există. Clinton știe foarte bine că preluarea puterii la Moscova de către opoziția conservatoare și ultranaționalistă ar duce și la reinstaurarea tensiunii în relațiile dintre Moscova și Washington. În S.U.A. aceasta ar repune în cauză reducerile în bugetul apărării (peste 100 de miliarde de dolari în decurs de 5 ani) și deci și programul social (reducerea șomajului, sănătatea) alcătuit pe seama reducerilor respective.

În ceea ce-l privește, președintele Elțân este ferm hotărât să nu cedeze. În pofida unor condiții dificile, el s-a lansat cu toate forțele în campania electorală pentru referendumul de la 25 aprilie. Finalmente, el s-a decis să ceară electoratului să răspundă prin „da" la toate cele 4 întrebări formulate de Congresul deputaților la 29 martie. E drept că adversarii lui Elțân n-au stat și nu stau cu mâinile în sân. Așa, de pildă, ei au făcut ca Sovietul Suprem al Mordoviei (o mică republică autonomă cu 1 milion de locuitori) să voteze suprimarea postului de președinte ales al acestei republici, creând astfel un precedent neplăcut și periculos (sforile le-a tras și aici Ruslan Hasbulatov). Însă Boris Elțân, căruia, după cum aprecia France Presse, îi plac sfidările politice, constatând că a doua zi după ce și-a anunțat decizia de a instaura o administrație prezidențială directă cota lui de popularitate a crescut brusc, a hotărît să-și folosească toate forțele pentru ca acest referendum atât de râvnit de adversarii săi să se întoarcă în favoarea sa. „Astăzi în Rusia nu există o alternativă la Boris Elțân" a spus președintele rus, conștient de atuurile de care dispune în rândurile populației.

Din toate motivele arătate, Vancouverul nu are șanse să devină o Ialtă sau o Maltă, dar o anticameră a acestora — da. Totul va depinde de felul cum se va desfășura procesul de marshallizare a Rusiei.

ION D. GOIA ■

LA CAPĂTUL RĂBDĂRII

TURNUL BABEL

Într-un interviu acordat ziarului **Washington Post**, președintele **SLOBODAN MILOȘEVICI elogiază administrația americană**, executînd tot felul de piruete amabile și fandări grațioase. Președintele **Clinton** a reacționat prompt, avertizînd combatantul nr. 1 de la Belgrad că **„operațiunea șarm" nu are nici o șansă.** Mai mult : șeful executivului american a declarat că Bagdadul a întreprins avansuri asemănătoare cînd a simțit că îi este mai greu. Mai greu le va fi și sîrbilor, pentru că Washington-ul a decis să înăsprească **sancțiunile**, dacă sîrbii bosniaci nu se decid să semneze planul de pace. ● **ARMENII au invadat Azerbaidjanul.** În prima rundă a ofensivei, în regiunea Kelbadar, au reușit să ocupe aproximativ zece la sută din geografia adversarului. După un cincinal de hărțuieli sîngeroase, ultimele operațiuni par să declanșeze o confruntare majoră. **Consiliul de Securitate** a fost sesizat de oficialitățile de la Baku, iar răspunsul înaltului forum mondial a fost cel obișnuit în atîtea și atîtea alte cazuri : „Consiliul este preocupat și îngrijorat de erodarea situației din zonă". Adevărul e că situația e erodată de mult, incidentele recente constituind, pur și simplu, acaparare deschisă a unui stat de către alt stat. Bineînțeles că Ankara nu a tăcut: ea este de partea Azerbaidjanului, dar nu îl sprijină, deocamdată, logistic, pentru a nu stimula și de partea cealaltă alianțe inoportune. Dincolo de această firească prudență, **premierul turc Demirel** nu a putut să-și înfrîngă sinceritatea : „Turcia se află la capătul răbdării". Rămîne de văzut despre care capăt e vorba. ● **1356 DE ARESTĂRI,** 1116 notificări de aducere în justiție, alte sute și sute de anchete demarate și, în sfîrșit, **un „pachet" de 152 de parlamentari implicați.** Acesta este bilanțul de moment al tornadei care bîntuie **virful societății italiene.** Trei secretari generali de partide au trebuit să-și părăsească, șifonați, fotoliile, nenumărați miniștri și înalți funcționari au demisionat și plutoane întregi de magnați s-au decis să plece peste hotare, în... vacanță. Italia rămîne fără conducere !... ● **106 milioane de cetățeni ruși** sînt chemați să participe la **REFERENDUMUL din 25 aprilie,** care va costa nici mai mult, nici mai puțin de 20.402.940.200 de ruble ! Dacă răspunsurile vor fi antireformă, dolarii de-abia obținuți la Vancouver de Elțîn vor curge spre Moscova degeaba ! ! ● După o espectativă care trădează rutina unui fost corifeu al Biroului Politic al CC al PCUS, **ȘEVARDNADZE** se lansează în direcția lui **Elțîn.** Președintele gruzin, îmbărbătat de simpatia occidentală față de nr. 1 de la Moscova, a aruncat cîteva **pisici moarte în ograda parlamentului rus :** „În ultimul timp, Sovietul Suprem al Federației Ruse a adoptat o serie de rezoluții jignitoare la adresa statului gruzin și a demnității poporului nostru. De fapt, Sovietul Suprem torpilează negocierile ruso-gruzine, interzicînd chiar conducerii de la Moscova să poarte tratative economice pînă la soluționarea conflictului abhaz..." Cu totul alta ar fi situația dacă Elțîn nu ar fi legat de mîini, de picioare și de cap. Iată un mod gruzin de a omagia potențialul de politică externă al președintelui rus...

RADU BUDEANU ■

ESTUL: RESURSELE DE DEZORDINE SÎNT IMENSE

● *Accidentul nuclear din „orașul secret" Tomsk 7 este un exemplu perfect*

Din dorința de a se simplifica abordările, s-a convenit că există o grupare a țărilor nordice, una a celor sudice, alta a celor estice și alta a celor vestice. Fiecare dintre aceste grupări au specificități solid conturate, tradiții, resurse și necesități clare. Ele se confruntă și se înțeleg, se concurează, negociază permanent pentru a supraviețui. Trebuie să o facă **împreună.** Ani lungi de zile s-a vorbit despre războiul nord — sud, consumat în perimetru economic, sau despre echilibrul terorii, care a guvernat pacea est-vest. Planeta are însă patru puncte cardinale ...deodată și nu poate renunța la nici unul. În planul raporturilor internaționale nu se poate imagina etanșeizarea unei emisfere sau respingerea reciprocă a antipozilor. Lumea este una, vrînd-nevrînd, și orice intoxicare sau explozie a unei părți afectează grav și imediat întregul. Teoria interdependențelor, demonetizată la maximum de propaganda comunistă, era timpită în formă, dar nu și în fond. Se poate remarca, în ultima vreme, cel puțin în planul raporturilor est-vest (cele nord-sud au intrat într-un firesc con de umbră), că destabilizarea Răsăritului macină resorturile Apusului. Căderea capilor comuniști și a staff-urilor lor a deschis calea democrației, dar nu a asigurat-o. În funcție de alfabetizarea maselor largi, restaurația este mai dinamică sau mai placidă de la o țară la alta. Lucrurile merg promițător în Cehia, Ungaria sau Polonia. Merge mai greu în România sau Bulgaria. Merg excelent în Slovenia și mizerabil în Bosnia-Herțegovina, înaintează în unele republici din CSI și regresează în alte republici din CSI. Normal. Harta stabilă, coerentă, disciplinată și unitară a fostului lagăr socialist s-a deschis experiențelor naționale reale. A apărut o hărmălaie de tendințe, unele arogante, altele firești, mișcări stihinice pe arena politică, enorme confruntări și, pe alocuri, succese cinstite și așezate. Tranziția are creste și abisuri, o multitudine de vectori — politici, sociali, economici, culturali, morali — poticniri și avînturi uneori imposibil de prognozat. Numitorul comun este, însă, reforma. Ea poate fi reală sau disimulată, în consens sau în discordanță cu forțele care determină jocul politic real. Frisonul care a cutreierat, de curînd, marile capitale occidentale, datorat posibilității ca reforma din Rusia să înghețe, ilustrează cît se poate de elocvent că Vestul ia în considerare capacitatea explozivă a Estului. Dacă Estul alunecă la loc în totalitarism, Vestul se va trezi confruntat cu o capacitate de adversitate mai periculoasă decît odinioară. Inflamat social și minat economic, Estul recomunizat riscă să devină ofensiv și, pînă la urmă, responsabil.

Recentul accident nuclear de la Tomsk, izbucnit într-un fost „oraș secret" — Tomsk 7 — pare o fabulă perfectă din acest punct de vedere. Resursele de dezordine ale Estului sînt imense. Ele vizează revolte și războaie, accidente nucleare majore și epidemii incalculabile ,foamete în masă și migrații de calibru continental. Recenta chitanță de 1.6 miliarde de dolari furnizați de SUA pentru bandajarea marelui urs seamănă, în context, cu un baton de chewing-gum oferit unui bolnav de isterie acută. Cînd se va înțelege că în Est se joacă, brutal, cartea Vestului ?

RADU BUDEANU ■

Gibraltarul, un Hong Kong al Europei?

Și astăzi Gibraltarul se află sub semnul și sub puterea Tratatului de la Utrecht din 1713, încheiat între englezi (care ocupaseră stînca în 1704) și spanioli. Iată de ce atât Londra, cât și Madridul vor ca viitorul acestui teritoriu mic, dar deosebit de important prin poziția sa strategică, să-l hotărască ele și nu liderii populației din Gibraltar. Dar lucrurile s-au schimbat. Dacă în urmă cu doar zece ani, 70 la sută din cheltuielile Gibraltarului erau acoperite de Ministerul britanic al Apărării, în prezent se acoperă pe această cale doar 15 la sută din cheltuieli și procentul este în continuă scădere. În aceste condiții, gibraltarienii s-au orientat spre sectorul financiar și au încurajat investițiile străine. Numărul băncilor a crescut de la 5 în 1980, la 33 în 1991, majorându-se în mod corespunzător și sumele de bani vehiculate. Gibraltarienii nu vor să fie spanioli, nu mai vor să fie nici britanici. Opțiunea de acum — independența. Liderul populației locale, Joe Bossano (a se observa că, întâmplător, el are nume de familie spaniol și nume de botez englez), e de părere că atât Londra, cât și Madridul „trebuie să accepte faptul că nu suntem nici englezi, nici spanioli, ci produsul a 300 de ani de prezență britanică într-o colonie la Mediterana și că toți concetățenii mei sunt o realitate". Bossano și ai săi ar dori ca, din punct de vedere economic, să transforme teritoriul într-un centru financiar, într-un adevărat Hong Kong al Europei, iar din punct de vedere politic Gibraltarul să devină „al 13-lea stat al Comunității Europene".

Însă de la dorință la realitate este și aici, ca pretutindeni, cale lungă. Mai întâi, referirea la Hong Kong nu este întru totul nimerită, deoarece el va reveni nu peste mult timp Chinei și nu se prea știe ce viitor va avea el în această ipostază. Pe urmă, este de luat foarte în serios poziția — amintită mai sus — a celor doi semnatari ai Tratatului de la Utrecht. Recent, un purtător de cuvânt al Ministerului de Externe britanic a spus că în termenii tratatului amintit, „independența nu constituie o opțiune pentru Gibraltar", iar ministrul de externe spaniol a declarat : „Sub nici o formă nu putem să acceptăm o situație care ar nega cererile noastre legitime de a redobândi suveranitatea asupra coloniei". De voința populației (care în proporție de 73 la sută s-au pronunțat pentru independență) nu se poate face abstracție. Se va procopsi Europa cu un nou focar de scandal și instabilitate ?

ION D. GOIA ■

FLACĂRA
CONSILIER ECONOMIC

Centrul de Afaceri Transilvania – C.A.T.

OFERTE DE PRODUSE:

PRODUSE ALIMENTARE

1. Zahăr pentru cafea, în ambalaj de lux, import Finlanda, conține la cerere 5 grame/pliculeț, livrabil în cutii de carton de 1 000 pliculețe/cutie, preț de livrare de 6,50 lei pliculeț, livrarea se face eșalonat cu termen de maximum 30 de zile de la data comenzii ferme, cantități nelimitate pe bază de comenzi ferme, franco Arad ; pentru cantități de peste o tonă, transportul se face la beneficiar la același preț.

2. Zahăr vanilat calitate extra, import Finlanda, conține 8 gr. zahăr vanilat cu vanilie Bourbon import Germania, preț de livrare de 17 lei/plic, livrarea se va face eșalonat, cu termen de maximum 30 zile de la data comenzii ferme, cantități nelimitate pe bază de comenzi ferme, franco Arad ; pentru cantități de peste o tonă transportul se face la beneficiar cu același preț.

3. Făină porumb, în pungi de 1/2 kg, preț de 36 lei/pungă, franco Arad.

4. Făină albă indigenă, preț de 140 lei/kg, AC 0%, franco Brașov, cantitate de 200 tone/stoc.

5. Orez import Vietnam, 10% spărturi, 13,9% umiditate, 0,05% corpuri străine, preț de 175 lei kg, AC 0%, franco București.

6. Cartofi soi „DEȘIRE", import Ungaria, cantitate de 200—500 tone, eșalonat pe bază de grafic de livrare, se iau în considerare și comenzi mai mici (min. 20 tone), perioada de livrare : 15 martie — 30 aprilie 1993, preț de 110—115 lei/kg, în funcție de cantitatea comandată, franco Arad, cu taxele vamale achitate, ambalaj în saci plasă, neegalizați 25—30 kg/buc.

7. Carne de porc în suc propriu :
— 300 gr, 307 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca
— 275 gr, 277 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca
— 400 gr, 387 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca

8. Carne de vită în suc propriu, 300 gr, 366 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca.

9. Gulaș de vită :
— 300 gr, 288 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca
— 400 gr, 362 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca

10. Ruladă de vită, 450 gr, 405 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca.

11. Pateu carne cu ficat :
— 275 gr, 220 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca
— 300 gr, 245 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca
— 400 gr, 304 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca

12. Pastă de carne tip „V", 300 gr — 347 lei și 400 gr — 441 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca.

13. Carne de vită condimentată, 275 gr — 317 lei, 300 gr — 350 lei, 400 gr — 444 lei, AC 5% inclus în prețuri, franco depozit Cluj-Napoca.

14. Pateu „Carpatin", 275 gr — 215 lei, 300 gr — 240 lei, 400 gr — 298 lei, AC 5% inclus în prețuri, franco depozit Cluj-Napoca.

15. Carne asortată Mackradou, 300 gr — 235 lei, 400 gr — 289 lei, AC 5% inclus în prețuri, franco depozit Cluj-Napoca.

16. Carne asortată Sanerbraten, 300 gr — 298 lei, 400 gr — 373 lei, AC 5% inclus în prețuri, franco depozit Cluj-Napoca.

17. Cîrnăciori cu fasole albă, 400 gr, 213 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca.

18. Costiță cu fasole albă, 400 gr, 189 lei, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca.

19. Pulpă în cutii de cca 6,34 kg (brutto), 1 050 lei/kg, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca.

20. Pulpă în cutii de cca 6,34 kg (netto), 1 055 lei/kg, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca.

21. Spată în cutii de cca 6,34 kg (brutto), 1 050 lei/kg, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca.

22. Spată în cutii de cca 6,34 kg (netto), 1 055 lei/kg, AC 5% inclus în preț, franco depozit Cluj-Napoca.

23. Lapte praf „ELIGO", import Ceho-Slovacia, instant, cantitate de 18 000 kg, ambalaj în cutii de 1/2 kg, termen garanție 12 luni, preț de 1 600 lei/kg, AC 0%, conținut pe 100 gr : concentrat — 27,3 gr, zahăr — 38,3 gr, vitamina B2 — 2,22 mgr, potențial — 20,5 KJ/gr, livrare la destinatar în termen de maximum 5 zile, plata la livrare cu dispoziție de plată.

24. Cacao la plic de 100 gr, preț de 150 lei/plic, AC 0%, franco București.

25. Frișcă praf pentru cafea solubilă instant, în ambalaj de lux, import America, conține 3,5 gr. la pliculeț, livrabil în cutii de carton de 1 000 plic/cutie, preț de livrare de 11 lei, cantități nelimitate pe bază de comenzi ferme, livrarea se va face eșalonat cu termen de maximum 30 zile de la data comenzii ferme, franco Arad; pentru cantități de peste o tonă, transportul se face la beneficiar la același preț.

26. Biscuiți, napolitane, turtă dulce în ciocolată, import Iugoslavia, la preț se adaugă un AC de 1—5% negociabil, livrare în 3 zile de la comandă, în preț e cuprins transportul la cantități de peste 10 tone, cu certificat de garanție calitate :

1. Extra favorit 100 gr	184 lei
2. Extra champion 100 gr	184 lei
3. Gold 150 gr	237 lei
4. Medalioni 290 gr	578 lei
5. Extra Isleri 350 gr	662 lei
6. Isleri 130 gr	242 lei
7. Vikabeka 200 gr	264 lei
8. Narandzino 200 gr	264 lei
9. Gordi 150 gr	189 lei
10. Medivik 150 gr	189 lei
11. Medivik 100 gr	137 lei
12. Medeni akordi 200 gr	273 lei
13. Minjon napolitane 270 gr	578 lei

27. Ciocolată, aceleași caracteristici ca la punctul 26 :

1. Cremă lămîie 90 gr	263 lei
2. Cremă portocale 90 gr	263 lei
3. Cremă alune 90 gr	263 lei
4. Cremă cafea 90 gr	263 lei
5. Ciocolată cu alune întregi	934 lei
6. Ciocolată cu orez expandat	700 lei

28. Ciocolată :
— „AMAL" — 100 gr, 207 lei, AC 0%, franco Cluj
— „AMAL" — 30 gr, 69 lei, AC 0%, franco Cluj
— „AREEJE" (cu orez) — 40 gr, 92 lei, AC 0%, franco Cluj
— „AREEJE" (cu vanilie) — 50 gr, 115 lei, AC 0%, franco Cluj

29. Ciocolată siriană, licență franțuzească, AC 0%, franco Cluj.

30. Ciocolată cu lapte „ORBEA", import Spania, mod de ambalare în box, termen de garanție 24 luni, v.o. 10 zile, cantitate totală disponibilă de 7 200 buc., cantitate minimă en-gros de 500 buc., preț minim de 275 lei, preț maxim de 325 lei, franco Cluj-Napoca, AC 5—30%, plata imediată în lei, sau în custodie cu termen de plată în 5 zile, termen de livrare : 2 ore cu transport la beneficiar în județul Cluj.

31. Băuturi :

1. Vodca FIRIZA — 33°, preț de 225 lei
2. Vodcă SATRA — 36°, preț de 242 lei
3. Vodcă CLUB — 38°, preț de 264 lei
4. Rom PIRAT — 38°, preț de 264 lei
5. Vinars PINTEA — 38°, preț de 308 lei.

Caracteristici : sticle de 1/2 l, lăzi 1/18 lemn la schimb de ambalaj, sau se pot vinde, v.o. 31.03.1993, permanent 3 000 sticle/sortiment, orice cantitate pe bază de comandă, livrare din depozit, AC 10%, plata se face cu numerar sau CEC.

32. Bere HOFFEN KÖNIG, produsă în România, în sticle de 1/2 l, lăzi 1/24 PVC, livrare numai cu schimb de ambalaj, termen de garanție pînă la 31.03.1993 (de la 31.03.1993 — trei luni — se pasteurizează), v.o. 20.03.1993, cantitate minimă en-gros 100 casete, cantitate totală disponibilă pe bază de comandă, franco Cluj-Napoca, contracte pt. maxim 3 luni, după care se renegociază.

a) preț minim de 152,5 — pentru contracte de minim 40 000 sticle/lună, cu dispoziție de plată la livrarea mărfii, AC 16%

b) preț maxim de 155 — livrare din depozit propriu, cu numerar sau CEC, AC 17,5%.

33. Alcool dublu rafinat din cereale, de 96 gr, cu 690 lei/l, există 80 tone/stoc, franco Brașov.

34. Whisky „PAUL CHAPMAN", import Franța, ambalaj în sticle de 700 gr, termen de garanție 12 luni, alcool 40%, v.o. 10 zile, cantitate totală disponibilă 1 700 sticle, cantitate minimă en-gros 300 sticle, preț minim de 3 300 lei, preț maxim de 3 900 lei, franco Cluj-Napoca, plata imediată în lei sau în custodie cu termen de plată în 5 zile, termen de livrare : 2 ore pe raza jud. Cluj.

CERERE DE PRODUSE:

1. Citrice, făină grîu, paste făinoase.
2. Fructe congelate (căpșuni).
3. Furaje pentru pui și păsări.
4. Tărițe, cereale (grîu, porumb, orz, secară etc.).
5. Brînză topită — 10 tone, brînzeturi diverse, unt.
6. Zahăr.
7. Cafea verde arabică.
8. Fructe uscate de pădure.
9. Nucă (miez), cantități mari (80 tone).
10. Hellas.
11. Drojdie de bere uscată în plicuri.
12. Cacao.
13. Orez, mălai, griș.
14. Pulpe de pasăre.
15. Supe concentrate (plicuri).
16. Carne de pasăre, iepure, porc.
17. Piper, măsline, sare de lămîie.
18. Suc concentrat, suc natural.
19. Ciocolată de proveniență C.E.E.
20. Ness.
21. Ceai, foi de dafin.
22. Sămînță floarea-soarelui mică, neagră, uscată.
23. Miere de albine polifloră de calitate. Campari original — sticle de 1/1 litri (4 000 litri/lună).
23. Țigări (Monte Carlo, L&M, Marlboro).
24. Salopete de lucru de diferite mărimi.
25. Fir de bumbac, număr metric 60/1.
26. Fir amestec bumbac și 37% poliester.
27. Fir acrilic DMM 32/2, cantitate 300 tone, culori negru, roșu, verde, alb și roz.
28. Fier beton striat, diam. 6—30 mm, lungimea maximă 12 metri, cantitate 50 000 tone.
29. TV color import Vest.
30. Benzină, motorină, țiței, kerosen pentru export, preț în $, franco port Europa de est, SUA.
31. Cizme de lucru din cauciuc.
32. Deșeuri tablă zincată, 700×70 mm, în culoarea alamei, 200 000 buc./lună, conținut CR 8%, NI 10%.
33. Acid clorhidric, concentrație 70%.
34. Trioxid arsenic, oxid cesiu, oxid de zinc, criolit sintetic, carbonat potasiu, sulfat bariu, biclorură de amoniu, grafit coloidal.
35. Tablă laminată din oțel, PVC, polietilenă.
36. Hîrtie Kraft, saci hîrtie pentru ciment.
37. Țagă, oțel, oțel crenelat, oțel pătrat (50 tone), îngrășăminte chimice, cupru electrolitic, tablă neagră de 1—1,5 mm, tablă zincată.
38. Bușteni decojiți, bușteni formatizați, mic mobilier cu furnir esență nuc, utilaj tăbăcit piei (100 buc/24 ore).
39. Alcool, concentrație 96°.
40. Granit, 170×70×20 cm.
41. Marmură, 1×2 m, neagră.
41. Toluen hexan, white spirit.

Bursa de mărfuri C.A.T. oferă și o gamă extrem de variată de mărfuri industriale și bunuri de consum. Vom reveni și cu această ofertă.

Celor interesați în achiziția și/sau desfacerea acestor mărfuri, S.C. PUBLICAȚIILE FLACĂRA S.A. le stă la dispoziție pentru relații și servicii efective.

FAX : 312 82 89, TELEFON : 617 47 63, 617 59 69/int. 21 (dl. Aristică Văduva).

EXIMBANK INTRĂ ÎN LUMEA BUNĂ

• Dl Malcolm Stephens, secretarul general al Uniunii de la Berna, este optimist

ASOCIAȚIA ASIGURĂTORILOR DE CREDITE ȘI INVESTIȚII INTERNAȚIONALE, cunoscută sub denumirea de UNIUNEA DE LA BERNA, a fost înființată în 1934, prin asocierea celor patru organisme de asigurare de credite existente la acea dată în Franța, Italia, Spania și Anglia. La început, aceste instituții acopereau doar riscurile comerciale legate de capacitatea de plată a importurilor.

După cel de-al doilea război mondial, riscul comercial diversificîndu-se, iar cel politic devenind tot mai frecvent în schimburile internaționale, Uniunea și-a revizuit statutul, pentru a răspunde noilor cerințe.

Astăzi, Uniunea de la Berna cuprinde 40 de organisme de asigurare și creditare din 32 de state, de la Japonia, Anglia, SUA, Germania pînă la India, Indonezia, Jamaica, Malaezia sau Zimbabwe. Nici una dintre țările foste comuniste nu este prezentă în cadrul acestei organizații, pentru că, în economia centralizată, statul era cel care prelua riscurile activității de export.

În 1991—1992, cu asistența organizației olandeze de asigurare de credite NCM, s-a înființat BANCA ROMÂNĂ DE EXPORT-IMPORT. **Pe 5 aprilie 1993, la un an de la înregistrarea ei în Registrul Comerțului, Uniunea de la Berna — unde** EXIMBANK **speră să devină membră, a organizat la București o reuniune internațională, cu scopul de a prezenta activitatea de asigurare a creditelor pentru export și de a arăta obiectivele, mecanismele, politicile și relațiile sale cu România.**

Prezent la București cu această ocazie, domnul MALCOLM STEPHENS, **fost director executiv al** EXPORT CREDIT GUARANTEE DEPARTMENT **din Marea Britanie și actualul secretar general al Uniunii de la Berna, a acordat revistei** Flacăra **următorul interviu.**

— Domnule Stephens, vă rog să ne spuneți cîteva cuvinte despre întîlnirea de astăzi.

— Seminarul de azi a adunat vorbitori din Franța, Marea Britanie, Suedia precum și de la cartierul general al Uniunii de la Berna. Acești oameni au venit la București pentru a se întîlni cu lucrătorii de la **Eximbank**, precum și cu reprezentanți ai băncilor și ai companiilor și a le explica cum poate asigurarea creditelor să ajute la dezvoltarea exporturilor românești. S-au făcut progrese remarcabile de ambele părți. Cei care au venit să „vorbească au putut vedea pe viu schimbările din România, pentru că nu-ți poți forma o imagine completă și corectă doar citind... Trebuie să vii să vezi și să vorbești cu oamenii. Pe de altă parte, pentru cei de la **Eximbank** e foarte important să discute cu experți de talia celor de la Uniunea de la Berna. Sper ca și băncile românești și autoritățile guvernamentale să înțeleagă **de ce** și **cum** poate să ajute activitatea de asigurare a creditelor de export procesul de reformă din țara dvs.

— Care e importanța faptului că seminarul acesta s-a ținut la București ?

— Membrii Uniunii de la Berna sînt implicați în peste 20 la sută din comerțul mondial — ceea ce înseamnă suma uriașă de 500 de miliarde de dolari. Noi dorim, în primul rînd, să stabilim o relație bună cu Eximbank, ceea ce va ajuta la transferul de tehnologie și informație cu Uniunea de la Berna. Sper, de asemenea, ca de acum înainte să fie cît mai mulți oameni convinși (și mă refer în special la bănci și la firme) de importanța și beneficiile utilizării acestei activități de asigurare de credite.

— Să înțelegem că membrii Uniunii de la Berna sînt interesați de dezvoltarea legăturilor cu România ?

— Da, sînt foarte interesați. Acesta este un alt profit pe care-l scoatem din acest seminar. Ei au putut să afle mai detaliat ce se întîmplă în România acum. Nu știu dacă trăind aici realizați cît de mult s-a schimbat...

— Realizăm...

— Dar problema este că din exterior totul e foarte confuz pentru că apar bănci și firme despre care n-ai mai auzit niciodată... Bineînțeles că nu poți afla totul în două zile, dar măcar poți să ghicești mai bine.

— Deci care este părerea dvs. despre schimbările din România ?

— Cred că România s-a schimbat extrem de mult. Au avut loc transformări masive în toate sectoarele. E evident că mai sînt multe probleme... ar fi incorect să afirmi că nu mai e nimic de rezolvat. E vorba de rata mare a inflației, de unele politici economice neterminate, dar oamenii care au venit aici au fost încurajați de aceste transformări.

— Credeți că Eximbank va intra în Uniunea de la Berna?

— Sper ca acest lucru să se întîmple. Sînt cîteva condiții care trebuie îndeplinite. Oricum, faptul că Eximbank nu este membră în Uniune nu trebuie să însemne că nu putem să avem contacte foarte bune. Dealtfel este exact ceea ce dorim să facem.

ALEXANDRU ARION ■

Computerele NOTEBOOK sfidează concurența

Muzica... bateriilor

Computerele NOTEBOOK au o caracteristică ce le diferențiază net față de suratele lor, și anume, pot funcționa, perfect, alimentate cu... **baterii.** Este, însă, posibil ca acest avantaj să fie, cam... păgubos, căci bateriile încorporate nu rezistă, cu siguranță, atîta timp cît doriți dvs. și atunci trebuie să vă înarmați cu baterii de rezervă sau cu un alt tip de sursă de alimentare corespunzătoare. Cum există soluții pentru orice problemă, utilizatorii pot scăpa de acest neajuns procurîndu-și așanumita sursă de alimentare HOLY GRAIL proiectată, special, să posede o durată de funcționare cît mai mare.

Există, la ora actuală, opt tipuri de computere NOTEBOOK construite pe baza microprocesoarelor INTEL 386 SL și AMD 386 SXL. Aceste microprocesoare au puteri „miraculoase". Împreună cu sofisticata microelectronică corespunzătoare, reușesc, prin accentuata **reducere a consumurilor energetice,** să prelungească „viața" bateriilor.

Cele opt tipuri de computere NOTEBOOK pe care le „expunem" sînt: COMPAQ-LTE Lite / 25, DELL-NL 25, EPSON-NBSL / 25, INSIGHT-386 SXL—25, NCR—3170, NEC—ULTRALITE SL/20, SHARP—PC—6781 și ZENITH DATA SYSTEMS—Z—NOTE 325L.

Raționalizarea... consumurilor

Microprocesoarele utilizate în realizarea „minții" acestor computere conduc, actualmente, în competiția celor mai moderne dispozitive microelectronice programate special pentru a gestiona cît mai... rațional consumurile energetice. Această „revoluție" a fost posibilă prin utilizarea unor tehnologii microelectronice ultrasofisticate ce permit realizarea **unui înalt grad de integrare** al microprocesorului, adică, pe aceeași așchie de siliciu, să existe exact atîtea dispozitive electronice cîte sînt necesare pentru a se obține un **control eficient** asupra subsistemelor gestionate de microprocesor reducîndu-se, deci, unele inutile consumuri energetice.

Bateriile ce echipează computerele NOTEBOOK sînt realizate într-o tehnologie ultramodernă. Ele sînt, de fapt, acumulatori nichel-hidrură metalică (NiMH) și au o durată de funcționare cu circa 20... 30 la sută mai mare decît clasicii acumulatori nichel-cadmiu. Dezavantajul acestora este de natură economică, și anume, prețul lor, în acest moment, dublu față de cel al „fîrtaților" sus-menționați. Cum performanțele tehnice ale acestor baterii sînt extrem de valoroase, impedimentul economic este, practic, neglijat și computerele NOTEBOOK dețin supremația pe piața mondială a informaticii.

BRÎNDUȘA NICOLAE ■

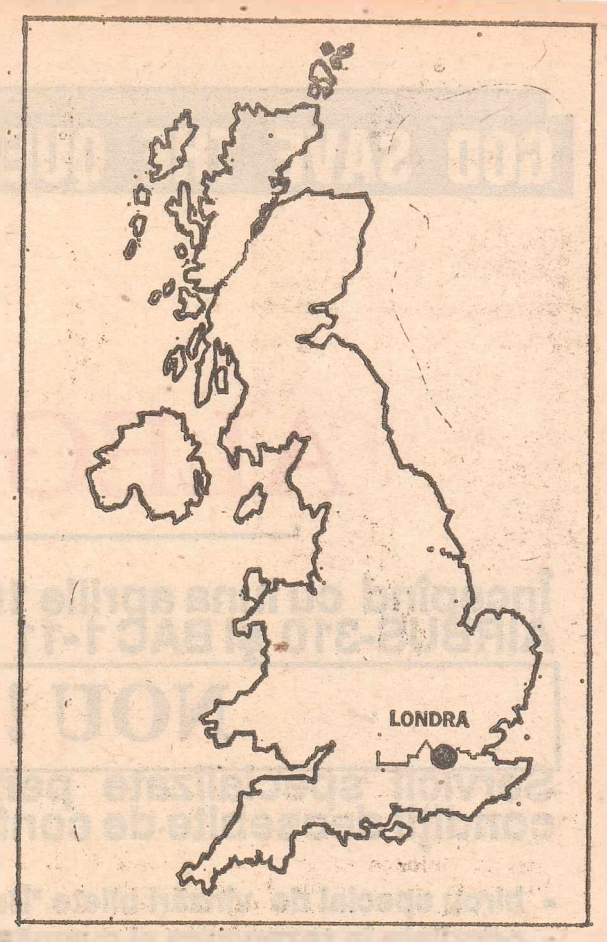
COMUNITATEA EUROPEANĂ LA "FLACĂRA"

AZI: **MAREA BRITANIE**

- ☐ GERMANIA
- ☐ FRANȚA
- ☐ MAREA BRITANIE
- ☐ ITALIA
- ☐ OLANDA
- ☐ SPANIA
- ☐ BELGIA
- ☐ DANEMARCA
- ☐ IRLANDA
- ☐ PORTUGALIA
- ☐ LUXEMBURG
- ☐ GRECIA

COMUNITATEA EUROPEANĂ
EUROPEAN COMMUNITY

GOD SAVE THE QUEEN!



Un supliment dedicat Regatului Unit al Marii Britanii și al Irlandei de Nord ? Pare imposibil, chiar dacă ai la dispoziție 32 de pagini.

Fiindcă numai despre monarhia britanică și rolul ei într-o istorie deseori zbuciumată s-ar putea scrie tomuri întregi.

Fiindcă numai despre viața politică de aici ar trebui concepute tratate, pentru a ridica măcar o parte a vălului care acoperă o știință de a guverna, căpătată printr-o experiență de secole.

Fiindcă numai despre o economie, precum cea britanică în stare să și producă enorm, dar să și vîndă mult, s-ar putea glosa la nesfîrșit.

Ca să nu mai vorbim despre cultura creată pe aceste meleaguri care au impus, printre alte nume glorioase, și pe cel al unuia dintre cele mai mari genii pe care le-a născut omenirea: Shakespeare.

Și totuși, ne-am hazardat să punem cap la cap impresiile despre această țară, vizitată de noi timp de zece zile, și să reliefăm cîteva dintre aspectele pe care le-am cunoscut mai bine.

Am fost interesați, în special, ca și în cazul altor țări pe care le-am prezentat, să surprindem relațiile dintre România și Marea Britanie, bucuroși fiind că un stat atît de important al lumii a devenit unul dintre cei mai semnificativi investitori în țara noastră.

E un semn de încredere în posibilitățile românilor de a rămîne, pentru totdeauna de acum înainte, în spațiul democrației și al libertății.

E poate și dorința de a ajuta, în sfîrșit, un popor lăsat de Churchill cu nonșalanță sub opresiunea sovietică, și care, desigur, poate ieși la lumină, în primul rînd prin propriile lui puteri, dar are nevoie și de o uriașă înțelegere din afară.

God Save the Queen
God Save Romania !

Regina Elisabeta a II-a

Britania cuprinde Marea Britanie (Anglia, Țara Galilor și Scoția) și Irlanda de Nord, și este una din cele 12 state membre ale Comunității Europene. Numele complet al acesteia este Regatul Unit al Marii Britanii și Irlandei de Nord.

Date statistice generale (1991).
Populația: 57,6 milioane
Suprafața: 244.100 kmp
Densitatea populației: 236 persoane/kmp
Produsul intern brut (pe cap de locuitor 1990): 8.201 lire
Forța de muncă ocupată: 22.268.000
— servicii: 70,7%
— producție: 21,7%
— construcții: 4,3%
— energetică: 2,0%
— agricultură, silvicultură, pescuit: 1,3%
Rata șomajului (1992): 9,6%
Produsul intern brut: 408.565 milioane £
Export: 123.386 milioane £
Import: 134.428 milioane £
Cheltuieli de consum: 269.033 milioane £
Venitul național: 433.361 milioane £
Rata inflației: 10,9% (1990); 3,6% (1992)

Date importante din istoria Marii Britanii

55—54 î.e.n. — Expedițiile lui Iulius Cezar în Britania
43 e.n. — Romanii încep cucerirea Britaniei
409 — Retragerea romanilor
450 — Începe fondarea regatelor anglo-saxone
832—860 — Se formează regatul Scoției
1066 — William Cuceritorul preia tronul
1215 — Regele John semnează Magna Carta pentru a proteja drepturile feudalilor împotriva abuzurilor monarhice
1337 — Începe Războiul de 100 de ani dintre Anglia și Franța
1455—1487 — Războiul Rozelor
1536—1542 — Unirea Angliei cu Țara Galilor
1558—1603 — Domnia Elisabetei I
1590—1613 — Sînt scrise piesele lui Shakespeare
1653—1658 — Oliver Cromwell, Lord Protector
1707 — Unirea Angliei cu Scoția
1760—1830 — Revoluția Industrială
1837—1901 — Regina Victoria
1921 — Tratatul anglo-irlandez : Irlanda de Nord rămîne parte a Marii Britanii
1973 — Marea Britanie intră în Comunitatea Europeană

Domnul Adrian Năstase despre suplimentele FLACĂRA, dedicate țărilor din CEE

— Domnule Adrian Năstase, ați fost ministru de externe iar în prezent sînteți președintele Camerei deputaților : ați avut și aveți responsabilități politice importante. Ce părere aveți despre inițiativa revistei Flacăra de a prezenta țările dezvoltate din Piața Comună ?

— Cred că e o inițiativă foarte bună, pentru că noi avem totuși imagini superficiale despre aceste țări. Cîți dintre români știu ceva, de pildă, despre Parlamentul britanic, despre modul cum funcționează el ? Istoria Marii Britanii, politica ei, interesele care ne leagă de ea ar trebui mai bine cuhoscute. Cine știe despre viața politică din Franța sau Italia, ce rol joacă unificarea piețelor europene ? Dacă dorim să intrăm cu adevărat în Europa trebuie să fim pregătiți printr-o cît mai bună cunoaștere a modului cum funcționează democrațiile occidentale și economia lor, astfel încît să nu ne fie străine mecanismele care le pun în mișcare. De aceea, **Flacăra** poate contribui și ea, cu aceste suplimente pe care le-a început, la risipirea unor prejudecăți și la ridicarea unui văl care mai acoperă încă realități pe care noi n-am avut cum să le cunoaștem pînă acum, sau le-am cunoscut deformat.

ALEGEŢI CALITATEA

Începînd cu luna aprilie 1993, compania TAROM vă oferă la bordul aeronavelor AIRBUS-310 şi BAC 1-11 o nouă clasă de servicii: Business Class.

NOU !

Servicii specializate pentru toţi pasagerii care doresc să călătorească în condiţii deosebite de confort:

- birou special de vînzări bilete "Business Class"
- prioritate în rezervarea şi cumpărarea biletelor
- ghişeu special "check-in" la aeroport
- 30 kg bagaj gratuit
- regim separat şi prioritar de îmbarcare/ debarcare a pasagerilor şi bagajelor
- servicii speciale la bord la standarde internaţionale
- fotolii confortabile
- sortiment bogat de băuturi
- meniuri rafinate
- veselă elegantă "Business Class"
- însoţitor de bord exclusiv

Tarom operează cu clasa "Business" spre :

*** Londra - luni,joi ,vineri -Stansted şi marţi, miercuri, sîmbătă,duminică -Heathrow;**
*** Paris -marţi, miercuri, joi,sîmbătă, duminică ;**
*** Viena - luni,miercuri,vineri,duminică ;**
*** Zurich -miercuri, sîmbătă ,duminică;**
*** Bangkok -miercuri, vineri,duminică;**
*** Dubai - miercuri, duminică;**
*** Singapore -miercuri ;**
*** New York -luni.miercuri.**

Absolut nou!

Spre New York, Tarom va inaugura zborurile transoceanice cu noile sale aeronave A-310 care vor opera şi cu "Business Class". Zboruri directe între România şi Statele Unite,lunea şi miercurea ,cu escală la Timişoara.De asemenea Tarom va opera în curînd şi zboruri absolut directe între Bucureşti - New York,în fiecare vineri.

Pentru informaţii şi rezervări contactaţi birourile Tarom:

Bucureşti (Agenţia Centrală Tarom): tel.615.27.47; 615.04.99; ghişeu "Business Class": tel. 613.03.63.

Londra: tel.224-3693, Paris: tel.47422542, Viena: tel/fax. 3100862, Zurich: tel. 2111731.

Bangkok: tel. 2531681-5, Dubai: tel. 211176; fax. 275863, Singapore: tel.3378868, New York: tel.687 60.13.

TAROM

Monarhia britanică

Cînd în palate stau chiar regii

Monarhia este cea mai veche instituție de guvernămînt din Marea Britanie, avînd începuturile în secolul al IX-lea, cu trei secole înaintea tribunalelor și cu patru secole înaintea Parlamentului. Regina Elisabeta a II-a este descendentă directă a regelui saxon Egbert care a unificat Anglia în 829. De-a lungul istoriei a existat doar o singură întrerupere a monarhiei, între anii 1649 și 1660, cînd Anglia a fost condusă de Oliver Cromwell și de fiul său Richard, veniți la putere după execuția regelui Charles I.

În ciuda întreruperilor, principiul eredității monarhiei s-a păstrat. În perioada anglo-saxonă regii erau aleși de Witan sau de Consiliu, din ramura bărbătească a familiei regale. Timp de secole, monarhia și-a exercitat puterea supremă în forurile executiv, legislativ și juridic. Această putere a început să scadă odată cu dezvoltarea Parlamentului și a tribunalelor. Lupta dintre Parlament și coroană în secolul al XVII-lea (1688—1689) a dus la crearea unei monarhii constituționale ; oricum, pînă în secolul al XVIII-lea, monarhia a continuat să aibă considerabile puteri executive. La sfîrșitul secolului al XIX-lea, odată cu apariția sistemului modern de guvernare și a partidelor, rolul activ al monarhiei în politică a devenit minim.

Responsabilitatea Guvernului în Marea Britanie se manifestă în două principale direcții : miniștrii răspund în fața Parlamentului, ei neputînd guverna fără sprijinul majorității alese ; și sînt răspunzători pentru sfaturile date reginei și implicit pentru orice măsură pe care aceasta o ia. În timp ce Regina joacă rolul unui conducător imparțial, miniștrii iau deciziile politice.

Monarhia britanică s-a adaptat schimbărilor majore survenite în poziția Marii Britanii în lume și în societatea britanică. Cînd regina Elisabeta a II-a a urcat pe tron, în 1952, imperiul avea peste 50 de colonii ; acum, marea majoritate sunt membre independente ale Commonwealth-ului, al cărui conducător este Regina. Multe țări membre ale Commonwealth-ului o recunosc în continuare ca șef al statului.

Modernizarea transportului, existența televiziunii au făcut ca familia regală să fie mai aproape de oameni, să-i întîlnească atît în Marea Britanie cît și peste hotare. În același timp, familia regală întruchipează secolele de istorie și unitatea națională.

Familia regală

Membrii Familiei Regale

Maiestatea Sa Regina

Regina Elisabeta a II-a s-a născut pe 21 aprilie 1926, fiind primul copil al Ducelui și Ducesei de York. A fost botezată Elizabeth Alexandra Mary. Tatăl ei a fost al doilea fiu al regelui George V. Moartea acestuia și abdicarea fiului mai mare, regele Edward VIII, l-a adus pe Ducele de York la tron în 1936, astfel Prințesa Elizabeth devenind urmașă la tron.

La 20 noiembrie 1947 Prințesa Elisabeta se căsătorește cu locotenentul Philip Mountbatten — acum Prințul Philip, Duce de Edinburgh ; ceremonia a avut loc la Westminster Abbey. Primul născut, Prințul Charles, acum Prinț de Wales și succesor la tron, s-a născut în 1948. I-au urmat : Prințesa Anna în 1950, Prințul Andrew în 1960 și Prințul Edward în 1964.

Regina are acum șase nepoți.

După moartea tatălui ei, Prințesa Elizabeth a venit la tron pe 6 februarie 1952, încoronarea avînd loc la Westminster Abbey pe 2 iunie 1953.

Înălțimea Sa Ducele de Edinburgh

S-a născut în insula Corfu la 10 iunie 1921, fiu al Prințului Andrew al Greciei și al Prințesei Alice de Battenberg, fiind stră-stră-strănepotul Reginei Victoria.

În 1943 a participat la debarcarea din Sicilia, iar între anii 1944—1945 a luat parte la luptele împotriva Japoniei.

Înălțimea Sa Prințul de Wales

S-a născut la Buckingham la 14 noiembrie 1948 fiind botezat Charles Philip Arthur George. Întrucît este primul născut, a primit mai multe titluri și devine moștenitorul tronului.

Atribuțiile monarhului

Termenii de „Suveran" sau „Monarh" și „Coroană" sunt strîns legați, avînd totuși înțelesuri diferite :

— Suveranul este persoana căreia îi revine coroana conform Constituției.

— Coroana simbolizează atît Suveranul cît și Guvernul reprezentînd puterea executivă supremă. În principiu, Coroana reprezintă Regina dar miniștrii sunt aceia care răspund în fața Parlamentului, în numele Reginei, de guvernarea țării.

Relația cu Parlamentul

Regina validează și dizolvă Parlamentul la fiecare legislatură. Ea prezintă programul Guvernului și avizează legile promulgate de Parlament.

Relația cu Justiția

Regina poate acorda grațieri. În fața legii, Regina, ca persoană particulară, nu poate greși ; nu poate fi urmărită în justiție. Această imunitate nu se aplică celorlalți membri ai familiei regale.

Prerogative regale

În aproape toate situațiile, prerogativele regale sunt asumate de miniștrii care răspund în fața Parlamentului. Parlamentul are dreptul să restrîngă sau să anuleze anumite prerogative.

Relațiile cu Primul Ministru și cu Guvernul

Regina cere liderului partidului majoritar să formeze Guvernul. În cazul în care nici un partid nu deține majoritatea, Regina are datoria de a numi Primul Ministru.

Regina este informată și consultată în legătură cu toate aspectele importante ale guvernării. Regina are dreptul de a fi informată și consultată, și dreptul de a atenționa. Ea poate discuta diverse probleme cu Primul Ministru precum și cu alți miniștri. Regina primește cópii după toate actele importante ale Ministerului de Externe, precum și sumarul dezbaterilor din Parlament.

Atribuții publice ale Reginei

Regina este nu numai conducătorul statului ci și un simbol al unității naționale, focalizînd atenția întregului popor. Ceremoniile oficiale reprezintă ocazii pentru îndeplinirea unor atribuții publice. Astfel deschiderea sesiunii Parlamentului, căsătoriile regale, au loc în prezența Reginei, fiind urmărite de numeroși spectatori și milioane de telespectatori.

Chiar dacă Regina s-a născut la 21 aprilie, sărbătorirea are loc în luna iunie, conform unei îndelungate tradiții.

Regina atribuie circa 3 000 de ordine și medalii în fiecare an. Peste 30 000 de persoane participă la petrecerile organizate la Buckingham Palace sau la Holyroadhouse în Edinburgh.

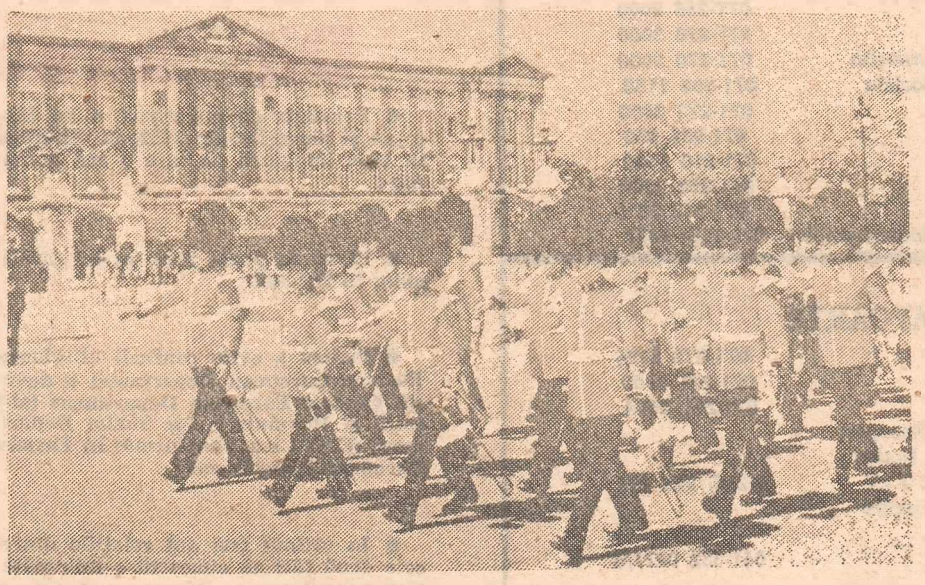
Rolul Familiei Regale în viața națiunii

Membrii Familiei Regale efectuează anual sute de vizite în diverse regiuni ale țării pentru a-și îndeplini o serie de îndatoriri publice. Unele vizite au rolul de a încuraja opere de binefacere, altele sunt efectuate pentru a participa la manifestări artistice sau la inaugurări de edificii.

Rolul internațional al Familiei Regale

Familia Regală primește șefi de state care vizitează Marea Britanie, oferă banchete sau oferă spectacole de balet sau operă.

Vizitele pe care Regina le face în alte țări reprezintă o parte importantă a activității sale.



Schimbarea gărzii la palatul Buckingham

Veniturile și cheltuielile casei regale

40 la sută din cheltuielile necesare activităților de reprezentare provin de la buget. Acestea trebuie să fie aprobate de către Parlament. Alte cheltuieli sunt acoperite din alte surse.

Palatele regale, bijuteriile Coroanei precum și colecțiile de artă aparțin Reginei în calitate de suveran și nu pot fi înstrăinate. Ele trebuie transmise succesorului la tron. Veniturile provenite din vizitarea de către public a colecțiilor regale sunt folosite pentru acoperirea cheltuielilor legate de păstrarea și conservarea acestora.

Parlamentul aprobă veniturile Familiei Regale precum și cheltuielile legate de întreținerea casei regale (salariile personalului, pensii). Trei sferturi din suma alocată servește plății salariilor. În 1991 Parlamentul a votat acest buget pentru o perioadă de 10 ani, stabilind o sumă anuală de 7,9 milioane de lire sterline. Dacă bugetul se dovedește insuficient, Guvernul poate propune suplimentarea acestuia.

Iată cum arată lista de cheltuieli a acestui buget :

Cheltuielile Reginei 7 900 000, Regina Mamă 643 000, Ducele de Edinburgh 359 000, Ducele de York 249 000, Prințul Edward 96 000.

Prințul de Wales, ca duce de Cornwall, are venituri din partea acestui ducat.

Regina nu plătește impozite pe veniturile proprii. În 1992 Primul Ministru a anunțat că Regina dorește să plătească impozite pe veniturile personale.

Palate și reședințe regale

Palatul Buckingham

Este reședința regală de pe vremea Reginei Victoria.

Windsor Castle

Este cel mai mare castel locuit din lume, a fost reședința regilor Marii Britanii timp de 800 de ani.

Turnul Londrei

A servit de-a lungul secolelor ca fortăreață, palat regal, pușcărie. Astăzi el adăpostește bijuteriile Coroanei și colecția regală de arme. Construcția sa a început în anul 1078 în timpul domniei lui William Cuceritorul.

Bijuteriile Coroanei

Sunt păstrate în Turnul Londrei de la încoronarea regelui Charles II, includ coroana regală bătută cu sute de pietre prețioase, coroana St. Edward, alte coroane și sceptre.

GOD SAVE THE QUEEN !

DI Andrew Bache, ambasadorul Marii Britanii la București

„Pictorul român preferat de noi rămîne Nicolae Grigorescu"

Domnul Andrew Bache la București...

— Care este opinia dvs. privind relațiile dintre țările noastre ?

— Relațiile dintre cele două țări ale noastre sînt bune. Un semn al acestora a fost programul vizitelor ministeriale bilaterale. Din 1990, un număr mare de personalități din România — din Guvern și din partidele politice — au vizitat Marea Britanie. Un număr de miniștri britanici au vizitat România și aceste vizite von continua. Țăria relațiilor noastre bilaterale este de asemenea arătată de către asistența importantă și extensivă care a fost asigurată de către guvernul britanic prin FONDUL KNOW HOW pentru România. Acesta acoperă un mare nume de domenii, dar include și asistența pentru privatizare și în domeniul bancar (pregătirea personalului bancar).

— Ce credeți despre viitorul acestor relații ?

— Eu sînt optimist. Vom continua să asistăm programul de reforme economice și politice al României, în primul rînd prin Fondul KNOW HOW. În prezent studiem împreună cu autoritățile române noi proiecte importante ale Fondului KNOW HOW în domeniile agriculturii și privatizării. Între timp, cîteva companii britanice importante au făcut deja investiții mari în România. Printre acestea sînt și contractele semnate de SHELL și ENTERPRISE OIL. Au fost formate, de asemenea, peste 300 de societăți mixte cu parteneri britanici. Totalul investițiilor britanice este acum de peste 64 milioane US$. Sîntem unul dintre cei mai mari investitori în România. Aplicarea din nou a măsurilor ECGD de asigurare pe termen mediu demonstrează de asemenea hotărîrea noastră de a încuraja companiile britanice să fie prezente pe această piață. Semnarea Acordului de asociere a României la Piața Comună a întărit relațiile României cu Comunitatea Europeană și statele membre ale acesteia.

...și la Londra

— Care este sprijinul dat de Marea Britanie integrării României în Comunitatea Europeană ?

— Marea Britanie crede în lărgirea Comunității Europene. Noi am promovat activ asocierea țărilor din Europa centrală și răsăriteană. Relațiile Pieței Comune cu țările din Europa centrală și răsăriteană au fost puse în mod deliberat în fruntea ordinei de zi în timpul președinției britanice (a Comunității Europene). Acordul de asociere semnat cu România presupune că eventual va deveni membră, dar, între timp, sperăm că acordul o va ajuta în dezvoltarea legăturilor comerciale și la creșterea accesibilității piețelor. Sprijinul nostru pentru România reflectă aprecierea noastră că structurile economice și politice din România vor continua să se dezvolte.

— Opinia dvs. despre legătura dintre situația politică românească și relațiile economice cu Marea Britanie ?

— Investitorii caută stabilitate politică și economică. Din 1990 în România au avut loc unele evenimente îngrijorătoare — de exemplu acțiunile minerilor din iunie 1990 și septembrie 1991. De atunci a trebuit să treacă o perioadă de timp pentru a cîștiga încrederea oamenilor de afaceri în România. Companiile britanice poate că au fost prea precaute, dar este important să ne amintim că există și alte piețe spre care se pot orienta și afacerile au probleme din cauza recesiunii mondiale. Oricum, am convingerea că dacă situația politică rămîne stabilă, vom vedea legăturile dintre cele două țări ale noastre dezvoltîndu-se și aprofundîndu-se.

— Cîteva gînduri despre România și români și despre viața dvs. de familie.

— Sînt în România de mai puțin de un an, dar țara mi-a făcut deja o impresie pozitivă. În afara Bucureștiului peisajul este variat și frumos și ar trebui să ofere în viitor multe posibilități pentru turism. Ne-am bucurat să ne plimbăm și să schiem în Carpați și sper să cunoaștem mai mult din țară în acest an.

Peste tot unde am fost, soția mea și eu, ne-am bucurat de ospitalitatea tradițională a României. Aceasta este caldă și spontană și nici un străin nu poate să nu fie impresionat de ea. În București, ne-a plăcut mult viața culturală pe care am găsit-o aici incluzînd teatrele, opera și muzica. Pictorul nostru preferat rămîne NICOLAE GRIGORESCU și am fost bucuros să găsesc multe tablouri ale sale prin colecțiile din oraș. Deși sîntem aici de mai puțin de un an, toți cei trei copii ai noștri (cel mai tînăr are 19 ani) au venit să ne viziteze și, desigur, vor mai veni.

• Aici este un mediu mai conservator... Povestea asta cu Anglia care este o insulă separată de Continent se regăsește la orice nivel, în orice domeniu.

Chiar și oamenii sînt mai rezervați, comparativ cu alți europeni...

Te adaptezi greu și începi să faci același joc pe care-l fac și ei... și te integrezi într-o societate care nu este a ta dar care este, fără discuție, civilizată... Încerci să te prezinți cît mai bine, pentru că ești, într-un fel, tot timpul sub lupă: dacă vorbești bine englezește, dacă știi să te îmbraci, dacă știi să iei o decizie, pentru că ești bancher, pînă la urmă, deci trebuie să lucrezi la fel de bine ca și ceilalți mai ales dacă ești într-o poziție în care ai răspundere... trebuie să te gîndești la impresia pe care o faci...

PRINCIPALELE INSTITUȚII GUVERNAMENTALE

Ministerul Agriculturii, Pescuitului și Alimentației	071-270-8080
Ministerul Apărării	071-218-9000
Departamentul Științei și Educației	071-0934 9000
Departamentul Muncii	071-273 3000
Departamentul Energiei	071-238 3000
Departamentul Mediului Înconjurător	071-276 3000
Ministerul Afacerilor Externe și Commonwealth	071-270 3000
Departamentul Sănătății și Securității Sociale	071-388 1188
Ministerul de Interne	071-273 3000
Ministerul Justiției	071-936 600
Oficiul Lorzilor Cancelari	071-210 8500
Oficiul pentru Irlanda de Nord	071-210 3000
Oficiul Comerțului	071-242 2858
Departamentul Prețurilor și Protecției Consumatorilor	071-215- 7877

OFICII PAȘAPOARTE

LONDRA Passport Office, Clive House	071-279 3434
70 Pretty France, London, SW 1	071-271 8559
Re-entry visa enquires	071-271 8554
BELFAST Foreign and Commonwealth, Passport Agency, 1st Floor; Marlborough House 30 Victoria Street, Belfast, BT 1 3 LY	(0232) 232 371
GLASGOW Passport Office, 1st Floor, Empire House, 131 West Nile Street Glasgow, G 1 2 RY	041-332 0271/5
LIVERPOOL Passport Office, 5th Floor, India Buildings, Water Street, Liverpool L2 0QZ	051-237 3010

Din surse autorizate

● Perioada de guvernare a lui Stolojan și alegerile din 1992 au schimbat în bine imaginea pe care o are România ;

● România poate juca un rol pacificator în Balcani ;

● **Pentru a evita confuzii ulterioare, Eastern European Department a devenit Central European Department (aici intră și România !), iar Soviet Department (C.S.I.) s-a transformat în Eastern European Department ;**

● În ultimii trei ani relațiile dintre cele două țări au cunoscut o îmbunătățire considerabilă. Marea Britanie a furnizat asistență pentru trecerea la o economie de piață, numărul de contacte este în continuă creștere ;

● Anul trecut, Marea Britanie a propus asocierea României la Consiliul Europei, în perioada de președinție a Comunității Europene și a ajutat țara noastră în obținerea unor împrumuturi importante de la G 24 ;

● Părțile implicate în problematica minorităților trebuie să fie în stare să discute și să rezolve în pace diferendele.

● Buna înțelegere a problemelor minorităților este esențială pentru integrarea europeană ;

● Soluția pentru țările din est, confruntate cu mari și inerente greutăți, se află, în primul rînd, în puterea lor.

GOD SAVE THE QUEEN !

Dl Sergiu Celac, ambasadorul României la Londra, despre misiunea unui diplomat:

Interesele ţării se promovează într-o perspectivă strategică pe termen lung

• Preluînd sugestia revistei Flacăra, va avea loc la Bucureşti, în luna noiembrie, o conferinţă despre realităţile şi potenţialul de afaceri al Marii Britanii

Duminica — o zi bună pentru rezolvat treburile ambasadei

— Domnule ambasador, iată-ne ajunşi la capătul a zece zile petrecute aici, unde am observat cu bucurie că membrii ambasadei n-au stat o clipă. Domnule ambasador, este o ţară grea Marea Britanie ?

— Cred că din punctul de vedere al unui profesionist nu se pune problema **ţară grea** sau **ţară uşoară.** Misiunea unui diplomat este ca, în orice condiţii, să promoveze interesele ţării, în cazul nostru, interesele României, într-o perspectivă strategică de termen lung, cît şi prin mişcări tactice, inteligent concepute, care să se înscrie pe aceste coordonate pentru atingerea scopului final — construirea unei relaţii stabile, solide, de tip strategic cu Marea Britanie, care rămîne una dintre ţările foarte importante ale lumii.

— Ce-aţi făcut în aceşti doi ani şi ceva de cînd vă aflaţi aici ?

— Contractele au fost concentrate pe prezentarea României, pe stabilirea unor legături de perspectivă care să poată fi dezvoltate şi valorificate în viitor ; acum, în sfîrşit, ele încep să capete o substanţă din ce în ce mai evidentă, discutînd deja acţiuni practice, relaţii şi contacte, de participare a Marii Britanii la dezvoltarea noastră economică, stimularea legăturilor culturale în domeniul dezvoltării sănătăţii, învăţămîntului, tot...

— Cum aţi caracteriza momentul actual al relaţiilor dintre Marea Britanie şi noi ?

— Cred că ne aflăm într-un moment de acumulare cantitativă. Britanicii au avut ultima lor revoluţie în sec. XVII şi se pare că nu le-a plăcut excesiv şi de-atunci îşi văd propria dezvoltare ca şi relaţiile lor cu partenerii mai mult sub raportul unor paşi poate mai lenţi însă întotdeauna temeinici. De aceea, nu trebuie să ne bazăm pe nişte salturi care să nu aibă un fundament foarte solid. Sunt de acord cu colegul meu, ambasadorul britanic la Bucureşti, că trebuie construit de la temelie în sus şi nu invers.

— Cum v-aţi adaptat acestui mediu de viaţă ? Structural sunteţi potrivit lui sau v-aţi fi dorit altceva ?

— Nu cred că am greutăţi, dar mă ajută să acţionez mai eficient şi anumite calităţi şi defecte personale. Un element este că engleza mea nu este foarte diferită de cea a englezilor. Apoi reuşesc să-mi păstrez simţul umorului chiar şi în împrejurări foarte puţin hazlii.

— Ţinînd cont că relaţiile dintre cele două ţări se vor diversifica, nu credeţi că volumul de muncă va depăşi puterea de lucru a acestui nucleu de oameni, din ambasadă ?

— Eu nu cred în organizaţiile foarte mari, numai de dragul de a avea mai mulţi subalterni. Cred însă că orice organism funcţional, cum este şi o ambasadă, trebuie să găsească posibilitatea necesară, inclusiv în privinţa încadrării, pentru a face faţă unui volum variabil de misiuni. În prezent cred că încă putem face faţă. Domeniul în care dorim să primim întăriri, şi acţionăm în acest sens, este acela al aşa-numitului personal intermediar, de secretariat şi cancelarie. Gîtuirea aici se produce, pentru că diplomaţii misiunii noastre, inclusiv eu, suntem sufocaţi cu diverse probleme care ar fi putut fi rezolvate cu competenţă cu un personal, ca să spunem aşa, de eşalonul doi. Nu cred că vom ajunge la proporţia existentă în corpul diplomatic spaniol, de exemplu, unde fiecare diplomat este dublat de alţi şase din aparatul funcţionăresc, dar în condiţiile noastre, acest raport ar trebui să fie de cel puţin unu la doi.

— Domnule ambasador, nu vreau să vă flatez, dar impresiile celor de aici despre dumneavoastră sunt foarte bune. În orice fel de relaţii, contează foarte mult imaginea pe care o oferă persoana respectivă. Se pare, nu numai că aţi reuşit să vă acomodaţi cu această ambianţă, dar aţi reuşit şi să vă faceţi plăcut de această ambianţă.

— Eu, spre deosebire de alţi colegi de-ai mei, nu mi-am făcut echipă proprie. Poate şi din orgoliu profesional, am vrut de fapt să demonstrez că pot să lucrez cu oricine, şi poate şi întîmplarea a făcut să avem o foarte bună echipă aici.

— Cum aţi dobîndit dv acele calităţi atît de necesare unui bun diplomat ?

— Am trecut de 50 de ani, şi am avut întotdeauna şefi, deci am fost subaltern, şi am învăţat pe pielea mea, serios bătucită de anii lucraţi în Ministerul de Externe, lucruri pe care n-aş fi vrut să le repet dacă m-aş afla vreodată în această situaţie. De fapt, tot ce încerc este să nu fac greşeli elementare şi să nu jignesc oamenii, oricît de puternică ar fi presiunea nervoasă sub care mă aflu. De fapt, în prima mea declaraţie de după revoluţie am spus că idealul meu de eficienţă este echipa de volei feminin a Japoniei de la începutul anilor '70, care nu şi-a pus în gînd să aducă inovaţii spectaculoase în atac sau în apărare, ci şi-a propus ţelul foarte modest, dar care a făcut-o campioană mondială, de a nu face greşeli elementare.

— Domnule ambasador, ce părere aveţi de intenţia noastră de a aduce, în faţa cititorilor, imagini cît mai concrete despre ţările dezvoltate ale Europei, şi, în acelaşi timp, de a ieşi noi înşine în ambianţe altădată inaccesibile nouă ?

— Eu aş vrea să vă aduc supremul compliment ; ceea ce faceţi dv nu este numai o foarte frumoasă intenţie publicistică, dar ne-a dat şi nouă, profesioniştilor, o idee la care nu ne gîndisem pînă acum, şi anume că, drept urmare a acestei iniţiative a revistei **Flacăra,** s-a produs o conexiune în capetele noastre aici, la ambasadă şi am discutat alaltăieri, în finalul conferinţei despre România, posibilităţile sugerate de iniţiativa revistei **Flacăra** de a organiza la Bucureşti o conferinţă similară, de familiarizare a lumii de afaceri din România cu realităţile şi potenţialul britanic. Sperăm, cum aţi fost alături de noi la această conferinţă despre România în Marea Britanie să fiţi şi la Bucureşti la conferinţa din România despre Marea Britanie, care va fi în luna noiembrie.

— Cum arată astăzi societatea britanică ?

— Despre asta s-ar putea scrie tomuri. Pentru noi, românii care umblăm pe străzile Londrei, mai ales dacă petrecem un timp scurt aici, ideea că Marea Britanie este o ţară grav lovită de recesiune pare aproape o ironie ; magazinele, străzile, aspectul general al oamenilor, calitatea maşinilor, totul arată altceva. Şi totuşi, Marea Britanie a fost lovită serios de recesiune. Interesant este însă, şi important pentru noi, felul în care englezii, ca popor şi ca tip de civilizaţie, fac faţă propriilor greutăţi. Sunt foarte reali. Mă întorc la remarca pe care am făcut-o, că aici s-a inventat noţiunea de fair-play : englezul nu părăseşte niciodată terenul, îşi apără şansele chiar dacă sunt mici. Genul ăsta de marfă am dori să-l exportăm cît mai masiv şi în România.

Dacă doriţi să ştiţi cum arată

Şapte zile din viaţa unui ambasador român

Duminică, 14 februarie — după cum ştiţi, la orele 16 m-aţi găsit lucrînd, la ambasadă.

Luni, 15 februarie — am avut o întîlnire împreună cu consilierul economic al ambasadei şi cu Lordul Jerikel şi Sir Norman Wooding, vicepreşedintele executiv al Consiliului Britanic pentru Promovarea Comerţului cu ţările din est, întîlnire în care s-au conturat modalităţi practice pentru promovarea intereselor noastre în cercurile de afaceri superioare din Marea Britanie. În aceeaşi zi am participat la expunerea urmată de dezbateri prezentată de secretarul de stat Douglas Hurd de la Colegiul Atlantic.

Marţi, 16 februarie — dimineaţa, o discuţie de substanţă cu scriitorul David Harold Jones, care a scris o carte despre România, se pregăteşte să meargă din nou în ţară în următoarele săptămîni în vederea culegerii materialului faptic pentru elaborarea unei foarte interesante cărţi, care combină o viziune asupra istoriei României cu monumentele care reflectă tradiţiile civilizaţiei româneşti. În aceeaşi zi, întîlnire şi conferinţă la Institutul regal de Relaţii Interne, susţinută de preşedintele Uniunii Interparlamentare, Sir Michael Marshall, care urmează să vină în curînd în România. În aceeaşi după-amiază m-am deplasat la Cantenbury pentru a ţine o conferinţă la Universitatea din Kent, în faţa unui număr impresionant de studenţi şi cadre didactice.

Miercuri, 17 februarie — dimineaţa, întîlnire cu omul de afaceri Anthony Cavendish, care se dovedeşte extrem de activ în stabilirea promovării relaţiilor economice româno-britanice. În aceeaşi zi, întîlnire cu bancherul David Nussbaum şi cu Sir Roland Whitehad, care este un frecvent vizitator al României, acţionînd în direcţia constituirii unui fond de investiţii în vederea sprijinirii întreprinderilor, în special private. În aceeaşi după-amiază, întîlnire cu omul de afaceri elveţian Sussman, cu directorul pentru România al companiei British Aerospace — Gery. Fisher, participarea la recepţia dată de Ziua Naţională a Republicii Chile ; seara, participare la întîlnirea anuală a Asociaţiei Britanice a Producătorilor pentru Industria Celulozei şi Hîrtiei.

Joi, 18 februarie — Dimineaţa — discuţii cu noul angajat al BERD, dl Preda, pentru familiarizarea cu specificul activităţii băncii şi stabilirea unor contacte cu ambasada. Imediat după aceea, întîlnirea cu membrii Companiei Atkins, cu conducerea executivă a acestei companii, care recent a cîştigat o licitaţie pentru întocmirea unui proiect de restructurare a industriei automobilistice din România şi care se află în fruntea marilor companii britanice de design şi engineering, inclusiv în proiectarea şi conducerea de antrepriză în marile construcţii de şosele, căi ferate, drumuri, în România.

După-amiază, plecarea spre Cambridge, unde am avut o întîlnire cu Lordul Kalcot, rectorul Colegiului Mandlin şi am avut marea satisfacţie de a întîlni un tînăr matematician român, student la acest colegiu, despre care am auzit lucruri mai mult decît favorabile, aprecieri superlative la adresa şcolii superioare de matematică românească.

Vineri, 19 februarie — întîlnire cu conducătorul executiv al Companiei Costal Europe, cu dl Paraschiv, secretar de stat la Ministerul Industriei. Apoi, întîlnire cu delegaţia parlamentară condusă de profesorul Albu şi preşedintele Comisiei de Privatizare însoţit de alţi 7 parlamentari, experţi ai Agenţiei Naţionale de Privatizare şi cu gazdele acestora, care se află într-o vizită de-o săptămînă pentru a cunoaşte procedeele specifice de privatizare prin metoda MEBO. În aceeaşi zi, întîlnire cu conducătorii unei importante companii de trading din Marea Britanie, pentru explorarea unor posibilităţi concrete de investiţii în Industria Ceramicii, anvelopelor, celulozei şi hîrtiei.

Simbătă, 20 februarie — M-am deplasat la Dorset, unde am rostit o expunere asupra realităţilor României de astăzi în faţa Asociaţiei locale „Pace prin NATO".

GOD SAVE THE QUEEN !

„Limba engleză va fi a doua limbă de circulaţie din România"

Interviu cu domnul W.E.J. PRESTON, secretar comercial I al Ambasadei Britanice din Bucureşti

Speranţe pentru un export mai amplu

— De cînd lucraţi în Foreign Office, domnule Preston ?

— Sînt 27 de ani de cînd am început să lucrez în Foreign Service. Înainte de România am lucrat tot ca secretar comercial I în Norvegia şi Trinidad. Aici lucrez din noiembrie 1992. Am sosit la Bucureşti chiar înainte de vizita misiunii de oameni de afaceri britanici, misiune organizată de C.B.I.

— Cum vi s-au părut aceste prime cinci luni de serviciu în România ?

— Nici nu ştiu cînd au trecut, pentru că am fost foarte ocupaţi. Să vă dau nişte cifre dintr-o statistică recentă : în anul financiar 1991—1992, de la 1 aprilie 1991 la 31 martie 1992 au vizitat România aproximativ 200 de oameni de afaceri din Marea Britanie, în timp ce de la 1 aprilie 1992 pînă în 28 febr. 1993 cifra este de 360 deci aproape dublă. Toţi aceşti oameni de afaceri trec şi pe la noi, unde primesc informaţii în legătură cu situaţia economică şi politică a ţării noastre.

— Ce le spuneţi despre situaţia economică din România ?

— România poate fi o piaţă dificilă din cauza situaţiei economice actuale, dar sînt destule ocazii pentru a face afaceri bune.

— De ce credeţi că numărul de oameni de afaceri britanici este aproape dublu faţă de anul precedent ?

— Un motiv ar fi recesiunea din Marea Britanie. Ei caută noi pieţe pentru export. Un altul este şi activitatea pe care o depun ambasada noastră, C.B.I., London Chamber Of Commerce etc. Toţi încercăm să-i încurajăm să vină pe piaţa dumneavoastră. Nu pot spune că toţi care vin fac şi afaceri, dar ei au o surpriză plăcută venind aici, pentru că din nefericire imaginea României în Marea Britanie nu este una dintre cele mai bune. Nu aveţi o presă bună. Noi încercăm să schimbăm această imagine, spunîndu-le că sînt probleme, dar sînt şi şanse de a face afaceri aici.

— Ce dificultăţi întîmpinaţi ?

— Una ar fi că sînt prea legat de acest birou, nu am destul timp să vizitez mai multe firme româneşti şi să le ofer informaţii în legătură cu Marea Britanie şi cu mărfurile sau serviciile care se pot exporta aici. O altă dificultate este legată de identificarea acelor companii în România care doresc să importe şi sînt în stare să importe din Marea Britanie. Vreau să precizez aici că poziţia mea ca secretar comercial I este de a sprijini creşterea exporturilor britanice în România, ca şi investiţiile noastre în bani, echipamente sau transfer de tehnologie. Asistenţa privind exportul bunurilor sau serviciilor româneşti în Marea Britanie este oferită de Ambasada României din Londra.

— Care sînt cele mai interesante sectoare din punct de vedere al investitorilor britanici ?

— Ordinea ar fi următoarea : agricultură şi industrie alimentară, energie, infrastructură, turism, prelucrarea lemnului şi mobilă, industria textilă, consultanţă.

— Ce părere aveţi despre viitorul relaţiilor comerciale dintre ţările noastre ?

— În comparaţie cu 1991, în 1992 atît exporturile cît şi importurile britanice sînt în creştere. Sînt optimist în privinţa viitorului şi pentru a menţine o dinamică bună a relaţiilor comerciale am cerut la Londra aprobarea pentru încă un om care să lucreze la secţia comercială a Ambasadei Britanice din Bucureşti, cei patru existenţi fiind deja insuficienţi.

— Ce părere aveţi despre oamenii de afaceri români ?

— Unii dintre ei au înţeles repede ce înseamnă o economie de piaţă, au identificat corect necesităţile pieţei româneşti, iar în privinţa exporturilor pe care le fac încep să-şi dea seama că trimiterea la timp a mărfurilor şi calitatea lor sînt de-o importanţă crucială. Firmele producătoare înţeleg că trebuie să caute clienţi cărora să le ofere produse de foarte bună calitate.

— Cu ce probleme se confruntă oamenii de afaceri britanici în România ?

— Este încă multă birocraţie în ceea ce priveşte înregistrarea unei companii ; în această privinţă pot spune că Agenţia Română de Dezvoltare ne este de mare ajutor şi că avem o relaţie strînsă cu ea. În privinţa legislaţiei ar fi foarte bine dacă Parlamentul ar aproba amendamentul la Legea Investiţiilor Străine în legătură cu posibilitatea ca firmele străine să deţină terenuri. Dacă s-ar întîmpla acest lucru ar creşte încrederea investitorilor străini şi va fi încă un semnal important pentru comunitatea internaţională că România înseamnă o foarte bună piaţă pentru afaceri. În majoritatea ţărilor poţi să cumperi terenuri dacă doreşti.

— Ce părere aveţi despre români, în general ?

— De cînd sînt aici, am reuşit să vizitez mai multe oraşe din ţară unde am întîlnit oameni foarte deschişi şi foarte ospitalieri. Îndemînarea lor în privinţa limbii engleze este foarte bună şi cred că această limbă va fi a doua limbă de circulaţie în România, ceea ce-i va ajuta şi pe investitorii britanici.

„Un diplomat nu este Dumnezeu"

• *Ce aşteaptă Marea Britanie de la noi: continuarea reformei şi stabilitate politică*

— Domnule Alexandru Puşcarciuc, sunteţi unul din oamenii importanţi ai ambasadei noastre la Londra. Cum aţi caracteriza, în acest moment, relaţiile, din punct de vedere economic, dintre Anglia şi România ?

— Este un moment de creştere, în primul rînd de creştere a interesului Marii Britanii faţă de ţara noastră. Noi am avut totdeauna un interes serios faţă de dezvoltarea relaţiilor între cele două ţări, datorită potenţialului tehnologic pe care-l prezintă Marea Britanie interesului strategic al economiei româneşti de a se lega într-o măsură cît mai substanţială de Marea Britanie.

— Cînd aţi venit aici, ce ştiaţi despre munca pe care o faceţi ?

— Mai nimic. Cînd mă întreabă britanicii, le spun, şi chiar cu plăcere, că sunt un accident în materie de diplomaţie, prin faptul că nu am avut contact cu această activitate pînă în 1990. Activitatea mea s-a desfăşurat în domeniul bancar-financiar şi relaţii internaţionale şi bănuiesc că acesta a fost cel puţin unul din motivele pentru care am fost propus pentru acest post. De diplomaţie ştiam destul de multe din teorie, din istoria diplomaţiei, dar despre activitatea practică... Şi nici nu prea avea cine să-mi spună. Era foarte la început, structurile erau noi, deci am păşit pe un teren destul de gol.

— Cine vă cunoaşte ar putea crede că nu spuneţi adevărul, pentru că păreţi foarte bine implicat în problemele diplomaţiei.

— Ce pot să vă spun la un asemenea compliment, decît să vă mulţumesc în primul rînd, şi, ca să vă dau totuşi un răspuns, pot să vă spun că prima însuşire a diplomatului este actoria, să ştie să se prefacă.

— Care sunt şansele ca relaţiile dintre cele două ţări să tindă spre o ascensiune ?

— Vă referiţi la relaţiile economice, nu ? Judecînd după desfăşurarea conferinţei de la CBI, după amploarea participării şi calitatea ei, la reprezentanţii oficiali, reprezentanţii unor mari firme care s-au dovedit serios interesate şi concret angajate în studierea posibilităţilor de afaceri cu România, m-aş aştepta ca acest an care urmează, şi care va fi ultimul an al activităţii mele la Londra, să aducă şi nişte rezultate concrete. Cum v-am spus pînă acuma,

— Acest interes crescînd al Marii Britanii faţă de România, în afara explicaţiilor de natură politică, mai poate avea şi alte explicaţii ?

— Cred că ştiu ce vreţi. Vreţi să auziţi din gura mea că eu sunt fermecător şi că am un rol în creşterea acestui interes. Îmi pare rău, nu pot să spun asta. Explicaţia este şi faptul cum această ambasadă evoluează în mediul britanic şi mai ales prin faptul cum această ambasadă este percepută şi văzută la lucru de către britanici. Ei au fost obişnuiţi cu altceva, şi la început am văzut chiar priviri surprinse cînd ne auzeau vorbind bine limba engleză. Au fost surprinşi să vadă, de data asta, diplomaţi care le cunosc limba, ţara, mentalităţile şi încearcă să lucreze de pe aceste poziţii. Deci, şi schimbarea imaginii ambasadei noastre a dus la o accelerare a bunei colaborări.

— Ce obstacole trebuie să depăşiţi în continuare ?

— Nu trebuie să înţelegeţi din ce v-am spus pînă acuma că totul este roz şi merge ca pe roate. Avem încă de lucru cu mentalitatea britanică privind percepţia României. Pentru publicul britanic România înseamnă în primul rînd orfelinate, handicapaţi, mineri... Lupta noastră pentru cunoaşterea României s-a limitat deocamdată la o masă restrînsă de oameni ; trebuie pătruns mai adînc, să lucrăm cu presa, să încercăm să convingem lumea că România mai înseamnă şi altceva, oameni culţi, care gîndesc, care vor să facă şi alte lucruri, deci, un potenţial.

— Alte obstacole ?

— Alte obstacole nu ţin de britanici. Acestea sunt în primul rînd obstacole logistice, care ne limitează în mod substanţial sfera şi posibilităţile de acţiune, aceasta însemnînd mijloacele şi sumele care ne sunt puse la dispoziţie ca să ne desfăşurăm activitatea. Am în primul rînd în vedere sursele de informare din ţară, care sunt departe de a fi îndestulătoare şi care constituie pentru noi un handicap foarte grav. Informaţia foarte precisă şi recentă este unealta principală a diplomatului. Ea înseamnă a da şi a primi. Dacă nu avem ce oferi, nu ni se dă, suntem excluşi din acest circuit şi primim în măsura în care dăm. În acest domeniu aş dori ca departamentele noastre să primească un mesaj foarte clar : o informaţie bună care nu ne parvine nu ne ajută cu nimic, o informaţie bună care ne parvine la 3—5 zile după ce a apărut, iarăşi nu ne ajută cu nimic.

— Aţi fi crezut că destinul vă va ajuta să ajungeţi unde sunteţi acuma ?

— E o întrebare foarte grea, pentru că nu ştiu ce aş putea să vă răspund. Nu cred că am ajuns foarte departe. Aţi menţionat mai devreme tinereţea mea... Aia este foarte departe. Puteţi spune publicului dv că am 43 de ani şi că am ajuns la o funcţie pe care aş fi meritat-o sau mi s-ar fi cuvenit la 30 de ani. Ca să vă răspund direct la întrebare : nu aş fi crezut că o să ajung vreodată să lucrez la Londra, şi cînd spun am crezut, mă refer la ultimii zece ani dinainte de decembrie '89. Faptul că lucrez la Londra mi se pare absolut normal, singurul lucru anormal fiind acela că am ajuns prea tîrziu.

Mai bine mai tîrziu decît niciodată la... Londra

— Un om de afaceri român care ar dori să intre în afaceri cu o firmă britanică, ce cale trebuie să urmeze ?

— Trebuie să se gîndească ce ştie să facă, ce posibilităţi materiale are, ce se poate realiza cu acele posibilităţi materiale, şi să caute locul cel mai bun de a-şi realiza afacerea. Nu doresc să mai vină la noi cereri de ajutor ale unor oameni care nu au o idee de afaceri bine structurată, dar vor pur şi simplu să-i ajutăm să-şi deschidă o afacere. Un diplomat nu este un Dumnezeu, este un om ca toţi oamenii care lucrează într-un anumit cadru pe care el îl cunoaşte foarte bine. Nu putem însă să ne substituim minţii oamenilor.

Vocea business-ului britanic

Cele mai multe țări industrializate au un purtător de cuvînt pentru comunitatea lor de afaceri — în Marea Britanie acesta este CBI, Confederația Industriei Britanice. Înființată în 1965, CBI este o organizație independentă, apolitică, finanțată în exclusivitate de membrii săi din industrie și comerț. Este recunoscută ca autoritate supremă în business și, ca atare, este larg consultată de guvern, aparatul de stat și de presă, CBI are ca membri peste 250 000 de companii publice și private, precum și majoritatea industriilor naționalizate, ca și peste 200 de asociații comerciale și de alt fel.

CBI Inițiative Eastern Europe a fost lansată în 1991 cu scopul de a informa oamenii de afaceri britanici despre posibilitățile de comerț și investiții în Europa Centrală și de Est.

Flacăra a fost prezentă și ea la seminarul din 22 februarie organizat de CBI și de Camera de Comerț și Industrie din Londra, seminar dedicat României. In sala de la CBI Center au fost invitați și au participat aproape 90 de oameni de afaceri britanici, de la mari firme. Interesul pentru România este evident în creștere, dar rămîne de văzut dacă el se va reflecta rapid în volumul schimburilor comerciale, unde ne aflăm doar înaintea Bulgariei și Albaniei și la o distanță apreciabilă de celelalte țări est-europene.

CBI Initiative Eastern Europe

Ce ne spune Pauline Shearman, director al Departamentului Europa Centrală și de Est, despre relațiile cu România

Curajul de a spune adevărul

În ceea ce privește relațiile noastre cu România, anul trecut a avut loc o conferință importantă urmată de o misiune de comerț în luna noiembrie, la București. Anul acesta, mai precis pe 22 februarie este organizată o conferință, la sediul CBI din Londra, cu participarea unor invitați din România.

În cadrul proiectului „Initiative Eastern Europe" am publicat o carte care cuprinde comentarii practice și o privire de ansamblu asupra reformei în România, carte intitulată „Doing Business in Romania". Scopul principal al cărților de acest fel (similare și pentru Polonia, Ungaria, Ceho-Slovacia, Bulgaria) este acela de a fi un ghid practic, deci, ele nu-și propun o analiză critică a economiilor respective.

Se discută acum despre formarea unui Consiliu de Comerț britano-român care va promova contactele și relațiile comerciale bilaterale. Următoarea misiune va fi, probabil, la sfîrșitul acestui an.

Englezii au fost favorabil impresionați, la București, de oamenii pe care i-au întîlnit, dar, în provincie, în special problemele de transport, i-au pus pe gînduri. Lipsa infrastructurii este un mare dezavantaj, ca și incertitudinea privatizării anumitor întreprinderi. Uneori, oamenii de afaceri au simțit, cînd au vizitat întreprinderi, că nu le este prezentată adevărata stare a întreprinderii, ci una mai proastă sau mai bună decît este în realitate, ceea ce desigur, creează unele suspiciuni.

Dl. Emilian Ijdelea (stînga) și arta conversației

„Cum se vinde reforma"

— Domnule Emilian Ijdelea, haideți să acoperim puțin zgomotul motoarelor din acest avion și să ne spuneți de ce vă aflați aici, venind de la Londra.

— Am participat la conferința organizată de Confederația Industriei Britanice în colaborare cu Camera de Comerț din Londra și Departamentul de Comerț și Industrie al Marii Britanii asupra oportunităților raporturilor economice româno-britanice.

— Aceste oportunități există ?

— Da. În afara faptului că această conferință a permis prezentarea programului de reformă recent aprobat de guvernul României, ea ne-a dat posibilitatea realizării unor întîlniri cu firme britanice care sunt interesate în raporturile economice cu România ; iar mie mi-a prilejuit realizarea unor contacte la Banca Europeană pentru Reconstrucție și Dezvoltare.

— Au fost cu folos ?

— Se poate spune da. În perioada ședерii noastre la Londra, Consiliul de Administrație al băncii a hotărît două proiecte pentru România : un împrumut în valoare de 250 milioane dolari, pentru modernizarea sistemului național de drumuri și a aprobat participarea băncii la mărirea capitalului băncii private Ion Țiriac.

— Înțeleg că aceste rezultate sunt mai mult decît satisfăcătoare. Dar de ce credeți că Anglia s-a manifestat atît de încurajator ?

— Datorită, în primul rînd, existenței unor raporturi tradiționale comerciale și, pe de altă parte, datorită faptului că firmele britanice care suportă consecințele recesiunii economice sunt în căutare de noi parteneri, de noi piețe de desfacere ; România este o potențială piață de desfacere, deși se confruntă cu anumite probleme. Noi n-am ascuns acest lucru.

— Am o nedumerire. De ce nu se face aproape nimic pentru a schimba mentalitatea oamenilor în privința reformei, nu prin ziare, reviste, pentru că acestea sunt citite de oameni care sunt în general deja lămuriți, dar cu ajutorul televiziunii ?

— Guvernele care s-au succedat în România au făcut foarte puțin pentru a explica populației ce-nseamnă economia de piață, reforma, tranziția, care este beneficiul existenței proprietății private, la ce trebuie să se aștepte. Trebuie să facem mai mult pentru a „vinde" reforma ,și acest lucru trebuie făcut cu profesionalism și cu un limbaj accesibil omului obișnuit. Reforma este costisitoare, trebuie să se învețe să se muncească cu adevărat, să fie disciplină, disciplina neciuntind însă nimic din libertățile cîștigate după revoluție.

„O singură direcție — Europa"

Dl Howard Davies, director general al CBI, ascultă, impresionat, vești din România, de la dl Napoleon Pop

— Domnule Napoleon Pop, mai există o neliniște în legătură cu noi, o neliniște exprimată în presă, în legătură cu privirea pe care o îndreptăm spre Răsărit. O astfel de participare, la conferința care a avut loc la Londra, ne dă posibilitatea nouă, ziariștilor, să spulberăm această temere.

— Foarte bună remarcă. Nu cred că mai există vreun gest din partea autorităților noastre prin care opțiunea pentru Europa să fie dezavuată într-un fel. Opțiunea pentru Europa este consfințită prin niște instrumente foarte clare. Poate cele mai clare sunt cele două acorduri pe care România le-a semnat în domeniul integrării în Europa. Sigur, asta nu înseamnă că trebuie să uităm în ce context trăim. Nu putem face abstracție de alte posibile cooperări regionale. Noi le utilizăm pe toate tocmai pentru a realiza obiectivul principal, al integrării în Europa. Faptul că mai există voci care susțin contrariul, denotă o necunoaștere a problemei. Cel puțin la nivelul serios, nu se poate discuta despre „bîlbîială" în acest domeniu.

Semne bune anul are

● În 1993, economia britanică va înregistra cea mai înaltă rată de creștere, devansînd semnificativ ratele de creștere ale economiilor celorlalte țări membre ale Comunității Economice Europene ; unii analiști avansează ideea potrivit căreia este posibil ca Marea Britanie să se situeze pe locul întîi între toate țările industrializate — înregistrînd în acest an o rată de creștere superioară Japoniei și devenind astfel „locomotiva" economică a Occidentului.

● În 1993 și în viitorii ani, Regatul Unit își va consolida poziția de principal magnet în atragerea investițiilor străine de capital. Marea Britanie este țara care a atras cel mai mare volum de investiții străine din toate țările membre ale Pieței Comune și se situează, din acest punct de vedere, pe locul al doilea în lume, fiind devansată doar de Statele Unite ale Americii.

● În industria britanică, un muncitor din șase lucrează pentru o firmă străină.

● Sectorul industrial care a adus cele mai mari investiții din afară este industria constructoare de automobile. Cei mai mari investitori străini în acest domeniu sînt japonezii, prin firmele Nissan, Toyota și Honda, urmați de americanii de la Ford și General Motors. În cursul acestui an, concernul german Volkswagen intenționează să cumpere Uzinele Rover.

● Mulți specialiști reputați apreciază că perspectivele actuale de dezvoltare ale economiei britanice sînt cele mai bune din ultimii 50 de ani. Ei spun că Marea Britanie va ieși din cercul vicios al declinului, intrînd triumfal „în cercul virtuos" al prosperității.

GOD SAVE THE QUEEN !

Crezul unui bancher

MIHAI RĂDOI
Tînăr bancher român în City

Problema riscului în România

Banca Anglo-Română funcționează în Marea Britanie din 1973. Este o societate bancară mixtă, în care BRCE are 50%, 30% fiind deținut de cea mai mare bancă engleză, Barclays și 20% de o bancă americană pe care noi, românii, o cunoaștem de ani de zile, Chemical Bank, cu o sucursală la București de 17—18 ani. Piața Londrei a atras întotdeauna capitaluri străine în măsură mult mai mare decît a atras capitalul local. Într-un cuvînt, într-o coajă de nucă, după cum spun englezii, Londra este punctul important în care orice bancă trebuie să aibă prezență, dacă vrea să aibă expunere internațională. A avea o bancă la Londra e o chestie de prestigiu.

Banca Anglo-Română a fost înființată în ideea de a finanța schimburile comerciale între România și Marea Britanie, deci foarte multe dintre afacerile noastre nu s-au derulat numai cu România, s-au extins și în alte piețe.

Banca Anglo-Română are actualmente un capital de peste 21 de milioane de lire sterline și, în general, profiturile sale se situează între 1,2—1,5 milioane lire sterline pe an. Este o bancă medie, mică spre medie, cu un personal de aproximativ 22 de persoane, care a încercat, de-a lungul celor 20 de ani, să ducă la bun sfîrșit o activitate bancară profitabilă, fiindcă a face profituri este scopul principal al unei bănci dar și să promoveze, pe cît se poate, interesele românești și să ajute firmele românești care vor să exporte în Anglia sau invers. Datorită faptului că suntem la Londra, practic noi derulăm aproximativ între 80—90% din exporturile englezești în România. De aceea, probabil, în viitor, ne gîndim la crearea unei sucursale la București, care să asigure și cealaltă parte a afacerii.

Un bancher începe, ca toată lumea, după studiile superioare terminate la 22—23—24 ani... Probabil că după 5—6 ani de lucru în mediul bancar are deja cunoștințele necesare pentru a lua o decizie, pentru a aprecia exact un risc, întrucît problema este mult mai acută în România decît aici, din punct de vedere al riscului.

Băncile care există acum la București au ca principală dificultate aprecierea riscului. Bineînțeles, clientelă există. Toată lumea vine la bănci și le cere facilități bancare. Din punctul de vedere al băncilor, cel mai important lucru este cum se apreciază riscul. La noi încă nu există cenzori autorizați, care atunci cînd și-au pus semnătura pe bilanțul unei companii poți să fii sigur că toate datele sunt exacte, că totul este în regulă ; apoi, e vorba de acea cultură bancară de a prezenta un bilanț ; bilanțul este cartea de vizită a unei societăți. La noi, companiile, fiind la început, solicită credit de la bancă, nefiind capabile să asigure o garanție acceptabilă. Cele mai multe vin cu garanții de genul — ipotecă pe locuință, sau pe mașină... Toată lumea învață. Dacă cineva vine la mine și îi refuz un credit — vorbesc de pe poziția unui bancher din România — i-l refuz pentru că am un motiv ; îi spun acest motiv celui care solicită creditul și el încearcă, la următoarea tentativă, să remedieze problema care n-a fost acceptată de bancă și, implicit, învață. În plus, băncile nu trebuie doar să acorde credite, ci să acorde și asistență bancară. De multe ori vin firme la bănci și solicită ajutor în privința derulării unui acreditiv sau derulării unei plăți. Sunt anumite tehnici care nu sunt cunoscute de toată lumea ; băncile sunt primele care pot să dea un sfat în această direcție ; să avizeze companiile în plăți. Sunt anumite tehnici care nu sunt cunoscute de disciplină financiară internațională, pentru că, iată, în accepțiunea noastră, în România, o plată în dolari de exemplu înseamnă un transfer sau un CEC. Oricê plată, în dolari, din lume, se vehiculează printr-o bancă din America, după cum orice plată în mărci trebuie să treacă printr-o bancă vest-germană. Există niște reguli de piață. Există o așa-zisă **dată de valută** — o zi precisă în care banii trebuie să intre sau să iasă dintr-un cont. Dacă nu se respectă aceste lucruri, conturile nu se mai balanțează, se produc tot felul de perturbații. Lucrurile acestea sunt ca un abecedar pentru noi, bancherii, dar lumea care vrea să lucreze cu băncile în România nu cunoaște aceste detalii și atunci, într-un fel, există și o acțiune de educație din partea băncilor către micii întreprinzători.

Despre mine personal, ce-aș putea să spun? Am absolvit ASE, la București, am lucrat, cu excepția cîtorva ani, la începutul carierei, numai la BRCE, am lucrat mai mulți ani la Banca Anglo-Română, am avut, de asemenea, șansa să lucrez la o bancăsoră a acestei bănci, Banca Franco-Română de la Paris, în general, sunt un bancher nu numai prin poziția mea actuală, dar și prin crezul meu profesional. Este o meserie care te face să fii interesat cît mai mult, să fii la curent cu tot ce apare în presa de specialitate și nu numai în ziarul zilnic, ci și în cărțile care apar... încercăm să creăm aici o mică bibliotecă... Căutăm să descifrăm cîteva idei majore referitoare la ce se întîmplă pe piețele mai sofisticate ale Londrei ; cu ajutorul partenerilor, dar și pe cont propriu, inițiem operații mai sofisticate, operații de opțiuni, încercăm să atingem noile instrumente financiare care se vehiculează pe piața Londrei, care este o piață foarte activă și foarte fertilă în ceea ce privește noile mijloace de a face bani.

Deci, există multe categorii de bancheri — în oricare dintre acestea, este necesară o pregătire de bază, de cîțiva ani, după care specializarea pe domeniul respectiv poate să mai dureze. La prima vedere este simplu : vine cineva și-ți cere un credit ; e simplu, se poate da în 30 secunde. Dar ca să fii capabil de a da răspunsul **da** sau **nu** trebuie să ai în spate o anumită experiență care să-ți permită să apreciezi de la primele rînduri proiectul respectiv. Uneori, decizia o iei la limită, neștiind sută la sută că totul va fi bine. Toată activitatea bancară este o activitate de risc pînă la urmă. Un anumit procentaj de risc există în oricare decizie. Evident, răsplata acestui risc este proporțională.

Deschiderea sucursalei în România reprezintă pentru noi un mare pas înainte, pentru că, după cum cunoașteți din contractele cu alte bănci de la București, piața românească actuală, deși este o piață care implică riscuri mari din punct de vedere al băncilor, este o piață care produce și profituri bune. Nu e un secret că băncile din România au avut 2—3 ani foarte buni. Pentru noi există preocuparea pentru obținerea unor profituri, și evident, prin prisma interesului nostru de a sprijini pe cît putem întreprinderile românești. Desigur, nu trebuie să depășim o anumită limită, pentru că deși pe jumătate această bancă este românească, ea funcționează după legile britanice care sunt foarte stricte.

Toate băncile din Londra sunt controlate de Banca Angliei. Vedeți, într-un fel suntem protejați, pentru că dacă banca ar intra într-o situație de faliment, primul ajutor ar veni, nici măcar de la acționari, ci de la Banca Angliei, care ar obliga acționarii să mai ia niște măsuri, să mărească capitalul, pentru salvarea băncii. Pe fața Băncii Angliei nu au fost pete pînă acum, este neîntinată, nu au existat falimente bancare. O bancă mai slabă a fost preluată de o alta mai mare, deci totul este făcut în ideea de a păstra această tradiție bancară.

Anglo-Romanian Bank Limited

ESTABLISHED IN LONDON SINCE 1973

For further information please contact
Mr M Radoi – Managing Director
Mr G Anderson – Deputy General Manager

42 MOORGATE LONDON EC2R 6EL
Telephone: 071-588 4150 Telex: 886700 ANROB Fax: 071-628 1274

Prioritate la BERD: drumul românesc

European Bank
for Reconstruction and Development

- **Un credit estimat la 80 milioane de dolari**
- **Se are în vedere și instalarea unui sistem de indicatoare rutiere de ținută europeană**
- **O condiție în acest proiect este privatizarea în cîțiva ani a întreprinderilor de construcții de drumuri și serviciilor adiacente transporturilor**
- **BERD și-a exprimat disponibilitatea de a finanța legătura prin autostrăzi între rețelele existente deja în Ungaria și Bulgaria și în acest sens se face acum un studiu**

ROMÂNIA este membru fondator al Băncii Europene pentru Reconstrucție și Dezvoltare ; în organizarea B.E.R.D., țara noastră face parte dintr-o grupă cu fosta Iugoslavie și cu Moldova. În 1991, România a reușit să obțină cel mai mare volum de împrumuturi dintre țările est-europene ; în 1992, a avut mai puține proiecte, situîndu-se, după volumul total al creditelor, pe locul trei. În 1993, creditele sînt orientate spre infrastructură ; se derulează, în prezent, un proiect în telecomunicații, unul dintre cele mai mari lansate de B.E.R.D. în Europa de Est, de 142 de milioane de ECU (aprox. 175 milioane de dolari), care prevede modernizarea întregului sistem național de telefonie. Un al doilea proiect vizează modernizarea a trei schele petroliere și un al treilea s-a concretizat în deschiderea unei linii de credit pentru Banca Agricolă, în valoare de 70 de milioane de dolari. Această linie de credit este o noutate : este prima care s-a deschis în Europa de Est și care este complet condusă de o bancă locală.

Nu a fost deloc ușor. BERD-ul a avut extrem de multe rezerve, dar totul „s-a aranjat" în final. Linia a început să funcționeze, dar, din păcate, toată toamna lui '92 s-a pierdut cu aprobarea ei de către Parlament ; abia pe 22 ianuarie a început să funcționeze această linie de credit. Pînă la sfîrșitul lui iunie, se va finaliza.

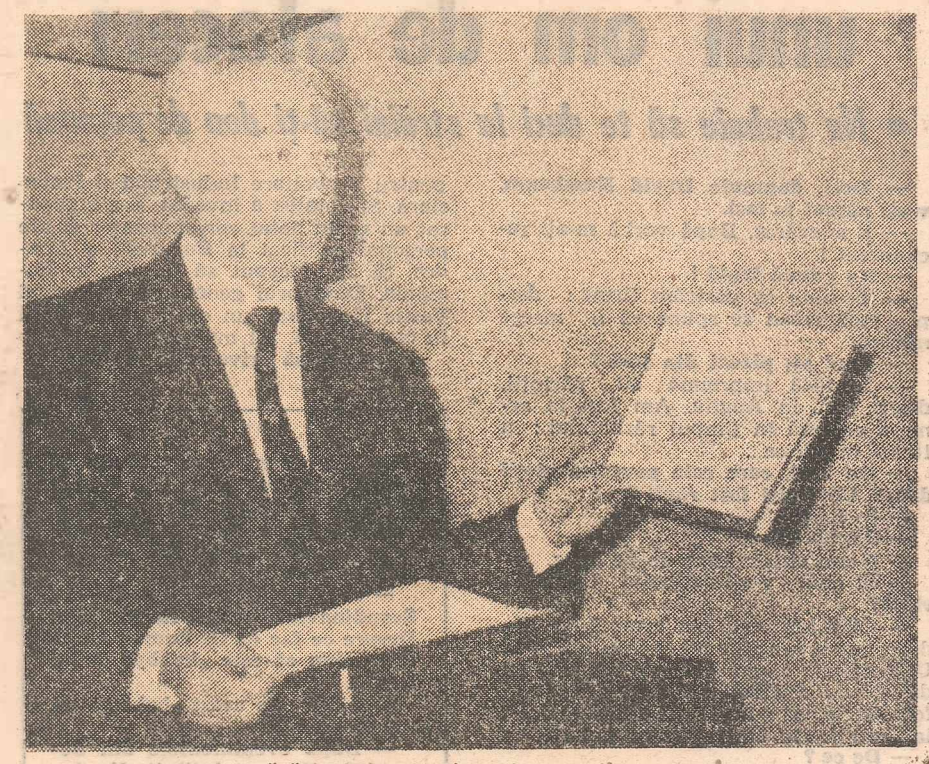
Pentru anul următor sînt prioritare sectorul energetic și bancar. Mai sînt unele greutăți în promovarea proiectelor băncii pentru că BERD, ca bancă internațională de prim rang, are niște criterii foarte aspre, foarte dure. BERD cere investitorului o participare de cel puțin 30—40% cu fonduri proprii, ceea ce, în România, avînd în vedere lipsa cronică de valută, este greu de realizat. Mai cere, de regulă, și participarea unui investitor străin ; iarăși este o condiție extrem de grea. La noi, investitorii nu se prea înghesuie, mai ales cei mari. În plus, proiectul trebuie să asigure resurse externe, adică să producă bunuri pentru export care să asigure rambursarea ; din acest punct de vedere proiectele aprobate se găsesc mai greu.

În România, oamenii nu știu să lucreze ; vor trebui școlarizați. Ne referim la sectorul bancar. În cîteva luni, poate fi pusă pe picioare o astfel de instituție. Ceva-ceva apropiat de această idee este o companie care se va înființa peste cîteva luni — CAPITAL S.A. (s-a înființat ! — n. red.). Va fi o societate mixtă, cu participarea BERD-ului la capital, care este un fel de intermediar financiar. Societatea se va ocupa cu cumpărări de acțiuni, cu pregătire de proiecte, cu o gamă mai largă de servicii financiare. Ar trebui să se mai creeze, pînă la sfîrșitul anului, încă o firmă de acest gen, care să arate și la noi cum se fac diverse servicii financiare și să dezvolte populației spiritul de a folosi banul mai eficient. Unii pot avea bani, au deja certificate de proprietate și nu știu încotro să se ducă. O astfel de firmă are specialiști și poate să facă niște operațiuni de investiții, poate să participe la operațiuni de restructurare ; adică poate să ia o întreprindere, să aducă specialiști din afară (eventual), să o dezvolte și să participe la procesul de privatizare. Acesta este programul de restructurare. E o operațiune mai complicată și foarte riscantă și sigur că vor fi puține proiecte de acest fel.

Rolul băncii aici este acela de catalizator. Prin organizarea care impune o anume conduită, BERD-ul poate să atragă și alte bănci, care, deocamdată, nu au curajul să intre în afaceri în Est. Politica BERD-ului e pozitivă. Așa vede președintele BERD — domnul Jacques Attali — rolul catalitic al băncii.

În Est, inclusiv în România, BERD se va lansa în niște investiții mici, considerate investiții-pilot, și, dacă acestea vor merge, alte bănci vor prinde curaj și se vor implica în investiții și mai mari.

Aparent, cine dorește un credit se adresează conducerii băncii, prezintă o documentație, banca o analizează, cere o mulțime de informații, după care aprobă. Aparent, totul ar fi simplu. În



Fără un program limpede nu poți progresa

cîteva luni, un investitor poate să devină beneficiarul unui împrumut. În realitate, procesul durează aproape un an de zile. Banca face o analiză extrem de exigentă. Se cer analize de tot felul. Analizele financiare sînt doar o parte; analizele de marketing, bonitatea întreprinzătorului, sectorul în care lucrează, perspectivele sectorului în care lucrează, sistemul economic al țării etc., urmează după aceea. S-ar putea ca proiectul să fie bun, dar în economia respectivă să fie niște distorsiuni din cauza cărora să fie abandonat. Problemele României, de pildă, sînt foarte greu de depășit din cauza convertibilității limitate a leului.

Proiectele trec mai întîi prin comitetul operațional al băncii, care face o primă analiză, și apoi urmează comitetul executiv ; abia pe urmă se aprobă proiectul.

În România, BERD trebuie să investească mai mult în sistemul bancar ; trebuie pregătit un proiect de privatizare a unei bănci de stat din România. Privatizarea va dura vreo doi ani, nu se poate face peste noapte, dar proiectul trebuie promovat pînă la sfîrșitul anului 1993. Este un lucru foarte important. O bancă privatizată va lucra după un sistem occidental ; va funcționa exact ca o bancă occidentală.

Ca orice instituție, BERD face studii, poate să aducă niște investitori ; restul depinde, însă, de noi. De exemplu, BERD participă acum, împreună cu Banca Mondială (B.I.R.D. — n. red.) la un studiu de restructurare a economiei românești. Cu ce trebuie început ? Cum trebuie făcut ? Cît ne costă ? Nici BERD și nici alte instituții de profil nu se angajează în investițiile noastre mari, în mastodonții noștri. Toată lumea fuge de combinate. Neajunsurile economiei românești nu provin de la întreprinderile mici și mijlocii, ci de la acele mari combinate care consumă enorm și care vor consuma în continuare. Nici o instituție de credit internațională nu se amestecă aici... Combinatele au fost gîndite pentru un alt sistem de eficiență, pentru un alt sistem de prețuri.

Nu mai corespund ca orientare a producției, ca piață. În funcție de acești parametri se judecă. Aceasta este, de fapt, restructurarea ; un fenomen foarte complex, la finele căruia trebuie să faci dintr-o întreprindere care „nu merge" acum o întreprindere rentabilă.

STĂNEL GHENCEA ■

CÎTEVA DATE DESPRE MAREA BRITANIE

Baza economică

Economia se bazează în primul rînd pe întreprinderile particulare, și politica guvernului este îndreptată spre încurajarea și dezvoltarea sectorului particular, care reprezintă aproximativ 3/4 din totalul volumului producției din întreaga economie și peste 2/3 din totalul serviciilor.

Numai 1% din forța de muncă a Marii Britanii este angajată în agricultură, o proporție mai mică decît în oricare altă țară industrializată dezvoltată. Oricum, Britania reușește să producă peste jumătate din propriile sale nevoi de produse alimentare.

Industrie

Cele mai importante dezvoltări industriale din ultimii 15 ani le-au constituit creșterea industriilor de gaz și a exploatărilor petroliere marine și dezvoltarea rapidă a tehnologiilor electronice și microelectronice cu o largă aplicare în industrie și comerț.

Aproximativ 250 de companii industriale britanice au avut fiecare, în ultima perioadă, o cifră de afaceri anuală de peste 500 milioane lire. Cifra de afaceri a celei mai mari dintre ele, British Petroleum (BP), face ca aceasta să fie a 8-a în lume și a doua în Europa, dintre grupurile industriale cele mai mari.

Privatizare

Din 1979 guvernul a privatizat 46 întreprinderi cu prevederea clară de a produce la sfîrșitul anilor 1992—1993 o sumă de 50.000 milioane de lire.

Guvernul crede că drumul cel mai bun pentru a îmbunătăți performanța companiilor sectorului public și a industriilor naționalizate este de a le expune forțelor pieței, către privatizare și promovarea concurenței. Marile industrii naționalizate rămase sînt British Coal (cărbune), British Rail (căi ferate), Post Office (poștă) și London Transport (transport). Consiliile lor de conducere sînt numite de miniștri care au puterea de a da direcții generale dar nu sînt implicați în conducerea zilnică.

Venituri

Salariul mediu săptămînal pentru un angajat adult cu normă întreagă era, în aprilie 1992, de 305 lire (pentru munca manuală = 251£, pentru munca nemanuală = 335 £). Pentru posturile de conducere din companiile comerciale și industriale salariile variază între 300.000 £ și 20.000 £ pe an (fără impozit).

CHARTERHOUSE

Destinul unui om de afaceri

• *Nu trebuie să te duci la străini să-ți dea de pomană*

Dl David Nussbaum și directorul general al PUBLICAȚIILOR FLACARA, la Clubul artelor

— Deci, domnule David Nussbaum, v-ați născut la Iași.

— E adevărat. După vorbă m-ați recunoscut ?

— Nu ; după faptă !

— Trebuie să păstrăm firme : despre moldovean se spune că îi merge mintea.

— Cînd ați plecat din țară ?

— În 1943, împreună cu părinții, direct aici, în Anglia. Am fost în armata engleză în timpul războiului : în Italia, în Africa...

— De fapt, care este povestea vieții dvs. ? Unde ați fost rănit ?

— În Egipt.

— Rommel ?

— N-am citit adresa de pe obuz.

— Și cum v-ați adaptat la noua viață?

— Cînd am ieșit din armată, se dădeau burse pentru soldați. Am intrat la Universitate și am absolvit facultatea de științe economice. După aceea am fost ziarist, ca dvs., la „The Economist", iar mai tîrziu am intrat în finanțe.

— De ce ?

— Aveam nevastă și un copil de crescut și trebuia cumva să cîștig bani...

— Ca ziarist nu se poate ?

— Mai greu. Lucrez în domeniul bancar de 25 de ani. Acum sunt director la Charterhouse Bank.

— În toată această perioadă ați lucrat numai la aceeași bancă ?

— Nu. Am debutat la altă instituție financiară. Pentru Charterhouse am făcut doar o afacere la început și ulterior am trecut la ei. Nu este o mare istorie...

— Dar este foarte interesant drumul unui om de afaceri. Ați făcut multe...

— Alții au făcut mai multe și poate mai bine.

— Loc de mai bine este întotdeauna.

— La Charterhouse sunt responsabil pentru investiții în Europa ; banca mea girează circa 800 de milioane lire sterline.

— Sunt ceva bani !

— Am format o companie înregistrată în Olanda, avînd ca asociați cinci mari societăți europene : Charterhouse din Londra, Financiere Saint Dominique-Credit Nationale, marea bancă franceză, Basinvest din Italia, Venture Fund Rotterdam, o societate mare de investiții din Olanda și STC, o societate de comerț din Scandinavia.

— În ce scop ?

— Ideea a fost simplă : scopul societății este promovarea investițiilor în România ale unor firme serioase occidentale, respectiv a partenerilor și clienților celor cinci asociați. Compania se numește IFRC și ea a creat o societate română, CODIF SRL, Companie pentru Dezvoltare Industrială și Financiară. Societatea a investit, și-a cumpărat un sediu dotat corespunzător și are personal calificat la București și Londra. Și am început să lucrăm în România. Directorul general este domnul Vasile Hreamata, un om cu experiență în consultanță, tot moldovean.

— Haideți să privatizăm Moldova !

— Nu ne-am ocupat și nu ne ocupăm cu lucruri mărunte. Am încercat să promovăm afaceri importante, să aducem în România parteneri serioși, să dezvoltăm cultura afacerilor.

— Suntem prezenți în S.U.A., Scandinavia, Franța, Italia etc. Despre ce fac eu în România, colegii spun că este „hobby"-ul lui David.

— Și ce este acest „hobby" al lui David ?

— După evenimentele din decembrie '89, am întîlnit din întîmplare pe domnul Răzvan Măgureanu. E profesor la Politehnică. Am stat de vorbă și el mi-a spus să vin în România și am venit. Asta era în mai 1990. M-am gîndit așa : „David, ești economist, ești bancher, director la una dintre cele mai mari bănci de investiții din Londra. Te ocupi de investițiile băncii în Europa. De ce să nu faci ceva și în țara în care te-ai născut ?" Și cînd am ajuns în România, revăzînd locurile natale, mi-a venit pofta să fac ceva.

— Investitorii străini nu vor veni în România pentru orice fleac. Cine vine din Anglia să se bage într-o afacere cu 15 taxiuri în București ? Dar românul care a reușit să aibă deja 3 taxiuri, dacă ar avea destui bani, fiindcă minte are, ar face el o întreprindere rentabilă cu 15 taxiuri, sau ar face o moară modernă sau o fermă sau multe altele.

— Nădejdea este în astfel de oameni.

— Nu rîdeți că poate așa va fi !

— Ce a urmat ?

— În străinătate avem un nume bun. Stăm acolo și ne-ar crăpa obrazul de rușine să fim neserioși. Dar nu numai de asta.

— Concret, ce ați făcut pînă acum ?

— Prima acțiune reușită a fost realizarea unei legături prin satelit între România și Italia pentru 60 de linii telefonice. Partenerul italian este firma Alenia Spazio, pe care o reprezentăm în România. Partenerul român este Romtelecom.

— Cum s-a plătit ?

— Foarte ușor. Nu s-a plătit nimic de către partea română pentru instalație. Investiția se va plăti cu o parte din ce revine părții române prin creșterea traficului internațional adus de această legătură nouă. După un număr de ani, toată aparatura va aparține partenerului român. Afacerea ne-a dat un pic de curaj că se poate face ceva.

— E un lucru formidabil !

— Acum lucrăm cu Alenia pentru crearea unei rețele interne de comunicații prin satelit între casele mari din țară de care să beneficieze unii clienți importanți, cum ar fi băncile. Comunicațiile sunt în continuare o problemă în România.

— Alte proiecte ?

— Suntem în faza finală de fundamentare a unui proiect de 40 de milioane de dolari privind retehnologizarea unei instalații de la un important combinat petrochimic. Am întocmit studii care arată fezabilitatea lucrării și finalizăm aranjamente pentru finanțare. Sperăm că în curînd să avem vești bune.

— Altceva ?

— Pregătim un Fond de investiții care este într-un fel ideea mea și care ar urma să opereze în mod similar cu fondurile de sute de milioane de dolari pe care le-a creat banca mea în diferite țări ; este un domeniu în care avem o experiență vastă. Un asemenea fond are multe aspecte interesante. Toată lumea are nevoie de bani pentru investiții și umblă cu pălăria în mînă întrebînd : dați bani pentru asta ? dați bani pentru astalaltă ? Eu spun altcumva : Pentru proiectele mari, cum ar fi cele legate de petrochimie, de aviație etc. care sunt așa de importante pentru țară, cumva, guvernul va găsi bani. Dar ce fac întreprinderile mici și mijlocii, cele private sau în curs de privatizare ? În 1990 mulți și-au luat inima în dinți, și-au închiriat casa, și-au vîndut din lucruri, au riscat tot ce au avut și-au făcut o băcănie aici, o brutărie acolo, o industrie mică dincolo. Au cîștigat ceva, au căpătat experiența afacerilor, dar acum nu au mijloace să se dezvolte. Se dau împrumuturi cu 70% dobîndă. Și nici asta nu se întîmplă cîteodată. Și atunci un om care și-a mobilizat toate resursele să dezvolte o industrie mică nu are cum să se descurce în continuare.

— Nimeni nu-i dă bani.

— Un număr de bănci locale și companii vor aduna inițial un capital de cîteva milioane de lei. Fondul va investi în întreprinderile mici și mijlocii deja existente și care știu cum și doresc să se dezvolte. Într-o fermă care crește acum 2 000 de găini și care știe cum să le vîndă în cîștig, și care dacă ar avea bani ar crește 10 000 de găini ; într-o brutărie care vrea să-și pună 2 cuptoare moderne, etc., etc. afaceri care pot fi realizate profitabil de întreprinderi particulare mici și medii.

— Și cum veți proceda ?

— Fondul va acorda împrumuturi pentru dezvoltare, pentru 3—4 ani, cu o dobîndă mult mai mică decît cea folosită de băncile comerciale, însă cu condiția ca fondul să aibă dreptul să-și transforme împrumutul în acțiuni ale firmei pe perioada creditului, clauzele fiind stabilite de la început. Ideea fundamentală este că Fondul finanțează și susține o întreprindere mică pentru a crește și, deci, va cîștiga odată cu ea.

— Cum se vor face investițiile ?

— Fondul va fi administrat de o societate de management care va cuprinde oameni cu pregătire tehnică și economică, ei vor fi pregătiți cu sprijinul nostru să se formeze pentru această activitate. Aici dorim și putem să ne aducem contribuția noastră, să folosim experiența pe care o avem. Vom aduce specialiști români la noi să lucreze efectiv cu oamenii noștri pentru evaluarea unor investiții, să vadă cum lucrăm, vom stabili criterii și proceduri, ne vom implica direct în această activitate.

— La ce vă mai gîndiți ?

— Fondul ar putea emite în viitor acțiuni la purtător care să poată fi cumpărate de oricine, persoane care în prezent își schimbă banii în dolari și îi țin sub saltea. În acest fel, fiecare poate deveni investitor, se va face acumulare de capital. Ce cred eu că trebuie reținut în principal la această idee este că nu trebuie să te duci la străin să-ți dea pomană. Se vor folosi bani românești, iar întregul profit va rămîne în țară.

ADRESE UTILE PENTRU OAMENI DE AFACERI ROMÂNI

AMBASADA ROMÂNĂ
Alexandru Puscarciuc
Consilier (economic și de comerț)
4 Palace Green, London W8 4LD
Tel: 071-937 9668
Fax: 071-937 8069;
Telex: 22232

CONFEDERATION OF BRITISH INDUSTRY
Centre Point, 103 New Oxford Street
London WC1
Tel: (+44) 071 379 7400
Fax: (+44) 071 836 1972
Domnișoara Pauline Shearman
Director al Departamentului Europa Centrală și de Est
Confederația Industriilor Britanice

DEPARTMENT OF TRADE AND INDUSTRY
Bay 929, Kingsgate House
66-74 Victoria Street
London SW1E 6SW
Tel: (+44) 071-215 4810/5267
Fax: (+44) 071-251 5269
Domnul Simon Hall
Referant pentru România

LONDON CHAMBER OF CO AND INDUSTRY
69 Cannon Street
London EC4N 5AB
Tel: (+44) 071 248 4444
Fax: (+44) 071 489 0391
Domnul R.T. Anthony
Director al Diviziei pentru Europa de Est

APV OVERSEAS DIVISION
PO Box 4; Gatwick Road
Crawley, Sussex RH10 2QB
Tel: (+44) 0293 527777
Fax: (+44) 0293 536083
Domnul Michael J. White
Director regional

Londra a trăit din imaginea de solidaritate pe care a etalat-o, atrăgînd peste 600 de bănci aici; sunt peste 600 de bănci într-o milă pătrată. Sunt bancheri de peste 300 de ani și și-au impus punctele lor de vedere; dealtfel, poziția la nivel european, expertiza bancară britanică, poate fi cuplată cu cea germanică; sunt probabil tendințele preponderente în ideea unei Europe unite, cu un sistem bancar unitar și controlat de o bancă centrală. Sistemele bancare din Franța, Belgia, Italia, deși sunt solide, poate nu dau acea impresie de solidaritate și profesionalism care emană dintr-un centru ca Londra sau Frankfurt.

BĂNCI DE CLEARING DIN MAREA BRITANIE (bilioane £)

Barclays	138,1
National Westminster	122,6
Midland	59,4
Abbey National	57,4
Lloyds	51,3
Royal Bank of Scotland	32,2
TSB	25,8
Standard Chartered	23,5

Investiţii fără frontieră

Din iniţiativa băncii Charterhouse, cinci firme de prestigiu, respectiv Charterhouse Bank LTD Anglia, Basinvest SPA Italia, Financiere Saint Dominique Franţa, Venture Fund Rotterdam Olanda şi Scandinavia Trading Corporation Suedia au înfiinţat societatea FRC — Industrial Finance Reconstruction Corporation B.V. cu sediul la Rotterdam şi cu reprezentanţă la Londra. Scopul principal al înfiinţării acestei companii a fost promovarea afacerilor asociaţiilor şi a clienţilor acestora în România.

Prezenţa IFRC în România s-a asigurat prin înfiinţarea Companiei pentru Dezvoltare Industrială şi Financiară (CODIF SRL), o societate mixtă formată împreună cu parteneri români.

Obiectivul principal de activitate al CODIF şi IFRC este iniţierea, fundamentarea şi promovarea cooperării dintre parteneri români şi străini în vederea realizării de proiecte şi afaceri în diferite domenii, precum şi prestarea de servicii pentru implementarea acestor proiecte. Compania română şi cea străină operează practic împreună, stabilindu-şi obiective, metode şi criterii comune de abordare a afacerilor şi a lucrărilor în care sunt implicate.

Societatea română are un personal permanent compus din specialişti cu experienţă în diferite domenii de activitate, familiarizaţi cu modul de lucru al firmelor străine şi lucrează constant cu colaboratori calificaţi în anumite discipline pentru culegerea datelor locale necesare, întocmirea studiilor, analizelor şi lucrărilor solicitate. IFRC are un personal permanent specializat în probleme de fundamentare şi finanţare a proiectelor de investiţii. Societatea are un sediu corespunzător, birotică şi facilităţile necesare desfăşurării unei activităţi la nivelul pretenţiilor actuale.

Această organizare şi modul de lucru stabilit constituie un avantaj pentru abordarea eficientă şi realistă a afacerilor. Astfel se îmbină cunoştinţele unor instituţii vest-europene cu bogată experienţă în promovarea, finanţarea şi realizarea investiţiilor cu realitatea românească, respectiv cadrul legal, politica financiară şi de impozitare, folosirea de elemente de plată realiste precum şi abordarea unor domenii şi lucrări care deţin potenţial.

În vederea iniţierii acţiunilor, IFRC asigură contactarea şi promovarea interesului societăţilor străine iar CODIF, legăturile cu partenerii români şi informaţiile preliminare necesare. Iniţierea se face din ambele părţi.

CODIF şi IFRC şi-au început practic activitatea în prima parte a anului 1991. Conform strategiei stabilite, s-au abordat în special lucrări importante precum un proiect de telecomunicaţii, retehnologizarea unei instalaţii petrochimice, proiecte în industria alimentară etc. S-au realizat de asemenea servicii de consultanţă pentru un număr de clienţi de prestigiu, ca studii de piaţă, analize, avize privind aspecte tehnice şi de taxare etc. În ultima perioadă, şi avînd în vedere cele stabilite de asociaţi, se lucrează la fundamentarea unor investiţii directe.

Deşi activitatea noastră este relativ de scurtă durată, implicarea într-un număr mare de lucrări, faptul că grupul nostru are posibilitatea să cunoască în detaliu realitatea locală, precum şi criteriile şi interesul partenerilor străini, am reuşit să determinăm şi să aprofundăm factorii şi problemele care condiţionează realizarea colaborării între parteneri români şi străini pentru proiecte serioase.

În primul rînd, trebuie avut în vedere faptul că, fondurile disponibile pentru investiţii în prezent pe piaţa internaţională nu sunt nelimitate, că există şi în acest domeniu o concurenţă, ţara noastră fiind concurată de ţările vecine şi de cele din alte zone geografice.

Pentru ca partenerii străini să vină în România este esenţial să fie convinşi că prin investirea în ţara noastră vor avea avantaje mai mari decît în altă parte şi prin întreaga noastră activitate ne străduim să facem acest lucru.

Existenţa unor surse de materii prime, a unei mîini de lucru calificate, a unor infrastructuri şi capacităţi de producţie şi chiar a pieţei de desfacere, deşi elemente importante, nu sunt suficiente pentru luarea unei decizii de investiţie. Criteriile de investiţii a firmelor importante cuprind şi alte elemente ca stabilitatea politică, un cadru legislativ adecvat, o politică fiscală coerentă şi stabilă, precum şi asigurarea posibilităţii repatrierii beneficiului şi a capitalului, lucruri de altfel cunoscute de toţi. Avînd în vedere unele neclarităţi, ne străduim să arătăm partenerilor străini situaţia reală din acest punct de vedere.

Privind din celălalt unghi, un partener român va fi, şi trebuie să fie, interesat într-o colaborare cu o firmă străină numai dacă i se oferă ceea ce îi lipseşte : tehnologii noi, capital circulant sau piaţă externă. Ca urmare, abordăm numai acele proiecte la care interesul şi beneficiul ambelor părţi este evident, condiţie după părerea noastră esenţială pentru succes.

În activitatea noastră am constatat de asemenea că un aspect ce poate părea la prima vedere secundar, este important pentru finalizarea unei colaborări cu o firmă străină. Este vorba de modul de fundamentare a acţiunii, de întocmire a analizelor şi studiilor necesare şi, în ultimă instanţă, de negocierea condiţiilor colaborării.

Firmele străine importante, parteneri interesanţi pentru România şi la care ne referim, au în sistemul lor de analiză criterii care pot fi altele decît ale noastre. Ca exemplu, din punctul de vedere al partenerilor vestici, rentabilitatea unei afaceri, procentul de profit care se asigură la capitalul investit, este mai importantă decît valoarea mijloacelor fixe a unei întreprinderi. În ochii lor, valoarea unei instalaţii, a unui echipament, este determinată de valoarea pe care aceasta o produce prin folosirea ei corespunzătoare şi nu de valoarea sa de inventar. Adeseori, din necunoaşterea criteriilor şi procedurilor folosite de aceştia, partenerii români nu reuşesc să stîrnească interesul lor. Avînd în vedere cele de mai sus, rolul nostru este tocmai de a face o punte de legătură între modul de lucru şi de gîndire de la noi şi cel din ţările vestice.

Sperăm că IFRC/CODIF, acţionînd cu tenacitate, au pus bazele necesare unei activităţi pe care dorim să o dezvoltăm în continuare în vederea obţinerii unor rezultate notabile.

Ing. VASILE HREAMĂTĂ
Director General CODIF

STRUCTURED FINANCE PROJECT MANAGEMENT

MERGERS ACQUISITIONS JOINT VENTURES

Industrial Finance Reconstruction Corporation

IFRC - Olanda

avînd ca asociati:

Charterhouse Bank Limited (Anglia), Financiere St. Dominique / Credit National (Franta), Basinvest s.p.a. (Italia), Venture Fund Rotterdam b.v. (Olanda), Scandinavian Trading Corporation (Suedia)

si

Compania pentru Dezvoltare Industriala si Financiara

CoDIF Srl

societate româna în care IFRC este asociat majoritar

ACTIVEAZA PENTRU PROMOVAREA AFACERILOR FIRMELOR STRAINE ÎN ROMÂNIA

Obiectul principal de activitate al societăţii este promovarea cooperării între parteneri români şi străini şi realizarea de servicii necesare fundamentării şi realizării proiectelor: identificarea de parteneri potenţiali, studii preliminare, de piaţă, de fezabilitate, planuri de afaceri şi de finanţare a proiectelor, inginerie financiară, joint-ventures, reprezentare.

Daca doriti un partener util pentru rezolvarea problemelor, contactati-ne la:

BUCURESTI:
Str. Radu Cristian nr. 1, ap. 3
Tel. 312.04.11, 613.55.54
Fax. 312.04.12

LONDON:
1 Paternoster Row
Tel. 071.2.48.4000
Fax. 071.2.48.1998

ROTTERDAM:
3001, 7 Veerkade
Tel. 104144544
Fax. 104332879

MARKET RESEARCH. FEASIBILITY STUDIES BUSINESS PLANS

PROJECT FINANCE CORPORATE FINANCE

GOD SAVE THE QUEEN !

DE LA COCHILII LA PETROL

Grupul de companii Royal Dutch/Shell **apărut prin alianța încheiată în anul 1907 între Royal Dutch Petroleum Company și „Shell" Transport and Trading Company. Grupul s-a dezvoltat devenind una dintre cele mai mari întreprinderi din lume, acționînd în peste 100 de țări și avînd 137 000 angajați.**

Grupul manipulează o zecime din petrolul și gazele naturale din lume, exceptînd fostele țări cu economii planificate centralizat. Este implicat în aproape toate aspectele afacerilor cu petrol și produse chimice, avînd investiții substanțiale și în domeniile cărbunelui, metalelor și forestier.

Shell a apărut în anul 1883, cînd Marcus Samuel a deschis un mic magazin de antichități și cochilii (shell = cochilie) ciudate din mările orientale. Comerțul cu cochilii, fiind la modă în epoca victoriană, a devenit atît de rentabil încît întreprinderea comercială s-a extins punînd bazele unor transporturi regulate între Marea Britanie și Orientul Îndepărtat, ocupîndu-se cu afaceri generale de import-export. În 1892 primul tanc petrolier Shell transporta kerosină din Rusia (Batum) spre Singapore și Bangkok. Era primul transport petrolier prin Canalul de Suez.

ÎN 1890 s-a fondat o companie olandeză, cunoscută mai tîrziu sub numele de Royal Dutch Petroleum Company, pentru a dezvolta exploatarea unui cîmp petrolifer în Sumatra. Această companie avea sprijinul regelui William al III-lea al Olandei (de unde și denumirea). În 1896, pentru a concura cu transporturile ieftine de petrol rusesc ale companiei Shell, Royal Dutch a început să-și construiască tancuri petroliere și instalații de stocare și să-și creeze propria rețea de comercializare.

Profesionalism și seriozitate tipic britanice

Ne considerăm părtași la dezvoltarea economică a României!

— De cînd lucrați în România, dle Burrow ?

— Lucrez și trăiesc aici din decembrie 1990. A fost o experiență foarte plăcută, și într-un fel, m-a împlinit, pentru că am putut să iau parte și sper că am și contribuit cu o cantitate mică la cîteva dintre schimbările și progresele înregistrate în România. În ceea ce privește afacerile, de la început se poate spune că în România climatul este favorabil acestora, mai puțin aspectele birocratice. Principala motivație pentru un investitor pe termen lung este existența unei tendințe generale către schimbare și adaptare la regulile corecte ale economiei de piață.

— De ce ați acceptat să fiți conducătorul seminarului economic din 11 martie, de la Bruxelles, dedicat României de către Comunitatea Europeană ?

— Cînd Shell ia decizia de a investi și de a înființa o companie într-o țară, așa cum a făcut în 100 de țări, printre care și România, unde avem deja două companii Shell, se gîndește la o investiție pe termen lung, deci la acea investiție care este benefică atît pentru companie, cît și pentru țara respectivă. De aceea noi ne considerăm părtași la dezvoltarea economică a acelei țări și ne face plăcere să ne implicăm în ajutorarea și încurajarea existenței unui climat bun pentru afaceri. Este ceea ce facem și în România, de altfel. Pe măsură ce România se apropie de Comunitatea Europeană, la rîndul nostru, noi încurajăm oamenii de afaceri din această zonă să privească mult mai atent spre România. De aceea am acceptat gîndindu-mă că acel seminar ar putea fi un ajutor în această direcție, așa cum a și fost.

— Se spune că englezii sînt prea precauți, sînt conservatori.

— Noi sîntem metodici în abordarea problemelor și ne trebuie un timp pentru a lua o decizie, și de accea părem, probabil, conservatori. Dar o dată ce am luat o decizie, ne implicăm total. O altă caracteristică a noastră ar fi îndîrjirea, perseverența, faptul că nu cedăm ușor în fața unui obstacol, ci mai degrabă căutăm să aflăm care este problema, cum o putem rezolva și încercăm să o rezolvăm chiar în cel mai bun mod posibil.

— Ce planuri aveți pentru viitor ?

— În ciuda dificultăților, dorim să creștem, să ne dezvoltăm, în acest an, ca și în anii următori. Pe lîngă creșterea volumului vînzărilor, la fel de important pentru noi este să mărim, an de an, valoarea investițiilor în România. De exemplu, în acest an, sperăm să deschidem 1—2 stații de benzină ; cercetăm potențialul existent în domeniul stațiilor de îmbuteliere a aragazului pentru o eventuală investiție ; continuăm să studiem posibilitățile de implicare în rafinarea petrolului ; iar pe măsură ce drumurile se vor reconstrui, ne vom gîndi la furnizarea unor materiale pentru construcția acestora.

— În ce fel credeți că ne-ar putea ajuta Marea Britanie mai eficient ?

— Mi-e teamă că nu sînt în măsură să vorbesc despre un ajutor pe care îl poate da o țară, pentru că, ne place sau nu, aceasta ține de politică. Dar, după părerea mea, cel mai bun ajutor care poate veni de undeva înspre România ar putea veni din două direcții : prima ar fi...

— Din interior !

— Da. Sînt bucuros că ați menționat-o, pentru că a existat un sentiment cum că soluția ar fi „marele dolar". Eu nu cred că acesta este răspunsul și mă bucur să constat acum la români o schimbare în acest sens. Ajutorul trebuie să vină, în primul rînd, din interior, și cred că vine ! Se poate face foarte mult, și, în principal, de către investitorii români. A doua cale este cea din afară. Este vorba de investiții directe în România. Oamenii de afaceri trebuie să fie convinși că România este un loc bun pentru afaceri, unde există competiție, unde poți să obții profit, iar riscurile sînt mici. Activitatea guvernului britanic în sensul încurajării investițiilor în România este foarte bună pentru țară.

Uleiurile Shell în România

♦ **ARAD**
■ **Auto MDA S.R.L.**
Telefon: 0966-18265

♦ **BUCUREŞTI**
■ **Mediteraneanean Supermarket**
Telefon: 01-312.95.34
■ **Auto Felix S.R.L.**
Telefon: 01-778.46.60
■ **Eurial Romania**
Telefon: 01-665.30.20
■ **Midocar S.R.L.**
Telefon: 01-631.49.50
■ **J.M.& Co. S.R.L.**
Telefon: 01-620.33.24
■ **Albatros Car Impex S.R.L.**
Telefon: 01-650.49.31

♦ **BRAŞOV**
■ **Roman S.A.**
Telefon: 0921-27222
■ **Magazinul Universal "Star"**
Telefon: 0921-19323
■ **Beatrice S.R.L.**
Telefon: 0921-67748
■ **Rally GTX**
Telefon: 0921-52154

♦ **BRĂILA**
■ **Pancronex S.R.L.**
Telefon: 0946-44143

♦ **CLUJ**
■ **Mercom Automobile S.R.L**
Telefon: 0951-12676

♦ **CONSTANȚA**
■ **M&L intermed S.R.L.**
Telefon: 0916-14.599

♦ **SINAIA**
■ **Gelurom S.R.L.**
Telefon: 0973-12345

♦ **IAŞI**
■ **Fix S.R.L.**
Telefon: 0981-19353

♦ **LUDUŞ**
■ **Autodom S.R.L.**
Telefon: 11523

♦ **MIERCUREA CIUC**
■ **Autotehnic**
Telefon: 0958-22252

♦ **ODORHEIU SECUIESC**
■ **Gesmbh Vass S.R.L.**
Telefon: 0959-13708

♦ **ORADEA**
■ **Eurial România**
Telefon: 0991-14050

♦ **PITEŞTI**
■ **Eurial România**
Telefon: 0976-81235

♦ **SATU MARE**
■ **ZGD Impex S.R.L.**
Telefon: 0997-37250

♦ **SFÎNTU GHEORGHE**
■ **Magazinul "Libelula"**
Telefon: 0923-15071

♦ **TÎRGU MUREŞ**
■ **Autotehnic**
Telefon: 0954-56119

♦ **TULCEA**
■ **Sabin Trading Ltd.**
Telefon: 0915-13810

Go well. Go Shell.

Enterprise Oil în România

E.J. Harris

Simon G. Oddie

ENTERPRISE OIL este una dintre primele companii petroliere independente din lume. Compania urmăreşte descoperirea, dezvoltarea şi achiziţionarea de rezerve de petrol şi gaze naturale în toată lumea.

Deşi îşi desfăşoară activitatea în 16 ţări, îşi concentrează eforturile într-un număr relativ mic de zone geografice cheie, cum ar fi sectorul britanic şi cel norvegian ale Mării Nordului.

Rezervele companiei erau estimate în septembrie 1991 la aproximativ 1.000.000.000 barili de echivalent petrol.

Enterprise Oil este unul din cei mai mari şi mai activi participanţi la activităţile din sectorul britanic al Mării Nordului, unde are acţiuni în 13 cimpuri petrolifere productive. Producţia din această zonă va ajunge la 320.000 barili pe zi la mijlocul anilor '90.

Avînd ca parteneri Esso şi Shell, Enterprise Oil este angajată în dezvoltarea cimpului petrolifer Nelson, pe care l-a descoperit în 1988 şi care promite să fie una dintre cele 15 mari descoperiri din sectorul britanic. Acest cimp petrolifer va fi exploatat de Enterprise incepind cu anul 1994.

Unele dintre primele zone de explorare mai îndepărtate au fost în Italia, descoperindu-se două zăcăminte petroliere în Apeninii Sudici, la Monte Alpi şi Tempa Rosa.

Singură sau împreună cu alte companii, explorează apele teritoriale ale Bulgariei, Malaesici, Turciei, Indoneziei, Thailandei, Laosului, Insulelor Seichelle, Guineei Ecuatoriale.

I. (a) Planificarea, supravegherea şi controlul proiectelor.
(b) Procurarea materialelor, expedierea şi verificarea lor.
(c) Supravegherea şi conducerea lucrărilor de construcţie.
(d) Transfer de tehnologie şi instruire.
(e) Includerea aspectelor comerciale şi de logistică în contabilitatea proiectului.
(f) Consultanţă managerială şi computerizată.
(g) Expertiză şi consultanţă în domenii de specialitate.

II. Experienţă în operaţii de joint venture sau muncă de parteneriat cu alte mari companii pentru concentrarea resurselor şi expertizelor necesare solicitate de realizarea unor mari şi complexe proiecte.

III. Tehnici la zi de analiză a reţelei şi a sistemelor de control ale proiectului.

IV. Asistenţă în planificarea finanţelor.

V. O abordare de echipă conştientă din punctul de vedere al costurilor grăbeşte şi simplifică realizarea marilor proiecte.

Interviu cu : E. J. Harris — Director tehnic — Operaţii internaţionale şi Simon G. Oddie — Manager — Operaţii internaţionale

— Vă rugăm să ne faceţi o scurtă prezentare.

— Enterprise OIL a fost înfiinţată în 1984 prin privatizarea părţii care se ocupa de petrol din British GAS. De atunci a crescut ajungînd una din primele 50 de companii de acest gen de pe piaţa britanică. Producem în mod curent 170 000 de barili de petrol pe zi dar producţia va creşte rapid în următorii 2 ani la 270 000 barili pe zi. Avem circa 600 de angajaţi în toată lumea şi aproape 350 în Oficiul principal din Londra. Avem operaţiuni în 20 de ţări iar în UK, Italia, Vietnam, Norvegia, Cambodgia, Indonezia şi Australia avem centre, oficii importante.

— Cum vă descurcaţi cu o companie atît de mare ? Există nişte principii...

— Avem o filosofie a ţinerii numărului de oameni la minimum dar, în acelaşi timp, noi folosim doar oameni de cea mai înaltă calitate. Avem o tehnologie foarte înaltă, computere etc. De asemenea, cei care conduc ştiu în fiecare săptămînă ce se întîmplă în companie, au date la zi.

— Care e locul dvs. printre companiile britanice de acelaşi tip ?

— În sectorul nostru cea mai mare companie este, desigur, „British PETROLEUM". Deci sîntem pe locul 2 în U.K. pentru explorarea şi producerea petrolului şi gazelor naturale.

— Cum vă descurcaţi cu concurenţii ?

— Deşi sîntem una dintre cele mai mari companii de acest tip, sîntem mici faţă de marile companii internaţionale. Filosofia noastră în acest domeniu este să umblăm, să căutăm oportunităţi speciale în toată lumea şi să scoatem un avantaj din asta. De exemplu, în Europa de est, prin faptul că am fost rapizi, am luat un serios avantaj, la fel în Indochina (Cambodgia, Vietnam), am fost rapizi imediat ce situaţia politică s-a schimbat.

— Care ar fi politica de dezvoltare a afacerilor ?

— Forăm în Marea Nordului de unde obţinem şi cel mai mare profit. De cîtva timp ne-am lărgit sfera de activitate peste hotare şi facem afaceri bune. Dezvoltarea noastră se datorează unei conduceri bune. Mai mult de 50% din creşterea noastră se datorează descoperirii de petrol, restul altor afaceri.

— Puteţi să ne daţi cîteva date despre acest contract ?

— Noi, Enterprise OIL trebuie să explorăm partea de teren care ne-a fost dată prin contract de Rompetrol. Noi suportăm toate riscurile financiare pe care această explorare le presupune. Sîntem obligaţi să explorăm un număr de km pătraţi, să scoatem nişte date. Tot costul acestei explorări este al firmei Enterprise OIL. Dacă rezultatele acestei explorări sînt bune, dacă descoperim fie petrol, fie gaze naturale, atunci vom vedea dacă acele acumulări sînt „comerciale", exploatabile. Dacă sînt destul de mari, deci dacă se va extrage petrol, atunci acesta va fi împărţit între Enterprise OIL şi partenerii ei şi stat. Acesta e un tip de contract, pe care l-am semnat în multe locuri de pe lume.

— Puteţi să ne spuneţi cît de mare e partea dvs. din producţie ?

— Nu, detaliile acestea sînt o problemă între noi şi Rompetrol şi nu cred că...

— Cît de mare va fi forţa de muncă românească ?

— Se spune că din moment ce o companie intră într-o ţară străină, automat va şi angaja mulţi oameni. Din păcate nu e chiar aşa. Vom avea la oficiul nostru cîţiva experţi iar prin contract majoritatea activităţii va fi desfăşurată de oamenii companiei. Deci maximum 30-40 de oameni avem acum, iar mai tîrziu între 90-100 dintre care unii vor fi români.

— Care ar fi principalele probleme cu care se va confrunta Enterprise OIL, în următorii 2 ani ?

— Principala problemă pentru orice companie e preţul care se schimbă destul de rapid şi de aceea planuirea unei investiţii e destul de grea. Apoi vom controla şi dezvolta noile descoperiri făcute. Noi sîntem, financiar, o companie puternică, avem o structură bună, o forţă de muncă bună, dar preţul petrolului e relativ mic. Acum în lume sînt multe oportunităţi de a investi dar datorită capitalului, companiile petroliere trebuie să fie selective pentru locurile unde să investească. Iar România ne-a convins că are toate atuurile pentru a face investiţie.

— Cum selectaţi aceste locuri ?

— Ne uităm la harta lumii... Nu uităm de factorii geologici, politici, economici, comerciali. Noi nu sîntem interesaţi atît în stabilitatea politică cît în cea fiscală, adică în preţul barilului. Cel mai important factor de risc în ţări ca România este factorul geologic, geofizic. Dacă într-o ţară guvernul se schimbă altfel decît normal, atunci, în foarte puţine, cazuri, companiile care efectuau prospecţii au avut de pierdut.

— Prezentaţi-ne afacerile dvs din România.

— „Enterprise OIL" a semnat un contract cu România în septembrie 1992. Ne-am „mişcat" foarte repede, cum le place companiilor de explorări. Tot în septembrie am stabilit un oficiu la Bucureşti. Am inceput activitatea în decembrie şi datele obţinute vor fi prelucrate în U.K. pe computere, vor fi interpretate de specialiştii noştri şi de cei români angajaţi la oficiul nostru de acolo si împreună vom încerca să selectăm locurile mai bune. Apoi vom aduce echipament şi vom începe primele explorări, probabil pe la jumătatea lui 1994. Sîntem foarte mulţumiţi că putem participa la explorarea resurselor naturale ale României, că am reuşit să ne stabilim un oficiu foarte repede şi că am reuşit să începem activitatea, de asemenea, foarte repede. Datorăm mult corporaţiilor de acolo, Rompetrol şi PECO.

Nu vrem sa intrăm în concurenţă cu juriştii români!

• *Interviu cu domnii Trevor G. Nathan şi Nicholas Hammond, de la Hicks Arnold*

— Cum aţi început afacerile cu România ?

— Partenerul meu Nicholas Hammond a fost primul care a venit în România, cam la două săptămîni după revoluţie, dorind să vadă ce posibilităţi sînt, şi s-a întors cu un raport foarte îmbucurător în februarie 1990, am venit şi eu cu el iar de atunci, cam o dată pe lună sîntem prezenţi în România. Am înfiinţat un birou în iunie 1990.

Vrem să fim o legătură între oamenii de afaceri din vest şi România. Multe companii din SUA, Canada sau din Europa ne contactează din cînd în cînd ca să ne întrebe cum pot începe o afacere în România, un joint-venture. Noi le dăm informaţii, îi ajutăm să se familiarizeze, le explicăm legile din România. Sîntem ajutaţi şi de juriştii români. Astfel am ajutat la formarea unui număr mare de joint-ventures, convenţii comerciale, am dat consultanţă pentru încheierea unor contracte etc. Sîntem un birou de consultanţă pentru firmele vestice, dar, de asemenea, pentru companiile româneşti privatizate, pentru oameni de afaceri români interesaţi de America, de Anglia, Europa de Vest, cărora le oferim informaţii şi asistenţă.

„Procesul de restructurare de-abia a început şi, pînă acum, merge în direcţia cea bună. E un proces gradat iar primii paşi au fost făcuţi deja. Eu cred că timp de 40 de ani a fost impus un alt tip de sistem de legi. Aceste schimbări sociale care au avut loc nu înseamnă numai o schimbare de legi ci şi o schimbare a gîndirii. Sistemul dvs. de legi comerciale de tip francez. Dar în lume, acum, există un sistem internaţinal. Trebuie să se ţină seama de FMI, de Banca Mondială. Multe sisteme de legi încep să se apropie unele de altele. Multe ţări ex-comuniste au abrogat Convenţia de comerţ de la Moscova din 1972. Nici România şi nici Moldova nu au făcut-o iar rezultatul e că schimburile dintre ele seamănă cu schimburile de dinainte dintre ţările comuniste. Legile sînt emise relativ repede de Guvern, iar Parlamentul uneori nu înţelege ceea ce vrea executivul să obţină şi de aceea procedura e aşa de lungă".

— Ce dificultăţi aveţi în relaţiile de afaceri cu ţara noastră ?

— Totdeauna ne-a plăcut România şi sîntem plini de speranţe. Totuşi nu greşesc dacă spun că în România încă mai este multă birocraţie. Asta se referă la obţinerea, de exemplu, a unei licenţe pentru export, înregistrarea unei reprezentanţe (care acum se acordă mai uşor decît înainte cu 2 ani). Ceea ce vrem să ştie juriştii români e că noi nu vrem să intrăm în concurenţă cu ei, noi vrem să mergem alături de ei pentru că firmele vestice şi oamenii de afaceri din Vest au nevoie de avocaţii şi juriştii lor vestici, pentru că, felul în care au fost învăţaţi ei să lucreze este foarte diferit de cel al juriştilor români. Noi avem o anumită linie conducătoare a activităţii noastre comerciale pe care juriştii români, din cauza situaţiei de dinainte de 1989, nu o pot avea chiar dacă ei lucrează foarte repede. Am încercat să explicăm asta puterii din România pentru că unii oameni care fac parte din această putere au fost chiar ostili prezenţei unor jurişti străini în România.

— Ce aveţi de gînd pentru viitorul imediat în ceea ce priveşte afacerile din România ?

— Noi am încercat să facem oamenii să vină la noi şi să ne contacteze pentru informaţii, să le spunem lucrurile pozitive despre România, şi ce posibilităţi de afaceri sînt. Dorim să aducem cît mai mulţi investitori străini în România. Am dori să acţionăm în domeniul consulting-ului general pentru aceşti oameni. Pe de altă parte vrem să asistăm companiile româneşti ca să le ajutăm să aibă relaţii de afaceri cu vestul.

Nicholas Hammond

— Şi aţi avut vreun client român ?

— Am avut mai mult oameni de afaceri români care au venit la noi, care aveau afaceri mici, ce-i drept, dar noi sperăm să dezvoltăm şi acest domeniu de activitate.

Consultanţă politică şi Public Relations

David Sandford

Mark Alwen

DECISION MAKERS LIMITED

Decision Makers Ltd. a fost fondată de un grup de consultanţi de înalt nivel din domeniul politic, financiar şi industrial, pentru a oferi o punte între guvern, Comunitatea Europeană, industrie şi administraţiile locale.

În fruntea companiei se află dna Maureen Tomison, care, cu cei 26 de ani de experienţă în problemele guvernamentale şi ale Comunităţii Europene, este una dintre cele mai cunoscute personalităţi din domeniul influenţării factorilor de decizie guvernamentali şi parlamentari. Dna Tomison este printre pionierii influenţării luării deciziilor şi a fost una dintre primele persoane din acest domeniu în Piaţa Comună. Ea a fost aleasă „European Woman of Achievement 1992—1993" pentru activitatea desfăşurată în beneficiul clienţilor şi ca „Scottish Woman of the Year" în 1988 şi în 1992.

Decision Makers Limited este singura firmă de consultanţă politică recompensată doi ani la rînd cu „Best Political Campaign" în 1991—1992 şi 1992—1993.

Echipa de la Decision Makers Ltd. are succese impresionante în activitatea sa, realizînd întotdeauna cel puţin 75 la sută din obiectivele clienţilor săi. De asemenea, nu a pierdut nici un client ! Toate acestea, deoarece dispune de :

- o cunoaştere exactă a persoanelor asupra cărora trebuie acţionat pentru a obţine un efect maxim ;
- o cunoaştere a celor mai potrivite metode pentru a influenţa pe cei care iau deciziile politice ;
- un statut intern cu obiective corespunzătoare.

Decision Makers Ltd. nu încearcă să-şi convingă clienţii că obiectivele lor vor fi realizate uşor. Firma lucrează în strînsă legătură cu clienţii pentru analizarea principalelor obstacole. În cadrul firmei lucrează un număr semnificativ de personalităţi, inclusiv foşti membri ai guvernului britanic şi parlamentului.

Activitatea firmei se desfăşoară în următoarele domenii :

— Administraţie locală
— Comerţ şi industrie
— Transport
— Energie
— Mediu înconjurător
— Comunitatea Europeană

În Europa răsăriteană DECISION MAKERS LIMITED a cîştigat un număr de contracte în Ungaria, Ceho-Slovacia, în domeniul administraţiei locale, şi un mare proiect în Rusia, cu sprijinul guvernului britanic şi al ECGD.

În România, firma intenţionează să acţioneze în administraţia locală, unde a demarat discuţii cu autorităţile din Slobozia ; medicină ; învăţămînt ; industria ambalajelor, precum şi asistenţă în domeniul afacerilor.

DECISION MAKERS LIMITED poate contribui la găsirea unor fonduri în cadrul Comunităţii Europene sau în Marea Britanie şi este în contact cu Know How Fund.

PRWEEK

PUBLICRELATIONS AWARDS 1992

DECISION MAKERS LTD

Experts in European Community and National lobbying.

"We build bridges between Governments and Industry"

Decision Makers

Winners: "Best Political Campaign 1991 - 1992"

Runners-up: "Best Political Campaign 1992 - 1993"

Chairman

Maureen Tomison: **"European Woman of Achievement 1992 - 1993"**

"Scottish Woman of the Year 1992 - 1993"

"We will be pleased to undertake projects for Romanian organisations interested in our expertise in the UK, European Community, Eastern and Central Europe."

Please contact us at:

Decision Makers LTD
20 Gladstone Street
London SE1 6EY

Tel: +44 71 928 67 38
Fax: +44 71 401 29 54

Offices in London, Brussels, Budapest, Glasgow, Moscow, and Prague.

Deloitte & Touche

DELOITTE TOUCHE TOHMATSU INTERNATIONAL este una din cele mai mari firme din lume, în domeniile expertizei contabile, consultanței în management și serviciilor de taxe. Acordăm asistență atît companiilor multinaționale și naționale precum și unor zeci de mii de firme mici, cu o dezvoltare rapidă.

Pe măsură ce fenomenul de integrare a economiilor regionale se accelerează, lumea afacerilor necesită mai mult decît pricepere și hotărîre. Sînt, de asemnea necesare o perspectivă largă, sporirea investiției în tehnologie și servicii specializate de înaltă clasă. Cu cei peste 56.000 de experți, activînd în peste 100 de țări, Deloitte Touche Tohmatsu satisface această cerință de forță și viziune globală.

SERVICII DE BAZĂ OFERITE

La nivel mondial DELOITTE TOUCHE TOHMATSU dispune de un număr de 30.700 experți contabili și auditori și de aproximativ 6.300 consultanți în management. Mulți dintre cei peste 6.400 de consultanți pe probleme de taxe din compania noastră, au o practică internațională deosebită. Gama noastră de servicii include și tratarea cu înalt profesionalism a complexei problematici de afaceri a anilor '90: noi sîntem lideri mondiali în acordarea de servicii, nu numai în privința fuziunilor și a achizițiilor, ci și în domeniul societăților mixte, piețelor de capital și privatizării.

EXPERȚI ÎN COMPANII TRANSNAȚIONALE

Pe plan mondial, efectuăm servicii profesionale pentru un număr de peste 600 de companii cu încasări sau active depășind 1 miliard de dolari SUA, incluzînd pe cel mai mare producător industrial, pe șase din primele 25 de bănci din lume și pe primele trei companii comerciale din lume. Faptul că lista noastră de clienți include aproape o cincime din totalul celor mai mari corporații ale lumii demonstrează înalta calitate a serviciilor noastre.

Oferim clienților noștri o acoperire geografică completă, vaste forțe profesionale, resurse financiare și umane optime și servicii remarcabile, furnizate în mod consistent, pretutindeni în lume. Deloitte Touche Tohmatsu poate anticipa și satisface cerințele clienților în orice țară, răspunzînd solicitărilor acestora la scară internațională.

DELOITTE & TOUCHE ROMANIA

Deloitte & Touche, prin biroul deschis la București în aprilie 1992, este capabil să acorde asistență atît clienților români cît și străini. Fiind condus de un *Partner* (acționar și coordonator) și avînd 15 angajați permanenți, Deloitte & Touche oferă clienților o gamă completă de servicii, utilizînd rețeaua internațională a companiei Deloitte Touche Tohmatsu, atunci cînd este necesar, pentru a focaliza fluxul corect de resurse și de competențe, corespunzător necesităților clienților.

Pe lîngă expertiza financiar-contabilă, consultanță în management și taxe, Deloitte și Touche mai oferă următoarele servicii:

- *Asistență pentru restructurare*
- *Asistență pentru privatizare*
- *Studii de fezabilitate*
- *Studii de evaluare*
- *Verificări pentru conformitate*
- *Servicii contabile*
- *Transformarea rapoartelor financiare conform principiilor contabile general acceptate*
- *Informații de piață și servicii de dezvoltare a afacerilor*

Pentru date suplimentare privind serviciile și competențele firmei, vă invit să mă contactați:

ERIC OLCOTT, DIRECTOR GENERAL

Bulevardul Unirii nr. 10,
Bl. 7B, Sc. 2, Et. 2, Ap. 29
Sector 4, 74128
București, ROMÂNIA

Tel: 40 (1) 311 01 25
311 01 35
631 39 92
Fax: 40 (1) 312 40 40

M-am trezit din inginer, om de afaceri!

— Dle Paul Beza, haideți să recapitulăm cîteva etape din existența dvs.

— Vedeți că sînt aici. Întrebarea e de ce și cum ? În 1940, cînd România a fost împărțită, tatăl meu a intrat în serviciul britanic, în ceea ce se chema serviciul executiv al relațiilor sociale. Era vorba de unitatea care se ocupa de organizarea rezistenței în spatele liniilor inamice și de războiul politic împotriva Axei. În 1945 ne-am întors acasă dar, din păcate, schimbările de regim au făcut să avem cîțiva ani foarte grei. Tatăl meu a trecut la reeducare ; eu însumi nu am putut face facultatea la zi ci la fără frecvență. Am reușit, și în 1959 am absolvit Institutul de Petrol și Gaze, Facultatea de mașini și utilaje. Mi-era absolut clar că nu aveam nici un viitor în România, așa că, cu prima ocazie, în 1970, am părăsit România. Educația primară, prima clasă de liceu le făcusem în Anglia așa că logic a fost să mă întorc în Anglia. Nu am avut nici o problemă de adaptare, cunoșteam limba, țara, obiceiurile. După doi ani am ajuns la conducerea unei mici societăți, iar după încă un an, mi s-a oferit direcția afacerilor din Europa de sud-est pentru o filială a firmei Occidental Petroleum. Astfel, m-am trezit din inginer om de afaceri.

— Cum s-a produs această transformare ?

— Simplu și complicat în același timp pentru că e vorba de două profesiuni și pe amîndouă trebuie să le faci la fel de bine. M-am înscris la Academia comercială și am trecut prin cursurile respective pentru a înțelege exact mecanismele economiei de piață. În timpul celei de a doua crize a petrolului am cumpărat, împreună cu niște colegi, una din filialele societății la care lucram. Era în 1978—1979. Totuși era destul de dificil de condus o firmă într-o altă țară, așa că m-am retras. Am vîndut acțiunile și am cumpărat societatea Britain Engineering Ltd al cărei președinte și director sînt acum. Este o societate pe acțiuni, echivalentul unui SRL în România. Sîntem specializați numai în export de echipamente de înaltă tehnologie în Europa Centrală și de Est. La ora actuală sînt președintele secției pentru România a Camerei de Comerț din Londra și, în ultimii doi ani, am condus două misiuni comerciale britanice în România.

— Care sînt următorii pași pe care îi veți face în România ?

— În calitate de președinte al Secției Române a Camerei de Comerț din Londra și împreună cu CBI, DTI, Consiliul Est-European, sîntem angajați într-un proces de informare asupra României. Conferința CBI a fost un pas în acest plan. Noi credem că România nu este cunoscută în suficientă măsură în lumea de afaceri britanică. Rolul nostru este de a o face cunoscută.

În ceea ce privește interesele firmei mele, cu cît crește comerțul dintre România și Marea Britanie, cu atît va crește și comerțul nostru în România. Există și un interes geostrategic care este mai important decît își închipuie lumea.

Avem de convins societățile și pe unii dintre guvernanți. Aici ajungem și la imaginea pe care o are România. Imaginea trebuie să fie cea reală, nu trebuie să fie fardată, pentru că oamenii de afaceri se lămuresc în 5 minute, la intrarea în țară, de exemplu, nu au nevoie să meargă mai departe. A fost un studiu foarte nostim de reținut. Ungaria și Polonia au avut aproximativ aceleași etape în deschiderea spre Vest și totuși investițiile în Ungaria sînt mult mai mari decît în Polonia. Studiul făcut de un institut de sondarea opiniei publice a descoperit că marea diferență dintre Polonia și Ungaria este... Budapesta. Logica este următoarea : primul pas este tri-

— Cum gîndește un om de afaceri britanic ?

— În ultima instanță, ceea ce contează este linia de sosire, the bottom line, adică profitul. Cifra de afaceri este foarte interesantă, dar ea poate fi mare și tu să ai pierderi, deci rămîne tot profitul. Al doilea punct de reper este funcția socială a lumii afacerilor. O firmă dintr-un oraș oarecare nu poate fi închisă cu ușurință, pentru că ar putea afecta multe persoane. A treia funcție este funcția națională, multinațională. Un alt lucru de bază este priceperea, ce știi să faci. Bani se pot face în multe moduri, dar există unul garantat pentru a-i pierde și anume, să te bagi în ceva unde nu te pricepi. Toate firmele au puncte forte și puncte slabe. Secretul unui bun om de afaceri este să-și dezvolte punctele tari și să nu se bage acolo unde este slab. Al doilea lucru pe care poți să-l remarci este că unele din legi, mă refer la legea 31 asupra societăților comerciale, arată, pe alocuri, lipsa de experiență a legiuitorilor.

miterea unui angajat mai tînăr și mai jos ca funcție să vadă despre ce este vorba, plecînd de la ideea că oamenii din conducerea firmei nu știu nimic, eventual se uită pe hartă pentru a vedea unde este țara. Acest junior este impresionat de primirea la aeroport, de ceea ce găsește în restaurante etc. Aceeași persoană care merge în cele două țări va face un raport: Varșovia, groaznic, iar Budapesta, fantastic. S-ar putea ca ocazia pentru afaceri să fi fost de 10 ori mai bună în Polonia, iar tînărul respectiv să nu o fi observat. Cînd ajunge directorul general, este altceva, el știe să se uite, este dincolo de aceste detalii. De men-

Cum să ai consiliu de administrație în fiecare lună ? !

ționat este și anecdota cu acei vînzători de pantofi care s-au dus într-o țară africană, unul optimist, celălalt pesimist. Pesimistul a spus : o piață groaznică, nimeni nu poartă pantofi. Optimistul raportează : o piață fantastică, nimeni nu poartă pantofi ! Deci depinde și de cine vine, dar indiferent de cine vine, primele impresii sînt cele care contează. Aici trebuie multă atenție. Tot din partea României sînt semnalele contradictorii care pot apărea, care fac parte din jocul politic intern, dar au repercusiuni în străinătate. De exemplu, ultimul zvon pe care îl auzisem și l-am auzit foarte repede, a fost despre confiscarea unui procent din valuta societăților.

— Ce rol ar putea juca în redresarea României emigrația română ?

— Un rol foarte mare. Dacă cel puțin zece la sută din timpul lor l-ar dedica ideii de a face ceva pentru România. Eu sînt idealist și cred că România, cu oamenii pe care îi are, poate să redevină mica Americă a Europei iar Bucureștiul, micul Paris.

În 1992, vînzările în România au crescut cu 92%

— Vă rugăm să începeți cu o scurtă prezentare a dumneavoastră.

— Am venit la Rank Xerox în 1971 ca expert financiar. În cei 22 de ani de cînd sînt la această companie am trecut prin mai multe sectoare : producție, service, vînzări etc. toate la nivelul sediului central al firmei de aici, din Londra. Am fost printre cei care au început munca la strategia firmei pentru piața Europei de Est.

— Puteți evidenția niște lucruri mai interesante din istoria firmei din ultimii ani ?

— Cred că ar trebui să ne întoarcem în 1975 cînd într-adevăr am întîlnit pentru prima oară o concurență japoneză puternică. În 1975, japonezii au venit cu mașini bune, mici și au început să penetreze piața, iar pe la sfîrșitul anilor '70 au determinat firma să ia măsuri radicale în activitatea sa. S-au schimbat atunci multe și în producție și în afaceri. După 1989, Rank Xerox a început să-și consolideze poziția pe piață și problema importantă a devenit cîștigarea clientelei și nu concurența în privința calității. Au trebuit cam 5 ani ca să se schimbe mentalitatea asupra scopului unei afaceri, care nu este decît acela de a satisface clientul. Pentru aceasta trebuie să folosești standarde cît mai ridicate în tot ceea ce faci. Treaba asta o facem inclusiv în România, unde încercăm să aflăm ce-i place clientului, ce nu-i place, ce dorește. În ultimii doi ani am introdus pe piață tehnologie digitală de înaltă calitate și cred că asta e semnificativ. Aceste mașini sînt foarte complicate și deosebit de eficiente, o combinație între un printer, un copiator, un scanner.

— Cum ați ajuns la Premiul European al Calității ?

— După cum v-am mai spus, compania a introdus și a aplicat standarde foarte ridicate în privința calității, de la vîrf pînă la bază.

Examenul la care am fost supuși nu a avut numai scopul de a-l trece, ci și de a ne dovedi nouă că putem depăși orice fel de teste. Testele s-au efectuat în toate sectoarele companiei. Am avut concurenți foarte puternici, printre care AVIS.

— Deci sînteți mulțumit ?

— Da. Noi credem că în următorii 5—10 ani România va deveni o piață foarte importantă. Este deja o piață

— Ce loc ocupă RANK XEROX România față de companiile Rank Xerox din celelalte țări din Europa de Est ?

— Între țările est-europene, în 1992, cea mai mare creștere a vînzărilor a fost în România : 92 %. În România avem cea mai dezvoltată rețea de distribuitori raportată la piață. Avem 17 distribuitori care acoperă toate centralele mari, în care dorim să facem afaceri. În plus, cred că este cel mai bun grup de management. De remarcat este faptul că acest grup este în întregime românesc, pe cînd în toate celelalte țări din Europa de Est reprezentanțele noastre sînt conduse de străini.

— Rank Xerox are o poziție foarte bună în România.

— Cred că România este între primele țări din zonă. Rusia e pe primul loc, apoi Ucraina și pentru locul trei, cred că e o competiție între România și Polonia. În România avem niște distribuitori excelenți, cum ar fi de pildă ROMTEAM SOLUTIONS. Pregătim oameni pentru activități de distribuire, service, relații cu clientul. Aceasta este adevărata forță a afacerii, să-ți creezi un personal pregătit, instruit. De aceea, în toate locurile unde există Rank Xerox, ești servit la fel, beneficiezi de aceleași produse.

— Relația actuală cu România înseamnă libertate dată celor de acolo, sau și control ?

— Eu controlez strategia. Direcția pe care se va merge trebuie stabilită de aici, din Londra, pentru că sînt necesare foarte multe informații pe care cei de acolo nu le au. Dar produsele care se vînd, felul în care se vînd, prețurile, sînt, în general stabilite de cei de acolo, evident după niște discuții cu noi. Desigur că investiția pornește de aici. Angajarea oamenilor, antrenarea oamenilor, volumul afacerilor, selectarea distribuitorilor sînt rezolvate pe plan local. Tocmai am implementat un sistem informațional foarte avansat care ne permite permanent să urmărim de aici care este mersul tranzacțiilor din România.

— Aveți intenții de producție în această zonă în următorii ani ?

— Deși producția de copiatoare este dificilă din multe puncte de vedere totuși e posibil să o facem. Mai important mi se pare însă să asigurăm cumpărătorul că poate avea acces, oriunde, la servicii. Aici investim cel mai mult, în servicii, în producția de consumabile. Avem deja 5 000 de oameni antrenați în acest sector.

— Cred că știți că Joseph Juran s-a născut în România acum 88 de ani. Trăiește în SUA, iar noi vrem să sprijinim propunerea instituirii unui premiu național al calității cu numele lui.

— O idee excelentă !

— Cred că după Deming e al doilea nume în acest domeniu al calității.

— Dacă se va institui premiul Juran, noi vă vom sprijini.

Un om mulțumit de România : John Pemberton, director pentru Europa Centrală și CSI

Lansările noilor modele se fac acum simultan în Europa de vest și est. Și noi nici nu mai spunem Europa de est, ci Europa Centrală.

În februarie, am început activitatea de lansare a unor modele foarte sofisticate, a unor sisteme care se pot găsi acum în Ungaria și Cehia și Slovacia și care vor ajunge curînd și în România. Aceste produse sînt, într-adevăr, cele mai bune produse Rank Xerox.

CELE MAI IMPORTANTE FIRME BRITANICE PE PIAȚA NOASTRĂ

NR. CRT.	PARTENER STRĂIN	CAPITAL MII $
1.	ENTERPRISE OIL	17000.00
2.	SOCOMEX SA	12700.00
3.	MOLINOHOLDING SA	11760.00
4.	MOLINOHOLDING SA	11455.00
5.	BALLI TRADING LTD	9000.00
6.	GRAND HOTEL INTERESTS LTD	5500.00
7.	PLAYMOUTH HOLDINGS CO.	1000.00
8.	TOFF MARKETING LTD	980.00
9.	SHELLOVERSEAS HOLDINGS LTD	717.02
10.	MAK	508.00

PRIMELE 10 EXPORTURI BRITANICE ÎN ROMÂNIA

Valorile sînt date în mii de lire.
Din ianuarie pînă în noiembrie.

	1990	1991	1991	1992
1. Fire și țesături textile	3.772/	3.326/	2.943/	8.453
2. Materiale și produse chimice	12.404/	8.822/	8.147/	5.133
3. Utilaje specializate	1.491/	2.869/	2.814/	5.028
4. Utilaje pentru producerea energiei electrice	8.426/	4.207/	3.449/	3.869
5. Telecomunicații	1.029/	1.991/	1.439/	2.773
6. Fibre textile	3.937/	2.031/	1.460/	2.541
7. Echipament pentru transporturi	7.043/	4.413/	4.329/	2.510
8. Băuturi	1.232/	1.402/	1.273/	2.498
9. Echipament profesional/științific	1.151/	1.863/	1.825/	2.026
TOTALUL EXPORTURILOR DESTINATE ROMÂNIEI	85.879/	58.735/	53.138/	56.947

PRIMELE 10 IMPORTURI BRITANICE DIN ROMÂNIA

Valorile sînt date în mii de lire
Din ianuarie pînă în noiembrie

	1990	1991	1991	1992
1. Articole de îmbrăcăminte	15.911/	16.222/	14.710/	21.343
2. Mobilă	9.591/	7.186/	6.614/	6.327
3. Fier și oțel	3.624/	1.991/	1.984/	5.667
4. Utilaj electric	3.703/	3.738/	3.450/	2.201
5. Echipament pentru producerea energiei electrice	2.724/	1.855/	1.850/	2.005
6. Echipament industrial general	1.616/	2.075/	1.929/	1.980
7. Încălțăminte	1.759/	1.627/	1.476/	1.729
8. Mase plastice	2.235/	2.868/	960/	1.719
9. Diverse articole de manufactură	1.555/	1.597/	1.452/	1.673
10. Fire textile, țesături	1.761/	1.279/	1.200/	1.386
TOTAL:	61.215/	58.531/	54.134/	57.076

Notă: Estimările se bazează pe cifrele din noiembrie 1992.

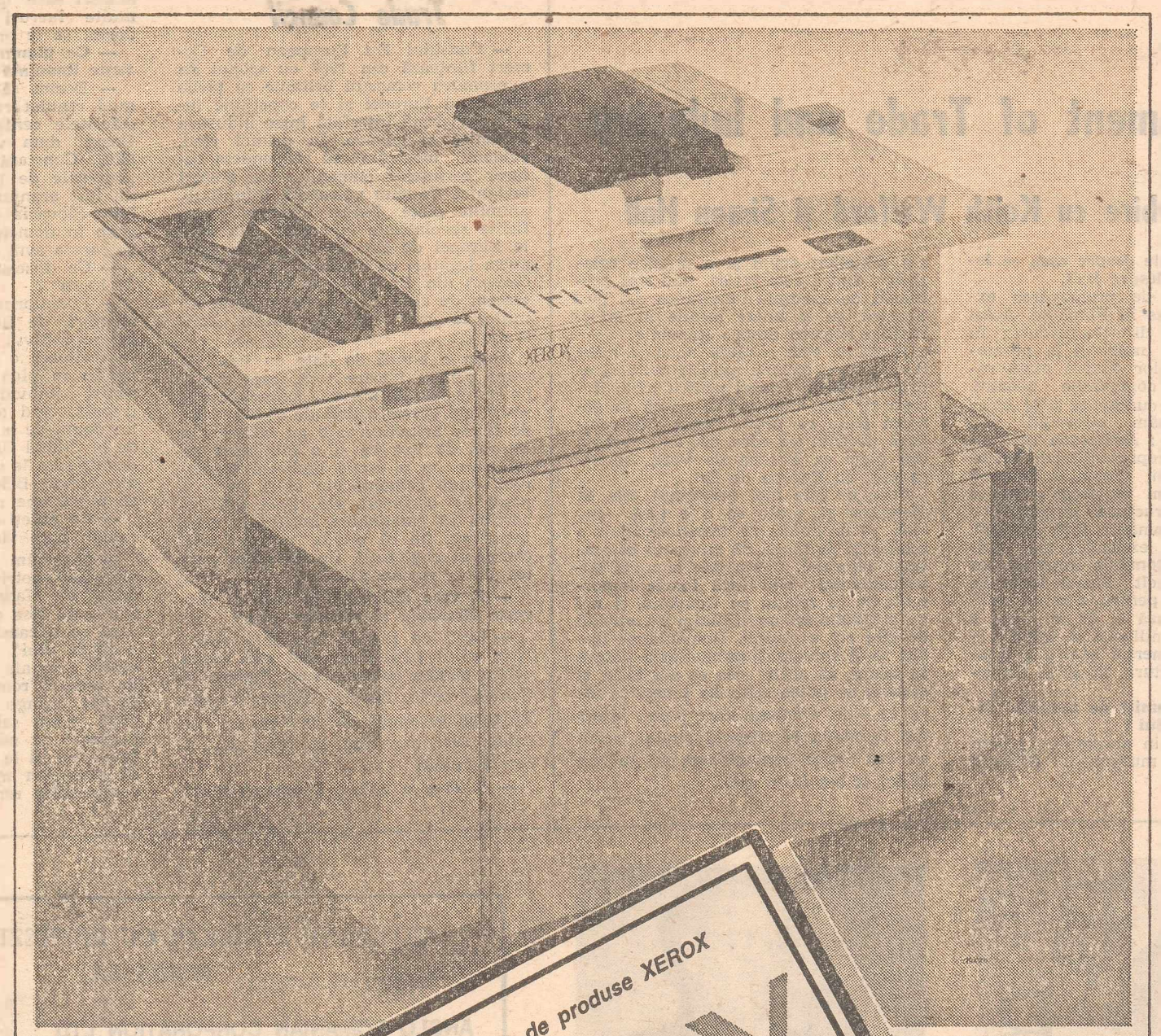
Marea Britanie, a doua țară investitoare în România

Situația investițiilor străine înregistrate la ARD în perioada 20/03/90 - 02/04/93.

NR. CURENT	ȚARA	CAPITAL MII $
1.	ITALIA	79019.74
2.	ANGLIA	76849.54
3.	FRANȚA	76662.33
4.	SUA	67232.69
5.	OLANDA	63563.97
6.	GERMANIA	59737.76
7.	CANADA	41256.64
8.	SPANIA	34771.01
9.	PANAMA	34311.55
10.	TURCIA	23392.02

XEROX®

The Document Company



© TANIT DESIGN 1993

Lansarea oficiala a noii game de produse XEROX

XEROX

DOCUMENT '93

Aprilie 1993

Xerox
The Document Company

Pentru a împărţi informaţii,
pentru a lua decizii,
a vinde produse şi servicii
fiecare din noi foloseşte documente.
Documentul a devenit un
organism dinamic
care insuflă viaţă afacerilor.
Absolut toate aspectele
unei afaceri implică
documente.

THE EUROPEAN QUALITY A·W·A·R·D
1992
RANK XEROX

RANK XEROX EEO (UK) LTD.
Branch Romania & Moldavia
Str. G-ral Berthelot nr.27
Bucuresti
Tel : 40-1-312 0053 / 615 1742
Fax : 40-1-312 0054
Modem : 40-1-312 2605

GOD SAVE THE QUEEN !

dti

Department of Trade and Industry

Convorbire cu Keith Welford şi Simon Hall

— Cîteva cuvinte despre ceea ce faceţi dvs. aici şi despre DTI.

— Ne ocupăm de promovarea exporturilor britanice în România. Acest lucru îl facem în diferite moduri ; în principal sîntem implicaţi în promovarea informaţiilor despre piaţa românească pentru companiile noastre. Nu e o piaţă bine cunoscută şi de aceea încercăm să adunăm informaţii din tot felul de surse : Ambasada Britanică la Bucureşti, reprezentanţele britanice din Bucureşti, Agenţia Română de Dezvoltare. Am remarcat anumite schimbări în structura exporturilor britanice către România faţă de 1989, cînd, de exemplu, exportam mai mult materii prime. România importă un pic mai mult decît Marea Britanie. Balanţa estimată pentru sfîrşitul anului 1992 se cifrează la 64 milioane £ exporturi şi 62 milioane £ importuri. Deci din 1991 comerţul nostru a crescut, atît la importuri, cît şi la exporturi.

— Sînteţi mulţumiţi de această dinamică a comerţului ?

— Da. Privind în ansamblu putem spune că sîntem mulţumiţi. Situaţia s-a schimbat acum şi e propice relaţiilor dintre cele 2 ţări. Mai sînt probleme, de exemplu recesiunea din ţara noastră, ca şi unele lacune în informaţiile noastre despre România.

România este o piaţă nouă şi mare dar pe care trebuie muncit mult, şi acelaşi lucru e valabil pentru toată Europa de Est. Companiile caută în general pieţe cu profit rapid. Ele compară profitul pe care pot să-l scoată din pieţe ca Europa de Vest, America etc., cu Europa de Est.

Ceea ce este mai important este ca România să arate că e o ţară stabilă, că economia se transformă într-o economie de piaţă, că guvernul este ataşat reformei. Contactele la nivel guvernamental sînt încă foarte importantante în relaţia cu România, şi noi ne străduim să ne întîlnim cu oficiali de cîte ori e posibil. România ar trebui să-şi sporească publicitatea despre ea însăşi, să arate ceea ce s-a făcut şi aceasta ar putea schimba imaginea ţării în bine. Oamenii care s-au întors din România la sfîrşitul anului trecut au fost foarte impresionaţi cu privire la tot ce s-a făcut aici.

Servicii gratuite pentru oamenii de afaceri români

EETC

De vorbă cu Christine Booth — director adjunct la East European Trade Council

— Consiliul Est European de Comerţ fiinţează din 1967 cu scopul de a promova comerţul britanic cu ţările din Estul Europei şi se constituie într-o adevărată interfaţă între industria britanică şi guvern. În primul rînd, evident, încercăm să răspundem tuturor cerinţelor oamenilor de afaceri britanici. Căutăm parteneri, informaţii, anumite pieţe. Ţinem legătura cu oficiile specializate în comerţ din ţările Europei de Est. În cazul României avem legături cu Camera Naţională de Comerţ din Bucureşti şi încercăm să trecem de acest nivel pentru a ne familiariza cu condiţiile locale, concrete.

Avem o bancă de date cu subdiviziuni pentru fiecare ţară, care conţine contactele de afaceri, contactele ministeriale. Avem o listă de 60 000-70 000 de firme britanice care au interese în Europa de Est, ca şi o bibliotecă de referinţe cu o secţie dedicată României, unde oamenii vin să-şi caute o piaţă de desfacere etc. Deci noi încercăm să reacţionăm pozitiv la orice întrebare, fie că e din partea unei companii englezeşti, fie că e din partea uneia româneşti.

— E vreo diferenţă în ceea ce priveşte România şi celelalte ţări ?

— Cred că pieţele cele mai populare, adică pieţele cu cele mai multe cereri pentru moment sunt Polonia şi Ceho-Slovacia. Despre România sau Bulgaria se spune că sunt pieţe riscante. Noi încercăm să redresăm această opinie.

— Şi care e opinia dumneavoastră?

— În cazul României, România e a doua piaţă ca mărime din Centrul şi Estul Europei, după Polonia. Am vizitat-o, o cunoaştem. Avem mare încredere în această piaţă, pentru că vizitele noastre acolo au dovedit faptul că este o piaţă solidă. Iar potenţialul din piaţa românească e mai mare în ceea ce priveşte mărimea şi tipul de afaceri care pot fi făcute. Vedem multe lucruri bune pentru viitor şi dorim să le promovăm.

— Ce planuri aveţi în ceea ce priveşte România ?

— Dorim să vizităm România în mod regulat ca să putem discuta în diferitele centre comerciale din ţară. Poate data viitoare vom ajunge la Cluj, Constanţa. Suntem implicaţi în grupurile de lucru bilateral. Acestea au fost aranjate cu ani în urmă. Cu Ceho-Slovacia am avut un asemenea grup în domeniul industriei electronice care a avut o activitate foarte bună.

— Ce înseamnă exact acest „grup de lucru" ?

— Funcţionează ca o comisie cu membri de fiecare parte specializaţi în respectivul sector industrial, care se întîlnesc o dată sau de două ori pe an în plen şi, pe parcurs, au întîlniri individuale. Iată, săptămîna trecută, cînd am fost la Timişoara, un domn de la Camera de Comerţ sau de la Clubul Oamenilor de Afaceri era dornic să afle de la noi despre cineva din Marea Britanie care să organizeze o misiune pe temă de agricultură.

— Ce puteţi oferi omului de afaceri român care vine la dv. ?

— Încercăm să găsim o firmă englezească potrivită pentru nevoile omului de afaceri român. Avem şi un ziar care iese o dată la două luni şi care se cheamă „Foaia de informaţie a EETC-ului". Putem să publicăm cereri speciale din partea oamenilor de afaceri români pentru că această revistă ajunge la companiile englezeşti. Acest serviciu e gratuit. Avem deosebit de multe cereri din Rusia. Încercăm să le publicăm, dar am vrea să publicăm mai mult din partea companiilor româneşti.

British Consultants Bureau

prezentat de James C. Matthews — director adjunct

British Consultants e o asociaţie profesională privată, independentă, care grupează firmele britanice de consultanţă, avînd acum peste 300 de membri.

Aceste firme sînt specializate în consultanţă în domenii ca : industrie, agricultură, turism, sănătate, energie etc. Publicăm în fiecare an, un anuar cu firmele britanice care acordă consultanţă, anuar care se transmite în toate ţările lumii, inclusiv în România, de exemplu la ARD. În septembrie, vom organiza, în ţara dumneavoastră, un seminar pe probleme de consultanţă.

Activitatea de consultanţă este tradiţională în Marea Britanie. Sîntem foarte buni de exemplu în consultanţă în management, în agricultură, în industrie etc. Pînă acum, în România, am lucrat pentru companii care se ocupau de agricultură, irigaţii şi dezvoltarea resurselor umane.

Rolul nostru este de a oferi membrilor, în schimbul unei taxe, acces la informaţiile de care dispunem ; iar prin relaţiile pe care le avem cu autorităţile naţionale, cu guvernul, cu băncile, cu Banca Mondială le facilităm mult activitatea.

COMPANII ENGLEZE CU REPREZENTAŢĂ ÎN ROMÂNIA

ANGLO ROMANIAN CORPORATION LTD
Hotel Intercontinental, Suite 223/24/25/26
Blvd N. Bălcescu 4, Bucureşti
Tel: 615.39.27 (Direct), 614.04.00 (Ext. 223/4/5/6)
Fax: 312.07.46/614.59.46, Tx: 11541 Inter R

ANGLO ROMANIAN CORPORATION
35 Farm Avenue, London NW2 2BJ
Tel: 081-452-3465, Fax: 081-452-6800
Mr. Vasile Gliga, Presindent
Mr. George Pop, Managing Director
Mr. Teodor Arvinte, General Manager
Activitate: Industrie, exploatarea resurselor naturale, agricultură, transporturi, turism, cooperaţie, import/export.

BALLI TRADING LTD
Str. Romulus nr.4, Bucureşti
Tel: 312.63.78/620.47.09, Fax: 312.33.80

BALLI GROUP PLC
5 Stanhope Gate, London W1Y 5LA
Tel: 071-493-0526, Tx: 8954883
Fax: 071-493-6175
Mr. D. Drăgoi, General Manager
Mrs. Veronica Petre, Secretary/ Operations Assistant
Activitate: Import/ Export

Michael Kashty vă prezintă firma Ernst & Young

● Ernst & Young în Lume : **Ernst & Young oferă servicii profesionale în domeniile contabilității, al reviziei contabile, al consultanței privind impozitele sau management-ul, folosind un număr de 68 000 de angajați în peste 600 de orașe din 105 țări. Pe plan internațional, sîntem cea de-a doua firmă de servicii profesionale, iar în multe țări, cum ar fi în Japonia sau în S.U.A. sîntem lideri. În Europa avem o prezență însemnată, asigurînd revizia contabilă a 9 din cele mai mari 25 firme clasificate în „Financial 500" și folosind un număr de 19 000 de profesioniști.**

Consultanță în Management : Pe plan mondial, Ernst & Young sînt lideri în domeniul consultanței în management, oferind o întreagă gamă de servicii. Deținem o calificare cu totul specială în consultanța privind tehnologia informațiilor, management-ul financiar, precum și în domeniul informației de management sau al avizării contabile.

Ernst & Young în Europa Răsăriteană : Începînd din 1987, Ernst & Young au jucat un rol de vîrf în procesul reformei și al tranziției spre economiile de piață, deschiderea lumii afacerilor spre investițiile străine, privatizarea economiei aflate în proprietatea și sub controlul statului, precum și în asistența acordată organizațiilor din țările respective pentru a se adapta schimbărilor unice cu care sînt confruntate.

Avem astăzi birouri în Budapesta, Varșovia, Poznan, Katowice, Praga, Bratislava, Moscova, Sf. Petersburg, Kiev și Alma-Ata, fiind de asemenea prezenți la Talin (Estonia), cu un total de aproape 400 de angajați în întreaga regiune. Birourile funcționează cu contabili și consultanți locali lucrînd cot la cot cu personalul profesionist provenind din rețeaua mondială a firmei.

În fiecare din aceste țări am stabilit afaceri mixte și acorduri de cooperare cu organizații orientate comercial, ceea ce ne va oferi — credem noi — un avantaj competitiv, permițîndu-ne să le oferim clienților noștri același standard de servicii în Europa Răsăriteană ca și în restul lumii, iar în paralel, să oferim și o perfectă cunoaștere a situației din lumea de afaceri locală. Investind în pregătirea și reciclarea colegilor noștri din Europa Răsăriteană și lucrînd îndeaproape cu ei în contractele cu clienții, ne asigurăm că înaltele standarde de profesionalism cu care ne mîndrim, vor fi menținute.

Ernst & Young în România: Odată cu liberalizarea structurilor legale și economice din România, Ernst & Young s-a implicat tot mai mult în asigurarea de servicii profesionale atît întreprinderilor românești, cît și celor străine care doresc să investească sau să încheie afaceri cu România. În mod specific, aceste contracte implică readucerea conturilor întreprinderilor din România la Standardul Contabil Internațional, precum și analiza diagnostic a operațiilor lor sau asistență oferită firmelor străine care doresc să investească în România.

Ernst & Young este implicat în șapte din cele douăsprezece proiecte-pilot de privatizare inițiate de Agenția Națională Română de Privatizare. Acestea acoperă o largă arie de sectoare economice și cuprind prima vînzare publică de acțiuni din România.

Prezența noastră în România se extinde pentru a face față cerințelor crescînde. Pentru a ne arăta atașamentul față de România, vom înființa o filială integral proprietatea lui Ernst & Young, la București. În plus, Ernst & Young, a stabilit o asociere cu una din principalele firme românești de consultanță, ICI (Institutul de Cercetări Informatice). ICI și Ernst & Young cooperează pentru a furniza o gamă de servicii pentru întreprinderile românești.

Ernst & Young a operat drept consilier în privatizare al lui URSUS S.A., prima privatizare din România, efectuată prin fluctuație publică de acțiuni. Această privatizare, finanțată prin Fondul „Know-How" al Marii Britanii, a fost încheiată cu succes în iulie 1992 și a rezultat în transferarea a 51 la sută din acțiunile companiei în mîinile unor persoane particulare. Tocmai am fost angajați în calitate de consultanți pentru TAROM, ca să vedem ce anume, cînd și cum trebuie privatizat.

Ernst & Young a fost numit de guvernul României, în cadrul programului „Phare", drept consilier pe lîngă ANP, în problema privatizării următoarelor companii, sub prevederile programului pilot de privatizare : APULUM, APSA, ELECTROMONTAJ, FAMOS, SOMPLAST și ELECTROFAR.

Aceste servicii legate de privatizare au inclus analiza performanței financiare a întreprinderilor, produsele, piețele, operațiunile și instalațiile de producție. De asemenea, ele au mai inclus evaluări și o analiză a operațiunilor de privatizare cele mai potrivite nevoilor companiei și situației pieței.

Ernst & Young a fost implicată în restructurarea industriei românești de țevi de oțel, care include următoarele companii : REPUBLICA S.A., SILCOTUB S.A., ARTROM S.A., PETROTUB S.A. și altele. S-a efectuat o analiză financiară în detaliu a acestor companii și revizia analitică a operațiunilor pentru identificarea strategiei potrivite a corporației în contextul schimbător al pieței.

Ernst & Young a acționat drept consilier în structurarea, negocierea și funcționarea companiilor mixte și a unor investitori străini, printre care RAT/Papastratos și METAL-LEMN/Friedman.

Ernst & Young a întreprins un studiu de pătrundere pe piață pentru o companie americană majoră, interesată în dezvoltarea unei rețele de comercializare în România.

Pentru ONU, Ernst & Young a întreprins o analiză a industriei navale românești și, ulterior, a lucrat pentru firma PETROMIN S.A.

Ernst & Young a acționat în calitate de consilier al unor companii dintr-o gamă largă de industrii, analizînd implicațiile afacerilor din România, inclusiv impozite și aspecte legal-comerciale.

România este un loc bun pentru investiții și situația se îmbunătățește pe zi ce trece. România trebuie să mai lucreze la imaginea ei externă. Aici trebuie să intervină Guvernul României. Toată presa prezintă numai aspecte negative iar cele pozitive sînt neglijate. Ar trebui arătată stabilitatea ce există de un timp în România. Sînt multe lucruri bune, investitorii străini odată ajunși acolo, recunosc potențialul mare legat de turism, de industrie, de mărimea populației. Sînt dificultăți în afacerile din România, dar imaginea proiectată de presă e exagerată.

Consult us before you sign

PRINCIPALI CONSILIERI FINANCIARI ȘI DE AFACERI ÎN ROMÂNIA

● *Ernst & Young este o firmă de frunte pe plan mondial în domeniul serviciilor profesionale, oferind contabilitate, control financiar, consultanță în domeniul impozitelor și în management, și folosind resurse globale ce includ 65.000 persoane în 110 țări.*

● *Suntem extrem de activi în oferirea de servicii profesionale României. Acestea includ consultanță atât pentru întreprinderi românești cât și pentru firme străine dornice să investească sau să facă afaceri în România. Firma noastră își asumă un rol decisiv în procesul privatizării din România, acționând în calitate de consilier al Agenției Naționale de Privatizare în schema-pilot de privatizare.*

● *Pentru informații suplimentare privind serviciile noastre în România, vă rugăm să contactați pe Dr. J. Howell sau pe Michael Kashty, la numerele de mai jos:*

Tel: 44 71 928 2000

Fax: 44 71 928 1345

Ernst & Young, Becket House, 1 Lambeth Palace Road, London SE1 7EU

ERNST & YOUNG

Authorised by The Institute of Chartered Accountants in England and Wales to carry on investment business.

GOD SAVE THE QUEEN !

Avocaţi pentru afacerile dumneavoastră

Struan Robertson

Ian Gaunt

Campbell M. Streedman

• Sintem o firmă de avocaţi internaţională, cu sediul central la Londra, în City, cu birouri în Hong Kong şi Singapore şi cu reprezentanţe la Oslo şi Bucureşti. Oferim servicii de consultanţă juridică în probleme de drept comercial. Oricît de mare ar fi cazul sau tranzacţia aflate pe rol, experţii noştri le vor rezolva satisfăcător. Există un simţ al dinamismului în cadrul firmei ; rezolvăm prompt şi cu înalt profesionalism orice fel de solicitare. Încercăm să oferim sfaturi legale practice, clare, uşor de înţeles. Avem relaţii de strînsă cooperare cu avocaţi din ţările puternic implicate în finanţele comerţului internaţional, iar avocaţii din alte ţări sînt bine primiţi în birourile firmei noastre pentru a cîştiga experienţă în domeniul legislaţiei engleze.

Firma noastră are mai multe departamente care, de cele mai multe ori, conlucrează între ele.

— Litigii şi arbitraj

Cazurile preluate de noi cuprind un spectru larg de dispute comerciale : contracte de vînzare şi cumpărare de nave, joint ventures, contracte pentru construirea de platforme petroliere, credite comerciale, poliţe de asigurare şi reasigurare, acorduri internaţionale de vînzări. Avizarea şi asistenţa practică includ şi documentarea, negocierea şi interpretarea unor asemenea contracte. Alte domenii ale expertizării cuprind [illegible]

ziuni de firme, dispute între acţionari, falimente, investigarea fraudelor şi înregistrarea activelor.

— Amiralitate

Aceasta se ocupă cu toate tipurile de reclamaţii provenite din cazuistica navală din întreaga lume : ciocniri de nave, sechestrări de vase, poluare cu petrol, dezastre maritime. Aici este nevoie de o foarte bună cunoaştere a dreptului maritim.

— Nave, bunuri şi proiecte de finanţare.

Acest departament avizează tranzacţii financiare care se referă la cumpărarea şi finanţarea navelor, velaturilor, conductelor de petrol şi a altor active maritime.

— Drept aerian şi finanţe.

Acordă consultanţă băncilor, companiilor de închirieri, fabricilor şi liniilor aeriene, în orice problemă legală privind cumpărarea, finantarea, închirierea şi utilizarea avioanelor.

— Companii/Comerţ.

Departamentul oferă servicii de consultanţă pentru probleme de afaceri ca : formarea şi avizarea înfiinţării unei companii, atît în Marea Britanie, cît şi în străinătate.

— Taxe.

Axîndu-se cu precădere pe probleme de taxare corporativă şi pe planificarea taxelor, departamentul oferă consultanţă şi în probleme personale.

— Proprietatea comercială.

Oferă consultanţă tuturor celor implicaţi în tranzacţii de proprietate, incluzînd proprietari de pămînt, arendaşi, chiriaşi, instituţii financiare, bănci etc.

În plus, firma a mai alcătuit trei grupuri interdepartamentale de specialişti în domeniile : Dreptul mediului înconjurător, Europa Centrală şi de Est (pentru proiectele de investiţii, privatizare etc.), Dreptul Comunităţii Europene.

Sinclair Roche & Temperley acţionează pentru clienţii din Europa de Est de peste 30 de ani, iar printre activităţile recente de consultanţă ale firmei în această zonă, menţionăm :

— societăţi mixte pe acţiuni în domeniul naval în România şi Ceho-Slovacia ;

— schema pilot de privatizare elaborată de guvernul român.

— proiecte bancare şi financiare în Ucraina, România, Croaţia şi Rusia.

Adresa reprezentanţei : Bucureşti, str. Radu Cristian 1, ap. 3 Tel. 312 04 11 ; 613 55 54 ; Fax : 312 04 12.

Sinclair Roche & Temperley

Members of the advisory team on the privatisation of Ursus S.A. and Tarom S.A.

Contact: Richard Thomas or Campbell Steedman

SRT

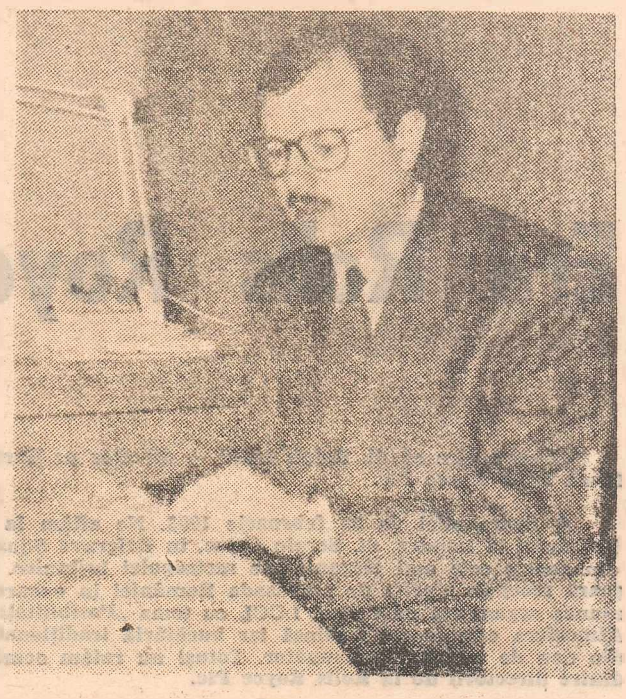
Broadwalk House 5 Appold Street London EC2A 2NN
Telephone: +44 71 638 9044. Fax: +44 71 638 0350

LONDON HONG KONG • SINGAPORE

Constantin Chesculescu — președinte al firmei

Romanian Manufacturers SA se destăinuie

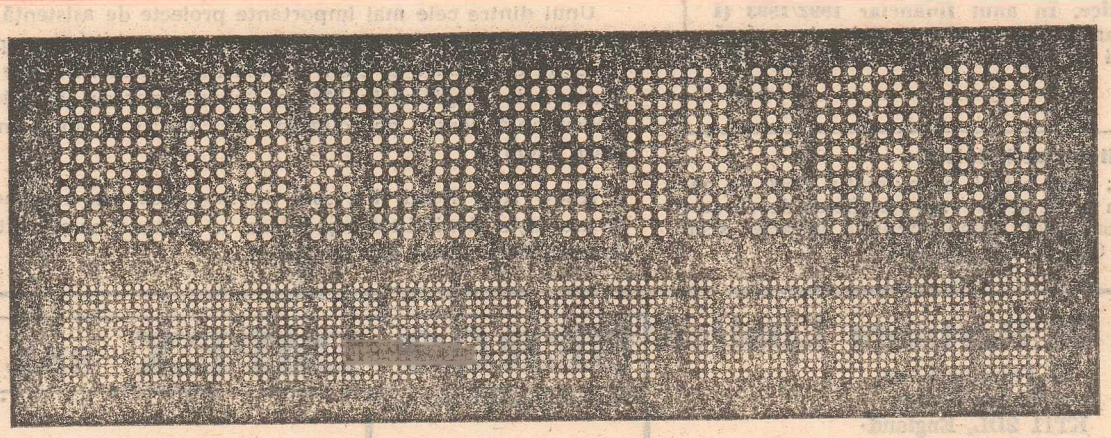
Monolog despre cum să faci bani în țara bătrînului Will



Sunt în Marea Britanie de 19 ani, am sosit aici cînd aveam 24 de ani, o vîrstă la care totul este posibil. Nu am pierdut timpul, am înființat o firmă la șase luni după ce am ajuns aici. Legislația britanică permite să înființezi o firmă cu foarte puțini bani. Am aflat că în România, înființarea unei societăți este condiționată de existența unui capital. În felul acesta, omului tînăr, dar cu idei, i se pune o barieră. Dacă mie statul britanic mi-ar fi pus această condiție... nu mai aveam firma. Ca să reușești în viață, trebuie să ai idei. Unde vezi o breșă, o nișă, să te apuci să lucrezi, să fii mai silitor decît concurentul tău. Mulți ani n-am știut ce este acela un week-end, nu mi-am luat vacanță. A durat cam șase luni pînă am învățat că timpul înseamnă, într-adevăr, bani, chestie pe care nu o sesizasem în România. Cînd ai un ideal, trebuie să muncești pentru ca el să se realizeze. Fără pasiune, e greu să faci ceva. Dacă n-ar fi așa, toată lumea ar reuși. Eu m-am dedicat de la început comercializării confecțiilor din piele; mi-am ales acest domeniu pentru că mi-a plăcut foarte mult. Strategia mea a fost să mă alătur unei firme mari producătoare de la care să învăț. Am ales o agenție — reprezentanța celei mai mari producătoare din Brazilia — care nu avea o desfacere prea mare în Anglia, piața lor principală era în S.U.A., dar în decurs de 5—6 ani am izbutit să creez o piață mai mare aici decît cea pe care o aveau ei în S.U.A., reușind să fac vînzări de 6—7 milioane de dolari pe an, pe cînd în America făceau 2—3 milioane. S-au îmbinat, într-un mod fericit, dorința lor de a avea o piață de desfacere în Anglia cu dorința mea de a face afaceri, eu fiind un tînăr de 24 de ani, cu un geamantan și o bucată de hîrtie pe care scria „Diplomă", dar care nu-mi folosea prea mult, atîta vreme cît nu se transformă în bani.

Da, e-adevărat, îmi plac banii, pentru că îți conferă o siguranță, o anumită stabilitate. Oamenii de afaceri se bucură cînd au bani, pentru că pot face o nouă investiție, pentru că omul dorește întotdeauna să meargă mai sus, mai departe. Deci banii nu sînt un scop în sine, trebuie să ai și dragostea meseriei. Banii nu vin să confirme decît că ești un profesionist, că ai lucrat bine.

Cu România am început să fac afaceri de prin '7[illegible]. Mă simțeam legat afectiv de țară, unde rămăseseră rudele, prietenii, și era o modalitate de a vizita mai des România. Colaborarea era destul de dificilă, pentru că tăbăcăriile din România nu prelucrau decît porc, care nu era așa de solicitat. Dar în 1985 am găsit o altă modalitate de lucru: am adus materia primă, prelucrînd-o în România, folosind mîna de lucru românească. De atunci, pînă în ziua de azi, continuăm afacerile și ele merg bine, adaptîndu-ne la schimbările petrecute după '89, cînd s-a născut posibilitatea de a avea o firmă mixtă, și atunci am înființat o astfel de societate mixtă care produce confecții din piele. Am cumpărat prin licitație un fost C.A.P. pe care vrem să-l transformăm în obiectiv industrial. S-au ivit însă cîteva probleme care ne-au silit să ne decalăm programul cu un an. Nu numai din cauza situației din România, cît și a celei din Anglia. Recesiunea care este deja de doi ani ne afectează pe toți. În ce privește situația din România, mi-aș dori o libertate mai mare a comerțului decît cea care există acum. Legislația votată de Parlament este bună, dar modul în care este aplicată și faptul că mai trece prin niște reguli de aplicare dă posibilitatea interpretărilor la diverse niveluri, adică dă posibilitatea cuiva să spună nu, nu se poate, cînd acest lucru este perfect realizabil și legal, de altfel. Asta creează și premisele corupției. Cu cît normele și regulamentele sunt mai stufoase, există posibilitatea de a obstrucționa. Asta te silește să bați la cît mai multe uși, să folosești diverse metode de convingere. Am încercat să folosim calea dreaptă, dar timpul pe care îl pierzi pentru că ești plimbat de colo-colo că nu s-a înțeles un termen din factură și trebuie o traducere, sau că factura e în lire sterline și trebuie în dolari, toate aceste hățișuri birocratice de care nu avem nevoie îți consumă timp prețios.



ADRESA:

ÎN ROMÂNIA

Str. Comandor Eugen Botez 40,
București, Sector 2
Tel: (40-1) 619.16.15
(40-1)610.23.36
(40-1)619.15.50

ÎN MAREA BRITANIE

Unit 5 Perivale Industrial Park
Horsenden Lane, Perivale
Middlesex UB 6 7RL, ENGLAND
Tel: 081-997-4920
Fax: 081-997-5325
Telex: 299205 TOFF G

DATA INTEGRĂRII	:	10 august 1990
CAPITAL	:	600.000 dolari U.S.
ACȚIUNI	:	Companie particulară, de joint-venture, cu capital deținut în exclusivitate de investitorii români și britanici.
CONDUCERE	:	Constantin C. Chesculescu Președinte și director coordonator Sava Tipa Vicepreședinte și director general Dumitru Ivanciu Vicepreședinte și secretarul companiei
PRODUSE	:	Bunuri din piele, îmbrăcăminte din piele, încălțăminte și textile, mobilă și alte produse ale industriei ușoare.
MARCA FABRICII	:	The Original Tanning Company and Challenger.
DISTRIBUȚIE	:	Către rețeaua de magazine și la comandă prin poștă, cumpărătorilor din Marea Britanie, Franța și Germania.
CALITATE	:	Compania se simte obligată să ofere calitate în cazul: materialelor brute, componentelor, fabricării și finisării. Produsele sînt executate cu o mare atenție pentru a concorda cu exigențele clienților
LIVRARE	:	Programele de livrare sînt respectate cu strictețe.
SERVICII	:	— Studii în sectorul de piață și industrial. — Găsirea unor parteneri de afaceri potriviți. — Studii de fezabilitate. — Negocierea unor contracte și acorduri. — Formare de joint-venture. — Sfaturi și evaluări în domeniul privatizării. — Analize în cazul investițiilor străine și modul de impozitare; sfaturi pentru repatrierea profitului. — Reprezentarea locală a investitorilor străini pe perioada premergătoare unor investiții.
PROIECTE DE VIITOR	:	Căutarea unor parteneri vest europeni pentru proiecte de joint-venture în: — Investiții și management în rețeaua hotelieră. — Industria construcțiilor.

Era Rolls Royce, dar nu cel galben!

Convorbire cu dl. Ralph Land — director pe Europa Centrală şi de Est la firma Rolls Royce Plc.

● Seara zilei de 23 februarie 1993. Ne aflăm la reşedinţa ambasadorului României la Londra, dl. Sergiu Celac, în Belgrave Square nr. 1, situată într-una din zonele cele mai elegante ale metropolei britanice. În aceste clipe se desfăşoară recepţia oferită de ambasada României în onoarea participanţilor la reuniunea organizată de CBI şi LCCI, cu tema „Posibilităţi de afaceri în România". Atmosfera este foarte destinsă iar bucătăria tradiţională românească se bucură din nou de un succes răsunător. Totuşi nu ratăm ocazia unui interviu cu unul dintre directorii de la Rolls Royce Plc.

— Domnule Ralph Land, dvs. fabricaţi elegantele automobile Rolls Royce?

— Nu, noi producem motoare de avion, echipamente pentru industria energetică şi altele.

— Participarea dvs. la conferinţă, ne confirmă că aveţi unele interese de afaceri în România.

— Sîntem interesaţi de mai multă vreme de industria aeronautică românească. Colaborăm cu ROMAERO, cu TURBOMECANICA şi cu TAROM pentru motoarele care echipează aeronavele BAC 1-11, inclusiv pentru cele 11 avioane ce vor fi livrate Statelor Unite. De asemenea, TURBOMECANICA produce motoare sub licenţă Rolls Royce pentru avioanele de antrenament IAM 93 şi 99.

— Credeţi că dificultăţile noastre în atragerea capitalului străin ar putea fi mai repede depăşite ?

— Este o problemă foarte dificilă pentru că, în această zonă, sînt trei ţări considerate „bune", Polonia, Ungaria şi Ceho-Slovacia, care atrag grosul investiţiilor. Dar, eu sînt de acord cu unii dintre vorbitorii de astăzi care spuneau că diferenţa dintre aceste ţări şi România nu este atît de mare. Cunoscînd foarte bine potenţialul României, încerc ori de cîte ori am ocazia, să le spun oamenilor de afaceri britanici că ar fi bine să investească în această ţară. Oricum pentru a atrage capital străin este nevoie de stabilitate politică şi semne clare că progresul către o economie de piaţă este neîntrerupt. Cred că am început să căpătăm o oarecare încredere. Şi, legat de aceasta, cred că este foarte important să reuşiţi să convingeţi şi Statele Unite, pentru a primi clauza naţiunii celei mai favorizate, ceea ce ar însemna nu numai un sprijin financiar, ci şi schimbarea imaginii pe care o aveţi în lume.

— Ce părere aveţi despre situaţia economiei britanice. Se vorbeşte mult despre o recesiune economică.

— Economia britanică trece, într-adevăr, printr-o situaţie dificilă. Multe dintre companiile noastre sînt lovite de recesiune şi nu pot să-şi permită să investească pe alte pieţe. Dar pe măsură ce vom ieşi din recesiune, şi cu siguranţă vom ieşi din ea, sînt convins că din ce în ce mai multe companii britanice vor investi în România.

— Ce este, de fapt, dle. Land, o economie de piaţă ?

— Concurenţă şi, implicit, decizii în funcţie de nevoile pieţei. Acum sînteţi la o oarecare distanţă de aşa ceva. Cred că vă mişcaţi într-acolo, dar nu este o transformare uşoară şi nimeni nu a parcurs încă acest drum. Nu s-a mai făcut pînă acum aşa ceva. Aşa că va fi un drum lung.

COMPANII ENGLEZE CU REPREZENTANŢĂ ÎN ROMÂNIA

BINNIE & PARTNERS

Consulting Engineers
ISPIF
Şos. Olteniţei 35-37,
Sector 4, Bucureşti
Tel: 634.74.45
Fax: 312.70.00

BINNIE & PARTNERS

Mr. David G. Read
Consulting Engineers
Grosvenor House
69 London Road
Redhill, Surrey RH1 1LQ
Tel: 0737-774155
Fax: 0737-772767
Tx: 24552 .
Activitate: Consultanţă

BRANDEIS LTD

Str. Mendeleev 37,
Ap. 8, Etj. 3,
Bucureşti
Tel: 312.04.72.
Mr. Dimitru Muller, Chief Rep
Mr. Marian Oroz, Assistant
Mrs. Mariana Dumitrescu, Secretary

BRANDEIS LTD

4 Fore Street
London EC2P 2NU
Mr. C.F. Woodhouse,
Director
Activitate: Metalurgie, exploatarea metalelor neferoase.

Know How Fund

Know How Fund este un program de asistenţă oferit de Marea Britanie ţărilor din Europa Centrală şi de Est pentru a le ajuta să depăşească dificultăţile tranziţiei la o economie de piaţă şi să consolideze instituţiile democratice. În anul financiar 1992/1993 (1 aprilie 1992—31 martie 1993), Marea Britanie oferă asistenţă României în valoare de 2,75 milioane lire sterline.

Principalele domenii de activitate :

— **sistemul bancar** ; pînă astăzi, aproximativ 2 500 de oameni care lucrează în acest sector au beneficiat de cursuri ţinute de specialişti britanici. Suma cheltuită în acest scop în ultimul an este de 600 000 lire sterline.

— **privatizare** ; printre alte proiecte, Know How Fund a furnizat asistenţa necesară privatizării primei companii româneşti prin vînzarea publică a acţiunilor (Fabrica de bere URSUS), ca şi ajutor în privatizarea tip MEBO a trei întreprinderi.

— **schimbarea în atitudinea managerială** ; Centrul pentru Îmbunătăţirea Performanţei Manageriale a fost înfiinţat în septembrie 1992, avînd o valoare de 850 000 lire sterline.

— asistenţă în pregătirea unor specialişti din : camere de comerţ, mass-media, edituri.

Unul dintre cele mai importante proiecte de asistenţă este cel început în sectorul agricol, concentrat iniţial pe patru direcţii, în valoare de circa 800 000 lire sterline. Printre ele : cursuri de pregătire în Marea Britanie pentru cercetători ; consultanţă pentru dezvoltarea pisciculturii în apele interioare ş.a.m.d.

Know How Fund ţine cont de faptul că într-o economie în tranziţie, flexibilitatea şi viteza de răspuns, ca şi calitatea consultanţei oferite, sînt esenţiale.

G. Farris & Partners Limited
11 Fairmile Lane
Cobham, Surrey
KT11 2DL, England.
Tel: (0)932 864729 Fax: (0)932 868821

G. Farris & Partners Limited
este furnizor pe piaţa Marii Britanii al următoarelor echipamente:

- copiatoare şi faxuri INFOTEC
- maşini de legat şi laminat pentru tipografii marca GBC
- maşini de scris
- telex-uri
- instrumente de desen şi grafică

SERCO IMPEX SRL

DIRECTOR GENERAL
ing. Gabriel Drăguşin

DIRECTOR COMERCIAL
ing. Ion Dănescu

● DEPARTAMENT SERVICE
STR. LUCA STROICI nr. 34, sector 2, BUCUREŞTI
Tel: 619 24 01; 610 32 79; Fax: 312 06 18

● DEPARTAMENT COMERCIAL
CALEA DOROBANŢI nr. 12, sector 1, BUCUREŞTI
Tel/Fax: 312 26 37

● REPREZENTANŢE
PLOIEŞTI, SUCEAVA, CONSTANŢA, GALAŢI, PITEŞTI, ORŞOVA, ZALĂU

Începînd cu luna octombrie 1990, SERCO IMPEX S.R.L., Societate Comercială specializată în echipamente şi servicii dedicate biroticii, este importator unic direct autorizat pe teritoriul României de către G. FARRIS & Partners LIMITED, răspunzînd şi de service-ul în perioada de garanţie şi în cea de post-garanţie la echipamentele livrate.

Firma SERCO IMPEX S.R.L. are o cifră de afaceri de aproximativ 1 million de mărci anual.

GOD SAVE THE QUEEN !

ComputerLand®
București

Sisteme de comunicații
flexibile și eficiente

maxon

Echipamente de radiocomunicații
performante la prețuri accesibile !

Calea DOROBANȚILOR 152 sector 1, Tel./Fax: 633.32.27; 633.37.06
Bulevardul UNIRII 15 sector 5, Tel./Fax: 312.75.68; 613.75.99.

Freedom of the Air

Produse românești la Londra prin Andry Montgomery Group

● Andry Montgomery Group a fost fondat în 1895, cînd bunicul actualului președinte a creat prima Clădire Expozițională din Londra, astăzi cunoscută ca Interbuild — una dintre cele mai cunoscute din lume. Compania independentă, privată și păstrîndu-și tradiția de pionierat. Este cea mai mare din lume. Oamenii care conduc în Marea Britanie și în lume, au fost aleși dintre aceia care au cunoștințe solide în organizarea de expoziții, marketing, vînzări, relații cu publicul, publicitate, ziaristică și consultanță în management. Grupul organizează, conduce și oferă consultanță pentru expoziții și tîrguri în toată lumea.

Principalele zone de activitate în Europa sînt : Londra, Manchester, Birmingham, Glasgow, Belfast și Dublin. Pe de altă parte, în lume grupul are un portofoliu impresionant de expoziții și conferințe în Australia, Bahrain, Hong Kong, Indonezia, Japonia, Malaezia, Arabia Saudită, Singapore, Africa de Sud, Taiwan, Thailanda, Turcia și Statele Unite ale Americii.

Grupul dispune de companii asociate în 16 țări, coordonate de către biroul central din Manchester Square, Londra. În circa 2 ani de zile sînt organizate 200 expoziții care acoperă 50 de domenii ale industriei, de la agricultură la sudură, de la automatizări și robotică la poluare, de la producția alimentară și băuturi la prelucrarea lemnului și multe altele. Grupul este reprezentat de agenți, în peste 50 țări ale lumii.

În cadrul grupului există o companie specializată în consultanță pentru tîrguri comerciale, numită Exhibition Consultants Ltd.

Compania se ocupă de marketing și dezvoltare pentru centre expoziționale, studii de fezabilitate și altele. Printre clienți : Organizația Națiunilor Unite, Comisia Europeană, Agenții guvernamentali de promovare a comerțului, sectoare de dezvoltare publice sau private. Corporații și clienți particulari.

O credință fundamentală a grupului că expozițiile pot fi eficiente numai dacă ele sînt organizate cu o înțelegere clară a domeniului comercial sau industrial pe care doresc-să îl servească. O expoziție este o imagine în oglindă a industriei pe care o servește. De aceea este vital, ca toate aspectele de organizare a unei expoziții, vizibile sau nu expozantului sau vizitatorului, trebuie să reflecte cele mai înalte standarde de profesionalism. Andry Montgomery se mîndrește cu abordarea atentă a detaliilor și cu standardele înalte pe care și le impun. O consecință a îndelungatei istorii a Grupului și a experienței sale reprezintă inovațiile introduse în ajutorul expozanților și vizitatorilor. Seminarii de pregătire, broșuri, filme, video-casete de pregătire în domeniul vînzărilor. Organizatorii unei expoziții folosesc toate formele de publicitate pentru a motiva profesional cumpărătorii și specialiștii să viziteze expoziția.

Andry Montgomery Group a început să se intereseze de piața românească începînd cu un an în urmă. În toamna lui 1992 a fost numit un agent, a cărui sarcină este să procureze expozanți pentru exportatorii români, în cadrul calendarului de lucru al grupului. Agentul este Tormen Co Ltd., al cărui director, George Tudor, a obținut deja unele succese, cel mai important fiind participarea unui grup de firme românești din industria alimentară și a băuturilor la IFE '93 — International Food & Drink Exhibition — care se va ține la Londra între 35—28 aprilie.

Lumea expozițiilor devine din ce în ce mai competitivă în fiecare an, dar Andry Montgomery Group, este convins că își vor menține standardele proprii și vor primi provocarea la fel de viguros astăzi precum în 1895.

MICHAEL BERGER :

„Cred că există cîteva excelente ocazii pentru întreprinderile românești, care deja exportă sau au potențial de export, să participe la expozițiil organizate de noi. O expoziție comercială bine organizată, cu o campanie de promovare orientată cu precizie către vizitatorii potențiali interesați este, probabil, cea mai bună cale de a face publicitate unor produse și de a întîlni cei mai importanți cumpărători într-o perioadă foarte scurtă. Cînd analizăm diversele activități care alcătuiesc o companie expozițională, rezultă un singur avantaj : cumpărătorul vine să vadă vînzătorul, ceea ce este reversul relației obișnuite cumpărător/vînzător. I se oferă cumpărătorului ocazia să vadă produsele expozantului, să le atingă, să le încerce, să le guste etc. Eu sînt încîntat că George Tudor a fost capabil să găsească un grup de expozanți pentru IFE '93, care este un tîrg comercial tradițional britanic pentru industria alimentară și de băuturi și Marea Britanie este o piață excelentă pentru produse importante de acest gen.

Așteptăm circa 40 000 comercianți la această expoziție — care nu este deschisă marelui public — și eu am convingerea că expozanții români o vor considera un succes."

Michael Berger, director la Andry Montgomery Group

GOD SAVE THE QUEEN !

Rothmans International

ROTHMANS INTERNATIONAL este o companie britanică pe acțiuni, a cărei principală activitate este fabricarea și vînzarea de țigări și a altor produse din tutun. De un interes major sînt și produsele de lux. Între preocupările companiei se numără și confecțiile de lux, activități editoriale și agricultura.

Produse din tutun

Companiile din cadrul Grupului **ROTHMANS** produc o gamă largă de sortimente celebre de țigări, trabucuri și tutun destinate distribuției în întreaga lume. Mărcile internaționale de țigări cuprind : **ROTHMANS, CARTIER, DUNHILL, PETER STUYVESANT** și **GOLDEN AMERICAN.** Grupul și firmele sale asociate conduc 53 de fabrici în întreaga lume, iar țigările Grupului se vînd în peste 160 de țări, din cele șase continente. Cifra de afaceri anuală este de aproximativ 2,2 milioane de lire sterline. Grupul avînd în jur de 22 000 de angajați.

ROTHMANS INTERNATIONAL dispune de o rețea puternică în întreaga Europă, cu toate că firmele afiliate păstrează, în general, numele pe care le-au avut înainte de a deveni membre ale Grupului. Acestea sînt : **ROTHMANS TOBACCO CO** b.v. în Olanda, **ROTHMANS CIGARETTEN GmBH** în Germania și **TOBACOFINA VAN DER ELST** în Belgia. În afara activității de vînzare a principalelor mărci internaționale, care aparțin acum Grupului, aceste firme au lansat și alte sortimente de prim rang pe piață. În afara Europei, Grupul participă major în companii din Canada, Noua Zeelandă, Australia, Malaezia, Japonia, Jamaica, Benin, Ghana, Pakistan, Singapore și SUA. Acestea sînt firme cu o conducere independentă care operează sub egida **ROTHMANS INTERNATIONAL plc.** Aceasta este o companie ale cărei acțiuni se vînd și se cumpără de către investitori particulari, care doresc să investească în activitățile globale ale firmei. Grupul participă în China la proiectul **ROTHMANS SHANDONG,** în Polonia a lansat o activitate de producție sub licență, iar, de curînd, a anunțat o investiție majoră în Comunitatea Statelor Independente.

Produse de

Participarea Grupului în producția de articole de lux — **DUNHILL, CARTIER, MONTBLANC** și **CHLOE** — este în continuă dezvoltare, cu un profit remarcabil.

DUNHILL

DUNHILL HOLDINGS, prin filialele sale, se ocupă de desfacerea produselor sale de lux în întreaga lume. Acestea cuprind : confecții de lux și accesorii pentru bărbați și femei, ceasuri, instrumente de scris și parfumuri sub numele **DUNHILL, MONTBLANC** și **CHLOE. ROTHMANS INTERNATIONAL** are o participare de 57,7 la sută la firma **DUNHILL.**

CARTIER

De peste un secol **CARTIER** este liderul mondial în crearea și desfacerea bijuteriilor de serie mică, ceasurilor și a altor produse de înaltă calitate. Companiile membre ale Grupului dețin 47 la sută din **CARTIER.**

Scurt istoric

Fondatorul companiei, Louis Rothman, s-a născut în Ucraina în 1869. Adolescent fiind, a fost trimis în fabrica de tutun a unchiului său, lîngă Kiev, unde a acumulat experiență în domeniul tutunului și al amestecurilor de tutun, ceea ce avea să-l transforme, mai tîrziu, în unul dintre cei mai mari maeștri în prepararea tutunului din lume.

În 1887 el a emigrat în Marea Britanie, iar la vîrsta de 21 de ani, cu un capital de numai 40 £, a fondat firma **ROTHMANS,** într-un mic magazin din Fleet Street. În 1900 el a cumpărat magazinul din Pall Mall, care a dat și numele cunoscutului sortiment de țigări lansat la acea dată.

După moartea lui Louis Rothman în 1926, afacerile au fost continuate de fiul acestuia, Sydney, care a înființat societatea pe acțiuni în 1929.

Criteriile noastre valorice

Cu toate că structura și dimensiunea Grupului **ROTHMANS INTERNATIONAL** de astăzi comportă puține asemănări cu micuțul magazin de desfacere din Pall Mall, unde a început totul, multe dintre valorile care au contribuit la dezvoltarea companiei de-a lungul unui întreg secol rămîn și astăzi fundamentale.

Interesul nostru principal, la **ROTHMANS,** este realizarea celei mai înalte calități pentru clienții noștri. Majoritatea firmelor spun aceasta, dar de ce este acest lucru atît de important pentru noi ?

Mărcile noastre cele mai importante se vînd la nivelul de preț cel mai ridicat de pe piață. De aceea clienții noștri se așteaptă la perfecțiune. La cea mai mică concesie din partea noastră, ei ar căuta o alternativă. Pentru fumători aceasta este o decizie care se ia în fiecare zi. Este o situație complet diferită față de decizia de a cumpăra o mașină, sau un frigider la fiecare cinci sau zece ani.

De asemeni, promitem, în reclamele noastre, o calitate excepțională — aceste promisiuni au fost îndeplinite de-a lungul anilor de mărcile noastre, iar în cazul produselor noi, ele impun o exigență maximă.

Mărcile Grupului

Cele mai cunoscute și importante mărci ale Grupului sînt : **ROTHMANS KING SIZE, DUNHILL, CARTIER, PETER STUYVESANT, GOLDEN AMERICAN** este cel mai nou sortiment de țigări al Grupului. Prezentate în pachete de 25 de țigări, ele oferă clienților întreaga savoare a tutunului american.

În afara principalelor noastre mărci internaționale, Grupul cuprinde și sortimente ca : **PICCADILLY, ST. MORITZ, CRAVEN'A, CONSULATE** și **GUARDS.**

Pe lîngă tradiția impecabilă în fabricarea țigărilor, Grupul produce, la Erinmore, tutunul de pipă cel mai exportat din Marea Britanie. Celebrul nume **DUNHILL** adaugă prestigiul său inegalabil sortimentelor noastre cu aromă engleză clasică.

Grupul **ROTHMANS INTERNATIONAL** deține primul loc în industria de profil cu gama sa vastă de sortimente, de cea mai înaltă calitate.

Înnoirea constantă a produselor, în scopul satisfacerii gustului în permanentă evoluție al clienților noștri, este cheia succesului nostru, fiind dovedită de varietatea sortimentelor. Avantajele oferite de produsele noastre, de ordin psihologic, vizual, diferențiază în mod evident mărcile noastre de cele ale concurenței.

Încercăm în permanență să adaptăm produsele noastre la cerințele specifice ale fiecărei piețe din lume. Acesta este motivul pentru care **ROTHMANS INTERNATIONAL** desfășoară în prezent, alături de Regia Autonomă a Tutunului, un program de cercetare în domeniul frunzelor de tutun, în vederea îmbunătățirii producției autohtone.

ROTHMANS consideră că participarea capitalului local și a experienței specifice fiecărei țări contribuie la succesul companiei și prețuiește aportul firmelor cu care a înființat societăți mixte în lumea întreagă.

95% din englezi își pun centurile de siguranță

D G JONES AND PARTNERS este o firmă de consultanță în construcții internaționale, ale cărei interese în România sînt următoarele : proprietăți, managementul proiectelor de construcție și controlul costurilor, studii de piață și fezabilitate.

— Spuneți-ne ceva despre trecutul dvs., dle D. G. Jones.

— De profesie sînt geodez. La 32 de ani am început să lucrez pe cont propriu, în Liban, după 5 ani obținînd un contract în domeniul consultanței în construcții. Au urmat multe oferte, biroul meu, format din mine și o secretară, crescînd la o firmă cu peste 100 de oameni în Orientul Mijlociu. Am deschis birouri în jurul Golfului și am avut mare succes.

— De ce ? E vreun secret ?

— Oamenii ne-au crezut, au crezut în onestitatea noastră. Consultanța britanică mai are încă o largă reputație de a fi cinstită. Acum avem birouri în 5 state din Golf, în Australia, SUA, Franța, în Tokio, Hong Kong și avem proiecte mari pentru Fiji, Filipine și alte cîteva state. După toate aceste locuri, ne-am gîndit ca următorul spațiu pentru afacerile noastre să fie Europa de Est. Cu birourile din această zonă, avem acum reprezentanțe în 28 de țări din lume.

— Ați spus că Europa de Est este un viitor tărîm pentru afaceri.

— E prea devreme, pentru a fi siguri de acest lucru. Am început în Bulgaria cu 2 ani și jumătate în urmă. Lucrăm pentru guvernul bulgar, la autostradă, și pentru guvernul britanic, la o nouă clădire a ambasadei.

— Dar în România ?

— În România am început acum un an și jumătate. Am fost norocoși că l-am întîlnit pe Andrei Bădescu despre care avem numai cuvinte de laudă. Ajutăm Ministerul de Externe britanic să-și construiască o extindere a ambasadei. Pînă acum nu am vrut să ne mutăm pe alte coordonate, dar acum Andrei este gata să extindă operațiile și ne vom gîndi împreună care e cel mai bun mod de a o face. Vrem să ne implicăm în proiectul privatizării ca experți în evaluarea de proprietăți și terenuri.

— Spuneți-ne cîteva caracteristici ale britanicilor.

— E greu să vorbești obiectiv despre propriul popor. Cred că pot să vorbesc despre britanici doar, să zicem, în raport cu Europa de Est, altfel ar fi prea greu. Eu sînt foarte dezamăgit de atitudinea britanicilor față de aceste țări. Am încercat, ne-am străduit să convingem alți investitori să-și stabilească o afacere în România. Dar ei nu sînt siguri că investiția poate să le fie returnată adecvat, ei nu sînt siguri de stabilitatea regimului. E greu însă să-l convingi pe britanici să investească mult datorită adîncimii recesiunii economice din Vest.

Donald G. Jones și Mihai Săndoiu, la un pahar de ceai

— Cît de mare e această recesiune ?

— E destul de mare. Iată un exemplu numai din domeniul consultanței, 40 la sută din arhitecți nu au de lucru și nici restul nu o duc prea bine. Multe contracte se anulează, mulți își închid birourile. În sectorul de construcții e cel mai greu.

— Marea Britanie pare să fie un mecanism foarte bine pus la punct.

— Da, infrastructura e foarte bine dezvoltată. Îmi pare bine că m-am născut englez și că am parte de binefacerile societății noastre, care e, în general, foarte sensibilă, foarte puțin coruptă, foarte bine ordonată.

— Cum s-a ajuns la o astfel de societate ?

— Nu prea știu, cred că e vorba de spiritul britanic. Noi ascultăm de legi. Eu cred că 95 la sută din englezi își pun centurile de siguranță. Nu cred că același lucru se întîmplă în toate țările.

— Există vreun rău care ar putea măcina societatea britanică ?

— Nu cred că există un pericol prea mare care să distrugă societatea, dar acum există o mare dezamăgire, în principal din cauza șomajului care a depășit 3 milioane, adică 11 la sută. Dar probabil că vom rezolva și problema asta cumva.

SHIPPERS OF FINE WINE AND SPIRITS

HALEWOOD VINTNERS LTD

THE SOVEREIGN WINERY, ROBERTTOWN LANE, ROBERTTOWN, LIVERSEDGE, WEST YORKSHIRE WF15 7LL.
TEL: 0924 410110 (6 LINES) TELEX: 557640 HALEWD G FAX: 0924 410041

Halewood Vintners Ltd. deține 14,3% din capitalul lui Vinexport Trading Company Ltd. Halewood este principalul importator de vinuri românești în Marea Britanie. Anul trecut s-au vîndut prin marile rețele de magazine Sainsbury, Safeway, Littlewoods aproape 3 milioane de sticle de vin din gama de vinuri de masă — Romanian Cellars, din gama superioară — Romanian Classic sau din game speciale. Halewood se așteaptă .să vîndă în acest an o cantitate dublă față de 1992. Explicația: vinurile românești încep să fie cunoscute și apreciate.

VINEXPORT
TRADING COMPANY Ltd.

10, G. Manolescu Street,
RO – 78176
Bucharest
Romania

Phone: (401) 312.82.84
617.36.85
Fax: (401) 312.82.83
Telex: 11509

Vinexport realizează 98% din exportul de vinuri românești; importă materiale și utilaje pentru producătorii de vinuri care dețin 31% din capitalul lui Vinexport; importă și distribuie băuturi în România. Este importator și distribuitor unic al grupului Pernot Ricard, al cincilea producător mondial de băuturi; importă de la Dubonnet, Martini sau Smirnoff; a importat în ultimii doi ani 5 linii complete de îmbuteliere vin. Are o cifră de afaceri de circa 8 miliarde de lei în 1992.

Importă de la Halewood Vintners votcă, gin și whisky.

Halewood Vintners Ltd.

Firma a fost creată de patronul acesteia, domnul **John Halewood**, în anul 1978 și a funcționat inițial în garajul acestuia din localitatea Horbury, comitatul West Yorkshire.

A început cu importul de sherry din Spania și al unei băuturi numite Advocaat (lichior de ouă) din Olanda.

În prezent **Halewood Vintners Ltd** deține trei fabrici de îmbuteliere și o construiește pe a patra. În anul 1992 volumul băuturilor comercializate de **Halewood Vintners Ltd.** a fost de cca. trei milioane de cartoane (36 de milioane de sticle), devenind astfel una dintre cele mai importante firme independente în acest domeniu în Marea Britanie. Gama de produse este foarte mare și include două mari categorii de produse proprii (whisky, gin, vodka brandy, lichioruri, specialități, perry și cidru) și produse importate (vinuri, sherry, porto, brandy, rom etc.).

Relațiile cu România

Aceste relații au început în anul 1987, cînd domnul **John Halewood** a venit pentru prima oară în România. „Am înțeles atunci potențialul deosebit pe care îl aveți în viticultură", spune **John Halewood.** În anii care au trecut volumul afacerilor a crescut considerabil. Vinul românesc a pătruns în casele englezilor.

În anul 1990 **Halewood Vintners Ltd.** a fost printre primele firme străine care au investit în România. Societatea mixtă VINEXPORT TRADING COMPANY SRL a unit forțele importatorilor străini cu cele ale viticultorilor și specialiștilor români pentru a crea un partener solid pe piața internațională a vinurilor. Din valuta obținută prin export, societățile furnizoare au reușit să importe echipamente noi.

Cum a intrat vinul românesc pe piața britanică

Vinul numește o marfă oarecare, el reflectă cultura și tradițiile unui popor. Există în acest context un interes deosebit pentru vinul românesc în Anglia, deși concurența este deosebit de acută. Ea vine nu numai din Franța, Italia, Spania sau Germania, dar și din Australia, Noua Zeelandă, California, Africa de Sud sau Chile.

Presa de specialitate face comentarii favorabile vinurilor românești. Reclamele la televiziune au arătat englezilor că în România există și podgorii capabile să facă vinuri bune, nu numai orfelinate.

John Halewood știe că singura alternativă să cîștigi o piață complicată este să investești în reclamă. În noiembrie 1992 a invitat un grup de patru ziariști de la principalele reviste de specialitate să viziteze podgoriile din România. Au rezultat astfel PATRU ARTICOLE DESPRE ROMÂNIA, nu numai despre vinul românesc, scrise cu sinceritate de patru ziariști surprinși în așteptarea lor de a vedea o țară gri. Un nou grup de ziariști va vizita România în luna aprilie a.c. O nouă șansă pentru consumatorul englez să afle unde este Jidveiul și Valea Călugărească, unde este Murfatlarul sau Cotnariul.

De Paști, în Marea Britanie s-a băut și Tămîioasă Românească.

Dar **John Halewood** s-a gîndit că, așa cum englezul va bea vin românesc de Paști, și românul poate bea whisky scoțian sau gin londonez. Prin Vinexport, cîteva dintre mărcile firmei au pătruns pe piața românească. Vodka Alexov sau ginul Sovereign s-au bucurat de succes avînd prețuri accesibile și o calitate ireproșabilă. Din păcate, concurența producătorilor libanezi și taxele enorme au făcut ca vînzările să scadă. Nu același lucru se întîmplă cu vînzările de vin românesc în Anglia. Acestea cresc pentru că englezul știe că Tămîioasa Românească trebuie să fie produsă în România, după cum și consumatorul român a învățat deja că whisky-ul trebuie să fie produs în Scoția.

Manager comercial la
Halewood Vintners Ltd.
DAN MUNTEAN ■

COMPANII ENGLEZE CU REPREZENTANȚĂ ÎN ROMÂNIA

BRITTAIN ENGINEERING
Str. Viesparilor nr.5, Bl. 33c, Ap. 2 Sector 2, București
Tel/Fax: 611.78.71, Tx: 11939 CBTX R
Mr. Florin Tricorache, Managing Director
Mr. Ștefan Voicu, Product Manager
Mr. Dan Papas, Product Manager

BRITTAIN ENGINEERING LTD
PO Box 367
509 Footscray Road, London SE9 3JU
Tel: 081-302-0310; Tx: 898300, Fax: 081-309-1321
Mr. Paul Beza, Managing Director

CENTRAL BOTTLING INTERNATIONAL LTD
(Fabrica de Bere Mureș)
Str. Sf. Voievozi nr. 53, București, Tel: 312.45.94
Geta Dobre, Secretary

CENTRAL BOTTLING INTERNATIONAL LTD
Plumtree Farm Industrial Estate
Bircotes, Doncaster, S. Yorks DN11 8EW
Tel: (0302) 711056; Fax: (0302) 710802
Mr. Chris K. Strange, Director
Activitate: Berării și echipamente pentru băuturi slabe

CHINA INDUSTRIAL RESOURCES LTD
4 Intrarea Cocora, Ap. 1, Sector 1, București, Tel: 610.36.66
Constantin Pungan, Manager

CHINA INDUSTRIAL RESOURCES LTD
Swiss Cottage House
8/13 Swiss Terrace, LOndon NW6 4RR
Tel: 071-722-9778; Fax: 071-722-9773, Tx: 263409
Activitate: Comerț bilateral — materiale de construcție, materiale semifabricate.

GOD SAVE THE QUEEN !

Scrisoare din Londra

Cine îl susţine pe Shakespeare ?

NIMIC MAI DEOSEBIT la Londra decît cele două maluri ale Tamisei : malul stîng, cel de nord, căci Tamisa curge în meandre largi de la vest spre est, vărsîndu-se în Marea Nordului, este malul cu instituţiile politice naţionale, Parlamentul şi ministerele, cu marile pieţe şi monumente, cu teatrele şi marile muzee, cu palatul regal şi bulevardele largi : Picadilly Whitehall, Knightsbridge, The Strand, The Mall, cu Turnul Londrei şi cu City, central bancar şi de afaceri, cu ambasadele şi marile biserici, cu universitatea şi cu Docklands, un uriaş proiect de arhitectură urbană modernă, care valorifică fostele docuri ale portului comercial londonez, transformîndu-le în locuinţe, birouri şi hoteluri ; pînă şi acel pitoresc East End, cartierul sărac, însă plin de culoare, umor şi cu un accent anume al limbii engleze, pe cît de inconfundabil, pe atît de greu inteligibil, se află de asemenea, pe malul de nord.

Ce mai rămîne atunci pentru malul stîng, malul de sud, discriminat parcă de edilii marii metropole insulare pînă-ntr-atît încît, din cauza unui cot amplu la Tamisei, pe cele mai multe hărţi nici nu încape decît prin cîteva clădiri : fosta primărie a Londrei Mari închisă în 1986, gara Waterloo şi cîteva promenade pe malul apei, create parcă înadins pentru turişti, să aibă de unde fotografia mai bine malul opus şi Parlamentul.

Printr-un ciudat efect de compensaţie, pe malul drept, malul de sud, se ridică însă cel mai întins şi mai activ centru de cultură din acest oraş al culturii, finanţelor şi business-ului — Londra. Este vorba de Sontle Bank Centre, un complex geometric modern singular, de săli de expoziţie şi spectacol, a cărei primă clădire, Royal Festival Hall, a fost inaugurată în 1951. Alături de ea, sălile de concert Queen Elizabeth Hall şi Purcell Roone, şi complexul de expoziţii Hayward Gallery, care acum, în februarie 1993, găzduieşte o mare expoziţie cu tema „Artă şi gravitaţie", fac legătura cu cele două instituţii de spectacol : MOMI (Muzeul Imaginilor în Mişcare), cinematecă şi videotecă inaugurată în 1988 şi Teatrul Naţional, clădire amplă, masivă, unghiulară, gri, în stilul caracteristic al anilor '70, care evocă memoriei noastre imaginea iniţială a Teatrului Naţional din Bucureşti, aşa cum arătă el cu un sfert de secol în urmă.

Acest veritabil „minister al teatrului" englezesc, al cărui director este acum regizorul Richard Eyre, a fost inaugurat în 1976 şi are în componenţă sa trei săli : **Olivier,** cu 1160 locuri, Lyttleton, cu 890 locuri, şi Cotteslae, cu 400 de locuri.

De pe malul opus, malul de nord, plimbîndu-te seara pe Victoria Embankment, faleza severă, solid — protestantă, ce se ridică mult deasupra apelor Tamisei, poţi citi pe panoul electric de afişaj repertoriile celor trei săli perindîndu-se în continuu pe fatada Teatrului Naţional. „Le Bourgeois gentillehomme by Molière, sponsored by Digital Enterprizes". Formula ar friza umorul involuntar, dacă n-ar acoperi o realitate necesară şi devenită o condiţie a supravieţuirii artelor în situaţia în care subvenţiile de stat nu joacă decît un rol minimal. Cu un fatalism oarecum sportiv, în cea mai autentică tradiţie englezească, funcţionarul cultural britanic va recunoaşte că subsidiile de stat pentru arte nu suferă comparaţie cu cele de pe „continent" — a se citi : mai ales cu Franţa. Aşa se face că în Marea Britanie nu există un minister al culturii, ca de exemplu în Franţa, care să finanţeze în mod constant proiecte naţionale de mare amploare, ci un Consiliu al Artelor (există variante regionale în Scoţia, în Wales şi în Islanda de Nord), cu un rol în mare parte de reprezentare şi de intermediar al dirijării fondurilor către organizaţiile sau instituţiile locale direct beneficiare : teatre, galerii, muzee, centre culturale.

Există în schimb un minister al patrimoniului naţional, sportului şi loteriei, supranumit în glumă „ministerul vesel" **(the ministry of fun),** care, pe lîngă preocuparea pentru restaurarea şi menţinerea patrimoniului — Marea Britanie fiind, prin excelenţă, patria „conservării" — se ocupă de modalitatea prin care o parte din fondurile rezultate din loterii să poată fi îndreptată şi spre întreţinerea bunurilor culturale.

Obsesia finanţării artelor este una strict reală : o multitudine de fundaţii culturale, de fonduri pentru arte, de tehnici de finanţare parţială, din mai multe surse, de divizare a costurilor între mai mulţi sponsori, de acţiuni pentru strîngerea fondurilor prin cele mai diverse mijloace (seri muzicale, prînzuri cu invitaţie plătită, tombole, demonstraţii, pentru captarea bunăvoinţei) concură în acel ambient material în care artele să se poată menţine şi dezvolta. Imaginea cea mai apropiată care se impune este cea a unei comete : halo-ul este cu mult mai întins decît miezul tare şi **luminos**, iar graniţa dintre halo şi miez este greu de trasat cu exactitate.

Formele de sponsorizare a artelor sînt multe şi variate : o firmă sponsorizează o expoziţie anume, nu galeria în totalitatea ei. O altă firmă sponsorizează un spectacol, nu teatrul ca instituţie în sine. O fundaţie culturală oferă 5.000 de lire sterline pentru faza a doua a unui proiect artistic. O primărie sponsorizează montarea unui spectacol de operă prin faptul că asigură cazarea şi masa artiştilor şi montarea turnurilor pentru lumini. O linie aeriană sponsorizează artele prin faptul că oferă bilete gratuite sau foarte avantajoase unei echipe de actori. O mare firmă petrolieră plăteşte asigurările şi transportul unei expoziţii de pictură modernă. Nevoia de a identifica potenţialii sponsori şi de a obţine de la ei condiţii cît mai convenabile a rafinat adevărate talente persuasive şi o gamă întreagă de profesii specializate. Din acest punct de vedere instituţiile culturale româneşti au de învăţat o mulţime de lucruri utile şi urgente din Marea Britanie, poate mai mult decît din alte ţări occidentale.

CULTURA ROMÂNĂ a fost şi este prezentă de această parte a Mînecii prin individualităţi şi prin ansambluri de prestigiu. Sopranele Angela Gheorghiu şi Felicia Filip au cîntat pe scena de la Covent Garden, Teatrele Bulandra, Naţional şi de Comedie din Bucureşti, Teatrul Naţional din Craiova şi un grup de studenţi de la Academia de Teatru şi Film au jucat lăsînd impresii profunde şi persistente pe scenele din Londra şi Edinburgh. Opera Naţională din Bucureşti şi Teatrul Maghiar din Cluj-Napoca sînt aşteptate în lunile următoare la Rochester şi respectiv la Glasgow. Amplul program de legături între Teatrul Naţional din Londra, Teatrul Traverse din Edinburgh, Teatrul Tramway din Glasgow şi Festivalul „Manchester City of Drama 1994" pe de o parte şi mişcarea teatrală din România pe de altă parte, reprezentată cu eroism şi entuziasm de Uniunea Teatrală (UNITER), va stabili o punte între profesioniştii artelor scenice din Marea Britanie şi România concretizată în schimburi de regizori şi de spectacole, schim-

Scrisoare din Timişoara

Cheia succesului în muzică nu este cheia sol, ci munca

• *Despre o ambasadoare a muzicii româneşti*

Corina Belcia **are 17 ani, în prezent studiază vioara la Şcoala de muzică a lui** Yehudi Menuhin **din Anglia. A fost premiată cu : Premiul I absolut la** Concursul internaţional de vioară de la Sirena **din Italia, ediţia 1984 ; Premiul I la** Concursul internaţional de la Kloster Schökal, **Germania — 1990. A fost finalistă la** Concursul internaţional de vioară „Yehudi Menuhin", **Anglia — Folkestone — 1991.**

— Cum ai ajuns elevă la o şcoală de muzică din Anglia ?!

— Primul meu profesor a fost dl Radu Bozgan ; cel care mi-a descoperit talentul şi m-a îndrumat cu multă afecţiune încă de la vîrsta de 6 ani. Împreună am luat parte şi la Concursul internaţional de vioară din Anglia(Folkestone — 1991), unde Sir Yehudi Menuhin a fost preşedinte de onoare. Auzindu-mă cum cînt la vioară, Sir Yehudi mi-a oferit o bursă de doi ani la Şcoala Domniei Sale din Surrey. O şansă unică pentru evoluţia mea artistică.

— Ai convingerea talentului înnăscut ?

— Bineînţeles ! Însă talentul este doar o mică parte din ceea ce îi este necesar unui artist. Neîndoielnic, cred că veritabila cheie a succesului total, fireşte, ca şi-n alte domenii ale creaţiei, este munca.

— Un reper pentru cititori : cînd ţi-ai descoperit sufletul artistic ? Deci: cînd ai fost convinsă că vei cînta toată viaţa la vioară ?!

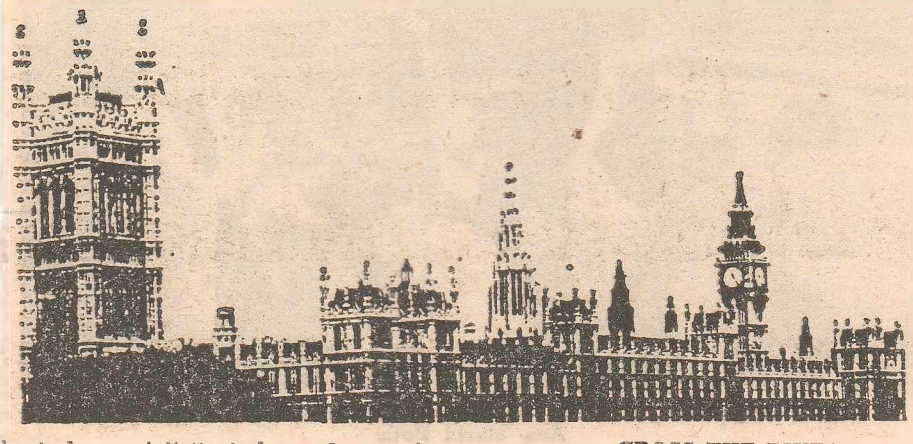
— De cînd mă ştiu mi-a plăcut muzica. Dar cred că vioara a început să mă atragă de la vîrsta la care mama m-a luat cu ea la Operă. Şi asta s-a întîmplat pe cînd aveam trei ani. Nu ştiu dacă mă interesa foarte mult ceea ce se întîmpla pe scenă, însă, sunetul viorilor din orchestră mă vrăjea. Atunci eram convinsă că voi cînta la vioară. Mărturisesc că am avut mari emoţii şi-n momentul în care părinţii mei au hotărît să mă înscrie în clasa întîi la liceul de muzică. Deşi, la început, ei n-au prea fost entuziasmaţi, cu timpul le-am dovedit că speranţele mele trăiesc.

— Cum se răsfiră gîndurile tale de la Londra înspre Timişoara ?

— Mă gîndesc întotdeauna cu mult drag la meleagurile pe care m-am născut. Timişoara înseamnă foarte mult pentru mine, dacă nu chiar totul. România este ţara mea şi-i cea mai frumoasă din lume. Iubesc foarte mult oamenii care m-au ajutat să fiu ceea ce sînt. Voi fi recunoscătoare celor care mă vor ajuta întru evoluţia mea artistică. Şi aşa cum au făcut-o şi alţii înaintea mea, mă străduiesc, în ţările şi oraşele pe unde ajung, să sporesc farmecul şi originalitatea poporului meu ; de fapt, eu mă consider o ambasadoare a muzicii româneşti la Londra !

PETRU NOVAC DOLÂNGĂ

GOD SAVE THE QUEEN !



La Londra se poate

Artişti români descoperă economia de piaţă

Preocupaţi de economia de piaţă, fenomen ce se răsfrînge şi asupra culturii, 11 români au vizitat Londra la sfîrşitul lui martie. Conducători de instituţii reprezentînd toate formele artei de spectacol, au participat la seminarul de lucru cu tema **„Finanţare şi management cultural, un domeniu de studiu pentru România de mîine"**, seminar organizat de **„Asociaţia Britanică pentru Europa Centrală şi de Est"**, împreună cu **Ambasada Română** de la Londra şi **UNITER.**

„Nu a fost atît de învăţat, cît de cunoscut, mi-a declarat domnul **Ion Caramitru,** preşedintele UNITER. Noi nu ştim încă nimic şi aşteptăm să ne vină totul de la buget. În Anglia, românii au putut să vadă cum se desfăşoară acest proces complicat al management-ului într-o ţară cu vechi tradiţii culturale. Este vorba de politica de spectacol, problema sponsorilor, publicitate, box-office, în sfîrşit, tot ceea ce înseamnă acest fenomen".

Actorul **Vlad Rădescu,** director adjunct la Teatrul de stat din Tîrgu-Mureş, a adăugat : „Concret, ni s-a confirmat că o instituţie de cultură trăieşte în primul rînd pentru spectatorii ei, pentru comunitatea pe care o serveşte". Mi se pare o ecuaţie foarte limpede, formulată prin tradiţie şi experienţă în tot vestul Europei, un lucru pe care noi nu l-am asimilat încă, motiv pentru care apar deseori tensiuni în instituţiile de cultură. Nu trebuie să uităm de ce existăm, cui ne adresăm, cine ne plăteşte. Ca să ajungem la un coeficient de autofinanţare de cincizeci la sută, trebuie să servim acest public, îmbinînd cerinţele economiei de piaţă cu calitatea cultural-artistică. La Londra am văzut că se poate".

Vizita oamenilor de cultură şi artă români în Anglia a însemnat doar prima parte a întîlnirii. În toamnă, englezii vor veni în România, vor vedea spectacole, se vor întîlni cu artişti, se vor informa. Pentru diversificarea fenomenului, a mai spus domnul Caramitru, mi se pare esenţial să cunoască şi ei momentul de spectacol de la noi.Dacă vor înţelege că acesta este unul de tranziţie, vor realiza şi virtuţile teatrului românesc".

LIANA TATOS ■

buri de specialişti şi de profesori în arta dramatică, înfiinţarea teatrului anglofon în România şi prezentarea unor piese româneşti în traducere engleză în Marea Britanie.

Valorile artistice româneşti sînt preţuite în această ţară în care România constituie subiectul unui interes crescînd ; însă, cu luciditatea care trebuie să ne fie mereu ghid, nu putem să nu recunoaştem că marile valori artistice pe care le avem mai au nevoie şi de acel suport instituţional concret, managerial şi financiar, care să le facă posibilă nu numai existenţa, ci şi intrarea într-o competiţie europeană aspră, cu multe valori de forţă şi strălucire, în care, fără îndoială, avem un loc al nostru meritat. Dublarea efortului de promovare a unor prezenţe româneşti de prestigiu în Marea Britanie — şi nu numai aici — cu preocuparea pentru stabilirea unor legături efective, de colaborare între parteneri britanici şi români pentru transmitea de hnow-how managerial, de expertiză organizatorică şi de eficienţă în condiţiile unor bugete limitate pentru cultură, arte sau cercetare — iată una din constantele activităţii ambasadei române din Londra în sectorul cultural. În acest sens, recent semnatul „Program de cooperare culturală, ştiinţifică şi educaţională între Marea Britanie şi România pe anii 1993 — 1996" pune bazele unor legături sistematice atît la nivelul schimburilor de valori spirituale reprezentative între cele două ţări cît şi la nivelul sprijinului acordat de Marea Britanie pentru reconstrucţia şi restructurarea instituţiilor de cultură, atît de necesară noii Românii.

ACROSS THE RIVER" (dincolo de rîu) este o formulă a mediului artistic al Teatrului Naţional din Londra menită să marcheze diferenţa dintre spectacolele proprii — experimentale la un anumit nivel de profunzime a percepţiei, intelectuale la un anumit nivel de subtilitate, inovative la un anumit nivel de clasicitate şi avangardiste la un anumit nivel de academism şi spectacolele de pe malul de nord, din West End, o naţiune care, pentru mediul teatral londonez, are o întindere spirituală foarte precisă din zona cartierului tradiţional de teatre, localuri cosmopolite şi distracţii uşoare, Soho, pînă departe, spre vest, în Hammersmitle sau Chiswick, unde autostrada M 4 o apucă, peste două viaducte lungi, către aeroportul Heathrow. În West End se pun în scenă **musical**-uri **(Cats, Les Misèrables, Miss Saigon),** piese cu un caracter bulevardier, comedii de moravuri, istorii romanţate sau romanţioase, ale căror montări combină textul, muzica, dansul şi chiar patinajul pe rotile **(Starlighet Express),** însemnînd tot atîtea dovezi de virtuozitate pentru artiştii acestor teatre.

În patria lui Shakespeare şi a spectacolului ca mod de viaţă şi de gîndire, teatrul, spre deosebire de operă, a rămas o instituţie accesibilă şi la un nivel popular. Biletele de 10—20 de lire sterline (ceva mai scumpe la Teatrul Naţional) sînt accesibile oricui, faţă de biletele la Covent Gorden, care costă între 30 şi 130 de lire sau şi mai mult dacă în spectacol apar Luciano Pavarotti sau Placido Domingo. Interesant este că şi teatrele şi Covent Garden joacă mereu cu sala plină, chiar dacă opera este o instituţie prin excelenţă a elitei cu mijloace financiare, iar teatrul — un mod de viaţă pentru englezi, de la vîrsta adolescenţei, cînd iau lecţii de „dramă" ca materie de studiu în şcoală şi pînă la vîrsta senectuţii. Anglia fiind probabil ţara cu cei mai mulţi actori proporţional cu populaţia sa. Aşa se face că dezinvoltura, spontaneitatea, improvizaţia şi coerenţa în ocaziile publice sînt o trăsătură naţională care se manifestă de la cea mai fragedă vîrstă şi la toate nivelurile sociale.

În campania pentru alegerile generale din 9 aprilie 1992, partidul laburist a promis o finanţare substanţială a artelor în cazul unei victorii a sa. Desigur, nu a fost singura promisiune de acest fel, însă perspectiva uşurării existenţei şi funcţionării artelor prin intervenţia mai generoasă a statului a creat un val de simpatie pro-laburistă în rîndurile profesiilor liberale. Una din expresiile acestei simpatii a fost şi intrarea marii actriţe Glenda Jackson în Camera Comunelor ca deputată din partea partidului laburist — ce-i drept, de Hampstead, un cartier londonez elegant al artiştilor şi al scriitorilor celebri, ca şi al unor personalităţi cu venituri mari. Dar, cum sporirea cheltuielilor sociale — iar subvenţiile pentru cultură fac parte din această categorie de cheltuieli — implică o creştere a impozitelor pe venituri, electoratul britanic a optat pentru dificultăţile cunoscute în dauna riscurilor de perspectivă, pe fondul recesiunii accentuate, ce se manifestă de cîţiva ani. Arta, dusă pînă la perfecţiune de britanici, a strîngerii de fonduri pentru cultură nu are altă soluţie decît să se dezvolte şi să se rafineze în continuare în toate mediile sociale din Marea Britanie, pentru ca arta, „arta adevărată" să poată exista şi funcţiona.

Londra, februarie 1993

GABRIEL GAFIŢA ■

Discursul unui englez în limba română

Sunt profesor de limba şi literatura română, în cadrul Institutului pentru studii slave şi est-europene. Limba română sau, mai bine zis, cultura română figurează în programul nostru de activitate din 1925.

Anual am 25 de studenţi care se concentrează numai asupra culturii şi istoriei României. Dacă avem în vedere şi pe studenţii care fac filologie romanică, ce se studiază la o altă facultate, unde sunt şi nişte cursuri auxiliare de limba română, atunci ar mai fi încă vreo 25.

De ce se studiază limba română la Londra ?

Sunt mai multe motive. În primul rînd este motivul de consolidare, aş spune, al cunoaşterii limbii şi literaturii latine. Pentru unii studenţi care au făcut franceză, de exemplu, li se pare româna mai accesibilă decît limba rusă ; al doilea motiv ar fi că, într-adevăr, de la revoluţie încoace mai ales, mai mulţi studenţi sunt interesaţi de soarta României. Vor să înţeleagă cauzele revoluţiei, să înţeleagă ceva din procesul de tranziţie care are loc în momentul de faţă. Al treilea motiv ar fi unul de ordin strict academic. Studenţii sunt foarte interesaţi să compare o cultură apuseană, ca a Angliei, care are o cultură protestantă, cu o cultură din Estul Europei, care este ortodoxă. Vor să priceapă dacă un popor ortodox este destinat unei istorii tragice şi un popor protestant poate că nu este destinat... Iată o problemă, într-adevăr, grea.

Noi încercăm să arătăm studenţilor că poziţia geografică a unei ţări contează mult şi că nu se poate înţelege istoria fără o apreciere geografică. Încercăm să arătăm şi ce rol a avut biserica în promovarea unei conştiinţe naţionale.

La noi biserica este privită ca o instituţie oarecum despărţită de viaţa poporului, în general, pe cînd, în Europa de Est, biserica a avut o soartă legată de cea a enoriaşilor şi trebuie să încercăm să aflăm din ce motive. Răspunsul meu este că datorită poziţiei sale geografice, României i se rezervă încă o istorie destul de tulbure.

Îmi place literatura română, în special cea dintre cele două războaie, ca şi romanul românesc scris înainte de primul război mondial. Pentru un cititor străin este foarte important să înţeleagă care a fost preocuparea principală a românilor în epoca aceea, care au fost greutăţile pe care le-au avut de înfruntat, de pildă, ţăranii, greutăţi de altă natură decît cele pe care le-au îndurat cei din clasa medie engleză în perioada industrializării intensive în secolul trecut. Îmi place foarte mult Marin Sorescu, pentru că poeziile lui nu ţin neapărat de o anumită perioadă. Ele sunt valabile pentru orice cetăţean din Europa sau din lume. Unele dintre poeziile lui sunt foarte actuale şi îşi vor păstra valoarea şi peste ani.

DENNIS DELETANT ■

ATAC ÎN BIBLIOTECĂ

Biblioteca lectoratului şi cu biblioteca institutului pentru studii slave şi est-europene, conţine aproape 20 000 de cărţi româneşti. Biblioteca a luat fiinţă în 1925. Marcu Beza, care a fost consul român în perioada aceea la Londra, a donat multe cărţi bibliotecii institutului. În 1952 moştenitorii lui i-au scos la licitaţie o parte din bibliotecă. După cum ştiţi, el a fost un mare folclorist, un mare orator, un mare filolog român şi noi am cumpărat la licitaţie încă 3 000 de volume. Mai ales cărţi vechi româneşti. Avem cărţi imprimate din secolul al XVI-lea, avem „Palia de la Orăştie", avem o copie după „Cazania" lui Varlaam din 1643, avem, în copie, o „Biblie' de la Bucureşti" din 1688. După 1964, cînd, în cadrul acordului cultural între Marea Britanie şi România s-a înfiinţat şi lectoratul, Biblioteca Centrală Universitară a început să trimită trimestrial cărţi ; de fapt, majoritatea cărţilor pe care le avem acum în institut au venit pe calea aceasta. Din 1990 nu prea mai primim ceva de la B.C.U., probabil din cauza schimbării de statut şi din cauza unor probleme economice. Sunt nevoit, de cîte ori mă duc la Bucureşti, să cumpăr ceea ce mi se pare mai interesant sau apelez la diverşi prieteni pe care-i am în România să-mi trimită volume. Astfel mai completăm cu cîte ceva biblioteca. Şi Ministerul Culturii din România trimite din cînd în cînd cîte un pachetel de cărţi, dar acuma, suntem oarecum victimele economiei de piaţă. Editurile trebuie să-şi justifice existenţa vînzînd cărţi, exact cum se întîmplă şi la noi, şi nu au posibilitatea să doneze cărţi. Suntem realişti, cunoaştem această problemă.

GOD SAVE THE QUEEN !

„Ştirile noastre se bazează pe două surse"

Traian Ungureanu, Benedict Adamescu, Răzvan Scorţea, Petru Clej, Ana Maria Bota

— Doamnă Ruxandra Obreja, suntem deci la BBC, la redacţia pentru emisiunile în limba română.

— Una din cele 39 de redacţii în limbi străine, din Serviciul mondial al BBC-ului.

— Care este o organizaţie mamut, din cîte ştim.

— Are 2 500 de angajaţi, are două canale principale de televiziune, 5 staţii naţionale radio, nenumărate posturi locale...

— Şi cu finanţarea cum staţi ?

— BBC-ul se finanţează prin abonamentele care sunt destul de piperate ; nu se plăteşte abonament la radio, se plăteşte unul singur la televiziune, indiferent de numărul aparatelor pe care le ai în casă.

— Acelaşi lucru se petrece şi cu Serviciul mondial ?

— Nu, el primeşte o sumă de la Ministerul de Externe, care este aprobată de Parlament.

— Deci, faceţi ce spune Ministerul de Externe.

— Chestiunea nu e chiar aşa ; printr-o cartă iniţială, printr-un document de bază, BBC-ul este considerat absolut independent. Nu este o linie telefonică prin care să ni se spună, dom'le, las-o mai moale cu asta sau aia.

— Redacţia română ?

— A fost înfiinţată în septembrie 1939, are acum şapte membri, lucrăm şapte zile din şapte, avem transmisiuni de trei ori pe zi. Difuzăm cam 18 ore pe săptămînă.

— Cîteva nume de colegi ?

— Nicolae Costin, Ana Maria Bota, Dorian Galor, Traian Ungureanu, care vă este probabil foarte cunoscut.

— Se lucrează, cu siguranţă, intens.

— Sunt foarte, foarte multe subiecte. Problema e cum să faci ca dintr-un interviu de 12 minute în care ţie ţi se pare totul interesant, să laşi numai 3 minute. De asemenea, cum să faci ca într-o emisiune să vorbeşti şi de războiul din Iugoslavia, şi de politica economică a lui Clinton, de criza apei de la Bucureşti şi din alte oraşe...

— Cum reuşiţi să păstraţi acest echilibru, pe care toată lumea care ascultă BBC-ul îl remarcă ?

— În primul rînd, prin dorinţa de a fi cît mai aproape de adevăr, pentru că obiectivitate pură nu există, şi o anumită onestitate profesională. Dacă nu o ai, deja este o premisă greşită. Desigur, noi, fiind crescuţi în mediul BBC, formaţi la şcolile şi cursurile BBC, avem un standard de menţinut. Nu există referent de limbă sau control, există însă o anumită autocenzură, orice încercare de a sări peste cal ţi-o autocenzurezi. Un alt principiu este acela că atunci cînd ai ascultat o parte într-o anumită problemă, trebuie să dai şi celeilalte părţi posibilitatea să-şi exprime punctul de vedere. Poate că nu e posibil în aceeaşi emisiune, dar suntem obligaţi profesional s-o facem în decurs de cîteva zile. Un alt lucru pe care l-am învăţat de la englezi, care sunt mai flegmatici, e să nu ne înflăcărăm pentru orice, şi să verificăm toate informaţiile. De fapt, ştirile noastre se bazează pe cel puţin două surse.

— Aveţi vreo imagine asupra audienţei pe care o mai are BBC-ul acum în România ?

— Aparent, numărul ascultătorilor pare să fi crescut după Decembrie '89, dar eu nu cred, pentru că acum sunt mult mai multe mijloace de informare. Dar, în marile oraşe, acolo unde avem posturi de radio care ne retransmit, audienţa este foarte mare. Chiar Radio CONTACT făcuse un sondaj în care abordau 400 000 de ascultători ceea ce, după socoteala mea, înseamnă că 1 din 5 bucureşteni ascultă BBC prin postul de Radio CONTACT. De altfel, vrem să facem şi noi un sondaj, pentru că sună frumos să spui că ai cîteva milioane de ascultători, iar dacă printre aceştia se numără oameni de afaceri, oameni care participă la procesele politice, acest lucru e foarte important.

Informaţia înseamnă putere

— Cine a fondat Agenţia Reuter, domnule Anthony Winning ?

— Baronul Reuter — un german. Îşi avea reşedinţa la Aachen, între Bruxelles şi Berlin... Pe vremea aceea erau linii telegrafice între Paris şi Bruxelles şi Aachen şi Berlin. Era deci un spaţiu gol, unde nu era telegraf şi el folosea porumbei călători prin care se transmiteau ştiri de la Bursa din Paris la Berlin şi invers. După ce s-a completat linia telegrafică el n-a mai avut ce face şi a plecat în Anglia unde a fondat Agenţia Reuter prin 1850 şi ceva...

Acum e reprezentată în mai mult de 150 de ţări, are peste 10 000 de jurnalişti : reporteri, redactori, fotografi şi acum şi televiziune. **Reuter** furnizează toate informaţiile, serviciile posibile pentru o agenţie de presă.

— Acum porumbeii sînt doar în Trafalgar Square.

— Da, şi pe acoperişuri...

Aceasta a fost partea de presă, dar mai există şi partea economică foarte importantă.

— Cum se construieşte o ştire la dumneavoastră ?

— Bun, ceva se întîmplă, este o ştire anunţată de ROMPRES, să zicem, corespondentul nostru preia ştirea, o explică, adică spune cine e, de pildă, primul ministru, cine e X. Sursa poate să fie o ştire Rompres pe care noi o preluăm şi face una sau mai multe ştiri. Dacă e foarte urgentă, facem repede un flash. Noi sîntem în concurenţă cu alţi agenţi şi deci contează şi rapiditatea anunţului. Apoi, mai trebuie verificată corectitudinea, veridicitatea ştirii. Dacă sursa e o agenţie oficială de presă, bun, atunci e anunţul guvernului pe care noi îl citim. Dacă e doar un zvon atunci noi ca jurnalişti trebuie să verificăm sursa şi cînd avem certitudinea că e adevărată ştirea, o putem lansa. Sînt două lucruri importante pentru o agenţie de presă : rapiditatea şi corectitudinea.

— Aţi dat şi ştiri false ?

— Da, bineînţeles. Asta se întîmplă tuturor agenţiilor. Nimeni nu-i perfect. Dar de fiecare dată cînd greşim dăm dezminţiri şi ne cerem scuze.

— Cum vă stabiliţi relaţiile cu clienţii ?

— Agenţia noastră e foarte prezentă pe piaţă, şi asta de mult timp şi deci acum e foarte cunoscută şi are o reputaţie bună de obiectivitate, rapiditate şi utilitatea serviciilor noastre.

— Cum se poate păstra această obiectivitate ?

— Eu cred că asta se reduce pînă la urmă la raţiuni comerciale. Dacă o agenţie susţine asta şi totdeauna numai asta, atunci nu poate pătrunde într-un anumit segment de piaţă. Obiectivul unei agenţii de presă ca a noastră, care nu e nici guvernamentală şi nici nu are un singur proprietar, ci e o societate publică, cu acţionari din toată lumea, e acela de a avea posibilitatea de a-şi vinde serviciile. Reuter îşi vinde serviciile în toată lumea şi nu-şi poate permite să piardă nici un segment de piaţă.

— Cum vă formaţi corespondenţii, jurnaliştii ?

— Unii sînt formaţi chiar în agenţia noastră, există un program special. Trebuie să ştiţi că Reuter are în jur de 10 000 de angajaţi, dar mai puţin de 2 000 de ziarişti. Ceilalţi sînt tehnicieni, pentru că reţeaua este imensă. Deci sînt oameni care intră şi sînt formaţi la noi, alţii care vin deja formaţi...

— Care e generaţia preponderentă ?

— Sînt tot felul de oameni noi... de la 20 la 60 de ani. Probabil că preponderenţi sînt între 30—40 de ani.

— Se înţeleg bine aceşti oameni ?

— E ca peste tot. Sînt şi rivalităţi. Sînt tipi excepţionali şi alţii mediocri. Pe ansamblu eu cred că se înţeleg bine pentru că Reuter a făcut în ultimii 10 ani progrese enorme şi acum ştie să-şi regleze afacerile, avem bani ca să plătim salarii foarte bune. Dacă înainte ziarele prezentau mai multă importanţă pentru cei tineri, acum şi agenţiile de presă reprezintă o bună ofertă.

— Deci, aveţi un moment bun ?

— Da, excelent.

— Cui i se datorează ?

— A fost o creştere enormă pe pieţele financiare începînd cu 1970 cînd monedele au început să fluctueze. Reuter a găsit un bun prilej ca să vîndă informaţii despre preţuri.. Cu aceasta şi cu alte servicii din acelaşi domeniu Reuter a făcut o afacere bună. Clienţii noştri sînt cei care lucrează în domeniul bursier, bancar etc. Cînd am venit la Reuter în 1968 erau în jur de 3 000 de persoane, acum sînt 10 000. Informaţia e un produs pe care oamenii îl cumpără.

— Şi informaţia înseamnă putere...

— Ea înseamnă posibilitatea de a lua decizii. Dacă dăm informaţii bune, rapide şi obiective, oamenii cumpără.

— Dacă aţi păstra toţi oamenii, tot echipamentul şi aţi schimba doar numele, Reuter, ce s-ar întîmpla ?

— Da..., e adevărat că numele Reuter are o anumită reputaţie... Trebuie muncit mult ca să-ţi faci un nume. Trebuie să ai şi numele dar trebuie să munceşti mult ca să-l meriţi. Dacă am schimba numele mîine, cred că ne-ar trebui cîţiva ani ca să ne construim o reputaţie similară. Dar nu cred că-l vom schimba.

Am fost şi la The European... şi am stat de vorbă cu Jamie Maskie

The European este un ziar care informează şi te menţine într-o dispoziţie favorabilă ; este independent şi nu influenţat de nici un partid politic ; te ţine la zi cu ceea ce se întîmplă în Europa, fie că este vorba de ştiri şi afaceri sau de evenimente culturale şi sportive. Mărturie pentru succesul lui este colecţia de 10 distincţii obţinute în primul an de apariţie, 1990. Tipărit într-un tiraj mediu de 150 000 de exemplare şi citit cu regularitate de circa 26 la sută dintre liderii Europei, **The European** te întîmpină cu o imagine cunoscută din filmele cu şi despre ziarişti : o încăpere suficient de mare ca să încapă probabil 30—40 de oameni, fiecare avînd în faţă un Mac Intosh, şi care nu-şi ridică privirea de la lucru chiar dacă apare un necunoscut, nu stau la taclale sau la bîrfă fiindcă au foarte mult de muncă şi, ceea ce este şi mai important, le place ceea ce fac.

PRESA NAŢIONALĂ

12 ziare de dimineaţă şi 9 ziare duminicale sînt distribuite în cea mai mare parte a Britaniei, şi acestea sînt numite ziare naţionale.

Titlul şi anul fondării	Tiraj (1992)
ZIARE NAŢIONALE POPULARE	
Daily Express (1900)	1.537.726
Daily Mail (1896)	1.688.808
Daily Mirror (1903)	2.868.263
The Sun (1964)	3.588.077
DE CALITATE	
Financial Times (1888).	291.915
The Daily Telegraph (1855)	1.043.703
The Guardian (1821)	418.026
The Times (1785)	390.323
DUMINICALE NAŢIONALE POPULARE	
News of the World (1843)	4.725.427
Sunday Mirror (1963)	2.768.470
The People (1881)	2.129.592
DE CALITATE	
Sunday Telegraph (1961)	561.533
The Observer (1791)	540.918
The Sunday Times (1822)	1.202.651

ICI AGROCHEMICALS SEEDS

SEMROM S.A.

BRIMEX LTD.

CULTIVATORI DE PORUMB!

Firmele

ICI SEEDS ŞI ICI AGROCHEMICALS

împreună cu partenerii lor,

„SEMROM“ ŞI „BRIMEX“,

au plăcerea de a vă anunţa un program de cultivare a porumbului în anul 1993.

ICI SEEDS pune la dispoziţia cultivatorilor din România

sămânţă hibridă de porumb de cea mai bună calitate

produsă în Statele Unite ale Americii. Toată sămânţa este tratată cu fungicide şi insecticide în vederea asigurării unei producţii maximale.

De asemenea, ICI oferă cultivatorilor

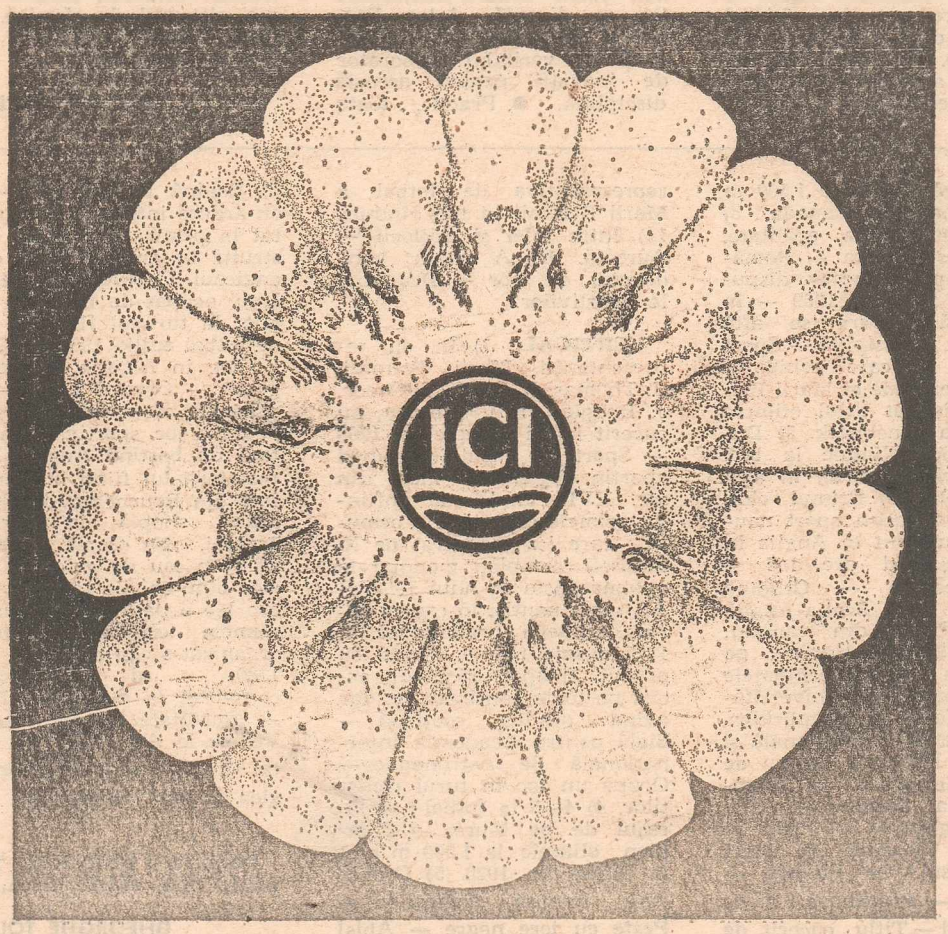
erbicidele Eradicane sau Trophy

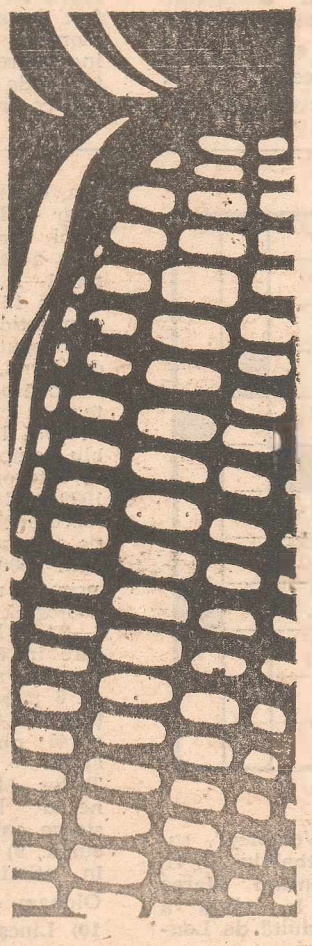
pentru a asigura un control maxim al buruienilor.

ŞI TOATE ACESTEA PE CREDIT!

Plata se va face în porumb-boabe, după recoltare.

MINISTERUL AGRICULTURII ŞI ALIMENTAŢIEI A APROBAT ACEST PROIECT





Dacă sunteţi interesaţi, vă rugăm să ne contactaţi la telefon la reprezentanţele ICI din Bucureşti şi Constanţa, la toate sucursalele „AGROSEM“ din judeţe, precum şi la filialele „BRIMEX“ din următoarele localităţi:

ICI Bucureşti	312.69.55 312.36.84
ICI Constanţa	0934.62.785
„BRIMEX“ Bucureşti	615.70.26 615.47.42
„BRIMEX“ Braşov	0921.64.406 0921.52.931
„BRIMEX“ Constanţa	0916.14.385
„BRIMEX“ Cluj	0951.15.675
„BRIMEX“ Timişoara	0961.56.474
„BRIMEX“ Oradea	0991.16.232

Vă aşteptăm!

GOD SAVE THE QUEEN !

Va arde flacăra olimpică la Manchester, în anul 2000?

Manchester, centrul economic şi cultural a 3,5 milioane de locuitori din nord-vestul Angliei, şi-a depus candidatura la Comitetul Olimpic Internaţional pentru găzduirea Jocurilor Olimpice din anul 2000

Oferta lansată de acest oraş, a cărui existenţă datează din epoca romanilor şi a cărui prosperitate s-a bazat pe colonizarea ţesătorilor flamanzi sosiţi în 1375, a fost susţinută de primul ministru.

Deşi are origini străvechi, oraşul este de fapt creaţia Revoluţiei Industriale, cînd Manchester a devenit capitala industriei de prelucrare a bumbacului.

Guvernul a contribuit cu 55 milioane lire sterline pentru sprijinirea cererii făcute de Manchester. Banii vor fi folosiţi la construirea unui centru sportiv şi pentru infrastructură.

Se preconizează construirea unui Stadion Olimpic cu 80 000 locuri, pe o suprafaţă de 49 hectare. Mai multe echipe de arhitecţi sînt în competiţie pentru realizarea unui proiect a ceea ce se vrea „punctul de atracţie", în cazul în care oraşul este ales de Comitetul Olimpic Internaţional.

Un alt proiect este velodromul olimpic, evaluat la 9 milioane lire sterline. Va avea 3500 de locuri iar arena sa va găzdui şi întrecerile de baschet, badminton şi tenis de masă. Lucrările vor începe în ianuarie 1993.

Se preconizează şi construirea unei săli de gimnastică cu 16 000 locuri. Cea mai mare parte a fondurilor alocate de guvern vor fi folosite pentru această lucrare şi pentru construirea unui hotel (198 m înălţime), a unei săli de cinema şi a clădirii care va adăposti birourile.

Stadionul Olimpic şi Satul Olimpic sînt concepute în aşa fel încît atleţii, oficialii şi 80% din sportivii celorlalte discipline să străbată distanţele în 25 minute.

Satul Olimpic va fi la doar 20 minute de Aeroportul Manchester. Şi aici urmează să se facă investiţii în valoare de 570 milioane lire sterline.

Alte oraşe înscrise în cursă sînt Beijing, Berlin, Brasilia, Istanbul, Milano, Sydney şi Taşkent.

Cinci atleţi olimpici din Manchester care susţin candidatura oraşului Manchester : (de la stînga la dreapta) Dianne Edwards — semifinalistă la 800 m la Barcelona, David Grindley — medaliat cu bronz în proba de 4×100 m, Ann Williams — 1 500 m, Kevin Mc Kay — semifinalist 1 500 m, Sandra Douglas, medaliată cu bronz la 4x100 m, şi o poliţistă.

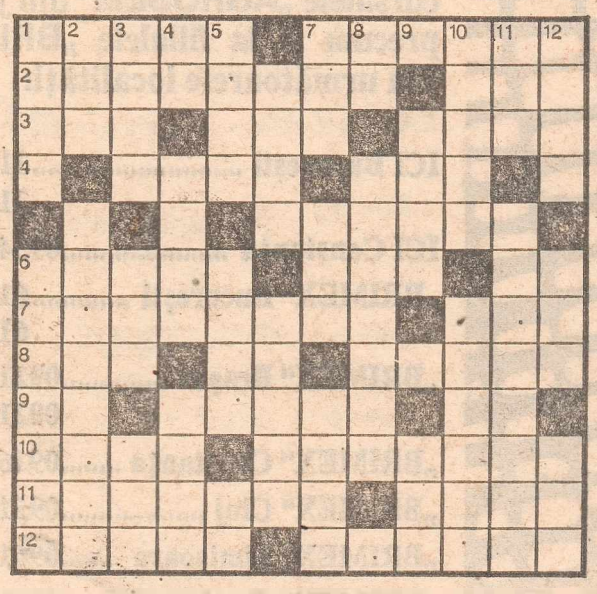
Naşterea unei noţiuni: sportul modern

Excelenta emisiune realizată la TV de colegul Ninel Todan, consacrată cursei de canotaj academic (denumirea se impune, nu ?) Oxford-Cambridge ne-a determinat să ne repezim la documentare pentru a vă oferi, stimaţi cititori, cîteva repere despre această întrecere care, în opinia specialiştilor, a marcat însăşi naşterea sportului modern, apanaj britanic fără îndoială, dacă ne gîndim şi la alte discipline de mare audienţă astăzi.

Cum n-avem la dispoziţie o carte, ci doar cîţiva bieţi quadraţi, vom puncta cît se poate de scurt o serie de repere picante. ● Totul a început de la un pariu pe o bere. În primăvara anului 1829, aflaţi în localul lor preferat, „Ship's Inn", cîţiva studenţi de la Oxford îşi provoacă rivalii în ale studiului de la Cambridge la o întrecere de canotaj pe Tamisa, pe o lungime de 4,25 mile (6 778 km), cu echipaje de 8 plus 1. Premiul consta într-un rînd de bere plătit de învinşi. ● Între timp, sponsorii ... ● De atunci, s-au disputat 140 de curse, cu întreruperile determinate de nenorocirile războiului, dar şi de pătania din 1912, cînd nu s-a putut da un învingător, ambele ambarcaţiuni scufundîndu-se la jumătatea distanţei. Scorul, cum se ştie, este 70-68 în favoarea celor de la Cambridge, înregistrîndu-se şi o egalitate, în 1877. ● Despre acest destul de ciudat „dead-heat", cronica vremii consemnează că arbitrul de sosire, Jack Phelps, aflat într-o avansată stare de euforie bahică, a dictat egalitatea, acuitatea sa vizuală fiind evident afectată. ● În fapt, Oxfordul trecuse în frunte cu cel puţin 5 yarzi avans, susţin martorii oculari. ● Popularitatea cursei este enormă şi istoricii acesteia aduc un argument cît se poate de convingător. În timpul războiului cu burii (1899-1902), un regiment englez a fost despresurat în ultimul moment, după săptămîni de încercuire. Fără veşti din exterior de atîta amar de vreme, ce credeţi că au dorit să afle năpăstuiţii soldaţi ? „Cine a cîştigat «Boat Race»" ? ● O tentă mondenă a adus cursei în 1984 participarea în premieră a două cîrmace : la Cambridge, Julie Goodinson, o celebră prezentatoare de modă în timpul liber, şi, la Oxford, Henriette Shaw, fiica unui deputat. ● Anul următor s-a înregistrat şi prima schismă, Bruce Philp concurînd pentru Oxford, după ce în 1982 şi în 1983 pierduse cu echipajul Cambridge-ului. Învingător de data aceasta, Philp a declarat cu umor : „Abia acum am simţit şi eu ce viteză poţi prinde cu un schiff de opt. La precedentele ediţii parcă stăteam pe loc...". ● Sărbătoare populară, competiţie de mare răsunet, cursa Oxford-Cambridge (ce se dispută între Putney şi Mortlake) a constituit şi un veritabil laborator de inovaţii pentru această disciplină. ● Practic, toate îmbunătăţirile tehnice au fost create aici. ● În 1843, un „oxfordist", Fletcher Menzies, a pus la punct o manieră de vîslit nemodificată, în linii generale, nici azi. ● Menzies şi-a impus metoda, dar, culmea, n-a putut să o pună în practică, întrucît s-a îmbolnăvit cu o zi înainte de „Boat race - day". Chiar în... 7 plus 1, colegii lui au învins, ceea ce i-a determinat să facă din rame cu care au concurat un scaun, pentru „strocul" lor, scaun care se află şi în prezent în hangarul universităţii. ● Alte inovaţii datorate celebrei curse şi numai enumerarea lor vă dă o imagine despre importanţa capitală a acesteia pentru canotaj : scaunele culisante, furcheţii pentru rame, sistemul de cîrmire. Şi le-am amintit doar pe cele mai importante...

LUCIAN OPREA ■

Fair-play



ORIZONTAL : 1) Joc sportiv de apariţia căruia este legat numele studentului englez William Web Ellis — Capitala Angliei în care se găseşte stadionul „Wembley", socotit templul fotbalului. 2) H. Taylor, reprezentînd Marea Britanie, care, la ediţia a IV-a a J.O. găzduită de Londra, cîştigă proba de 1 500 m liber — Lac în Canada. 3) Meci terminat la egalitate, cum a fost Anglia — România 1—1, pe Wembley, disputat pe 15 ianuarie 1969 — la gimnastică — Care se află la început. 4) Insipidă — Sport de iarnă, în care echipajul de două persoane al Marii Britanii a cîştigat titlul olimpic în 1964 la Innsbruck. 5) Dublu campion olimpic la box la categoria mijlocie, în anii 1920 şi 1924. 6) Primul club reprezentînd acest sport nautic s-a constituit în Anglia în anul 1969, cînd are loc şi prima regată — Grădină zoologică — Scoţia-Anglia 3—6 ! 7) Probă din canotaj, care în 1929, la Hanley, pe Tamisa, a angajat echipajele de 8 persoane ale universităţilor Oxford şi Cambridge, cursă rămasă tradiţională şi astăzi — Piesă de teatru de Tudor Muşatescu. 8) „Dumnezeu" la tibetani — A o şterge englezeşte — Prins în cursă. 9) Ultimele la start în atletism ! — Plăcere — Oldham — Blackburn : 5—1! 10) Lincşi — Titlu cucerit de reprezentativa de fotbal a Marii Britanii în trei rînduri. 11) Între mici şi mijlocii — Aureolă. 12) A anula handicapul de scor — Drumurile sportivilor.

VERTICAL : 1) În el, reprezentanţii Marii Britanii, H. Thomas, R. Gunn, F. Grace, J. Douglas şi A. Oldman, au cucerit laurii olimpici în 1908 — Sport ale cărui începuturi aparţin englezilor, încă din sec. XVII, cînd s-au înfiinţat primele cluburi. 2) Formula..., care l-a consacrat pe N. Mansell campion mondial la automobilism în anul 1992 — Alt sport nautic, în cadrul căruia englezii organizează, în 1775, prima regată dotată cu premii. 3) Sport răspîndit astăzi pe toate continentele, dar avînd origine scoţiană — Siglă pentru Academia Internaţională de Astronomie — Ocupă un loc în turul cicliştilor. 4) 4—3 la fotbal ! — Oraşul de pe Mureş — Campion olimpic la 1 500 m plat la ediţia din 1920. 5) O măsură impusă englezilor — Peşte cu icre negre — Abis! 6) Echipă la englezi — Cel cu ardere internă a fost montat la prima motocicletă construită în anul 1885 de către englezul Gottlieb-Daimler. 7) Unu, ocupat de formaţia Angliei la turneul final al C.M. de fotbal ediţia 1966 — Astăzi — Erg în Algeria. 8) Nottingham — Crystal 2—2 ! — Opriri ale ofensivei adverse. 9) Frumos joc sportiv, avînd ca ţară de baştină Anglia, întemeietorii lui fiind iubitorii de înot din Bournemouth — Consoană simplă în scrierea brahmi. 10) Cursă specială de trap sau de galop a celor mai buni cai de trei ani, care are loc o dată pe an, purtînd numele englezului care a organizat-o primul în anul 1780... — ...şi un alergător consacrat la derbi. 11) Haini — Rezultate însemnate. 12) Vedete la ARSENAL — Fentat (fig.) — Supercampion englez de fond (Sebastian).

Dicţionar : EAR, REC, TTR, LHA, IAA, ILET, MHA.

GHEORGHE TOIA ■

GOD SAVE THE QUEEN !

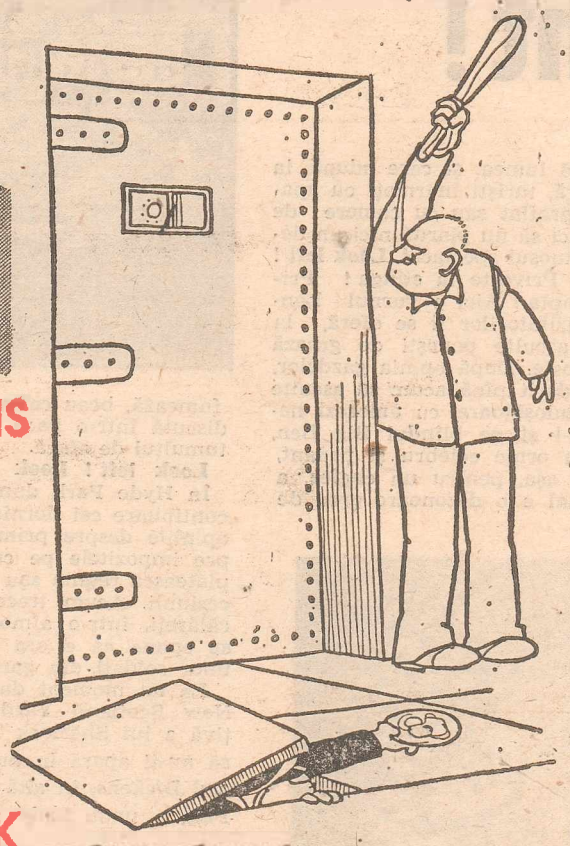
THE BEST BRITISH CARTOONISTS
ÎN EXCLUSIVITATE PENTRU Flacăra

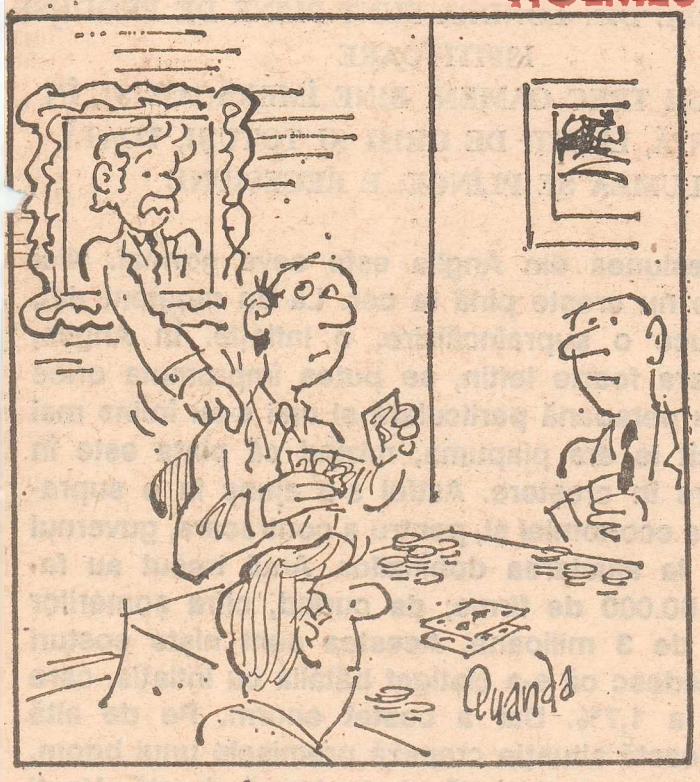
Ceea ce separă Marea Britanie de restul Europei este nu numai Marea Mînecii, ci și umorul, iar dintr-o prezentare, fie chiar sumară, dedicată Marii Britanii nu putea lipsi acest umor sec, de tip black and white, umor care, alături de celebrul Big Ben, ceața londoneză, cursele de ogari, paginile din The Times ori eseurile de pe Twickenham, face parte din inconfundabilul spirit englezesc. De altfel, dacă un englez rîde, înseamnă că are un motiv serios să o facă! Este ceea ce vă propun în această pagină cîțiva dintre cei mai prestigioși caricaturiști britanici care au răspuns cu plăcere inițiativei publicațiilor „Flacăra". Smile, please!

Aurel Ștefan ALEXANDRESCU

CLIVE COLLINS

FRANK HOLMES



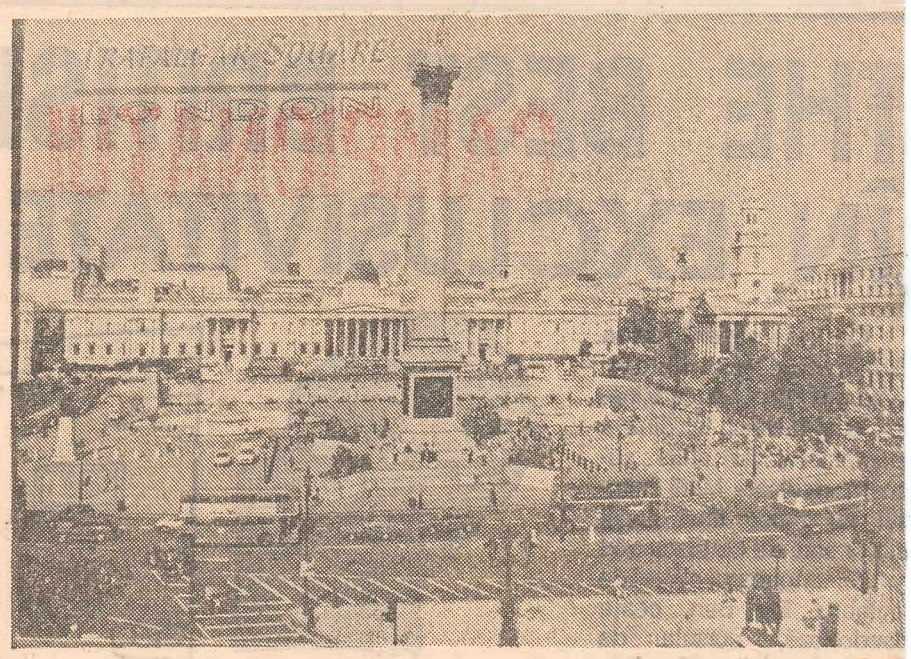


MAC ARTHUR

ARTHUR REID

MIKE TURNER

Look left!
Look right!



PRIVEȘTE LA STÎNGA ! Privește la dreapta ! Așa scrie pe asfalt, la traversările de străzi din Londra.

Din clipa în care pășești în această ambianță te simți amenințat. Ți se pare că din orice parte se năpustește asupra ta o limuzină, un autobuz, cu sau fără etaj, un motociclist. Te familiarizezi greu cu decorul. Nu apuci să admiri de la început verdele ireal al parcurilor, frumusețea clădirilor conservate cu grijă, ținuta impecabilă a polițiștilor călare și pe jos, sau motorizați. Uiți o clipă de primejdiile vieții de pieton, luînd unul din acele taxiuri în care un

om de statură medie poate sta în picioare, aflînd că forma mașinilor s-a păstrat de zeci de ani, că pot să întoarcă aproape în loc, dar că motoarele lor sunt puternice și fabricate de japonezi. Cu ajutorul unui astfel de vehicul din care nu te mai poți da jos decît dacă șoferul, separat de clienți cu un geam incasabil, îți permite, poți parcurge distanțe lungi într-un timp record, nu numai datorită dibăciei celor care conduc, dar, mai ales, înaltei lor științe de ghizi prin labirintul miilor de străzi, unde și un localnic se poate rătăci fără hartă. Sau, poate, tot pentru a nu te mai expune accidentelor ți se pare mai comod să iei metroul care, în timpul războiului, a funcționat ca adăpost împotriva bombardamentelor. Și totuși, și aici plutește dintr-o dată spectrul pericolului, cînd vezi cum ți se explică pe larg ce trebuie să faci cînd zărești un geamantan uitat sau lăsat dinadins în vreun ungher, pe cine trebuie să anunți, în ce fel, astfel încît obiectul respectiv să devină inofensiv în eventualitatea că ar conține o încărcătură explozibilă.

Mai bine, totuși, la suprafață, înfruntînd neliniștit regulile circulației pe stînga, dar dornic să treci prin fața Palatului Buckingham unde tocmai se schimbă garda, după un ceremonial suportat. Lași la dreapta (sau la stînga ?) Palatul Westminster, sediul Parlamentului, și ajungi într-un tîrziu și la British Museum, unde, printre alte exponate, descoperi Magna Charta Libertatum, prima constituție a locuitorilor acestor meleaguri. Ieși afară în Trafalgar Square, dominată de statuia lui Nelson, biruitorul lui Napoleon pe mare, și sute de porumbei își iau zborul speriați de un claxon mai strident, pentru ca apoi să se repeadă din nou la boabele de grîu aruncate de tineri și vîrstnici, venind chiar să le ciugulească hrana din palmă.

Look left ! Look right ! Dacă ai obosit căutînd o fată urîtă și te convingi încă o dată cîte prejudecăți există în legătură cu o țară străină, te poți odihni la Clubul directorilor, unde, de data aceasta, totul coincide cu ambiantele descrise în romanele englezești : în primul rînd, imposibilitatea de a pătrunde acolo dacă nu ești invitat. Odată acceptat, descoperi pe pereți tablouri ale membrilor clubului din secolul trecut, toți bărbați importanți și impozanți, un serviciu exemplar cînd ți se oferă masa și o desfătare cum rareori ai întîlnit atunci cînd, la o țigară și o cafea, răsfoiești ziarele sau porți o discuție într-o încăpere cu mobilier somptuos, unde toți fac același lucru : fumează, beau cafea, răsfoiesc ziare și discută într-o pace care contrazice tot tumultul de afară.

Look left ! Look right !

În Hyde Park duminica se strîng în continuare cei dornici să-și facă auzite opiniile despre primul ministru, despre impozitele pe care trebuie să le plătească regina sau despre cauzele recesiunii. Acum trece doar un pîlc de călăreți, într-o atmosferă ireală și ți se spune că e ora de antrenament a unor soldați din garda regală.

La un moment dat treci și pe lîngă New Scotland Yard și făptura uscățivă a lui Sherlock Holmes n-are cum să nu-ți apară în memorie. Aici e Hanul Dickens, în altă parte e Kensington Palace, unde Lady Di își trăiește singurătatea după despărțirea de Prin Charles ; dincoace e un teatru unde joacă o tragedie — ați ghicit — Shakespeare, mai încolo se află uriaș portret al lui Peter O'Toole torul anului, și multe, multe chioșc unde se găsesc o puzderie de ziare reviste din toate colțurile lumii, la p țuri îngrozitor de accesibile. Dacă duminică și se face seară, rămîi ul cît de multe magazine rămîn deschi prezentîndu-și produsele ispititoa unor clienți care le calcă pragul r prea rar pentru costul vieții de azi, cî londonezilor nu le merg treburile ch așa cum ar dori.

Dar **„Look left !" „Look right !"**

Privește la stînga ! Privește la drea ta ! Și mai ales privește înainte ! zîmbește : mîine va fi mai bine.

MAGAZINELE DIN LONDRA SUNT PLINE DE PRODUSE ISPITITOARE

PE STRĂZI TREC OAMENI BINE ÎMBRĂCAȚI ȘI, ÎN APARENȚĂ, LIPSIȚI DE GRIJI ȘI TOTUȘI, TOATĂ LUMEA SE PLÎNGE: E RECESIUNE

Recesiunea din Anglia este ceva normal. Nici un copac nu crește pînă la cer. La un moment dat, se produce o supraîncălzire, o inflație. În Anglia, creditul era foarte ieftin, se putea împrumuta orice firmă sau persoană particulară și unii s-au întins mai mult decît le era plapuma, mizînd că piața este în continuare în creștere. Astfel s-a ajuns la o supraîncălzire a economiei și, pentru a contracara, guvernul a apelat la ajustarea dobînzilor. Anul trecut au falimentat 60.000 de firme; de curînd, cifra șomerilor a trecut de 3 milioane. Acestea sunt niște costuri care dovedesc că s-a cîștigat bătălia cu inflația, care a ajuns la 1,7%. Dar a costat enorm. Pe de altă parte, această situație creează premisele unui boom, dar revenirea va fi lentă și de lungă durată. Va fi un deceniu de prosperitate, începînd cu anul acesta. Următoarea recesiune, care va avea loc după anul 2000, se speră să fie mai bine controlată și mai puțin severă. Dacă politicienii și industriașii au învățat ceva de la această recesiune.

La realizarea suplimentului **God Save the Queen !** un sprijin substanțial am primit de la :

Ministerul Afacerilor Externe al României

Domnul Adrian Dohotaru, secretar de stat; domnul Marin Mitriș, secretar de stat ; domnul Valeriu Dinică, director adjunct

Ambasada Regatului Unit al Marii Britanii și al Irlandei de Nord la București

Excelența Sa domnul Andrew Bache, ambasador, domnul Bill Preston, secretar comercial I ; doamna Suzan Gheorghiu și domnul Flaviu Popa — secția comercială ; Gill Coglin, secretar III și Aurora Naiman — secția presă și informații

Know kow fund — Robert Macaire

Ambasada României la Londra

Excelența Sa domnul Sergiu Celac, ambasador ; domnul Alexandru Pușcarciuc, consilier economic și comercial ; domnul Vasile Păun, secretar I ; domnul Florin Vodița, secretar II ; domnul Gabriel Gafița, consilier cultural ; domnul Gheorghe Duță, consilier ; domnul Ioan Stoticescu, consilier ; domnul Cristian Dan Voicu, consul.

De asemenea, am fost ajutați, ori de cîte ori am solicitat, și de domnii Vasile Manea, Iliuță Zamfir, Marian Mihai de la aceeași ambasadă.

Tuturora, mulțumirile noastre.

Concepție și redactare : George Arion și Mihai Săndoiu
Secretariat de redacție : Adriana Chirovici
Publicitate : Florin Dobrescu, Călin Mărcușanu, Octavian Nuță
Traduceri : Alexandru Arion, Octavian Nuță, Simona Simzianu, Cătălina Ștefănescu
Procesare computerizată : Angela Frandoș, Bogdan Vlad, Adrian Petrescu.
Grafică : Aurel Ștefan Alexandrescu
Fotografii : Elena Ghera, Florin Ioniță
Corectură : Maria Antonescu, Pompiliu Dumitrescu, Smaranda Petrea, Angela Ștefănescu
Dactilografiere : Maria Șerban
Consultant tehnic : Mircea Mitrea

CAMPIONATUL MONDIAL DE FORMULA 1

● *Cafeaua braziliană — aromată pentru Senna și amară pentru Prost*

Marele premiu al Braziliei, a doua tapă din campionatul mondial de formula 1, a fost așteptat cu un interes porit de presa de specialitate și de narele public. Curiozitatea a fost provocată de mai multe motive. Cel mai mportant — Senna evolua la el acasă, n fața sutelor de mii de admiratori in Sao Paulo, orașul său natal, care șteptau ca pe o sfîntă lambada cursa dolului lor. Un alt motiv îl constituia nsuși statutul pilotului brazilian în chipa McLaren, contractul cu aceasta cționînd de la o cursă la alta și nu e întreg anul.

Pentru iubitorii automobilismului portiv, etapa latino-americană urma ă clarifice un început de sezon conradictoriu. Francezul Alain Prost a lebutat excelent în Africa de Sud, nde l-a învins ca la carte pe eternul său rival Senna, printr-o manevră de lepășire aleasă perfect din punctul de vedere al tacticii sportive și executată u mînă de maestru.

Clocotitorul Senna nu a fost niciodată omul fair-play ireproșabil și a luat înfrîngerea de la Kyalami ca pe o jignire personală. Iată de ce mi se pare că Alain Prost a avut o sarcină ingrată în Brazilia, pentru că singurul său aliat permanent a rămas mașina Williams, în timp ce adversarul a scos la atac artileria grea.

Pilotul francez, cu o experiență de concurs copleșitoare, a obținut cel mai bun timp la antrenamentul cronometrat și a ocupat „pole position". În cursa propriu-zisă a pornit primul din start și a condus pînă în turul al 27-lea, cînd soarta a închis ochii și a pus mîza pe Senna. Din cerul toamnei sudtropicale s-a pornit o ploaie torențială care a amestecat socotelile. Mașinile echipate cu anvelope sleek, pentru suprafețe uscate, au început să plutească pe pelicula fină de apă care a îmbrăcat circuitul. La ieșirea din șicana ce precede linia dreaptă din fața tribunelor, Prost a ajuns una din mașinile rămase în urmă cu un tur. Monoplasul Minardi condus de Christian Fittipaldi a derapat și s-a învîrtit de mai multe ori pe pistă. Francezul a încercat să-l evite, dar n-a reușit, pendularea necontrolată a mașinii din fața sa ocupînd porțiunea de accelerare spre care Prost se și lansase. Ciocnirea a fost inevitabilă și Alain Prost a ieșit din cursă. Aversa de ploaie a provocat și alte accidente, astfel încît organizatorii au recurs la o prevedere inclusă anul trecut în regulament și au folosit mașinile de deschidere. Printre cei care au părăsit circuitul s-au aflat japonezii Agiuri Suzuki și Ukyo Katayama. În total, 10 mașini au abandonat, iar cele 16 rămase în concurs au parcurs cuminți 10 ture sub supravegherea frînată a mașinilor de deschidere ce au flancat plutonul monștrilor de formula 1.

A urmat un recital Ayrton Senna, care, instalat în fruntea cursei, n-a lăsat nici o șansă virtualilor candidați la un loc pe podium. Sigur și dezinvolt, eliberat de stressul victoriei, devenită certă, el i-a delectat pe spectatori și telespectatori prin stilul de conducere rapid și prin traseele riguroase. Încrezător în succes, brazilianul a accelerat ritmul cursei spre final, mărind ecartul față de urmăritorul său direct, tînărul Damon Hill, pe Williams, de la două secunde la peste 18 secunde.

Ultimele șase ture au fost spectaculoase pentru ceea ce s-a întîmplat în spatele lui Senna, respectiv în lupta pentru ultimul loc pe podium, locul al treilea.

Schumacher, pe o mașină Benetton, aflat în poziția a cincea, s-a lansat în urmărirea celui din fața sa și, în turul 68, a ajuns al patrulea. Cu trei ture înainte de finiș l-a atacat pe Hubert, plasat pe locul al treilea. Prima tentativă n-a fost inspirată, manevra fiind executată la ieșirea dintr-o șicană pe segmentul de demaraj. Un tur mai tîrziu, în aceeași porțiune, dar la intrarea în șicană pilotul german a revenit cu atacul care de acea dată i-a reușit. Tentativele sale repetate de depășire au dus și la îmbunătățirea timpului pe cel mai rapid tur de pistă.

Și a venit finișul, cu Ayrton Senna pe McLaren, cîștigător după o oră 51 de minute și 15 secunde de concurs, urmat de Damon Hill pe Williams Renault, la 16 secunde, și de Michael Schumacher pe Benetton.

Dar dacă Marele Premiu a durat mai puțin de două ore, fiesta care i-a urmat s-a întins pe o perioadă mult mai lungă. Lui Senna i-au trebuit 27 de minute să ajungă de la mașină pînă la podium. De cum a oprit monoplasul după turul de onoare, pilotul brazilian a fost înghițit de o mare de fani, care l-au bătut amical pe umăr, i-au strîns mîna, l-au îmbătat cu semnele unei admirații vecină cu idolatria. În acest delir popular, Senna s-a scăldat ca un copil în spuma mării. Într-o evidentă stare de exaltare, cu pulsul crescut la 143, magnificul teribil al formulei 1 și-a savurat cea de-a 37-a victorie din cariera sa cu o exuberanță potrivită doar ambianței sud-americane.

Cu un loc doi la Kyalami și locul 1 la Sao Paulo, Ayrton Senna se află în clasamentul provizoriu înaintea lui Alain Prost, al cărui palmares cuprinde un loc 1 și un abandon.

Dar sîntem încă la început și etapele ulterioare nu par a fi lipsite de surprize. Fără surprize, însă, formula 1 n-ar mai fi lumea fascinantă care atrage milioane de iubitori ai automobilismului sportiv în jurul circuitelor de elită ale lumii.

NICOLAE MELINESCU ■

OLIMPUL MAȘINILOR DE CURSE

CAMPIONII MONDIALI DE FORMULA 1 ÎNTRE ANII 1950 – 1992

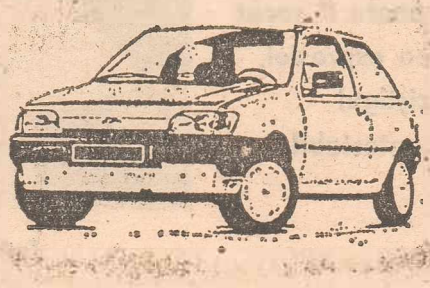
ANUL	PILOTUL	MARCA-ECHIPA
1950	Dr. Giuseppe Farina	Alfa Romeo
1951	Juan Manuel Fangio	Alfa Romeo
1952	Alberto Ascari	Ferrari
1953	Alberto Ascari	Ferrari
1954	Juan Manuel Fangio	Mercedes
1955	Juan Manuel Fangio	Mercedes
1956	Juan Manuel Fangio	Ferrari
1957	Juan Manuel Fangio	Maserati
1958	Mike Hawthorn	Ferrari
1959	Jack Brabham	Cooper Climax
1960	Jack Brabham	Cooper Climax
1961	Phil Hill	Ferrari
1962	Graham Hill	BRM
1963	Jim Clark	Lotus Climax
1964	John Surtees	Ferrari
1965	Jim Clark	Lotus Climax
1966	Jack Brabham	Brabham Repco
1967	Denis Hulme	Brabham Repco
1968	Graham Hill	Lotus Ford
1969	Jackie Stewart	Matra Ford
1970	Jochen Rindt	Lotus Ford
1971	Jackie Stewart	Tyrrell Ford
1972	Emerson Fittipaldi	McLaren Ford
1973	Jackie Stewart	Tyrrell Ford
1974	Emerson Fittipaldi	McLaren Ford
1975	Niki Lauda	Ferrari
1976	James Hunt	McLaren Ford
1977	Niki Lauda	Ferrari
1978	Mario Andretti	Lotus Ford
1979	Jody Sheckter	Ferrari
1980	Alan Jones	Williams Ford
1981	Nelson Piquet	Brabham Ford
1982	Keke Rosberg	Williams Ford
1983	Nelson Piquet	Brabham BMW
1984	Niki Lauda	McLaren Porsche
1985	Alain Prost	McLaren Porsche
1986	Alain Prost	McLaren Porsche
1987	Nelson Piquet	Williams Honda
1988	Ayrton Senna	McLaren Honda
1989	Alain Prost	McLaren Honda
1990	Ayrton Senna	McLaren Honda
1991	Ayrton Senna	McLaren Honda
1992	Nigel Mansell	Williams Renault

CLASAMENTUL PILOȚILOR ÎN FUNCȚIE DE PUNCTAJELE REALIZATE ÎN COMPETIȚII ÎN PERIOADA 1950 – 1992

LOCUL	PILOTUL	PUNCTAJUL
1.	Alain Prost	669,5
2.	Ayrton Senna	537
3.	Nelson Piquet	485,5
4.	Nigel Mansell	467
5.	Niki Lauda	420,5
6.	Jackie Stewart	359
7.	Carlos Reutemann	298
8.	Emerson Fittipaldi	281
9.	Graham Hill	270
10.	Riccardo Patrese	261
11.	Jim Clark	255
12.	Gerhard Berger	253
13.	Jack Brabham	253
14.	Denis Hulme	248

CINEVA ARE ÎNTOTDEAUNA GRIJĂ DE DUMNEAVOASTRĂ

ASIGURAREA ROMÂNEASCĂ S.A. ASIROM



CASCO

REPREZENTANȚELE ASIROM din țară vă așteaptă!

La București, dublă lovitură de teatru:

De două ori DECAMERONUL

• Șocul de a vedea actori în pielea goală n-a provocat nici un infarct, stați liniștiți!

Dacă a fost o întîmplare — și, se pare, întîmplare a fost — ea s-a dovedit fericită. Spectatorul bucureștean a avut ocazia de a vedea două trupe — Teatrul de Stat din Sibiu și Teatrul „Anton Pann" din Rîmnicu Vîlcea — **două spectacole și două concepții regizorale cît se poate de diferite, pornind de la o unică sursă de inspirație:** Decameronul **lui Boccaccio.**

Prevenindu-ne că spectacolul nu este indicat celor ce nu au împlinit vîrsta de 16 ani, regizorul Iulian Vișa **ne-a oferit un joc de copii, în cel mai frumos și adevărat sens al cuvîntului. Cu credința, candoarea și seriozitatea copiilor care se joacă — artă cu adevărat rară — actorii sibieni aduc povestirile de secol XIV ale lui Boccaccio, evocator al iubirii naturale, senzuale, umane, în cea mai cutremurătoare realitate de sfîrșit de mileniu II: încarcerarea.**

În cazul teatrului vîlcean, am văzut că se poate ca o trupă formată aproape în exclusivitate din actori fără diplome artistice, să joace cu nerv și vervă în fața unui public alcătuit în marea sa parte din vedete ale scenei românești. Am văzut că se poate ca lepădarea veșmintelor să nu aibă nimic din ceea ce aduce a pornografie — chiar dacă motivul este o piesă inspirată din prima operă... pornografică modernă, Decameronul. **Tot ceea ce se întîmplă în spectacolul lui** Silviu Purcărete **este act pur artistic.**

Departe de gîndul de a vă oferi proprile-mi impresii, mi s-a părut mult mai relevant să vă dezvălui gîndurile celor doi realizatori, regizori cu care scena românească are de ce se mîndri.

IULIAN VIȘA:

„Am vrut să fug de senzație"

Textul lui Alexander Hausvater, „Decameronul", este de o simplitate maximă. Un astfel de material îmi convine, pentru că-mi oferă șansa de a mă juca cu un spațiu gol, de a fi simplu și de a găsi naivitatea și puritatea teatrului atunci cînd se află pe culmile cele mai bune. Am vrut să fug de senzație. Am ales pămîntul — aproape singurul element de decor — și cîțiva actori sibieni, care transpiră îngrozitor. Această prelucrare a lui Hausvater după „Decameronul" plasează acțiunea într-o situație de lagăr de concentrare, în care demnitatea artei și a artistului se află într-o condiție limită. Prima calitate a textului este puterea fanteziei. Am urmat întocmai ceea ce descrie autorul, dar dezvoltarea situațiilor îmi aparține în exclusivitate.

SILVIU PURCĂRETE:

„S-a spus că am atentat la demnitatea poporului român"

Ideea unui astfel de spectacol mi-a venit dintr-o discuție cu prietenul Goanță Marinescu, directorul Teatrului „Anton Pann" din Rîmnicu Vîlcea. Am semnat nu numai regia, ci și dramatizarea. Singura șansă a acestui spectacol este turneul. La Rîmnicu Vîlcea, în șase reprezentații, spectacolul a fost epuizat, după care a venit prăpădul. Probabil, a șocat dezbrăcarea actorilor pe scenă. S-au făcut apeluri în presă „către oameni de bine" și s-a spus că am atentat, cu acest spectacol, la demnitatea poporului român. Există anumite forțe culturale în oraș, care, probabil, nu știu ce este „Decameronul" și nu vor să știe cine este Boccaccio. Spectacolul meu s-a vrut a fi, cum reiese și din titlu, un omagiu închinat timpului în care ciuma a izbucnit la Florența, acum 645 de ani.

LIANA TATOS ■

Teatrul de Stat, Sibiu

Arta regizorală își caută noi modalități de expresie, forțînd tiparele și obișnuințele ; spectatorul poate fi șocat de noutatea expresiei, dar cîștigul este incontestabil

Teatrul „Anton Pann", Rîmnicu-Vîlcea

Întreabă-mă să te-ntreb!

Muzică ușoară și război... greu

— Cum apreciați recentul concurs de... muzică ușoară de la Liubliana ?

— Nu-l apreciez, nu-l depreciez nicicum. Sînt, slavă Domnului, un om liber de... muzica ușoară, cu care destinul meu n-a avut amestecare. Copil cred că am fost doar o singură vară, adolescent, numai trei săptămîni, așa că nu ne-a fost să ne iubim, muzica lejeră și eu. Dar nici nu ne-am încontrat.

De-aia m-am pus, om bătrîn, în fața televizorului cu imagini din Slovenia. Concurînd și românii, m-am dat cu ei din pricini varii : melodia lor, fără să fie grozavă, nu suna rău, iar concurenta era (e) o mare slăbiciune a mea (43 de kile, cu cercei cu tot) și mi-am zis că, monstru sacru, Dida Drăgan „n-are treabă" în bizara semifinală și o va cîștiga la pas. Răul a devenit din concurență. Toți competitorii erau cu multe clase sub ea. Chiar dacă am fi participat cu Gică Petrescu am fi cîștigat, dar... n-a fost să fie.

Fiindcă a apărut... juriul.

El a dat note, stîrnind un impresionant rîsu'-plînsu' și s-a făcut de baftă, de băcănie, de diplodoci și zavaidoci. „Criteriile" i-au fost politice și ce e mai politic decît să-i altoiești pe români ?

Rezultatul ? Cu excepția Croației și a... României, ce n-a avut drept de vot în cele ce o priveau, toți ne-au văzut... ultimii. Toată floarea cea vestită a Orient-Expres(ului) ne-a fost împotrivă. De concuram cu Piafa ar fi fost la fel. La fel cu Mihăilă Jacksonu !

De unde atîta ură pe români ?

Și de cînd ?

De ieri, de azi ? N-aș zice. De mîine pe poimîine ? Mai degrabă așa.

De alaltăieri ?

Poate.

Cum naiba să ne aibă la lingurică estonienii, cînd sînt notorii litigiile noastre de graniță? N-avem noi graniță cu ei la Vladivostok? Avem.

Dar bosniacii? Ce să aive ei cu noi? Păi au : nu i-a oprit ăla, Fane Babanu, de-a fost promovat sfînt, să intre în Europa? Islamul are a se plînge de români. Cîte moschei sunt în București ? Dar în Cîmpulungul Muscelului ?

Nu ne vor slovacii fiindcă Ribbentropii și Molotovii ne-au răpit hotarul comun ? E posibil.

Dar cum a fost posibil să ne-nțepe cu pixul și ungurul muzicii ușoare ? Credeam că sînt de domeniul trecutului mărunțele litigii dintre noi și ei. Sau invers. Să fie de vină reaua exploatare comună a zăcămintelor de salam de Sibiu ? Brutala sistare a lucrărilor de șantier de la Canalul Tisa — Marea Neagră ? Eu m-am avut bine cu jumătatea grațioasă a ungurilor conaționali. Ba, chiar și cu masculii ei, care mi-au tradus poesiile în limba dragului Ady, cu care am destupat butelii și am împărțit rodul holdelor de paprika, strînși laolaltă în jurul unei melancolice tőkituri...

Atunci ce ?

Nu Donna Dida trebuia trimisă la Liubliana, ci Nea Meleșcanu.

De nu chiar Spiroiu de la Războiu' !

Eu unul sînt dispus să nu fiu indispus. Sper că episodul Liubliana va fi înghițit fără pagubă în uitare.

Nu cu muzica ușoară se face războiul greu...

GHEORGHE TOMOZEI ■

TAKE-THAT SÎNT OARE NOII NEW KIDS?

În primul rînd cîteva cifre realizate în Anglia! În aprilie 1992 aveau și se mulțumeau cu aproximativ 2 000 de fani; în noiembrie numărul acestora crescuse la 30 000! Din aprilie pînă în decembrie cei 5 băieți din Manchester au ocupat 35 de coperte de reviste și 80 de emisiuni televizate. Fiecare din single-urile lor n-a fost difuzat mai puțin decît de 250 de ori. Și, bineînțeles, iese de sub control numărul de leșinuri alături de alte crize de isterie cu lacrimi provocate de simpla lor apariție. Pe scurt se pune în mod logic întrebarea: Take That și New Kids fac parte din aceeași tabără?

Să aflăm chiar părerea lor în această privință. Pînă la întrebări și răspunsuri însă, ceea ce se știa, despre ei: Gary iubește antichitățile, Howard adoră să meargă cu bicicleta la munte, Mark nutrește o admirație sinceră pentru Enzo Scifo; Robbie colecționează pălării; Jay învață asiduu în acest moment spaniola.

7 EXTRA: Multă lume care nu vă cunoaște încă nu vede în voi decît 5 mutrițe drăguțe și nu artiști adevărați. Ce replică dați voi unei asemenea reflecții?

Gary: La debutul nostru în Anglia, ne-a fost foarte greu să captăm atenția oamenilor importanți în materie de muzică. Particularizînd situația noastră, noi n-am înregistrat nici un hit veritabil dar fotografiile noastre erau mai peste tot în reviste. Ne-a luat aproape un an să le demonstrăm că nu eram numai niște tipi arătoși, dar că aveam chiar ceva de arătat: sîntem un adevărat grup de scenă și că muncim noi înșine piese adevărate. Într-o anumită măsură ne așteptăm la un fenomen asemănător și în afara țării noastre; întrebarea asta ni s-a pus acasă acum un an! De atunci, din fericire, lucrurile s-au îmbunătățit mult pentru noi.

Howard: Și, pe urmă, mai e și regula aceea bizară care vrea ca, atunci cînd nu ești dezagreabil ca aspect și faci pop, ești considerat un produs, ceva prefabricat. Nu e cazul nostru și mediul show-biz-ului începe să remarce acest lucru: sîntem un grup live, compunem, aranjăm turnee... E adevărat că asta ne-a luat timp, dar nu se poate spune că a fost pierdut, ci că am aflat multe lucruri despre mediul acesta, de exemplu cum funcționează.

— Ați devenit chiar șefi de antrepriză sau cum v-ați detini?

Gary: Poate încă nu, dar am învățat să ne organizăm. Ne economisim banii, nu-i aruncăm în dreapta și-n stînga, încercăm cu alte cuvinte să ne păstrăm rezonabili. Și cînd avem întrebări de pus, știm cui anume să ne adresăm.

Jay: Încercăm să lucrăm cu conștiinciozitate, să nu ne irosim în zadar eforturile și să cerem sfatul celor avizați. Așa considerăm noi că se obțin cele mai bune rezultate.

— Nu mai mergeți la școală, nu-i așa?

Gary: Nu, s-a cam terminat cu ea. În Anglia poți părăsi școala la 16 ani de exemplu pentru a aborda un nivel superior. Din partea noastră n-aș putea spune că există prea multe regrete din cauza părăsirii acestui circuit. Bine, ar mai fi prietenii din școală dar nimic nu ne oprește să-i revedem cînd vrem...

Robbie: Eu regret puțin pentru că nu am învățat mai multe.

Nu prea avem rezultate bune, ce-i drept. Mă descurcam însă cu mult mai bine decît cei mai puțin buni din clasă. Și mă gîndesc că acum grupul merge strașnic dar va veni un mîine cînd poate voi avea chef să fac altceva, și ce va fi acel altceva? Asta e problema.

Jay: S-ar putea să fie adevărat ce spune Robbie dar părerea mea e că școala nu-ți aduce prea multă experiență despre viața reală. Dacă ai chef să vezi mai multe, poți să descoperi altfel decît petrecînd ani în șir într-o bancă în clasă. De aceea eu prefer să trăiesc alături de Take That oricărei alte întîmplări.

Mark: Personal, m-am amuzat bine la școală cu colegii. Îmi place sportul: fotbalul, baschetul și mai erau și cîțiva profesori buni la care țineam.

— Ce aveți să le spuneți celor care vă apreciază ca fiind răspunsul englez la New Kids?

Robbie: The New... **ce?**

— Pardon, Rolling Stones!

Jay: Bineînțeles noi sîntem The New Rolling Stones, ha, ha, ha.

Gary: E adevărat că atunci cînd am început, toată lumea ne-a comparat cu New Kids. E la îndemîna oricui să compare ceva care demarează cu altceva cunoscut și consacrat deja. Dar nu cred că asta satisface publicul. Astăzi, se poate spune că cel puțin în Anglia, ne-am debarasat de această comparație: avem imaginea noastră proprie, propria noastră muzică.

Howard: Dacă am fi fost negri, am fi fost poate comparați cu Jackson Five. Sau dacă am fi utilizat alte instrumente, cu Happy Mondays. Astăzi noi sîntem... noi! Și poate în cîteva luni un grup debutant va putea fi comparat cu Take That.

Jay (surîzînd larg): Acum că am luat cu asalt restul lumii, luăm totul de la zero, dar întotdeauna cu ideea precisă de a demonstra că avem o personalitate inconfundabilă. De acord, unii ar putea găsi puncte comune cu New Kids. Sîntem tot 5 dar din întîmplare; și chiar dacă m-aș fi născut la Boston și m-ar fi chemat Joe, ar fi fost tot hazard.

— Dar nu credeți că atrageți cam același gen de public?

Gary: Nu sînt de acord. Cred că publicul nostru e tînăr, pentru că și noi sîntem tineri.

Jay: Și pe urmă fanii New Kids sînt altfel. Impresia mea e că fanii noștri ne sînt din ce în ce mai fideli și au rezervat primelor noastre discuri o soartă mai favorabilă ca celor aparținînd grupului New Kids, cel puțin în Anglia. Discurile noastre se vînd foarte repede, și în mod constant.

Mark: Dar, ca să încheiem conturile și să fie foarte clar, toate acestea, nu sînt importante. Ceea ce contează cel mai mult e că putem trăi aceeași emoție cu a publicului nostru, nu ne interesează cîți ani au și pe cine mai iubesc în afară de noi!

FLASH

Michelle Pfeiffer

● Profesorii Universității din California, Secția Arte Plastice sînt cei mai fericiți din lume. Și asta pentru că au avut surpriza ca printre cei înscriși la cursuri să figureze Michelle Pfeiffer, Cher și Wynona Ryder. Ca un amănunt comic, cînd Wynona a pătruns prima dată în atelierul de desen, acolo se afla un model masculin, bine înțeles complet gol, tînăr... Surpriză înc remenind în mijlocul încăperii, roșie toată de stupefacție. S-ar putea totuși ca acesta (modelul sau modelele) să fie motivul pentru care aceste cursuri sînt din ce în ce mai frecventate.

Winona Ryder

● Michael Bolton se poate numi aproape însurat. Nicolette Sheridan alias Page în serialul East Coast (o frumoasă cu desuuri tulburătoare) urmează să se căsătorească. Fericitul ales nu este altul decît Michael B., el fiind mai întîi impresionat de un „look" foarte sexy de altfel, apoi de personalitatea actriței. Cei doi sînt îndrăgostiți pînă peste cap și deja și-au cumpărat inelele de logodnă. Debut promițător deci!

Michael Bolton

● Revista Playboy, dorind să facă totul posibil în sensul atragerii în paginile sale a unor personaje deja lansate și cunoscute, și nu neapărat în vederea compromiterii, ci mai degrabă pentru „afurisita" de senzație, le-a propus lui Debbie Gibson și Shannon Doherty (Beverly Hills 90210) o sumă importantă în schimbul dezvăluirii farmecelor intime! Debbie a refuzat categoric pentru că i-a scăpat deja un strip-tease în video-clipul Losing Myslef, Shannen ar fi zis ea da, însă patronul său, Aaron Spelling, i-a oferit o sumă mai mare pentru ca ea să rămînă îmbrăcată! Licitația însă poate continua...

Shannen Doherty

● Sînt deja 18 ani de cînd o anume trupă hard formată în jurul fraților Van Halen există și nu numai atît dar s-a făcut auzită! Și dacă David Lee Roth nu mai face parte din grup asta nu înseamnă nici pe departe că plecarea lui a determinat încetarea activității. Discurile lor continuă să se vîndă cu milioanele, ca de altfel și biletele la concertele pe care binevoiesc să le dea. Ultima lor ofertă apropo de apariții pe scenă este un album „live" înregistrat cu ocazia turneului pentru For Unlawful Carnal Knowledge, album ce se numește Right Here, Right Now.

Van Halen

Topuri — Radio Contact

EDIȚIA 14

• TOP SLOW & BLUES

1. MICK JAGGER – Angel In My Heart
2. DURAN DURAN – Ordinary World
3. DEPECHE MODE – One Caress

• TOP 5 — TOP MATINAL

1. BRUCE HORNSBY & THE RANGE – Look Out Any Window
2. FARFARELLO – Sea Of Emotions
3. EXTREME – Tragic – Comic

• TOP 30

1. DEPECHE MODE – I Feel You
2. JESSE LEE DAVIS – Is This Love
3. DOUBLE YOU – With Or Without You

7 EXTRA
radio CONTACT FM 96,1 MHz

© Copyright Radio Contact România S.A. & 7 Extra — 1993

Pagină realizată de DOINA ENE

Teme pentru mileniul trei

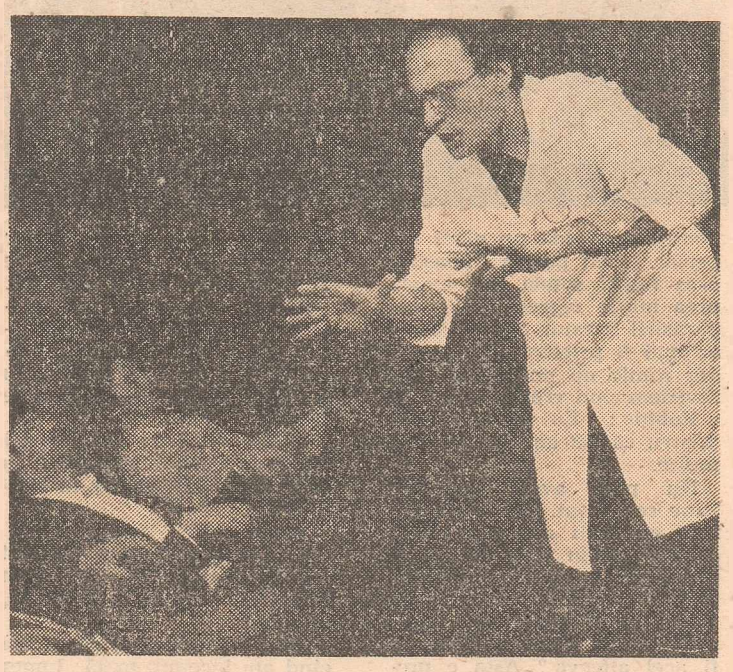
SENZAȚIONALE MĂRTURII DESPRE VIEȚI ANTERIOARE

• Detalii incredibile și verificări spectaculoase

Mulți oameni cred în reîncarnare. După ce sufletul a părăsit corpul care este incapabil să-l mai păstreze, el reintră, după un timp, în corpul unui nou născut. Această credință este foarte răspîndită în Tibet, India, precum și la alte populații asiatice. Jack London, în cartea sa „Rătăcitor printre stele", apărută în anul 1913, povestește o astfel de reîncarnare. Darrell Standing, fost profesor la Facultatea de agronomie a Universității California, relatează că, pe cînd era mic și locuia la o fermă din Minnessota, a venit într-o zi, un misionar, care i-a arătat cîteva fotografii din Țara Sfîntă, printre care și dealul Golgotha. Profesorul a recunoscut majoritatea ilustrațiilor, deși nu fusese niciodată prin acele locuri.

Sushma Srivastava, în vîrstă de cinci ani, a plecat cu părinții la înmormîntarea unei rude, ce avea loc în alt sat. Cum nu prea știau drumul, s-au oprit lîngă o pădure, pentru a încerca să se informeze de la cineva. Deodată Sushma a strigat „acum știu drumul" și i-a condus, fără greșeală, la locul unde trebuiau să ajungă. Aici a recunoscut o serie de rude, dînd detalii asupra vieții lor. Pînă la urmă, Sushma a mărturisit că el a fost tatăl rudei ce urma să fie înmormîntată!

În Pakistan, o fetiță de șapte ani a venit de la țară la Karachi. Tot plimbîndu-se pe străzi, a văzut o clădire frumoasă, în fundul unei grădini pline de fîntîni arteziene și havuze. Deodată, fetița s-a smuls din mîna părinților, a intrat în curte și, printre numeroasele fîntîni, s-a dus la una, de unde a scos dintr-o adîncitură o păpușă! Văzînd



străini în curte, proprietarul a ieșit să-i întîmpine și să-i întrebe ce doresc. Zărind păpușa în mîna fetiței, stăpînul casei a rămas uimit. Mai tîrziu, a povestit vizitatorilor că, în urmă cu peste 8 ani fetița lui a murit la vîrsta de 6 ani, în urma unui accident. Copila iubea o păpușă, pe care o ascundea adeseori, în diverse locuri. După moartea fetiței, părinții au căutat păpușa, fără să o poată găsi. Cum a știut micuța unde se află acest obiect drag! Misterul trimite cu gîndul la reîncarnare.

Un copil de 6 ani, Gopal Gupta, din Delhi, povestea familiei sale că a avut un alt tată și trei frați, în alt oraș. La insistențele micuțului, familia s-a deplasat în satul Mathura, unde, cu opt ani înainte, fusese ucis un tînăr de 26 de ani, chiar de către propriul său frate. Din clipa în care a intrat în casă, a identificat o serie de obiecte ce au aparținut celui mort. O femeie l-a întrebat dacă o cunoaște. „Sigur, a răspuns copilul, ești soția fratelui cel mare", iar cînd a venit acasă fratele cel mic, l-a învinovățit de asasinat!

Hagshwar Prasad avea un fiu, care la vîrsta de șase ani a fost asasinat. Într-o zi a aflat de existența unui băiețel, Ravi Shankar, născut cam la șase luni după moartea fiului său, care povestea că își amintește cum, „în trecut", a fost decapitat de doi bărbați, indicîndu-le și numele, unul din aceștia fiind chiar o rudă a sa. El a descoperit o serie de obiecte ce au aparținut celui dispărut, dar cel mai uimitor lucru a fost descoperirea unei cicatrice pe gît, ca făcută de un pumnal, semn cu care se născuse.

Verma Kumkum, o fetiță de cinci ani, a mărturisit că, mai de mult, ea fusese soția unui muncitor, care a otrăvit-o din gelozie. Acest caz a fost cercetat de doctorul Prasad, ce declarase în nenumărate rînduri: „Sînt convins că toate cazurile cercetate de mine sînt reale și, personal, cred în reîncarnare". El a constatat că fetița descrisese casa în care locuise „înainte", respectiv o clădire cu țiglă, în apropiere aflîndu-se un templu și un cinematograf, camera „fostă a ei", în care se afla un scrin metalic și un pat de lemn de culoare roșie. Dar ce este mai surprinzător este că fetița și-a amintit că în casă avusese un pui de șarpe cobra.

Fizicianul Patrick Dryot, de la Universitatea Columbia (New York), a descoperit peste o mie de persoane, de origini și poziții sociale diferite, care și-au amintit ce a nume li se întîmplase într-un trecut foarte îndepărtat. Metoda folosită provoacă o stare aparte. Pacientul este culcat confortabil pe un divan, cu căști stereo pe urechi și un microfon prins de cravată sau bluză. Cu aceleași aparate este dotat și Patrick. În momentul cînd simte că pacientul este complet relaxat, în căști începe să se transmită o muzică odihnitoare, al cărei ritm corespunde cu cel al undelor cerebrale „alfa", pe care le emite creierul cînd este în stare de profundă meditație. „Astfel, pacientul pornește pe «panta trecutului», mai întîi în copilărie, apoi spre viața de dincolo de naștere", explică fizicianul.

Marie Smith, o tînără din New York, suferea de o tuse rebelă la orice tratament; la cea mai mică enervare, accesele reveneau. Urcînd „panta trecutului", s-a aflat că în timpul celui de-al doilea război mondial, cînd trăise sub numele de Alice, locuia într-un sat și era profesoară la Mulhouse. Avea doi copii, pe Nicolas, de trei ani, și Estelie, de 10 ani. Pentru a salva o duzină de copii evrei de la moarte, ea i-a împrăștiat pe la localnicii satului. Într-o zi, a fost arestată și trimisă, după ce a fost despărțită de fetița ei, într-un lagăr al morții din Tirol. Alice a murit în 1943, iar Marie s-a născut în 1952. Maladia a dispărut după cîteva ședințe. Soțul, care participase la ședințe, a rămas neîncrezător, dar și-a schimbat părerea cînd, într-o zi, ajunse în gara Héricourt, de unde Alice fusese îmbarcată în trenul morții. Marie a recunoscut toate detaliile și l-a întrebat pe șeful gării ce s-a făcut cu vechea pancardă din lemn afumat, ce indica numele gării! Acesta, uimit, a recunoscut că, în urmă cu 15—18 ani, această placă a existat, dar a fost scoasă pentru a fi înlocuită cu alta nouă. O altă femeie avea noaptea coșmaruri teribile. În urma unor ședințe, Patrick Drouot a aflat că, în evul mediu, ea trăise viața unui bărbat, care, crezîndu-se într-o zi că a murit, a fost înmormîntat de viu. Aici, după chinuri groaznice a murit sufocat.

AUREL DIANU ■

Dispărut 5 zile, susține că a fost capturat și studiat de extratereștri

De-a lungul timpului au fost învinuiți pe rînd zeii, demonii, figuri din povești sau duhuri pentru dispariția oamenilor. Răpiții zilelor noastre acuză navele extraterestre!

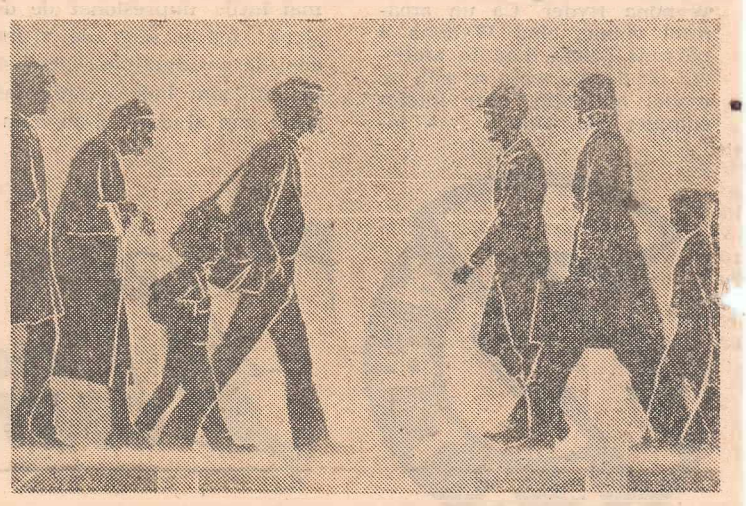
La 5 noiembrie 1975, pădurarul Travis Walton pleacă cu încă 5 colegi la muncă spre Snowflake, Arizona, cînd, brusc, sînt orbiți de o lumină puternică. Șoferul camionului, Mike Rogers, oprește și Walton iese, simțindu-se atras miraculos de această lumină ciudată. Un fulger orbitor îl pune la pămînt, iar cei 5 colegi înspăimîntați pleacă cu mașina. După ce se liniștesc, se întorc, dar Walton dispăruse fără urmă. Cei 5 au fost acuzați de poliție că l-ar fi omorît pe colegul lor, însă nu a putut fi demonstrat nimic, povestea lor fiind considerată adevărată și de către detectorul de minciuni. Total epuizat și zăpăcit, Walton apare 5 zile mai tîrziu în Heber, un oraș de lîngă Snowflake. El susținea că raza de lumină l-a făcut inconștient, trezindu-se după un timp într-o navă spațială, unde a fost examinat în detaliu de ființe extraterestre, care l-au debarcat mai tîrziu la Heber.

Dizolvați în aer? Ce se întîmplă cu oamenii care dispar deodată fără urmă?

• Ei se dizolvă în aer sau intră într-o așa-zisă a patra dimensiune?

Colaboratorul televiziunii americane Long John Nebel povestește cum, în fața unui public numeros, la teatrul Paramount din New York, un iluzionist a dispărut. William Neff, prietenul lui Nebel, a apărut în lumina reflectoarelor pe scenă și și-a început demonstrația. Corpul său a fost deodată pătruns de lumină și părea de sticlă. Neff a devenit din ce în ce mai transparent, dispărîndu-i și conturul, cu toate că publicul îi auzea vocea în continuare. După cîteva minute, a apărut din nou pe scenă. S-a considerat că dispariția este un truc de-al lui Neff. Nebel, cunoscînd trucurile prietenului său, i-a povestit acestuia despre dispariție. Neff a fost foarte surprins, el nedîndu-și seama că se dizolvase, practic, în aer.

Astrofizicianul Johann K. F. Zollner, de la universitatea din Leipzig, a susținut că perceperea celei de-a patra

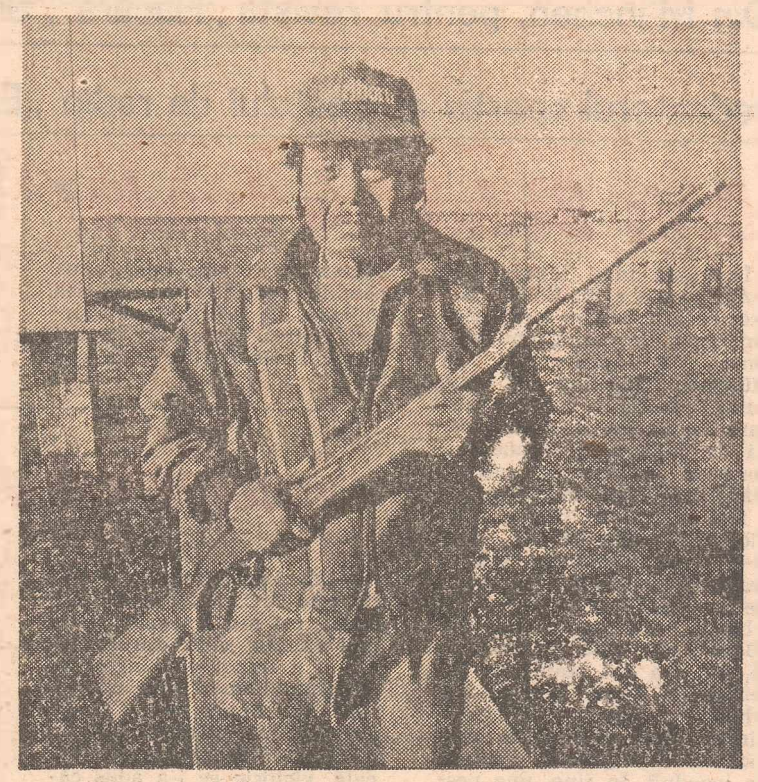


dimensiuni ar face lumină în multe fenomene neexplicate, de pildă fenomenul Poltergeist (poltern — a face zgomote, Geist — spirit, în limba germană). Acești demoni pot trece prin zid. Zollner susține că ei intră mai întîi în a patra dimensiune și apar pe partea cealaltă a zidului în spațiul tridimensional.

ANDREI NEAGU NICOLAE ■

TAHITI:
60 LA SUTĂ DIN PRODUCȚIA MONDIALĂ DE PERLE NEGRE

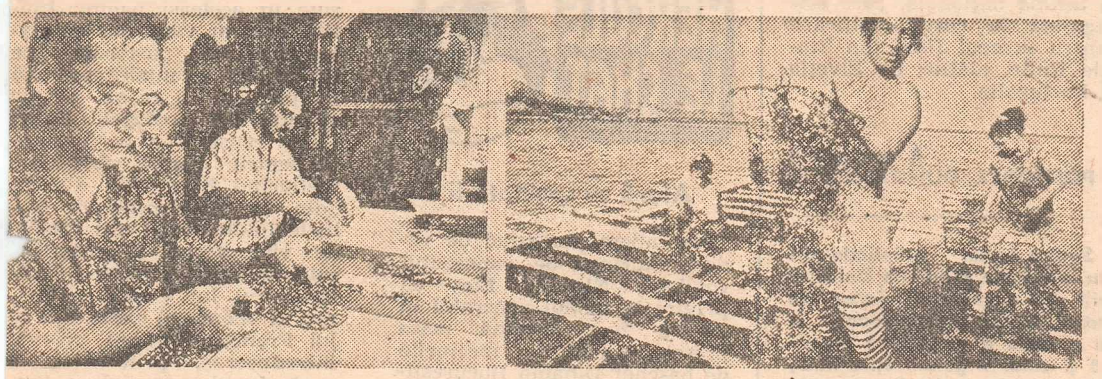
● Secretul perlelor negre : compoziția chimică a apei, temperatura mediului .. hazardul ● Robert Wan, un polinezian de origine chineză, știe totul des- e perlele negre și încă ceva pe deasupra ● 170 000 franci — un colier de perle negre.



Crescătorii de scoici, producătoare de perle negre, sînt păzite cu arma în mînă.

.a licitația ținută în oc- ıbrie, anul trecut la Hotelul att Regency din Tahiti, ne- tori veniți din toată lumea. pus la bătaie zeci și sute milioane de franci, pentru umpăra cele 62 000 perle re oferite. Cererea aici e odeauna mai mare decît rta. Iar oferta e, prin forța prejurărilor, foarte mică. că japonezii au reușit să ă la punct o producție în- trială a perlelor albe da- ită unui procedeu chirurgi- de implantare în organele itale ale scoicii a unui bob nisip, pentru perla neagră există altă cale decît ha- dul. Numai că întîmplarea are un nume : Tahiti.

Prin anii '60, un chinez polinezian — o altă ciudă- țenie a naturii ! — pe nume Robert Wan a încercat, împreună cu un francez, Jean-Claude Bouillet, realizarea unei culturi artificiale de perle negre. O utopie, întrucît se știa că acestea se găsesc într-un singur loc în lume, iar posibilitatea descoperirii unei perle negre în cochilia unde, de regulă, se află perle deschise la culoare, e de 1 la 10 000. Perla neagră a fost, pentru bijutieri, un fel de principiu al cuadraturii cercului, ceva imposibil care, datorită puterilor misterioase ale naturii, devine — din cînd în cînd — posibil. Parcă tocmai spre a face legenda și mai atrăgătoare. Robert Wan a reușit două lucruri, deși francezul a abandonat cursa ! Primul succes a constat în faptul că Gemmological Institute of America, autoritatea mondială supremă în materie de pietre prețioase, a confirmat legenda că perlele negre nu se obțin decît în condiții naturale unice. Al doilea succes a fost unul de orientare. Domnul Wan deține, în arhipelagul Tuamotu-Gambier, situat nu foarte departe, la numai 1 600 km. de Tahiti exclusivitatea în exploatarea unui loc, într-adevăr, unic. Totodată, Wan realizează și 63 % din producția mondială de perle negre. Dacă Japonia domină piața perlelor de cultură albe — cu o producție de 70 de tone anual, — Tahiti o domină pe aceea a perlelor negre, cu numai 600 kg anual, suficient însă pentru a fi principalul produs de export. Perlele negre sunt astăzi, în parte, perle de cultură, iar grefa japoneză e și aici utilizată, cu rezultate mai puțin spectaculoase. Din cultura perlieră, constînd din moluște agățate de rețele regulate de plase, doar jumătate produce și perle. Din perlele astfel obținute, numai jumătate sunt socotite utile pentru fabricarea bijuteriilor. Criterii extrem de riguroase — dimensiuni între 6 și 10 mm, rotunjime, absența accidentelor — fac selecția aproape misterioasă .Să nu uităm că angajații culturilor de perle negre, sînt, la rîndul lor, niște oameni atent selectați și, mai cu seamă, bine păziți. Culturile de perle negre sînt apărate cu arma în mînă, majoritatea personalului e feminin, scufundătorii marini joacă un rol important în construirea cîmpului perlier, în controlul culturii — care se maturizează greu, în doi ani — și în protecția ei. Din timp în timp, plasele pe care stau agățate în ordine scoicile cu perle sînt scoase la suprafață pentru a fi curățate de plante parazite și, eventual, pentru tratament medical. Totul costă, totul e ținut în secret, dar face ! O perlă neagră e vîndută cu 4 000 de franci, adică de 5 ori costul unei perle albe de cea mai bună calitate. Prețul e în franci, e drept, dar principalii cumpărători, sînt tot americanii și japonezii !



Lumea fabuloasă a pietrelor prețioase

DIAMANTELE — LEGENDĂ ȘI ADEVĂR (III)

● *Istoria nestematelor celebre cuprinde un lanț de mistere, blesteme, trădări, furturi, crime*

DIAMANTE SUD-AFRICANE : un gigant de 3 106 carate !!!

Descoperirea diamantelor n Republica Sud-Africană ătează de peste un secol în mă (1866) și legendele po- estesc că se datorează unui iețel bur din orașul Hope- wn, care, găsind o piatră rălucitoare, a oferit-o unui rător de struți, iar acesta a o la Capetown. Luată la ceput drept un cristal de iarț foarte curat, un specia- st a recunoscut în ea primul amant african ; șlefuită, ea cîntărit 21 carate și a pri- it numele vînătorului de ruți, O'Reilly, trecînd, apoi, ccesiv, în posesia diferiților ogătași, printre care și a gu- ernatorului provinciei Cape.

Din mina Premier a districlui Pretoria (Transvaal) rovine cel mai mare și mai estit diamant cunoscut pînă prezent, **CULLINAN**, denumit astfel după numele președintelui Societății Miniere, care l-a descoperit în anul 1907 Această nestemată unică ușor albăstruie a fost apoi cumpărată de către guvernatorul Transvaal-ului pentru suma de 150 000 lire sterline și oferită regelui Edvard al VII-lea al Angliei. În stare brută, cîntărea 3 106 carate, adică 620 grame, reprezentînd un fragment dintr-un diamant cu mult mai voluminos, desprins după o față de clivaj ! Încredințat cunoscutei case de bijuterii J. Assoher din Amsterdam, a fost împărți în nouă bucăți mai mari — care au fost ulterior prelucrate — și în încă 96 diamante mai mici. Cel mai mare fragment, **CULLINAN I**, cîntărind 516 carate, se găsește în prezent în sceptrul regilor Angliei, iar **CULLINAN II**, cîntărind 300 carate, împodobește coroana Angliei, unde a fost montat alături de numeroase briliante mici cu aceeași origine.

Diamantul **EXCELSIOR**, de culoare albăstruie (blue-blanc) a fost extras din mina Jegersfountein (Republica Sud-Africană) În stare brută, cîntărea 971 carate și avea o formă neregulată ; a fost prelucrat în zece gebe, însumînd 340 carate.

Din mina Pretoria s-a extras **JUBILEUL**, denumit astfel în cinstea aniversării a 60 de ani de la suirea pe tron a reginei Victoria a Angliei (1897). Acînd inițial 640 carate, a fost redus, prin tăiere și șlefuire, la 239 carate. Pînă la descoperirea Cullinan-ului, Jubileul era cel mai mare și mai prețios diamant din lume.

STEAUA SIERREI LEONE are mărimea unui ou

În Sierra Leone a fost găsit, la începutul anului 1972, un enorm diamant de 969 carate, avînd o valoare de circa 471 milioane franci (circa 58 milioane $) ! Acest diamant a fost denumit **STEAUA SIERREI LEONE** și are mărimea unui ou ; spre deosebire de alte diamante uriașe, potrivit dorinței proprietarului său, el nu a fost prelucrat, astfel încît caracterele originale pot fi văzute în Muzeul Național din Freetown.

Dintre diamantele descoperite pe alte continente, semnalăm unicul diamant mai important din America de Nord, găsit în statul California, denumit **DEWEY** și însumînd 26 carate. Dintre diamantele australiene, cel mai mare nu depășește 29 carate.

Iakuția, patria diamantelor siberiene

Nu în ultimul rînd, trebuie să amintim de diamantele descoperite pe teritoriul fostei URSS, mai precis în celebra provincie Iakuția. Primul diamant găsit aici „a văzut lumina zilei" în anul 1948, iar zăcămintele au fost descoperite în anul 1954, în bazinul rîului siberian Vilivi (în apropierea Polului Nord). Cele peste 200 de zăcăminte în exploatare produc peste 7 000 000 carate anual, dintre care 3 000 000 utilizabile în bijuterie. Dintre cele mai frumoase și mai mari diamante amintim pe **JUBILIAR**, 33 carate, **VALENTINA TEREȘKOVA** (în cinstea primei femei plecate în Cosmos), 52 carate, **SOLUS**, 43 carate etc.

În ultimii ani s-au pus în evidență noi regiuni diamantifere, de la care se așteaptă „surprizele" valoroase în viitor : Podișul Boemiei, bazinele rîurilor Nipru și Bug.

(va urma)

GABRIEL MILAN SAVA ■

Din München, pentru revista „Flacăra", dl Mihai Rusu,

redactorul sportiv al postului de radio „Europa Liberă"

Boris Becker s-a logodit

În ciuda unui început de sezon foarte slab, Boris Becker se arată într-o formă sentimentală deosebită, anunțînd vineri, 2 aprilie a.c., la München, logodna cu mai puțin cunoscuta actriță Barbara Feltus Ferbs, o americană de culoare. Evenimentul-surpriză a avut loc într-un luxos restaurant münchenez și a fost regizat de triplul campion de la Wimbledon, care și-a invitat iubita la cina de seară, „aruncîndu-i" inelul de logodnă într-un pahar cu whisky. Culmea a fost că „Babs", cum este ea cunoscută, nu și-a dat seama de intenția lui Boris, gustînd din whisky, licoarea impresionînd-o mai mult decît momentul descoperirii inelului de logodnă. În fine, una peste alta, momentul a avut o intensitate emoțională deosebită, astfel că elevul lui Ion Țiriac face pași rapizi către o viață de familie, neglijînd, deocamdată, activitatea competițională.

Trebuie menționat faptul că Boris Becker a renunțat la al cincilea turneu — este vorba de turneul de la Tokyo — ceea ce înseamnă a cincea absență notabilă a marelui campion în cadrul circuitului ATP. Nu știu cît de bucuros va fi managerul său, pentru că orice prezență a lui Becker în circuit înseamnă bani, fonduri ce par a fi suplinite de iscusința managerială a fostului Davis-cup-man român care i-a mai adus un contract cu sume mari, noua combinație fiind cu fabrica italiană de echipament sportiv „Lotto". La cei 25 de ani ai săi Boris Becker este însă fericit, declarînd că vrea să aibă foarte mulți copii și că, în fine, știe unde se îndreaptă după un turneu de tenis: direcția este spre **ea**, spre aceastră Barbara Feltus, de 26 de ani, care probabil că a schimbat într-un fel și constelația tenisului german.

Superstarul Albertini

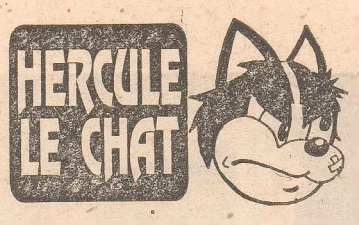
O lideră autoritară în **il calcio** este A.C. Milan, cel mai bogat, cel mai puternic și cel mai faimos club din Italia. Milan a trecut cu bine și de penultimul meci din sferturile de finală ale Cupei Campionilor Europeni, învingînd la Göteborg formația locală, victorie ce i-a adus calificarea în finala C.C.E., finală care se va desfășura la 26 mai pe Stadionul Olimpic din München. Meritul la această promovare îl are un tînăr jucător, Demetrio Albertini, în vîrstă de 24 de ani, cu un salariu de 180 000 de mărci pe lună, a cărui contribuție este efectivă în constanța evoluției campioanei italiene. Albertini a lipsit de trei ori în acest sezon și de trei ori Milanul a pierdut. Cu toate că superstarurile — de la Van Basten, Gullit, Rijkaard, pînă la Papin — sau căpitanul formației, Baresi, pot fi înlocuiți, ei bine, acest solid jucător, alergător de cursă lungă, nu are nici un corespondent care să-i ia locul atunci cînd este accidentat sau suspendat. Așa s-a întîmplat la Bilbao, într-un meci amical cu Atletico, și la fel la Roma sau cu Parma, cînd Milanul a suferit cele trei înfrîngeri, ceea ce ridică atît prețul cît și rolul acestui jucător, care nu apare în prim-plan în ansamblul multinațional de la Milan. Albertini este însă și un golgeter, marcînd puncte importante, o altă situație care îl determină pe Fabio Capello să declare că noul internațional are un loc aproape sigur în unsprezecele echipei. Urmează să vedem finalul de sezon — pe plan național și internațional — și, desigur, urmează să vedem dacă acest Albertini .se va consacra și în echipa națională, care este angajată în cursa calificării pentru turneul final din Statele Unite: alături de Elveția și Portugalia.

A consemnat
POMPILIU L. DUMITRESCU

Paralele inegale

● INFLAȚIE. În fața dominației evasigenerale a pugiliștilor americani în ringurile profesioniste, soluția „fabricării" unor campioni mondiali de pe alte meleaguri a fost, se pare, găsită prin crearea unei alte organizații, World Boxing Organization (WBO). Că lucrurile stau astfel, ne-o demonstrează și „afișul" apropiatei gale de la Glasgow (15 mai) care anunță trei meciuri pentru titlul suprem, în varianta WBO: pentru categoria supermijlocie, între britanicii Chris Eubanck și Ray Close, la categoria muscă, între sud-africanul Jake Mtlala și britanicul Pat Clinton și la categoria semimuscă, pentru care vor lupta Rennis Demas Valle, din Salvador, și din nou un britanic, Paul Weir. ● CRIZA. Chinezul Zheng Yumin, unul dintre cei mai buni specialiști din lume la badminton în proba de dublu, a suferit un atac de cord chiar în timpul finalei Campionatului Asiei de la Hong Kong, finală pe care China o disputa în compania Indoneziei. Zheng Yumin (25 de ani) se pregătea să primească serviciul indonezianului Imay Hendra, cînd a căzut fulgerat. După primul ajutor acordat chiar pe teren, sportivul chinez a fost transportat de urgență la spital, fiind salvat. Cu infinite precauții, la cererea sa, i-a fost comunicată și decizia arbitrilor. Indonezia a fost declarată campioană, meciul de dublu fiind decisiv. ● EMIGRARE. Comportamentul președintelui Jesus Gil y Gil, regele peștelui congelat din Spania și proprietar al echipei de fotbal Atletico Madrid, determină emigrări în masă de la formația madrilenă. După plecarea portughezului Paulo Futre, în ianuarie, și anunțul germanului Bernd Schuster că va părăsi Atletico la încheierea acestui sezon, brazilianul Donato Gama Da Silva a declarat că se va despărți de clubul din Madrid, urmare a afirmației tendențioase a președintelui: „Anumiți jucători dansează samba pe gazon, în loc să joace fotbal". Cum Da Silva este din țara sambei, aluzia a fost evidentă.

TEODORA OPREA



Afară cu spectatorii !

Ne raliem punctului de vedere exprimat de cunoscutul condeier Nicoleta Eleș cu privire la modul execrabil în care a fost ocupată masa presei la unul din meciurile de baschet Dinamo București-Universitatea Cluj-Napoca, disputat în sala Dinamo. Păi spuneți și dumneavoastră, pe locul rezervat prin definiție pentru celebrul ziarist de la cotidianul de sport de culoare menită să ne facă dulcoase aduceri aminte s-a așezat un impostor (noi sîntem mai direcți și nu spunem doar „spectator"), unu' Paul Iovan, care n-are nici în clin, nici în mînecă cu baschetul ! A semnat și el, ca primaru', vreo cîteva mii de cronici de la acest sport. Ei, și ce-i cu asta ?

Chiar în momentul în care revista noastră mergea spre rotativă, un coleg mă trage de mînecă și-mi spune că nu este vorba de superstarul presei române Nicoleta Eleș, ci de megastarul Petru Condurache. Așa o fi, noi n-am avut onoarea să fim prezentați nici unuia.

Gîtlegău

Un anume Andrei Nourescu, zis Cumulus, și-a tras și el o rubrică în același însîngerat ziar, o rubrică de-i zice „Pe scurt", în care se scurtează pînă la incoerență știrile și comentariile apărute în aceleași pagini. Inutilă, cum ar veni, dar e treaba ălora de-l păstoresc, pe care chiar îi înțelegem, că nu prea au cu ce să umple spațiul. Dar colegul Danei Galeș reușește o performanță pentru care-l felicităm, readucînd în atenție disputa „din vac "declanșată de Heliade Rădulescu și alți români de viță veche și contrată de Aron Pumnu (strănepotul lui Cornel Pumnea și mentorul peste ani al lui Francisc Vastag) privind introducerea, prin viol, a neologismelor în dulcea limbă română. Zice nourașul, despre care cineva îmi șoptește că pînă acum vreo șase luni își putea vedea numele doar pe buletin și pe o cerere de emigrare la Găești: „Dacă tot are loc la București (Challange Day — n.n.) n-ar fi normal să-i căutăm și un nume românesc ?". Îl anunțăm pe A.N. că „Challange Day" se organizează în aceeași zi în toată lumea sub același generic, c-așa-i regula. Cu toate acestea, prostioara a făcut înconjurul lumii și am aflat din surse verificabile că omologul din Ulan Bator al ziaristului nost' (sau, mă rog...) a impus pentru competiția mai sus-amintită numele neaoș „Bîldîrîm Hadîm". Dă-i înainte, băiete, poți și tu intra în istorie. Ceea ce ne mîră însă este că la aceeași rubrică găsești taman pă gustu' tău nenorocirea de-i zice „All Star". Oi fi obosit, ce, e de colea să aduci șefilor mașini din Elveția ? Așa încît te ajutăm noi, și traducem: „Stele roșii pe epoleți".

Handbal

FETELE SALVEAZĂ ONOAREA

După cum se știe cele două fruntașe ale competiției interne feminine, Chimistul Rîmnicu Vîlcea și Rapid — Mecanică Fină București, au susținut manșa a doua a semifinalelor din Cupa Cupelor și, respectiv, Cupa I.H.F. avînd ca obiective 5 goluri de apărat (prima), 5 goluri de recuperat (cea de a doua), în fața unor adversare din Germania. De la început trebuie să spunem că o plăcută surpriză ne-a produs echipa bucureșteană, care cedase cu o săptămînă în urmă cu 21–26 în fața actualei deținătoare a trofeului, S.C. Leipzig. Cu o bună pregătire tehnică și fizică, adoptînd o tactică adecvată, elevele antrenorilor Tiberiu Milea și Nicolae Diaconu, susținute de o galerie fantastică, au dovedit că nimic nu este imposibil. Realizînd o primă repriză de vis cu adevărat senzațională, atacînd într-o viteză debordantă și înscriind gol după gol, acestea au reușit să aibă 17–7 în minutul 26 și 18–10 la pauză. Cu Sorina Le'ter amintindu-ni-l pe Gheorghe Gruia, cu extremele Marilena Doiciu și Florica Ivan de necprit sau cu ingerul păzitor din poartă Mihaela Ciobanu, echipa giuleșteană a continuat și în partea a doua a jocului să mențină o diferență de 7, 8 și chiar 9 goluri. Spre final, pe fondul unei nedorite relaxări a fetelor noastre, adversarele revin și este consemnat un scor identic cu cel din partida tur. S-a apelat la o serie de cîte 5 aruncări de la 7 m, momente de încărcătură psihică deosebită pe care însă le-am trecut cu bine, obținînd calificarea în finală cu 5–4 ! Un splendid succes și o reeditare, după aproape trei decenii, a prezenței în această fază, mai precis din 1964 cînd Rapid cucerea trofeul C.C.E. Un sincer bravo pentru performanța de acum și mult succes în confruntarea cu echipa din Dijon !

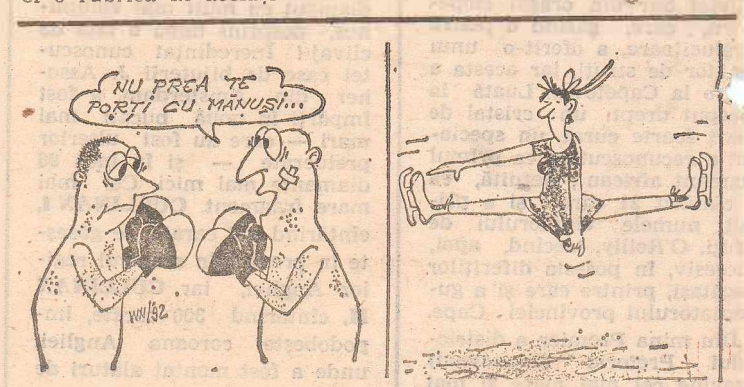
Din păcate, marcate de unele indisponibilități (remarcabil, totuși, sacrificiul Marianei Tircă), „chimistele" au fost învinse cu 23–17 de către TV Giessen Lützellinden, ratînd calificarea. Oricum, o comportare meritorie și a acestora, iar dacă ne gîndim la sincopa reprezentativei masculine de la recentele „mondiale" din Suedia, ai cărei componenți au avut o prestație sub orice critică, putem spune că fetele au salvat onoarea handbalului românesc. (P. L. Dumitrescu)

FOTBAL, DE MIERCURI PÎNĂ MIERCURI

● Ultimele rezultate din **grupa a 4-a a preliminariilor C.M.** au făcut ca, după victoria galezilor, în tabăra „diavolilor roșii" să apară circumspecția, iar după remiza din Insula Afroditei, antrenorul Milan Macala al reprezentativei Cehiei și Slovaciei a fost demis și înlocuit cu Vaclav Jezek. Recent, selecționerul Cornel Dinu aprecia și el că întîlnirea **România—Cipru** va fi o partidă dificilă, cu un adversar destul de arătăgos și în fața căruia ceho-slovacii nu au realizat cele așa-zise două puncte programate.

Deși au existat unele dificultăți în convocarea selecționabililor care activează peste hotare, s-a ajuns la un lot de 19 jucători, cuprinzînd 12 „autohtoni". Sosiți ultimii, „italienii" au venit însă cu un moral ridicat, echipele lor de club realizînd remize prețioase în deplasare, atît Foggia lui Dan Petrescu, cît mai ales Brescia „romena" prin golurile lui Hagi și Răducioiu. Totodată, consemnăm absențele notabile ale lui Gică Popescu (la a treia ruptură musculară în patru luni), Balint (nerefăcut după a doua operație de menisc) și Lupescu (cumul de cartonașe galbene). Ca noutăți ar fi de semnalat prezențele lui Prodan, Stîngă, Ceaușilă și Predatu. Sperînd că unele mici probleme medicale (cum ar fi jena resimțită de Lăcătuș la tendonul achilian) vor fi rezolvate pînă la ora jocului și că nu vor apărea altele pe parcurs, vă anunțăm că meciul este programat miercuri, 14 aprilie, de la ora 20, pe stadionul Steaua.

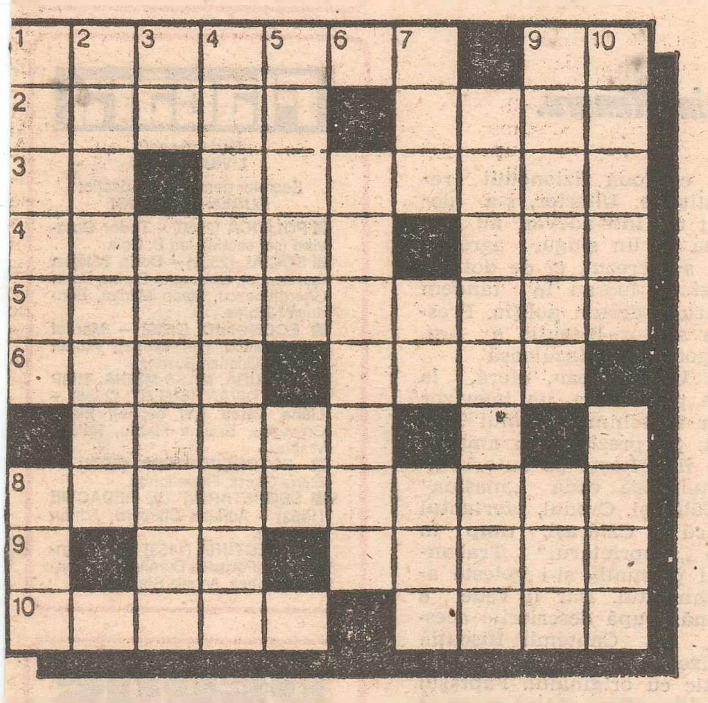
● Revenind la **campionat**, să consemnăm că în **etapa a 23-a** gazdele s-au dovedit necruțătoare, obținînd 7 victorii la zero și una cu 3—2, doar studenții clujeni cedînd (0—2) în fața colegilor lor din Bănie. De asemenea, cea mai mare surpriză de pînă acum a întrecerii interne o reprezintă victoria (2—0) a „lanternei" C.S.M. Reșița în fața liderei, Steaua cedînd astfel primul loc în favoarea lui Dinamo. Iată de ce, din etapele cu numerele **24** (17 aprilie) și **25** (25 aprilie) vom reține ca puncte de interes partidele: Rapid — Dinamo, Steaua — Electroputere, Petrolul — Progresul, respectiv Dinamo — Steaua, Sportul Studențesc — Rapid și C.S.M. Reșița — Petrolul. **(P.L. Dumitrescu)**



Antologie REBUS

1980

Un careu fără pretenţii

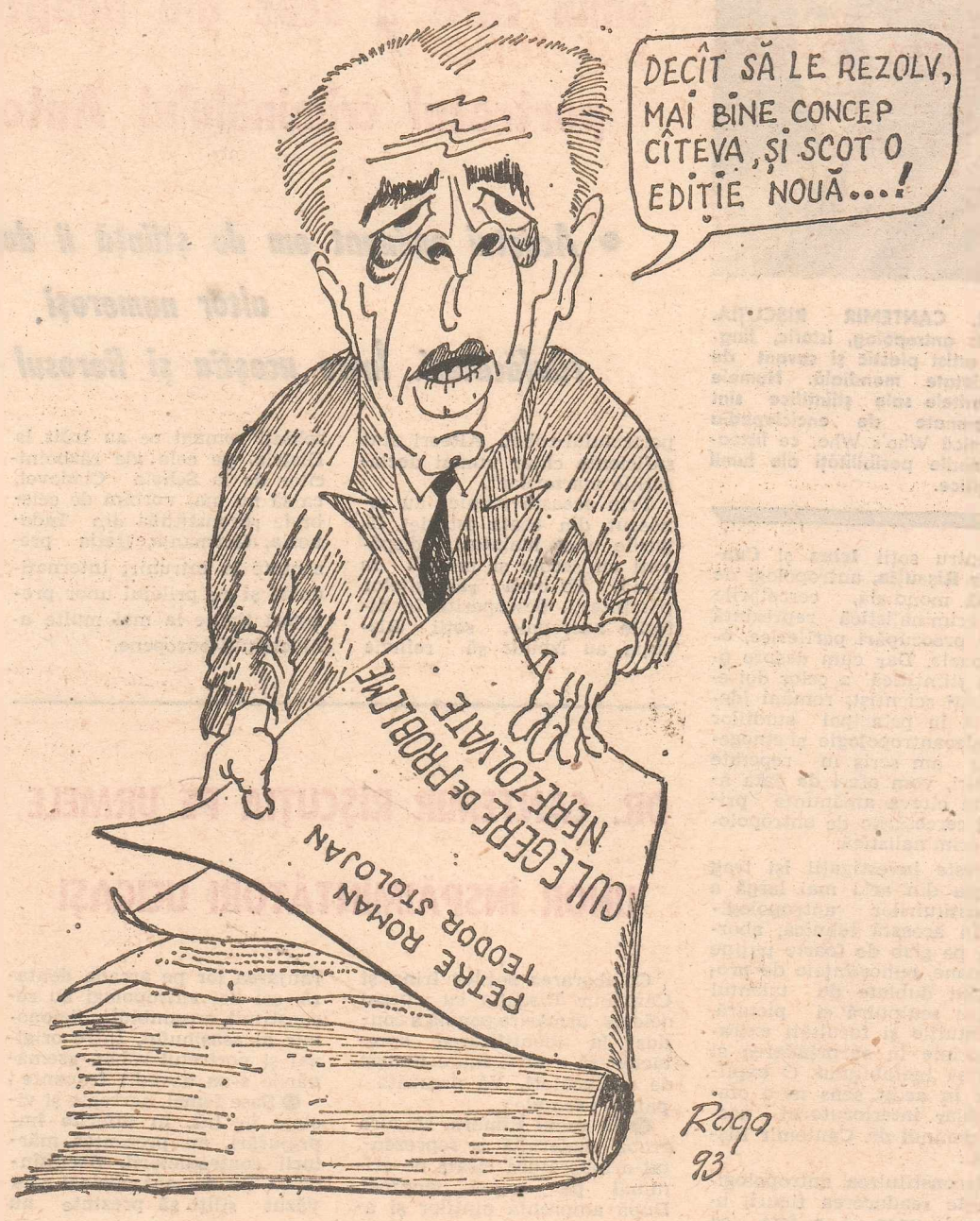


ORIZONTAL : 1) Bun de ...g consum — Primul în ...ort, primul la carte. 2) A...pt al unei forme de artă — ...onica medicală, la primele începuturi (masc.). 3) Mi...scul proiectil al poantei ia ...t — Activitatea celor ce ... piinea de la gura altora ... durere, o spunem...). 4) ... schimbă mereu, dar nu se ...nsformă deloc (pl.) — Bu...ă cu bucată. 5) Săritoare ... rău. 6) Scoasă la tablă ...ntru o lucrare practică — ...otiv de uşurare, înaintea ...toriei împlinite. 7) Aici ac...ul îşi îndeplineşte chema...a. 8) Cap de femeie. 9) Ne...himbat la vorbă ! — Între...indere cu multiple operaţii ... casă. 10) Strîngerea de la ...să, odată cu farfuria — De ...ine e vorba aici.

VERTICAL : 1) Îşi cîştigă pîinea cu braţele sale şi... cu capul altora — Primul dintre cei buni. 2) Bune, după cum le bate vîntul (masc.). 3) Ai carte !... — Iarba rea din hol...de piară... 4) Recomandare la un tratat de medicină. 5) Facilitează reluarea legăturii destrămate în urma unei rupturi — Un plic literalmente gol ! 6) Sare pentru cei ce scriu (pl.). 7) Oferită, exclusiv la bărbaţi — Un prim cuvînt, care spune totul — Ţinută de Cuza, în dreapta sa. 8) Toate sînt trecătoare. 9) Apare la zi-ntîi — Periodic, cu apariţii oarecum regulate, dar... care lasă de dorit. 10) Termen de plată (pl.) — O pînză de apă (pl.).

GHEORGHE CHIRILĂ ■

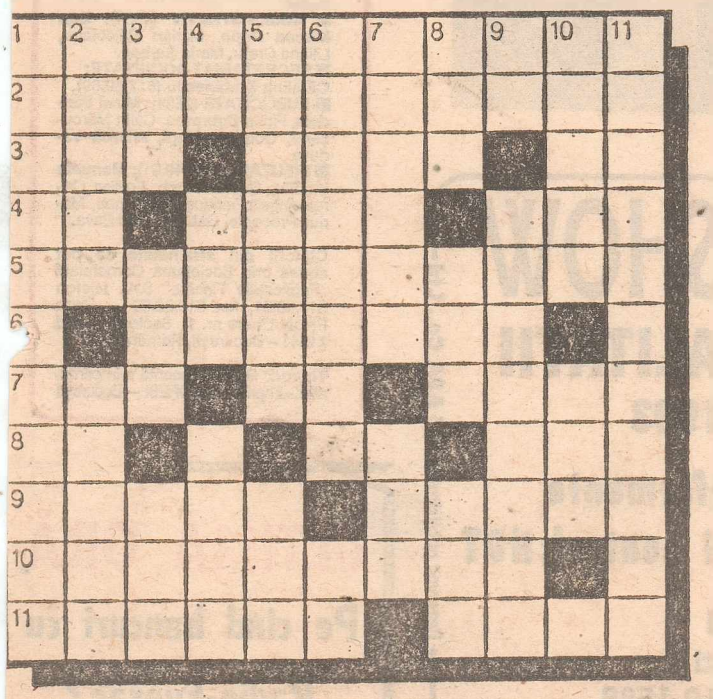
TIMPUL TRECE, LEAFA-I MERGE, NOI CU DRAG MUNCIM..



Desen de NICOLAE M. ROGOVEANU ■

O NOUĂ PRIMĂVARĂ

PE VECHILE DURERI

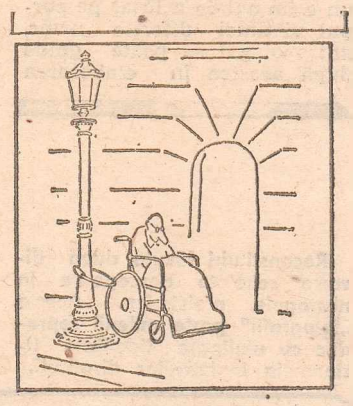


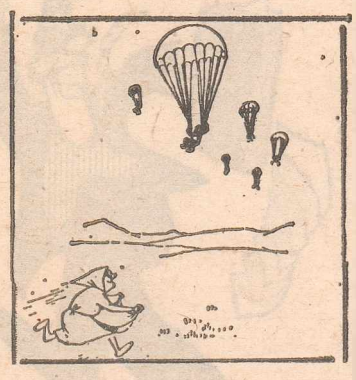
ORIZONTAL : 1) Jucători de alba-neagra... la cel mai înalt nivel (sg.) 2) Rămase neterminate în nenumăratele blocuri aflate în construcţie şi părăsite de către constructori încă de la sfîrşitul lui '89. 3) A avea un puternic sentiment de duşmănie împotriva cuiva — Suita puternicilor zilei — Sfîrşitul circului ! 4) Politicieni... goi ! — Vine de la oi... — Doi (pop.). 5) Concepţie socială specifică nostalgicilor epocii comuniste. 6) Cea care vine cu coasa (masc.). 7) Acest (reg.) — 3,4 demonstranţi ! — Esenţa limbajului multora dintre politicienii de azi. 8) Tonete ! — Ultimele gogoşi ! — Mic afluent al Oltului. 9) Ca bucata de pîine obţinută cu multă trudă — Lichea. 10) Ucigaşii din decembrie '89, cei ce se plimbă liberi printre noi... 11) ...Şi faptele mărețe ale victimelor lor — Închisoare la subsolul poliţiei.

VERTICAL : 1) Sărăcie lucie. 2) Plin de răutate — Oameni cărora nu li se mai asigură locul de muncă (sg.). 3) Duşmănoşi — Capitol dramatic — Puţin arogant ! 4) Lagăr gol ! — Prefix cu semnificaţia „întreg" — A ticlui o minciună (fig.). 5) Reminiscenţele trecutului — Resort. 6) Răutăcios — Mizerie la cota cea mai de jos ! 7) Propulsat la putere de către aşa zisa revoluţie din decembrie — Un om de rînd... 8) Zăpezi (reg.) — Menire... în cadrul unor scenarii — Tub răsucit ! 9) Teren gol ! — Orientarea... conducerii. 10) Momit prin vorbe mincinoase — Subiect de discordie. 11) Atuurile celor cu... pile.

Dicţionar : DAO, CAD, OLO, UTB.

MIHAI ZGUBEA ■





Dezlegările careurilor din nr. 14

Cadenţe sonore : CLARIFICĂRI ; ROL ; MANIE ; N ; ABIS ; TOT ; RA ; M ; C ; TAXATOR ; AMABILITĂŢI ; A ; ACID ; BI ; ARIN ; TĂCUŢI ; R ; SILABĂ ; CD ; ALO ; UTILARE ; CONSTELAŢIE.

A înfrunzit pădurea : FRASINI ; CUC ; RAMURĂ ; COTE ; UŞI ; ARŢAR ; T ; NICI ; AIŞORI ; ZN ; ZA ; ST ; N ; IOC ; CREANGĂ ; SALCII ; NAR ; US ; UD ; AI ; UP REST ; IC ; VII ; I ; MESTEACĂN.

Antropologul dr. CANTEMIR RIŞCUŢIA, omul care a scos din noaptea misterului portretul criminalului Antonescu Savu

• *Acestui eminent om de ştiinţă îi datorăm şi identificarea altor numeroşi răufăcători. Între aceştia şi fiorosul asasin Rimaru.*

DR. CANTEMIR RIŞCUŢIA. Medic antropolog, istoric, lingvist, artist plastic şi savant de notorietate mondială. Numele şi meritele sale ştiinţifice sînt consemnate de enciclopedia britanică Who's Who, ce listează marile posibilităţi ale lumii ştiinţifice.

Pentru soţii **Irina** şi **Cantemir Rişcuţia,** antropologi de faimă mondială, cercetările de criminalistică reprezintă doar preocupări periferice, ocazionale. Dar cum despre opera ştiinţifică a celor doi eminenţi scientişti români (dedicată în principal studiilor de paleoantropologie şi etnogeneză) am scris în repetate rînduri, vom oferi de data aceasta cîteva amănunte privind cercetările de antropologie criminalistică.

Aceste investigaţii îşi trag obîrşia din aria mai largă a reconstituirilor antropologice. În această tehnică, abordată pe glob de foarte puţine persoane, cunoştinţele de profil sînt dublate de talentul pentru sculptură şi pictură, de intuiţie şi facultăţi extrasenzoriale în surprinderea şi redarea inefabilului. O explicaţie în acest sens ne-o oferă chiar interlocutorul - nostru, domnul dr. Cantemir Rişcuţia :

„Reconstituirea antropologică este readucerea figurii umane la ceea ce a fost ea înainte de deces, pe baza singurului document rămas: craniul. Natura a stabilit între schelet şi părţile moi ale corpului anumite relaţii, cunoaşterea acestora făcînd posibilă refacerea fizionomiei celui dispărut. Configuraţia craniului, ce indică apartenenţa individului la o tipologie specifică, permite şi aproximarea culorii părului şi pe cea a ochilor. Cînd este vorba de o persoană în viaţă, deci de un criminal ce a lăsat pe corpul victimei diferite urme, antropologul se poate ghida după acestea în elaborarea portretului-robot. Alteori sînt suficiente chiar numai declaraţiile martorilor".

Prin această tehnică au renăscut din ceaţa istoriei figurile unor înaintaşi, dispăruţi cu secole şi milenii în urmă. Pe baza rămăşiţelor pămînteşti, descoperite în diferite necropole, soţii Rişcuţia au izbutit să reînvie soldaţi romani ce au trăit la Histria, pe cele ale războinicilor de la Schela Cladovei, ca să nu mai vorbim de celebrele reconstituiri din Indonezia, Germania, Italia prezentate la întruniri internaţionale şi cu prilejul unor prelegeri ţinute la mai multe universităţi europene.

DR. CANTEMIR RIŞCUŢIA PE URMELE UNOR ÎNSPĂIMÎNTĂTORI UCIGAŞI

Colaborarea soţilor Irina şi Cantemir Rişcuţia cu organele de urmărire penală a condus la identificarea spectaculoasă a unui mare număr de răufăcători. Vă prezentă patru exemple :

❶ În **cazul Rimaru,** singura probă materială a reprezentat-o muşcătura lăsată de criminal pe corpul victimei. După amprenta dinţilor şi aranjarea lor pe arcada dentară, cei doi antropologi au reconstituit ansamblul fizionomic al asasinului. Între original şi portretul robot, asemănările s-au dovedit frapante !

❷ Şase femei, agresate şi violate în lift, în diferite împrejurări, au prezentat mărturii contradictorii. Ascultîndu-le, cei doi antropologi s-au văzut siliţi să prezinte nu una, ci două fizionomii reconstituite. Ulterior, s-a dovedit că, într-adevăr, nu este vorba de un singur agresor, cum s-a crezut, ci de doi indivizi ce lucrau în tandem pentru a deruta poliţia. Prestaţia soţilor Rişcuţia a fost, categoric, spectaculoasă !

❸ Un cetăţean, oferă, la mica publicitate, un televizor color în schimbul unui Trabant. Se prezintă un amator, care îl poftеşte pe autorul anunţului să vadă „maşina" la Călăraşi. Credul, ofertantul pleacă la Călăraşi, timp în care „proprietarul" Trabantului pătrunde şi-i goleşte apartamentul. Dar îl vede o vecină. După descrierile acesteia, dr. Cantemir Rişcuţia realizează un portret robot identic cu originalul. Făptaşul este identificat într-o comună din judeţul Bacău.

❹ La fel ca mai sus, **în cazul criminalului Antonescu Savu,** portretul robot a fost efectuat după depoziţiile unei singure martore. Impresiile acesteia, precum şi informaţia ocultată, sosită prin canalele secrete ale biocomunicaţiei, i-au permis antropologului să realizeze reconstituirea grafică apărută în ziarul **Evenimentul zilei**

Reconstituiri făcute după diverse schelete descoperite în necropole preistorice. Aceste „fotografii" peste milenii reproduc cu uluitoare fidelitate fizionomia înaintaşilor dispăruţi.

QUALITY TESTING SHOW

SALONUL NATIONAL AL CALITATII

Sala Palatului 26-30 aprilie 1993

- produse electrice si electronice de performanta
- aparatura si echipamente de masura si control;NDT

ASA EXHIBITIONS a branch of **ASA Co., Ltd**
Informaţii, înscrieri, rezervări spaţii: 70224 Bucuresti
str. Logofăt Luca Stroici 15, tel.: 611 8454, fax: 312 1588

Rezervat publicitate 1993 ASA Co., Ltd

PUBLICAŢIILE Flacăra

S.C. S.A. Societate comercială înmatriculată la Oficiul Registrului Comerţului Bucureşti sub nr. J 40/5888/1991 din 04.07.1991

CONSILIUL DE ADMINISTRAŢIE:
Preşedinte – director general: **GEORGE ARION**
Membri:
Ion D. Goia, Alexandru Păsărin, Liana Tatos, Liviu Timbus.

Adresa: Bucureşti, sectorul 1, Piaţa Presei Libere nr. 1, cod 71341.
Telefoane: 617.60.10, 617.60.20 (cu interioarele de mai jos);
Fax: 312.82.89
Cont lei – 40.72.30.110.496 BCR, sector 1, Bucureşti
Cont valută – 47.21.6.16.0431.0 BCR, sector 1, Bucureşti

Flacăra

Redactor şef:
LIVIU TIMBUS
Secretar general de redacţie:
EUGEN CHIROVICI

■ **POLITICĂ** (2560) – **Tudor Octavian** (şef secţie), Ion D. Goia.
■ **SOCIAL** (2559) – **Dorin Sălăjan** (şef secţie), Gheorghe Barbu, Dorin Gherghinescu, Marin Marian, Brîndușa Nicolae.
■ **ECONOMIC** (2559) – **Marcel Apostolescu** (şef secţie), Adrian Brutaru, Cristian Buzaș.
■ **CULTURĂ, MASS-MEDIA, TIMP LIBER, DIVERTISMENT** (2558) – **Liana Tatos** (şef secţie), Elena Grecescu, Evelina Mazilu, Raluca Vrabie.
■ **FOTOREPORTERI** (2528) – Elena Ghera, Florin Ionită.
■ **SECRETARIAT DE REDACŢIE** (1453) – Adriana Chirovici, Adrian Petrescu.
■ **CORECTURĂ** (1453) – Maria Antonescu, Pompiliu Dumitrescu, Smaranda Petrea, Angela Ştefănescu.

REBUS

Redactor şef:
ALEXANDRU PĂSĂRIN

Aurel Ştefan Alexandrescu, Constantin Grigore, Gheorghe Toia, Bogdan Vlad, Mihai Zgubea, Simona Simzianu.
Telefoane: 2036 (redactor şef), 1457 (redacţie).

Flacăra Basarabiei

Flacăra BIS

■ **JURIDIC** (2600): **Corneliu Oţ-Reanu.**
■ **FINANCIAR** (2143): **Avida Balica,** Gabriela Ionescu, Florenţa Tudor.
■ **ADMINISTRATIV** (2634): **Dan Mircea Popa,** Marian Băicoianu, Liliana Cretu, Maria Şerban.
■ **SECRETARIAT SOCIETATE: Cătălina Ştefănescu** (617.59.69).
■ **PUBLICITATE** (2634): **Mihai Sandolu,** Florin Dobrescu, Călin Mărcuşanu, Octavian Nuţă, Aristică Văduva.
■ **DIFUZARE** (617.48.91): **Manuela Vasiliu,** Gabriel Bumb, Emilian Chirea, Angela Frandoş, Doru Iancu, Marius Procopie, Gabriel Milan Sava.

Cititorii din străinătate se pot abona prin Societatea Comercială „Publicaţiile Flacăra" S.A., telefon 617.48.91, fax 312.82.89 – Piaţa Presei Libere nr. 1, Sectorul 1, cod 71341 – Bucureşti, România.

Tiparul: Regia autonomă a imprimeriilor – Imprimeria CORESI – Bucureşti

ULTIMA ORĂ

Pe cînd bancuri cu Radio-Everac ?