

REGELE MIHAI ESTE URMAȘUL LUI ȘTEFAN CEL MARE ȘI BASARAB I

pag. 24

ȘTIRI • EVENIMENTE • ANCHETE • REPORTAJE • INTERVIURI • OPINII

FLACĂRA

Nr. 19 • 11-17 mai 1994 • 24 pagini - 200 lei - 3.70 DM •

Gratuit: două suplimente color de 32 și 8 pagini

Fondată în 1911 de
CONSTANTIN BANU

Editată de
PUBLICATIILE
FLACĂRA



Director
general
GEORGE
ARION

Redactor șef **LIVIU TIMBUS**

OLTCIT - DAE WOO UN MARIAJ ÎN CARE NAȘUL ESTE GUVERNUL ROMÂN



• Vă prezentăm
în exclusivitate
imaginea viitoarei
progenituri

pag. 5

Adio Trabant, adio Wartburg!

• Mașinile cu această marcă
vor dispărea din România?

pag. 7



AYRTON SENNA

• Circuitul ucigaș de la Imola și
coșmarul celor 3 zile —
correspondență de la München, de
la redactorul sportiv al
„Europei Libere”, dl Mihai Rusa.



pag. 20



Un pic mai bine
pentru
dumneavoastră

BUCUREȘTI, CALEA DOROBANȚI 111
TEL: 01-312.99.83; FAX: 01-312.75.69

În cele două suplimente pe care vi le
oferă revista noastră vă prezentăm

Județul Olt

în 32 de pag.

CERF '94

în 8 pag.

• Informații și ghid de afaceri pentru
cei interesați

JAF SUSPECT LA EFORIE NORD

Cine la FLACĂRA în colimator i borfașii sau...?

pag. 3

S.C. Publicațiile FLACĂRA S.A. angajează
paginatori, cunoscători ai programelor de
grafică și procesare de imagine specifice
presei scrise.

Se operează cu sisteme IBM și Macintosh.
Selecția va avea loc sâmbătă 14 mai 1994
la sediul redacției.

ION AUREL STOICA

Senatul Partidului Democrat. Ion Aurel Stoica, a trecut în neființă, pușca de cel apropiat, care i-au cunoscut integritatea morală și capacitatea politică și profesională. Desigur, adversarii săi se bucură. În as. un. fiindcă a mai dispărut un partizan înfocat al reformei, al înnoirilor pe care trebuie să le cunoască în slăsi România. Ie dorim ca bucuria să le fie cât mai scurtă.



MOSES ROSEN

S-a stins din viață, în vârstă de 82 de ani, în urma unui infarct miocardic consecutiv unui accident vascular cerebral. Eminența Sa dr. Moses Rosen, președintele Federației Comunităților Evreiești din România, autorul a peste o mie de lucrări, studii, eseuri și articole de cercetare istorică, omul care pe parcursul a cinci decenii de activitate a avut o contribuție notabilă la realizarea legăturilor României cu statele dezvoltate, în special cu Statele Unite ale Americii.



Am primit
la redacție

TURISM

INTERNĂTIONAL

GRATUIT...

PE BANII

TELESPECTATORILOR!

Costul deplasărilor efectuate în străinătate de către salariații Televiziunii române, „în interesul serviciului”, se ridică la aproximativ 60 milioane lei lunar.

Cele mai multe dintre aceste deplasări nu aduc nici un fel de beneficiu, nici pentru Televiziunea Română, nici pentru publicul telespectator, fiind deplasări — recompense acordate celor ce servesc cu devotament, sau nu incomodează politica partidului de guvernământ.

DUMITRU IUGA,

Președintele Sindicatului
la Televiziune

Din insectarul lui ION D. SIRBU

Adrian Păunescu-„nerușinat prezentator de programe fascisto-staliniste”

În tulburătoarea carte Jurnalul unui jurnalist fără jurnal (Editura Scrisul românesc, vol. 1), de Ion D. Sirbu, scriitorul băltoit și prigonit de către otrepele comuniste, găsim cea mai elocventă caracterizare a unui personaj „de vază” al timpurilor noastre. Acest personaj este notat de către scriitor cu inițialele A.P. (se deduce ușor despre cine este vorba). Redăm pasaje din amintita carte, fără nici un comentariu.

„Găsesc într-un calendar vechi, în 19 decembrie 1977, o însemnare despre A.P. (pe atunci un interminabil agramat și nerușinat prezentator de programe fascisto-staliniste). Acest dromader al iresponsabilității tămăierii a bătut toate recordurile, calitative și cantitative, de prostie pe cap de vacă furajată!!! Astăzi, după misterioasa sa mazzilire de palat, cazul său — ca și cazul tuturor acelor idioți utili, care îndeplinesc și în prezent rolul de logofeți cu linia și calmamii ai decretelor — mi se pare un simplu sindrom penibil de comă morală a inteligenței noastre mistice, dar, mai nou, cezariice” (pag. 188/189).

„Văd mereu în fața ochilor pe A.P. (8 octombrie 1978) care, cu curul său mare și greu, întors spre altarul istoriei din Vidra, declara ri-

tos: „Nu avem încotro, trebuie să-l convingem și pe bătrânul nostru Dumnezeu că nu există, că a murit în 1848”.

Mă simt cutremurat; în această biserică și Blaga și Prodan simteau nevoia să intre în genunchi. Prostia și tipul de retorice, demagogice, se pot apropia de apostazie. Ar trebui să strigăm: „Iartă-te, Doamne, că nu știe ce zice”, dar aici, în cazul acesta special, nu Dumnezeu, înaltul și atotat înțeleptul, e cel murdărit, ci lanu și cu toți moșii lui, întreaga acea generație de marlari simpli care s-au închinat și s-au rugat în această umilă biserică, înainte de a merge să înfrunte cu conștile lor pustile și tihurile honveților lui Hatvanyi” (pag. 193/194).

ION CECARU

Interese uriașe distrug PNL

Câmpeanu n-are de ales: ori singur, ori cu puterea

Holărât lucrul, PNL este sortit scandalului vesnic. Când în februarie 1993 Congresul de la Brașov aducea cu sine debarcarea lui Radu Câmpeanu din funcția de președinte, mulți liberali sperau că vrajba va înceta și reunificarea va fi posibilă. Iată însă că TMB se pronunță în favoarea recunoașterii Congresului Extraordinar de la București, adunare nesaturată organizată pe data de

5 februarie a.e. de către simpatizanții fostului lider.

O eventuală schimbare de conducere va modifica substanțial datele problemei liberale. În primul rând, s-ar sparge adio mult trâmbițatei reunificări, pentru că majoritatea partidelor liberale s-au născut tocmai din contestarea politicilor duse de Radu Câmpeanu. Toate aceste formațiuni se găsesc acum în CDR, alianță care prin reprezentanții săi a precizat că se poate de clar să porțile sale nu sunt deschise unui partid condus de Radu Câmpeanu. PNL s-ar găsi așadar singur în fața viitoarelor alegeri. Perspectiva este mai mult decât sumbră: Câmpeanu deține un minimul 1% în toată populația electorilor politici. El va trebui să se gândească serios la alianțe solide, alfel viitorul său și al partidului ar putea fi definitiv compromis. Alianțe — nu se vor lega însă cu formațiunile care reprezintă în acest moment opoziția. Alianța s-ar

putea realiza cu partide ne-parlamentare, dar soluția ar fi total neproductivă, întrucât acestea sunt la rândul lor insignifiante din punct de vedere al opțiunilor electorale. Și mai rădăne lui Radu Câmpeanu o singură soluție: alianță cu partide — din sfera actualei puteri.

„PDAR crede tot în doctrina liberală. Partidul Umanist Român este adept al proprietății private și liberelor inițiative, MER poate îmbrăca foarte bine haina liberală”. Sunt cuvinte rostite la Congresul organizat de adepții lui Câmpeanu de către un devotat susținător: Andrei Tănase. Congres la care 35 de organizații din totalul celor 40 au anunțat oficial că nu trimit delegații, congres la care norma de reprezentare prevăzută în statut nu a fost respectată. Dar la procesul recent s-au înfruntat lucruri demne de menționat: la prima infățișare, procurorul de ședință a pus concluzii de fond defavorabile lui Câmpeanu. La următorul termen se schimbă procurorul și odată cu acesta și concluziile de fond. Urmează rejudecarea procesului. Procurorul de ședință pune din nou concluzii de fond defavorabile lui Câmpeanu, dar instanța corpusă acum din 3 judecătorești se pronunță în unanimitate în favoarea sa. Cum doi dintre judecători au făcut parte și din precedentul complet, rezultă că unul dintre acetiștia și-a schimbat între timp opiniile. Cu toate că probe noi nu s-au depus la dosar...



Cine trage sforile
lui Câmpeanu?

În bălăia pentru PNL, miza este foarte mare. Dacă partidul condus de Mircea Ionescu — Quintus ar reintra în CDR, această alianță ar putea câștiga 2-3 procente în plus. Lucru nedorit de actuala putere, aflată în pierdere de popularitate. Anunțurile vehiculează însă și variante. Ni se atrage atenția asupra bunelor relații pe care Radu Câmpeanu le are cu firma Crescent, firmă ce controlează practic Banca Românească, al cărei președinte este chiar controversatul lider politic.

Există și alt scenariu (care pare, totuși, fantazist): PNL, ar urma să fuzioneze cu PUNR. Denumirea noului partid va fi tot PNL. Rezultatul: mentorii Caritasului și-ar putea ascunde sub o firmă onorabilă prestigiul și fonat. Cu acest prilej, ar fi lăsat pe drumuri un incomod stricator de imagine: Gheorghe Funar, tatăl tuturor statuiilor.

Distrugerea PNL-ului o dorim însă și unele partide din CDR, PL '93, de pildă.

Această formațiune este certată cu PAC și PNLC, partide care împeună cu PNL planului Alianța liberală. Ceea ce ar fi dăis la lăbrea definitivă a PL '93 în Convenție.

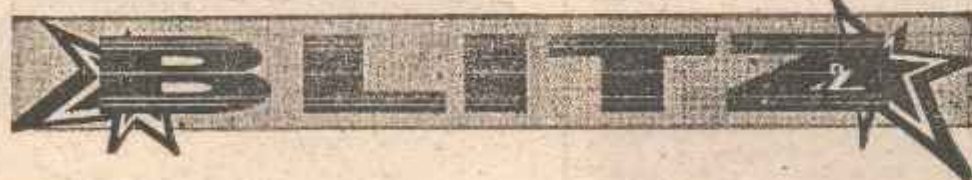
Noia bene, procesul PNL — Câmpeanu a luat o turnură interesantă exact după ce di Quintus depunese o cerere oficială de admitere în CDR. Ca să vezi câte coincidențe!

RAZVAN DUMITRESCU

„Primul ministru Radu Câmpeanu”

Manifestarea organizată atunci de fanii lui Câmpeanu a debutat cu o mică inadvertență: au fost anunțati 476 delegați cu drept de vot, dar sala care găzduia adunarea număra în total... doar 400 scaune (am inclus aici și locurile rezervate presei); totuși, nimeni nu stătea în picioare! „Dezbaterile” politice au fost extrem de sugestive. Redăm în continuare o frază din magistralele cuvântări zămislite acolo de oameni care se pretind a fi liberali: „PNL, sub conducerea primului ministru Radu Câmpeanu, va fiuri o țară înmormântată de codri seculari, împodobite cu mărgele de cristal și râuri de lumină”!

EUGEN CHIROVICI



■ După ce i-a trimis lui Vadim, cu complimentele firmei, lădița cu cartofiori, iată că Adrian Năstase primește de la Antonio Iorgovan un ditamai cartof care-i zbârnăie razant pe lângă ureche. Tatăl Constituției pare sedus de ideea aplicării acesteia pe spinarea tatălui Camerei Deputaților, foarte „năcăjât” fiind A.I. că n-a beneficiat și el de niscui protocol ccaușist la Herculanu (body-guardii lui Năstase — sucursala locală — l-au tăiat de la dulceață și nu i-au lăsat să-și parcheze mașina în „zona zero”). Pe stadionul orașului, Adrian Năstase „o vinit de la București cu elicopteru” și i-or primit cu căta pită și căta sare — bânăfeni aduși cu autobuzul și turnați în țoale de recuzită de la Cântarea României (gurile rele spun că în chioș-

cul din parc era și fanfara în pozile stand-by). Adrian Năstase calcă bărbătește — în străchini — pe urmele răposatului și, mai nou, stărnește pizmele din propriul partid și din partidele satelite, care veghează cu gândul la Cotroceni, cu ochii la „prieteni” și sar la comandă. Morala, ca în cunoscuta fabulă, este că și cultul personalității, ca și egalitatea, nu e pentru căței.

■ Maestrul Gavra scotocește printre resturile Caritasului și scoate la lumină unul din marile sale avantaje: din profiturile învârtiturilor, la Cluj s-au făcut nenumărate WC-uri, pentru că bieții oameni alergau cu ochii secși din orbite și dacă nu găseau un stălp... Asta era l, oameni buni, d-ăia s-a lăsat Funar tras în capcană când a apărut la televizor să-l intraju-

toreze pe mai... miliardele murdare: ca să fii dvs. siguri că aveți unde să vă așă și pe dincolo când veniți în Cluj să-l dați bani lui Stoica! Tulai, că fain s-or gândit șogorii!

■ Și tot grija față de om a înșuflețit și PDSR-ul cu ocazia respingerii propunerii de pensionare a somerilor în vârstă și cu vechime mare în muncă (55+30 bărbatli, 50+25 femeile). De ce să mănânce ei o amărăță de pensie de la buget, când e mai simplu să crane de tot și să pape elicopterul electoral și agapele geostaticele fondurilor „economisite”? Trăiască Dan Marțian, omul care a tras cel mai tare pentru bieții înmormântării respectului proiect!



GEORGE ARION VIAȚA SUB UN PREȘEDINTE DE REGAT

Trăiască masa de manevră!

În urmă cu două săptămâni am fost invitat de dl. Vortan Arachellian la o emisiune TV care avea ca participanți și alți gazetari - Nicolae Cristache, Ion Cristoiu, Andreia Pora - și patru oameni politici: Emil Constantinescu, Oliviu Gherman, Petre Roman, Ioan Gavra. Subiectul întâlnirii - Alternativă la alegerile anticipate. Realizatorul emisiunii a stabilit cu limpezime regulile acestei confruntări între ziaristi și parlamentari, concepută ca o dispută amicală în folosul luminării acelei părți din nația care prinde programul de la televizor. Cadrul era generos, chestiuni arzătoare la ordinea zilei erau destule și totuși, telespectatorii care au urmărit dezbaterile au rămas, pe bună dreptate, dezamăgiți și nedumeriți. E drept, totul a decurs civilizat, nu s-a ajuns la nici o pârulă pe platou, dar dinopotopul de vorbe roștite nu s-a putut înțelege mare lucru. Vinovați au fost, în primul rând, cei patru oameni politici. În loc să răspundă la obiect, s-au improscat cu acuze și au transformat întâlnirea într-un prilej de răfuială și de propagandă

electorală. Rareori și-au mai adus aminte de existența în fața lor a unor reprezentanți ai presei. Numai în treacăt au răspuns la ceea ce au crezut aceștia oportun să-i întrebe. Dialogul nu s-a încheiat, oricâte eforturi a depus moderatorul. Totul a fost un fiasco. La un moment dat, spre cinstea lor, dându-și seama de imposibilitatea stabilirii unei căi de înțelegere cu cei patru aleși ai poporului, gazetarilor au devenit spectatori și s-au mulțumit să contemple reprezentarea grotescă. A devenit astfel și mai evident de ce nu se poate realiza un dialog constructiv între oamenii noștri politici: fiindcă fiecare nu e atent decât la spusele sale, convins de justetea lor de necombătut și că el deține monopolul asupra adevărului, ceilalți fiind niște pigmei de luat în seamă, sau niște oameni corupți, demagogi, necinstiți, cu dosare încărcate cu dovezi ale fărâdelegilor. Sancțiunea la care l-au supus reprezentanții presei - aceea de a nu mai participa la acest simulacru de dezbateri - nu l-a deranjat, nici măcar nu s-au sinchisit de ea, din moment ce aveau să-și plătească destule polițe. De aceea, și gazetarilor le revine o parte din vină la nereușita emisiunii - ei ar fi trebuit ori să părăsească pur și simplu platoul, în semn de protest, ori să se implice cu mai multă decizie pe parcursul celor 90 de minute și să ia inițiativa desfășurării ostilităților. Nefăcând nici una, nici alta, s-a mai pierdut un prilej de a fi folosiți telespectatorului care, dacă a închis televizorul sau a mutat pe un alt canal, a fost perfect îndreptățit, deoarece nimeni n-a priceput ce rost a avut întâlnirea respectivă. Și să ne mai mire interesul tot mai scăzut al oamenilor față de politică și compromiterea statutului de politician? Iar o astfel de atitudine, încurajată de putere, transformă din nou electoratul într-o masă amorfă, ușor manevrabilă.

Întâmplare sau încercare de intimidare?

Allat două zile pe litoralul românesc, președintele director general al S.C. PUBLICAȚIILE FLACĂRA S.A. l-a fost spartă cu o rangă ușa de la camera de la hotel, i s-au furat bani și obiecte. La prima vedere, poate fi banala operă a unor borfași. Dar modul cum s-a acționat - la câteva minute după instalarea în camera respectivă, ceea ce a presupus o urmărire prealabilă, nu exclude și varianta unei tentative de intimidare a celui care descria pentru dumneavoastră viața sub un președinte de regat. Echipa dlui locotenent F. Enache de la poliția din Eforie a pornit rapid cercetările și a promis rezolvarea rapidă a cazului. Succes, dar nu cred!

Scânteii PD—PUNR

Ioan Gavra e activ

• El se bucură că „guvernul a impozitat prostia românilor”

Ioan Gavra a declanșat războiul cu PD imediat după apariția în presă a unor sondaje de opinie în măsură să îngrijoreze puterea. A izbucnit, așadar, scandalul locuințelor de serviciu. PD (FSN) a trecut imediat la contraatac, reușind să impună o comisie de anchetă care să se ocupe cu analiza modului în care președinția, guvernul și parlamentul au alocat apartamente în ultimii 4 ani. Simțind că se îngroșase gluma, freneticul vicepreședinte PUNR s-a gândit probabil că cea mai bună apărare este atacul, drept pentru care a început „să dea în populație” cu spontane conferințe de presă, toate ziua bună ziua și peste tot. Melodia interpretată ziaristilor

lor a atras la fața locului și colegi de parlament din PD. Rezultatul este că Ilustrul PUNR-ist a dat în clocoț de furie și puțin a lipsit ca aceste întrevederi să nu se termine în cel mai „bărbătesc” stil cu putință („caști” pur și simplu). Între timp, vicepreședintele PD (FSN) Adrian Severin a cerut punerea sub urmărire penală pentru complicitate și înșelăciune a liderilor PUNR implicați în susținerea jocurilor de intrajutorare Caritas și Gerald, nominalizând tripletul Funar, Gavra, Brașu. S-a făcut chiar legătura între încercarea liderilor naționaliști de a acapara postul de control în sistemul financiar bancar și tentativa de a acoperi operațiunile legate de



în problema caselor în care s-au „implementat” unii-alții: „El, săracu” (Ioan Gavra - în imagine), are unele probleme. Riscă să l se lungească nasul precum lui Pinocchio, ceea ce este de natură să-l crezeze problema de fizionomie în viziunea campaniei electorale” (citat Radu Berceanu, PD).

aceste circuite (PUNR deține președinția Curții de Conturi și este un critic vehement al guvernatorului BNR, Mugur Isărescu). Replica lui Ioan Gavra nu s-a lăsat mult așteptată. Amintindu-și că în Parlament se poartă moda scrisorilor deschise, acesta se adresează dlui Văcăroiu, cerând „interzicerea jocurilor de noroc”. A jocurilor de noroc și nu a circuitelor de intrajutorare! Ascultați ce mai spune: „Prin impozitele percepute de la jocurile de intrajutorare, guvernul a impozitat prostia și naivitatea românilor”. Întrebat însă despre aparițiile lui Funar la TV, alături de Ioan Stoică-Caritas, un alt membru marcant al PUNR, „prietenul” presei independente, Valer Suiian, a sfâșiat-o lamentabil. „N-am știut. N-am avut posibilitatea să-l sfătuim”. Melodia a fost preluată imediat și interpretată în alt ritm de Ioan Gavra, care a deplănat „tragica capcană în care a căzut Funar”. Minte inventivă, acesta a găsit și o explicație în legătură cu profilurile Clujului din afaceri Caritas: „S-au făcut WC-uri, pentru că oamenii nu mai aveau pe unde să facă”.

PARTIDUL DE GUVERNĂMÂNT NU VREA LEGE PENTRU RADIOTELEVIZIUNE!

După eșuarea tentativei de blocare în Camera Deputaților a legii privind societățile române de Radio și Televiziune, prin faimoasele amendamente „Dan Marțian”, după ce a tras de timp cât a putut, în comisii și pe lângă comisii acum, când legea a fost totuși finalizată și ar fi trebuit să se afle pe biroul președintelui României pentru promulgare, partidul de guvernământ, disperat că ar putea pierde controlul asupra jucării sale din Calea Dorobanților nr. 191, mai pune o talpă pe obrazul nostru, și așa destul de șifonat.

Astfel, un grup de deputați PDSR, chemați urgent la ordine de către emanații din palatele bucureștene, constată subit, după ce au votat „pentru”, că legea ar fi neconstituțională și ar trebui reexaminată de către Parlament.

Cu alte cuvinte, legea Radioteleviziunii Naționale a fost aruncată din nou într-o fundătură din care nu știm când și cum o să mai iasă.

Ce putem face? „Cu partidul nostru-n frunte, vom avea victorii multe, la anul și La Mulți Ani!”

Numai că, pentru noi acest „La Anul și la Mulți Ani” se încheie la 23 iunie a.c., dată la care expiră contractul colectiv de muncă în RTVR, singura „lege” care mai este luată în considerare în clădirea împrejmuată cu fier ghimpat din Calea Dorobanților nr. 191; dacă până la data respectivă nu vom avea lege... fărâdelegea în Radioteleviziune se va bucura și de semnătura noastră!

Prezentăm în continuare lista deputaților care se opun stopării matrapazăburilor din Televiziunea Română, o parte din cunoscuta mașină de vot PDSR pe care electoratul român a trimis-o cu atâta mărinimie în Parlamentul României la 27 septembrie 1992: 1. Nica Ilie 2. Stan Vasile 3. Bagdasar Simion 4. Chioștec Mircea 5. Olteanu Mihail 6. Dumitru Marian 7. Jurea Teodor 8. Dabu Romulus 9. Popa Daniela 10. Negoiaș Marin 11. Seciuc Corneliu 12. Mădăre Constantin 13. Corbu Ioan 14. Măreș Grigore 15. Pitca Adrian 16. Verblina Dan 17. Sunov Petru 18. Mischio Nicolae 19. Zugravu Marin 20. Mladin Liviu 21. Pavlu Mircea 22. Cazimir Ștefan 23. Volcu Vasile 24. Dumitru Buzatu 25. Serain Nicolae 26. Știrbu Aurel 27. Cristea Vasile 28. Pintillo Octav 29. Danilescu Ion 30. Monoranu Corneliu 31. Lazăr Nicolai 32. Munteanu Viole 33. Nicu Vinilă 34. Baciu Severin 35. Căuțig Gheorghe 36. Ghilea Sabina 37. Constantin Constantin 38. Gheorghe Ana 39. Filip Nicolae 40. Roman Gheorghe 41. Romeo Roșca 42. Birse Cenaru 43. Vicu Dionisie 44. Sorocanu Valentin 45. Nicola Ilie 46. Gava Ion 47. Ghiță Constantin 48. Ionescu Ion 49. Sirbu Chiriaca 50. Tudorachi Spiridon 51. Popescu Aurelian 52. Veber Gheorghe 53. Bondaru Ioan 54. Bara Radu.

Și cu voia dv., Dan Marțian și Petre Sălcudeanu.

DUMITRU IUGA
Președintele Sindicatului Liber

Convenția Democratică amână decizia privind admiterea PNL—Quintus

Vineri, 6 aprilie, Consiliul Convenției Democratice a luat în dezbateri cererea de admitere în această alianță, formulată de președintele PNL, Mircea Ionescu-Quintus. Deși CDR nu a luat încă o decizie finală, partidele și formațiunile componente și-au exprimat punctele de vedere în legătură cu această problemă.

Pentru admiterea necondiționată s-au pronunțat doar PNLCD și UDC. Au fost de acord cu revenirea PNL în Convenția PNCD, PER și PL '93, care însă au pus o

condiție foarte dură: numai prin unire cu PNLCD.

S-au declarat total împotriva admiterii exact acele formațiuni pe cât de numeroase pe atât de puțin reprezentative din punct de vedere al ponderii deținute în CDR: Partidul Unității Democratice (Nicu Stăncescu), PSDR, Alianța Civică, UMRL, Solidaritatea Universitară, 21 Decembrie, Liga șomerilor.

PAO și UDMR au optat pentru amânarea discutării acestei chestiuni. (R.D.)

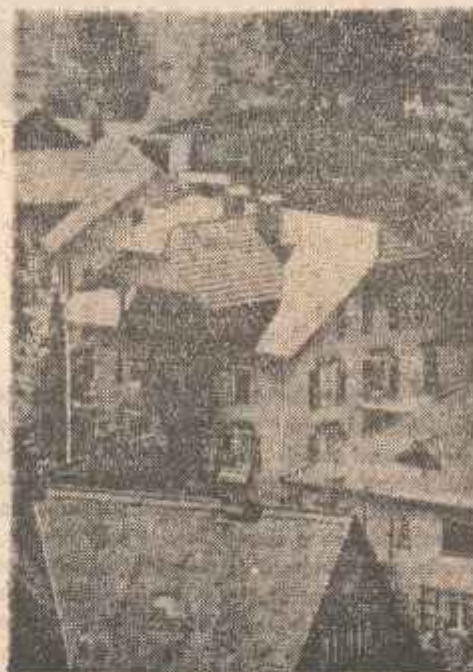
BUCOVINA AR PUTEA DEVENI UN PARADIS AL AGROTURISMULUI NAȚIONAL

- Dar până în prezent doar 15 gospodării țărănești au primit autorizație -



Minihotel și pensiune la Panna

Cine a vizitat Austria a putut constata, cu surprindere, că mult seamănă peisajul acestei țări cu cel din Bucovina românească. Și totuși, câte deosebiri! În Austria, toate localitățile rurale montane s-au transformat în sale turistice, vizitate anual de milioane de vilegiaturiști. Fiecare „Gasthaus” se recomandă prin confort urban și servicii exemplare. Acest lucru ar fi posibil și în Bucovina, dar deocamdată, din 70 gospodării țărănești capabile de a practica agroturismul, numai 15 au fost autorizate. Greu se mișcă ursul românesc!



O organizație similară din Grenoble (Franța) și-a manifestat dorința de a coopera cu partenerii bucovineni.

Localități-cheie pentru agroturismul din zonă sunt: Polana Stămpel, Panna, Dorna-Arini, Șarul-Dornei, Iacobeni și Cărlibaba. Vedeta agroturismului din Bucovina este, fără îndoială, dl. Aurel Ungureanu din comuna Panna, care și-a construit un minihotel trei stele (6 locuri) și o pensiune cu 50 de locuri, care pot satisface cele mai exigente gusturi. De altfel, pe aici au trecut oaspeți importanți din Guvernul României și Consiliul European. Începând cu anul 1992, la Grupul Școlar Agricol din comuna Dorna-Candreni s-a înființat o clasă de agroturism montan, cu o durată de doi ani, unde se pregătesc tehnicieni care pot lucra ulterior în propriile gospodării și societăți comerciale, ori în alte activități turistice.

Faptul că dl. Radu Reșcăș, consilier în M.A.A., a fost desemnat, recent, raportor al Consiliului European pentru întregul lanț al munților Carpați, poate constitui o nouă șansă pentru dezvoltarea agroturismului din Bucovina. În luna septembrie a.c., la Chamonix (Franța) va avea loc Conferința Europeană a Regiunilor de Munte, ocazie cu care va fi propusă spre adoptare Carta Munților European.

CONSTANTIN SEVERIN

Bucovina are un extraordinar potențial turistic, care s-ar putea transforma într-o veritabilă mină de aur, cu filoane variate, de la turismul cultural la cel cinegetic.

După cum se știe, spațiul montan este o zonă defavorizată natural, cu temperaturi scăzute și precipitații abundente, izolată, expusă stărilor de sărăcie, care ar necesita măsuri speciale de compensare și protecție socială. O șansă și o sursă suplimentară de venituri pentru gospodăria

țărănească din zona de munte o reprezintă agroturismul. Sunt necesare, însă, investiții minime pentru igienizarea și ridicarea confortului caselor țărănești, dar gospodării nu beneficiază, în acest scop, de credite cu dobânzi reduse.

Până în prezent au fost identificate în Bucovina circa 50 de gospodării țărănești capabile să practice agroturismul, din care doar 15 au fost autorizate. Începând cu luna ianuarie 1993, când a fost destituită Comisia Zonelor

Montane din România și transformată doar într-o direcție a M.A.A., cu personal redus, a încetat activitatea de emitere a certificatelor de capacitate, de autorizare și clasificare a gospodăriilor vizate pentru practicarea agroturismului.

Recent, la Vatra-Dornei s-a încercat o revigorare a acestei activități prin înființarea Fundației pentru promovarea turismului montan „Țara Dornei”, o asociație non-profit, cu 51 de membri fondatori. Președinte a fost ales dl. Dan

Pavel, inginer zootehnist și cadru didactic la Grupul Școlar Agricol din comuna Dorna-Candreni. Dl. Octavian Cubieșan, șeful serviciului pentru dezvoltarea zonei montane din cadrul DGAA Suceava și vicepreședinte al fundației ne-a declarat că vor fi inițiate următoarele activități de turism montan în bazinul Dornei: schi, fond și schi nordic, turism ecvestru, turism cu bicicleta V.T.T. (Velo-tout-terrain), turism pedestru și agroturism.

**În România,
orice este posibil!**

POLIȚIA BOTOȘANI IGNORĂ HOTĂRÂREA DEFINITIVĂ A CURȚII DE APEL SUCEAVA

Pe scurt, iată cazul de încălcare flagrantă a ordinii în stat, așa cum a rezultat din studierea dosarului pus la dispoziție de către DL CORNELIU ORMENEAU, președintele SIRD (Societatea Independentă Română a Drepturilor Omului):

Dl. Șalariu Laurențiu, domiciliat în orașul Botoșani, str. Primăverii, bl. 27, sc. A, ap. 10, et. 3, reclamă abuzurile la care a fost supus, violențele asupra sa și a familiei sale, precum și distrugerea, în proporție de 90 la sută, a bunurilor din propria gospodărie. În esență, faptele sunt următoarele: Regia Autonomă S.R.G.O. S.A. Botoșani a vândut de două ori același apartament, adică cel în care domicilia chirieșul Șalariu Laurențiu. Prima dată, în 1992, chiar sus-menționatului (vezi chitanțele pentru suma de 116.750 lei din data de 13 februarie '92, și a două cară familiei Nistor Sorin și Nistor Mihaela, după data cumpărării de către Șalariu Laurențiu. Să precizăm că apartamentul

fusese închiriat dlui Șalariu, în baza contractului de închiriere nr. 1841/31.08.1979, pentru trei ani, cu drept de prelungire, încheiat între E.G.C.L. Botoșani și sus-menționatul. Între timp, dl. Șalariu divorțază. Prin hotărârea de divorț nr. 5076 din 29.10.1992, rămasă definitivă, i se încredințează respectivul apartament și doi dintre cei trei copii minori rezultati din căsătorie. Se cuvine a preciza: contractul de închiriere era valabil căci nu fusese anulat prin hotărâre judecătorească, nu încetase de

drept prin nefolosirea spațiului, iar dl. Șalariu era chirieș principal și titular al contractului respectiv. Ce s-a întâmplat: la 4 februarie 1992, același apartament a fost închiriat familiei Nistor și, ulterior, vândut acestora conform Decretului lege nr. 61/1990. Deci, se impunea evacuarea familiei Șalariu. Atunci, reclamații Mihaela și Sorin Nistor au chemat în judecată pe părații Șalariu Laurențiu și Șalariu Elena. Prin sentința civilă nr. 4820/1992, Judecătorii Botoșani a admis acțiunea și a dispus evacuarea păraților. Instanța a reținut că drepturile locative ale păraților asupra apartamentului în litigiu au încetat pe data contractării și ocupării unui alt apartament (Calea Națională nr. 90, bl. F2, sc. C, ap. 2, Botoșani), moment la care s-a stins și dreptul de a-l achiziționa pe primul prin cumpărare. Cum recursurile declarate de părați au fost respinse, Nistor Sorin și Nistor Mihaela solicită evacuarea păraților prin intermediul executorului judecătoresc. La 2 septembrie 1993, executorul judecătoresc a procedat la siglarea apartamentului, iar la 9 septembrie 1993, l-a desiglat pentru că părații a prezentat o adresă de la Curtea de Apel Suceava care suspendase executarea până la soluționarea recursului. Curtea de Apel Suceava, în ședința din 6.09.1993, suspendă executarea sentinței civile 4820/1992, sentință rămasă definitivă. Deci, evacuarea fusese anulată. Cu toate acestea, la data de 13.01.1994, executorul judecătoresc Străchinaru Dumitru, împreună cu familia Nistor și asistați de un subofițer al Poliției Botoșani,

au încercat să procedeze la evacuare. Așa cum rezultă din declarațiile martorilor și ale dlui Șalariu, aceștia au făcut mare tâmbălău: so pare că erau trei subofițeri de poliție și cinci civili înarmați cu câte o unealtă de fier curățată: ciocan, levier, șurubelniță, rangă ș.a. Ei au început să forțeze ușa apartamentului în cauză. După câteva lovituri bine plasate, ușa a cedat. Apoi, au început să scoată mobila și altele lucruri din casă și să le distrugă. Copiii Daniela, Geanina și Robert tipau disperși. La un moment dat, ei au fost închiși în casă. Martorii afirmă că au văzut cum s-a desfașurat bruscarea și terorizarea copiilor. Telefonul a fost smuls, curentul electric și apa întrerupte și gazele, probabil, deschise căci mirosul caracteristic persista. Pentru că dl. Șalariu a încercat să se opună, protestând și refuzând să părăsească apartamentul, a fost arestat pe 20.01.1994, la ora 10, în stare de șoc și traumatizată, au ajuns în spital, unde au rămas internate câte două săptămâni. Brutalitatea respectivelor „executori” a stârnit indignarea vecinilor care strigau: „nu-l omorâți că o să o rezolvați și pe asta...”

Chiar așa, dl. Șalariu, autorul dv. a acționat în spiritul legii fără să exercite presiuni sau violențe asupra familiei Șalariu? În spiritul cărei legi, va întrebăm? Care este, în aceste condiții, rolul poliției? Nu cumva unul de intimidare?

BRINDUȘA NICOLAE

Vom produce, în sfârșit, în România, un autoturism performant, de tip occidental?

● Ofertele firmei sud-coreene Dae Woo sunt ispititoare, iar primele tratative incurajatoare.

Modelul GTE cu patru și cinci uși oferă, potrivit prospectului, o combinație reușită de stil, siguranță, confort în conducere și performanță tehnică. Cu o formă aerodinamică, autoturismul dispune de un habitacul ergonomic, culorile în interior bine armonizate, un grad sporit de siguranță pentru șofer și pasageri, inclusiv în caz de soc. De asemenea, dispune de o suspensie cu arcuri monobloc și are o mare stabilitate în deplasare.



Modelul GSI cu trei și patru uși are un design sportiv și aerodinamic și impune prin finisajul atent și minuțios. Spațiul este judicios împărțit, inclusiv pentru portbagaj. Este un automobil potrivit pentru familie. Fabricat după cele mai recente studii ergonomice, automobilul îmbină robustețea cu suplețea, siguranța cu confortul.

Măncarea din vis nu ține de foame, spune un proverb. În mod asemănător o mașină pe care ți-ai dorit-o rămâne un vis atâta timp cât nu devine a ta proprie. Și totuși românul ar vrea să aibă și el o mașină produsă în țară după ultimele standarde în materie. Dincolo de avantajele legate de preț, de accesul la piesele de schimb și de serviciile calificate, în cazul unei mașini autohtone mai intervin și elemente subiective. O astfel de mașină modernă ar putea fi cea pe care ar urma să o producă împreună firma sud-coreeană Dae Woo și fabrica de autoturisme OLTEC de la Craiova.

același tip de Dacia de aproape trei decenii. Iar mașinile fabricate la noi abia dacă găsesc piețe de desfacere în țări din lumea a treia, aceasta și datorită unor prețuri scăzute pentru mașini de capacitate comparabilă.

Vin sud-coreenii

În momentul în care marile investitori occidentali — cu puține excepții — rămân în continuare în expectativă, ezitând să investească în Europa, compania sud-coreeană pare să fi adoptat o opțiune fermă. O delegație a companiei a și vizitat România, discuțiile de

principiu au demarat în mai multe domenii. Unul dintre acestea este cel al construcției de automobile. Dl Hoog Chul Kwon, director comercial de la Reprezentanța Comercială a firmei la București, ne-a spus că discuțiile cu partenerii români sunt în curs, iar dânsul este încrezător că ele vor fi rodnice. Acum practic mingea se află în terenul Guvernului român și al Parlamentului care urmează să hotărască în legătură cu soarta acestui proiect care necesită investiții de câteva sute milioane dolari. Dl Kwon ne-a spus că partea sud-coreeană își asumă o anumită doză de risc, dar este optimist. Finalizarea proiectului ar însem-

na pe lângă avantajele strict economice ale producerii și desfacerii noului automobil, crearea a numeroase locuri de muncă în întreaga țară. Ba chiar va fi o contribuție importantă la crearea produsului intern brut (PIB).

Ce spun partenerii din România?

Mult mai săraci la vorbă au fost reprezentanții „Oltel” pe care l-am contactat. Dl director Spulber de la Craiova ne-a spus că negocierile sunt în curs, se află pe o pantă

ascendentă, dar încă nu poate da nici un detaliu în legătură cu noul proiect și că atât mai puțin ce fel de model va fi adoptat. Același lucru ni l-a spus dl ing. Cantă Traian de la reprezentanța din București a fabricii, care ne-a lăsat să înțelegem că hotărârea se va lua în altă parte. Când dl Iliescu a fost în vizită în Coreea de Sud a vizitat și întreprinderile ale companiei și în general s-a arătat foarte optimist de perspectivele cooperării cu Seulul (dându-l chiar exemplu pentru Franța) fiind de presupus că în curând se va bate palma și în legătură cu asimilarea noului automobil.

Ce fel de automobil?

Tot prin amabilitatea reprezentanței sud-coreene am obținut și un catalog cu modele fabricate de această companie. Modelul posibil ar putea fi cel din imagine. Un model modern, confortabil, silențios, sigur, după cum ne asigură reclama. Un model testat cu succes în Europa și America. Să sperăm că de data aceasta hotărârea de fabricare a unui autoturism modern în România va fi luată după consultarea specialiștilor.

Deși sunt multe mașini de vis pe care și le-ar dori oricine să sperăm că viitorul model de autoturism care se va construi în România va corespunde ultimelor exigențe în materie.

O experiență păguboasă

Construirea autoturismelor Dacia și Oltel s-a făcut în urma hotărârii luate în cabinetele unu și doi ale fostei dictaturi. Partea proastă a ambelor afaceri a fost nu că mașinile ar fi fost slabe dar că modele erau de la început depășite. Așa se face că vânzarea lor s-a făcut aproape exclusiv pe piața internă, unde alt tip de mașină era greu, dacă nu imposibil, de procurat. Și acum, în pofida eforturilor constructorilor de a le îmbunătăți performanțele și cu toată ingeniozitatea în crearea unor modele aparent noi, practic se produce cam

Președintele Iliescu nu a ratat ocazia de a face o vizită de lucru la fabrica de automobile a companiei Dae Woo în timpul vizitei în Coreea de Sud. Să sperăm că va fi mai norocos decât ilustrul său înaintaș, specializat în vizite de... „pretinie”.



O speranță pentru diabetici

Medicamentul SULODEXIDE îmbunătățește semnificativ circulația periferică

În ultimul an, colaborarea dintre științele tehnice și cele medicale la CLINICA DE DIABET INSTITUTUL „N. PAULESCU” din București a fost orientată, în special, spre prevenirea complicațiilor diabetului zaharat. Una dintre cele mai grave și mai frecvente complicații ale acestei boli este neuropatia diabetică. Ea se manifestă prin tulburări cardiovasculare, digestive, urogenitale, sudorale, pancreatice, papilare și altele, care pot fi, de asemenea, asociate între ele. Din literatura de specialitate se constată că incidența complicațiilor în diabet este de 25 la sută în rândul diabeticilor cu vechime de peste 10 ani, de 50 la sută la bolnavii cu vechime de peste 20 ani și de 70 la sută la diabeticii insulino-dependenți cu vechime de peste 30 ani. Deci, ce se poate face pentru prevenirea acestor complicații? Ne răspunde dr. ING. SIMION PRUNA, cercetător științific principal la Institutul „N. Paulescu”, laboratorul de Electrofizologie și Inginerie Biomedicală:

— Această situație îngrijorătoare a determinat diferite organisme internaționale să întocmească programe speciale pentru îngrijirea diabetului și prevenirea complicațiilor acestuia la care a aderat și România: Declarația de la San Antonio, Declarația de la Saint Vincent, Acțiunea Concertată Eurodiab etc. Astfel, de exemplu, Declarația de la Saint Vincent prevede o serie de măsuri specifice pentru o perioadă de cinci ani de colaborare internațională privind reducerea la o treime a orbilor și complicațiilor renale și reducerea la jumătate a amputațiilor piciorului diabetic.

— Concret?

— Concret, a fost necesară, pe de o parte, dezvoltarea unor tehnici și metode de detectare precoce a neuropatiei, metode care să fie neinvazive, simple, rapide, cu o reproducibilitate corespunzătoare a rezultatelor — vezi, invenția noastră „Reactorul neurovegetativ” — și, pe de altă parte, identificarea unor produse farmacologice fie cu efect vasodilatator, fie cu efect neuromuscular.

— În prezent, ce produse farmacologice studiați?

— În prezent, se află în derulare un studiu privind aprecierea valorii terapeutice, prin metode clinice specifice și prin tehnica computerizată dezvoltată de noi, a posibilității obținerii unor efecte favorabile în arteriopatiile aterosclerotice utilizând produsul SULODEXIDE (VesselDux F). De ce? Tocmai pentru că valoarea acestui produs este, încă, insuficient studiată.



— Ce rezultate ați obținut?

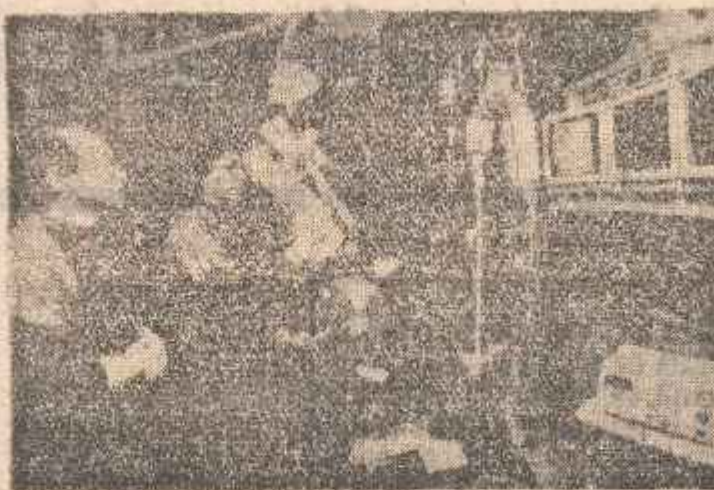
— Studiul preliminar privind efectul SULODEXIDE asupra circulației periferice s-a efectuat pe un lot de 40 diabetici, 23 insulino-dependenți și restul insulino-independenți. Analiza rezultatelor obținute prin obiectivizare fotopletiografică și analiză computerizată, înalte, în timpul, după terminarea terapiei și la intervale variabile, conduce la concluzia că medicamentul are efectul unei îmbunătățiri semnificative a fluxului sanguin periferic, cu efecte benefice asupra prevenirii complicațiilor.

— Ce alte tratamente experimentați?

— Pentru a preveni amputarea piciorului diabetic cu abces septic purulent, se află în atenție o metodă care, în străinătate, a fost eficientă și anume tratamentul prin electrostimulare bazat pe monitorizare computerizată.

BRINDUȘA NICOLAE ■

Altă speranță în combaterea cancerului



Cercetători de la Institutul de biochimie MAX PLANCK din Marlinried — Germania abordează combaterea tumorilor cancerigene pe o cale nouă, apelând la mijloacele tehnicii genetice. Pornind de la cele cunoscute, anume că celulele cancerigene din tumori își iau substanțele nutritive din sânge proaspăt, ceea ce determină înmulțirea lor rapidă, cercetătorii germani vor să le supună la un regim de „înfometare”. Ei injectează în tumori un virus retroactiv, modificat prin tehnica genetică. Acesta infectează celulele care formează vasele sanguine, împiedicându-le dezvoltarea. Această terapie genetică a dat rezultate în încercări făcute pe soareci, diminuând în proporție de 96 la sută evoluția tumorilor. Până la experimente pe oameni, vor mai trece câțiva ani.

IOANA A. VAGO ■

Bătrâna aspirină va fi întinerită



Cu un secol în urmă, chimistul german Felix Hoffmann a sintetizat pentru prima dată acidul acetilsalicilic, cunoscut sub denumirea de „aspirină”. În ultimele decenii, acestul analgezic i s-a găsit noi domenii de utilizare. Este administrat acum atât în profilaxia infarctului de miocard și post infarct, etc. Efectul său terapeutic este cunoscut abia din deceniul șapte. Aspirina frânează activitatea a două prostaglandine. Recent, o echipă de savanți de la universitatea din Chicago, condusă de R.M. Garavito, a reușit să stabilească structura unei prostaglandine și să localizeze cu exactitate, în ce punct al acestei enzime își exercită efectul aspirina. Bazati pe cele stabilite, savanții speră să realizeze o aspirină mai bună, cu și mai puține efecte secundare.

IOANA A. VAGO ■

Otrava poate ucide cancerul

Un medicament anticancer bazat pe o otravă extrasă din ricin a demonstrat o impresionantă „activitate” în experimentele efectuate pe animale, realizate de compania de medicamente Zeneca, din Marea Britanie. Acest medicament este destinat să trateze cancerul colorectal. Cercetătorul Peter Doyle declară că în momentul când intră în combinație cu anticorpii, moleculele de ricin distrug celulele canceroase. (Simona Simionescu)

Cum acționează sprayurile anti-astm

Molociile astmatice sunt tratate de 25 de ani cu preparate conținând acid cromoglicinic, administrate prin inhalare, sub forma sprayurilor. Efectul este incontestabil. Necunoscut era mecanismul prin care se exercită efectul benefic. Medicul Clive Page de la King's College Hospital din Londra ne împărtășește prin revista de specialitate „The Lancet” că efectul acidului cromoglicinic se exercită prin hormonul Factor- β sau Neurokinin B. Dacă constatările sale se confirmă, actualele preparate pentru combaterea astmului vor putea fi administrate și în nevralgii. (Ioana A. Vago).



CURIOZITĂȚI MEDICALE

● **ZAHĂRUL ÎN CHIRURGIE.** Un grup de chirurși francezi au demonstrat că, prin presărarea zahărului, tes obișnuit peste rănilor care se vindecă greu după operație, se poate evita formarea de puroi, accelerându-se procesul de cicatrizare. La două esantioane de bolnavi, tratați în paralel, unul cu antibiotice alții cu zahăr, s-au obținut timpi diferiți. Cei tratați cu zahăr au fost vindecați mai devreme cu 30 de zile decât cei cu antibiotice. Se presupune că zahărul anihilează microorganismele și le distruge.

● **CINE ARE NERVII MAI TARI.** Pe baza experienței acumulate după o practică îndelungată, stomatologii au ajuns la concluzia că bărbații leșină la dentist mai mult decât femeile. Cele mai multe leșinuri se constată la bărbați în vârstă de până la 30 de ani, iar orele cele mai nefaste sunt cele ale dimineții.

● **MIROURILE ȘI COMPORTAMENTUL.** Mirosurile pot schimba comportamentul oamenilor, dar nu toți reacționează la fel. Psihologul A. Wayne de la Texas Christian University a descoperit că mirosul de lavandă crește buna dispoziție la oameni supărați, dar deprimă pe oamenii bine dispuși. Mirosul de citre îndulcește femeile și blândește bărbații. Un studiu amănunțit poate duce la producerea unor esențe care să mențină vigilența șoferilor și să scadă tensiunea arterială.

TRAIAN DIACONESCU ■

Metodă nouă contra infertilității masculine

Un nou tratament contra infertilității la bărbați a fost pus în punct în Statele Unite. Doctorul Joseph Schulman, director la Genetics & IVF Institute din Fairfax (Virginia), a expus public în ce constă noua tehnică: injectarea unui singur spermatozoid într-un ovul în condiții de laborator. Dacă fertilizarea are loc, embrionul este apoi implantat în uterul mamei și apoi sarcina decurge normal. Injectarea directă nu este primul procedeu folosit contra

infertilității masculine, dar cercetătorii susțin că ar putea da cele mai bune rezultate. Se crede că șansele de fertilizare ale unui ovul vor fi cu 50% mai mari în acest caz.

Până acum, această metodă a avut succes în peste 100 de cazuri, în Europa născându-se deja 30 de copii pe această cale. Singurul dezavantaj — costul ridicat (circa 10.000 \$) pentru o încercare.

ALEXANDRU TĂNASE ■

A fost descoperită o nouă enzimă umană

Biochimisti de la Clinica universitară din Essen, Germania, au descoperit în categoria enzimelor o moleculă denumită Ubiquitinyl Calmodulin Synthetase, apreciată ca având o vechime de peste un miliard de ani, evident de neîndoiel. În celula acestei enzime se înfășurează două alburine: Calmodulina, cea mai importantă pentru fixarea calciului, concurează la reglarea tensiunii arteriale. Ubiquitinyl Calmodulin Synthetase apare pretutindeni în corpul uman. Sedimente ale acestor sunt prezente la maladii ale creierului, ca de exemplu în sindromul Alzheimer, dar și în encefalopatia spongiformă la bovine (BSE), care provoacă turbarea acestora.

IOANA A. VAGO ■

Prestigioasa publicație

germană „Die Zeit” salvează
turismul montan românesc.

Măcar Occidentul, că noi...

**„În pofida tuturor
legendelor
de rău augur,
un concediu în
Carpați este o
experiență
plăcută”**



Plăcută surpriză, n-aveți ce spune, să constatăm publicitatea nemțenească oferită, gratis, stațiunii Poiana Brașov! Dar și mai plăcută surpriză a avut, suntem convingți, autorul respectivului... concediu în Carpați. De ce? Simpla, căci fusese sfătuit de al lui să renunțe, cu orice preț, la cursa-jocuri. Același era și păreră dnei de la ghișeu Delta Airlines, însărcinată cu siguranța turiștilor: „Să practici schiul în România? Pentru Dumneavoastră, ce să cauți acolo?” Ce-a cântat curajosul ziarist nu știu, știu, însă, ce a găsit: „Vechiul Brașov este un oraș ce se opune, cu îndârjire, pătrunderii oricărei forme de turism, prin decădere și ruinare perfect vizibile, prin desconsiderarea propriei istorii...” Totuși, onoarea ne este salvată de „prestația” stațiunii Poiana Brașov, „un petic luminos pe cerul transilvan”, „Te-ai putea simți, aici, ca într-o stațiune montană austriacă, prin anul '60, unde, în li-

niste agreabile, oaspetele căută mai degrabă odihnă”. Mai remarcă, spre lauda noastră, von Wolfgang Weisgram exagerata polifetă autohtonă, abundența hranei, chiar dacă prețurile variază de la o zi la alta și chiar dacă, în restul țării, mulți români nu au pe masă nici un sfert din ce se servește, contra cost, turiștilor străini. Apreciază la superlativ organizarea sejurului oaspetilor germani și capacitatea responsabilului Francisco Bodo, de a fi întotdeauna acolo unde era nevoie. „Lipsește, din păcate, climatul alpin specific atmosferei de varanță”. Dar există, încă, marile hoteluri construite în anii '70, ani în care s-a produs „mica minune economică românească”. Și încă, remarcă autorul că, deși părțile nu sunt îngrădite cum se cuvine, se poate schia excelent datorită zăpezii abundente. Stațiile de teleferic sunt în stare jalnică iar reclamele CAMEL și MINOLTA plasate pe cabine nu reușesc, în nici un chip, să strângă mai mulți vizitatori. Distracțiile cam lipsesc iar programele de

noapte sunt „aproape, stăpâne”. Grea este să se organizeze chiar și excursii la „Castelul lui Dracula” căci numărul minim de turiști trebuie să fie zece. Unde sunt vremurile de altădată, când oaspeții germani erau aduși cu avionul Charter? Acum, nu există grupuri mai mari de șase. Cu toate acestea, deși conștient și de toate celelalte dificultăți, autorul conchide: „neacă că merită să-ți petreci concediul în Carpați, România”. El face un serviciu imens turismului montan hibernal citând și localitățile Sibiu și Predeal drept „bijuterii”, descriind obiectivele turistice din stațiune, comparând-o și cu Val d'Isère. Desfășurarea așa-zisului cazier nemțesc din Poiana a stăruit „ceva” în sufletul autorului care, prin articol, va reuși, credem, să sensibilizeze organizațiile de turism germane și, poate, chiar anumii investitori care nu cunoșc remarcabilul potențial turistic românesc.

BRINDUȘA NICOLAE ■

**Ciobănescul românesc, vedeta
expoziției chinologice
din Bucovina**



Tânăr bucovinean și câinii de excepție din rasa ciobănescul românesc (mieritic).

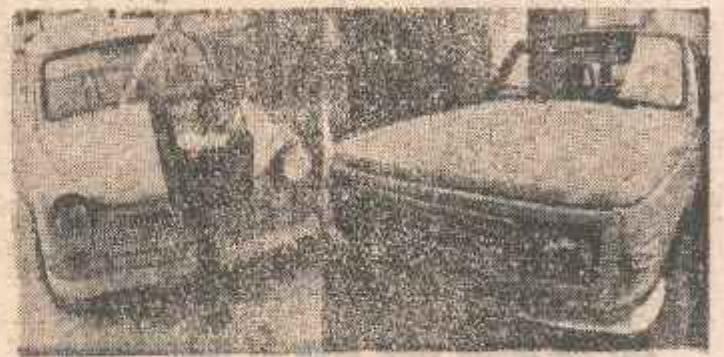
Duminică, 24 aprilie s.e., peste 3.000 de suceveni au luat loc în tribunele stadionului Ariei pentru a urmări o interesantă paradă a raselor de câini și demonstrații de dresaj ale unor echipe din Iași și Râmnicul.

Organizată de Asociația Chinologică din România și filiala sa din Bucovina, această expoziție de interes național a reprezentat o etapă decisivă pentru omologarea raselor autohtone — ciobănescul românesc (mieritic și carpatic) — după cum ne-a declarat dl. Mihai Dragoman, președintele asociației amintite. De altfel, cele mai numeroase exemplare participante la acest eveniment au fost din rasa ciobănescul românesc (circa 100), câinii de pază și apărare căutați din ce în ce mai mult de crescătorii de animale din numeroase țări ale lumii.

CONSTANTIN SEVERIN ■

**Poseorii de
Trabant și
Wartburg
pot să doarmă
liniștiți!
Autoturismele
purtând aceste
mărci vor rămâne
în circulație**

La Registrul Auto, Român de pe Calea Griviței, pentru a risipi zvonul care se răspândise tot mai mult potrivit căruia autoturismele Trabant și Wartburg vor fi scoase din circulație, l-am contactat pe dl. ing. Aurel Rădulescu. Domnia sa a avut amabilitatea să ne explice următoarele: „Nu este nici o problemă! Autoturismele Wartburg și Trabant vor circula în continuare la noi în țară. Zvonul care s-a iscat s-a datorat măsurii preconizate în Ungaria de scoatere din circulație a acestor mașini care sunt, de altfel, extrem de poluante. După cum știți, în Germania ele au fost deja scoase. La noi există mulți poseori de autoturismele Wartburg și Trabant totale, cum se știe, cu motoare în doi timpi. Până în momentul de față nu s-a înregistrat nimic în sensul scoaterii lor în circulație. (D.S.)



Fotografia de FLORIN IONIȚA ■

F.I.C.E. — România se implică:

**TRANSFORMAREA CASELOR DE COPII
ÎN VERITABILE AȘEZĂMINTE FAMILIALE**

FEDERAȚIA INTERNAȚIONALĂ A COMUNITĂȚILOR EDUCATIVE funcționează din anul 1958, sub auspiciile UNESCO, în scopul apărării drepturilor copilului, indiferent de rasă, naționalitate sau religie. Este singura organizație neguvernamentală ce protejează educația extra-familială promovând toate formele respectivelor tip de educație: conferințe și congrese internaționale, publicații pe teme specifice de maximă actualitate, schimburi de experiență la nivel de specialiști, consultarea unor organizații politice sau guvernamentale, cercetări științifice în domeniu, tabere internaționale pentru copii și adolescenți etc.

Societatea Română a acestei organizații a luat ființă în toamna anului 1990, ducând o activitate orientată către îmbunătățirea condițiilor de viață în casele de copii. Concret, F.I.C.E. — România a propus, în 1991, ca la fiecare grupă de copii să existe 3-4 educatori, propunere aprobată și pusă în practică de Ministerul Învățământului. Astfel, s-a înălțat situația inadmisibilă când educatorul era supraveghetorul sau paznicul unei grupe de 50-100 copii. Tot așa, membrii organizației au reușit să schimbe mentalitatea factorilor de decizie chemați să se ocupe de aceste instituții, ajungându-se, practic, la desființarea sistemului de creștere, ocrotire și educare a copiilor în instituții profilate pe vârstă și sexe. Deși pare imposibil, peste 120 instituții de ocrotire au devenit mixte, succes apreciat și pe plan internațional. De asemenea, s-a renunțat și la practica de a despărți frații. F.I.C.E. — România s-a implicat și în decongestionarea Caselor de copii supraaglomerate, ajutând comunitățile respective să identifice spații școlare nefo-

losite (mai ales în mediul rural), locuințe sau gospodării părăsite ai căror proprietari sunt dispuși să închirieze, să vândă sau să ofere respectivele spații pentru realizarea Caselor de tip familial. Aceste noi așezăminte vor fi subordonate tot Casei de copii de unde au fost preluați minorii. Ca exemple de experimente reușite sunt Casele de tip familial: Sântana, Lipova, Miercurea Ciuc și Perșoru. Copiii sunt antrenati în activități specifice muncii în familie. Ei frecventează cursurile școlilor din respectivele localități. Un alt experiment inițiat de F.I.C.E. — România și aprobat de Ministerul Învățământului este reorganizarea schemei de personal a Casei de copii prin încadrarea unor persoane calificate, capabile să-l învețe pe cel mic mesterii cum ar fi: tâmplărie, croitorie, frizerie, lăcătușerie etc. Toate aceste idei, activități, prin implicarea factorilor guvernamentali și neguvernamentali pot asigura schimbări calitative în viața acestor comunități educative.

BRINDUȘA NICOLAE ■



Scandal în lumea medicală în jurul fecundației artificiale

- **Ginecologul italian Severino Antinori**
a reușit să fecundeze artificial
60 de femei care erau la menopauză
- **O englezoaică naște doi gemeni la vîrsta**
de 59 de ani • **O italiancă este gravidă**
la 62 de ani

Legislația privitoare la fecundația in vitro (FIV) variază mult de la o țară la alta. În Statele Unite femeile care vor să recurgă la FIV nu au limită de vîrstă. La 21 ianuarie, anul acesta, Senatul francez a discutat trei proiecte de legi privitoare la biotetică, ajungându-se la concluzia că fecundația artificială este acceptată doar la cuplurile stabile, heterosexuale, sterile și la vîrsta de procreare. Se interzice fecundația femeii după decesul soțului. În Germania, legea interzice implantarea ovulelor de la altă femeie, și pedepsește contravenienții cu închisoare pînă la trei ani. În Suedia este de asemenea interzisă fecundația cu spermă sau ovule de la alte persoane. Datorită acestei legislații, sute de suedeze merg în alte țări, îndeosebi în Italia, unde nu există nici o directivă legală privitoare la FIV. În urma polemicii care au avut loc, unii dintre medici, considerând că fecundarea femeilor la menopauză este o nouă barbarie, a determinat în Italia, pe ministrul sănătății, Maria Pia Garavaglia, să ia decizia elaborării unui proiect de interdicere a fecundării femeii la menopauză și la cuplurile în care diferența de vîrstă între soți este mai mare de 40 de ani.

Cel care a provocat un adevărat scandal în lumea medicală a fost doctorul Severino Antinori, din Roma. Acesta a fecundat artificial mai multe femei care, aflate la menopauză, doreau totuși să aibă copii. El consideră că activitatea lui ar trebui să fie apreciată pentru faptul că înainte de a fecunda artificial o pacientă este foarte atent în privința sănătății fizice și psihice, se interesează

de longevitatea părinților acestora pentru a fi sigur că va putea să-și crească copilul. Multe operații le-a făcut gratuit și nu puțini au fost cei care au venit să-l mulțumească pentru faptul că, datorită lui, au avut copilul mult dorit.

Polemici recente generate de tehnicile procreerii artificiale reflectă frământările proprii unei epoci și unei civilizații. Majoritatea sunt de părere că legiferarea acestor practici ar trebui să fie astfel concepută încât să stabilească niște limite. Iată o primă problemă: donatoarele de ovule sunt în general femei în vîrstă. Dar dacă între timp ele au decedat? Copiii nu vor cunoaște o adevărată traumă psihică atunci când vor descoperi realitatea? În același timp, se mai ridică și alte probleme. Există situații când donatoarea este albă, iar cea fecundată este negră. Ce se va întâmpla cu acești copii după naștere?

De regulă, atunci când părinții mai în vîrstă doresc să înființeze un copil, nu li se aprobează. Atunci cum se poate accepta ideea că o femeie de 59 sau de 82 de ani poate crește un copil?

De asemenea, o femeie tânără și sănătoasă ar putea să congeleze propriile ovule pînă la o vîrstă mai înaintată, când, nemaifiind atît de ocupată, ar putea să dea naștere unui copil și să se ocupe, efectiv, de educația lui.

Iată așadar, cîte probleme se ridică în situația când fecundația artificială ar fi legiferată fără nici un fel de limite.

Traducere și adaptare
MARIA ANTONESCU

Titluri, conferințe, forțe intermoleculare

Un laureat NOBEL la București

Născut la 30 septembrie 1939 la Rosheim, Bas-Rhin, Franța, profesorul Jean Marie Lehn este autor a peste 400 de lucrări care au pus bazele unui nou domeniu în științele chimice — chimia supramoleculară. Este Doctor Honoris Causa al unor alte însemnate universități și institute din Europa precum cele din Madrid, Atena, Bruxelles, Bologna, Göttingen, Ierusalim, unde conferențiază frecvent, de asemenea aduce un important aport în activitatea unor laboratoare de cercetări chimice precum cele ale Universității Harvard sau Strasbourg. Profesorul Jean Marie Lehn este președinte al Consiliului Științific și Director Științific pentru chimie al grupului multinational Rhône-Poulenc; compus din 12 membri (chimisti, biologi și fizicieni) de 4 naționalități diferite, Consiliul Științific are rolul de a aduce competențele necesare Grupului la stabilirea programelor de cercetare pe termen lung ale acestuia.

Jean Marie Lehn este de asemenea director al Laboratorului de Chimie Supramoleculară al Universității Louis Pasteur din Strasbourg și al Laboratorului de Chimia Interacțiunilor Moleculare, College de France, Paris.

Miercuri 4 mai a.e. a sosit în România profesorul JEAN MARIE LEHN din Franța, laureat al premiului Nobel 1937 pentru chimie, pentru a ține un ciclu de conferințe cu tema CHIMIA SUPRAMOLECULARĂ și pentru a primi titlul de Doctor Honoris Causa al Universității Politehnice din București și titlul de Membru Honoris Causa al Academiei Române.

În știința modernă s-a născut un domeniu al chimiei, fascinant prin aspectele fundamentale aflate la granița dintre chimie, fizică și biologie cât și prin aspectele aplicative privind deciderate care pînă nu demult păreau de neatinț sau de-a dreptul fantastice. Această nouă ramură, știința mai exact, este „chimia supramoleculară”.

Chimia clasică este chimia moleculară, a legăturilor covalente avînd ca obiect cunoașterea și stăpînirea legilor care guvernează structurile, proprietățile și procesele reacționale ale speciilor moleculare.

Chimia supramoleculară sau chimia „de dincolo de moleculă” se ocupă de entități organizate de o complexitate

superioară care rezultă din asocierea a două sau mai multe specii chimice, menținute împreună prin forțe intermoleculare. Dezvoltarea acestei științe necesită utilizarea tuturor resurselor chimiei clasice, moleculare, combinate cu manipularea rațională a interacțiilor necovalente, pentru a forma entități supramoleculare denumite „supermolecule”. Supermoleculele și forțele intermoleculare care le creează sunt față de molecule și legăturile intramoleculare ce sunt acestea din urmă față de atomi și legăturile covalente.

Conceptele de bază, terminologia și legitățile chimiei supramoleculare au fost introduse de profesorul Jean Marie Lehn.



Sunt deschise trei subdomenii sau direcții de cercetare: fotonica moleculară, electronica moleculară și ionica. Sunt cercetate o serie de procese care pot avea loc în ansamblul sistemului supramolecular. Se speră realizarea de componente electronice care vor opera la nivelul molecular, fire — conductori moleculari, realizarea de prozeze senzoriale și motrice.

După o cursă de urmărire pe ruta Academiei, Universității Politehnice — Polizu, rectorat, sediul grupului Rhône-Poulenc București, l-am găsit pe eminentul profesor la Centrul Cultural Francez, unde alături de urmările de bine adresate cititorilor revistei Flacăra ne-a vorbit cîteva minute despre aplicațiile acestei științe a viitorului și despre necesitatea ca ele să fie puse la slujba omului, lucruri despre care vom reveni.

CALIN MARCUȘANU

Tehnologie pentru secolul XXI

CANCERUL VA PUTEA FI ÎNVINS CU AJUTORUL LASERULUI

„Centrul european de cercetări medico-chirurgicale”, din Paris, a expus la spitalul „Stell” o panoplie, cuprinzând 12 lasere diferite, pe bază de krypton, argon, vapori de aur sau azot, ce descoperă și vindecă cele mai infime leziuni produse de cancer. La expunerile ce au avut loc, cu ocazia acestui nou mijloc de luptă împotriva uneia din cele mai teribile boli ale secolului 20, au participat 21 de cercetători din domeniul cancerului, veniți din diferite țări ale lumii. Acum se speră că această maladie, ce este cercetată de zece de ani, să poată fi învinsă deoarece vor putea fi depistate leziunile foarte mici, iar cele de o jumătate de milimetru să fie tratate. „Această tehnologie avansată aparține secolului 21, căci odată cu apariția laserilor cu coloranți există posibilitatea de a se detecta și distruge concomitent celulele canceroase”, a declarat Jacques Crosemarie președintele „Asociației de cercetări contra cancerului”, ce a și pus la dispoziție 48 milioane de franci pentru continuarea în această direcție, de utilizare a laserilor. De remarcat și faptul că „laserul

albastru” depistează celulele canceroase, iar „laserul roșu”

are menirea de a le distruge. AUREL DIANU



Doi din realizatorii laserilor anticancer: Dr. Jean Abitbol (stînga) și dr. Raymond Sultan

Cum putem intra în legătură cu morții?



Profesor doctor inginer
PAUL ȘTEFĂNESCU,
autor a peste 20 de cărți și
300 de articole științifice
publicate în țară și SUA,
Anglia, Germania,
Federația Rusă, practică
occultismul din anul 1947. El
oferă cititorilor noștri un
ghid practic pentru o
călătorie prin tunelul
timpului.

Ne vizitează ființe din lumea de apoi

În cele ce urmează se vor referi la o dematerializată completă redată de cunoștințele parapsihologice, colonelului Olcott (colaboratorul doamnei Blawatski, despre care vom scrie în revista noastră în numerele viitoare) în cartea sa "People from the other World" (Oamenii din lumea cealaltă), când lucrând cu un medium, domnișoara Crompton, aceasta a dispărut din cabinet, în unele măsurători de precauție luate de existență.

Iată, pe scurt, descrierea ședinței:

În experiența din 20 ianuarie 1874 spiritul unei copile materializate, Katie Brink, s-a așezat pe genunchii colonelului și l-a sărutat. Colonelul intrând în cabinetul mediumului, pe când copila se afla afară, în cameră, deși nu avea pe unde să iasă și nici n-aș fi putut ieși. Pentru a-și explica faptul, iată cum a procedat:

A doua zi seara, după ce obținusem asentimentul amical al doamnei Crompton de a se supune investigațiilor mele, i-am scos cerceii, am

ășezat-o pe un scaun în cabinet și am fixat-o pe scaun cu o sfoară, pe care am trecut-o prin găurile urechilor ei și i-am pecetluit capetele sforilor pe dosul scaunului ei. Pecetea am pus-o cu ceară roșie, cu sigiliul meu particular. Scaunul l-am fixat de dușumea cu o sfoară și capetele sforilor le-am pecetluit tot așa, pe pardoseală.

După câțiva timp au apărut mâinile în întredeschiderea perdelelor cabinetului și vocea personalității spirituale conducătoare, Daniel Webster, ca și cum ar fi știut de intențiile lui Olcott l-a dat unele instrucțiuni referitoare la investigațiile sale. I-a spus a-nume, că poate pătrunde în cabinet, să caute pretutindeni

cât o vrea, se poate apropia oricât de mult de scaun, cu condiția să nu atingă scaunul. Apoi l-a spus să pună pe balanță pe care o avea Olcott în sala de ședință, o cuvertură de orice gen ar fi. Olcott a răspuns că se va conforma indicațiilor lui Webster.

„Am promis că mă voi conforma indicațiilor sale și îndată am avut satisfacția de a vedea pe fetița în alb (Katie Brink), persoană spirituală materializată integral, ieșind pe ușa deschisă a cabinetului. Ea înaintă, parcursese cercul asistenților, atinse mai mulți asistenți și se apropie pe urmă de balanță. Îndată ce ea se urcă pe balanță, i-am luat greutatea, care era de 77 livre engleze și după asta intră în cabinet.

Spiritul ieși din nou din ca-

binet; atunci eu am intrat în cabinet, am examinat și am cercetat cu cea mai mare grijă, dar nu am găsit nici urmă de medium. Scaunul era acolo, dar nici un corp așezat nu era pe scaun. Am rugat atunci pe fetiță să se facă mai ușoară, dacă era posibil și ea se urcă din nou pe balanță. Acum avea 59 livre, deși de la început la sfârșit nu era nici-o schimbare, nici în veșminte, nici în aparență corporală”.

Sfârșitul ședinței este redat astfel:

„Am intrat cu o lanternă în interiorul cabinetului și am descoperit pe medium așa

cum îl lăsasem la începutul ședinței; fiecare sfoară și fiecare sigiliu se afla intact. Mediumul ședea cu capul rezemat de perete; carnea sa palidă era rece ca marmura; pupilele erau ridicate sub pleoape; fruntea era acoperită de sudoare. După ce am verificat toate sforile și sigiliile am tăiat legăturile cu foarfecele. Am dus-o cu tot în sală pe doamna Crompton, acolo a stat 18 minute ca și fără viață. Cunoștința l-a revenit din ce în ce în corpul ei, până ce respirația, pulsul și temperatura ei au redevenit normale. Am așezat-o pe balanță, avea 121 livre engleze”.



Imagine din timpul unei ședințe de evitarea a obiectelor în stare de trană.

POSTA REDACTIEI

Popescu Ionuț — Călărași. Ne întreabă dacă practicarea tehnicilor yoga poate atrage după sine unele neajunsuri.

Răspuns: În primul rând yoga este o disciplină spirituală concepută pentru mentalitatea și modul de viață orientate. Nu este mai puțin adevărat că există și adaptări la modul de viață occidental (vezi C. Kerneiz: Le yoga de l'Occident, Ed. Omnium Littéraire, Paris, 1949; Philippe de Méric: Yoga pour chacun, Ed. Livre de poche, Paris, 1975 și Desmond Dunne: Yoga pour tous, Ed. L.C.A., Paris, 1974).

În al doilea rând, Yoga nu se învață din cărți, ci numai pe cale orală de la un maestru, „guru”, discipolul fiind în permanență sub controlul acestuia. Exceptând regimul alimentar și de viață, yoga are la bază exerciții mentale și de respirație care în final activează anumiți centri (probabil glande cu secreție internă). Desteptarea acestor centri poate atrage și comiterea unor greșeli, dacă nu se face sub un control strict, cu efecte asupra sănătății, din cele mai dezastruoase. Astfel „Evenimentul zilei” din 27 iulie 1993 publică afirmația fă-

cută de profesorul universitar Mihail Șelaru, medic la Spitalul Socola (de boli nervoase) din Iași, potrivit căruia toți cei care practică yoga sunt predispuși afecțiunilor psihice grave. Cercetările efectuate de specialiștii acestui spital au arătat că peste 80 la sută din tinerii care practică yoga s-au îmbolnăvit psihic. Se recomandă să nu se mai practice yoga, mai ales individual, deși chiar și în cadrul cluburilor sportive ar trebui luate măsuri de precauție.

Exercițiile fizice de gimnastică yoga fac excepție de la aceste recomandări.

Este menționat faptul că, recent, unul dintre pacienții spitalului sus-menționat, I.F., în vârstă de 23 de ani, student la medicină în anul al treilea, a decedat în urma unor crize repetate cauzate de practicile yoga.

Claudiu Stoicescu — București ne întreabă ce sunt stăile?

Răspuns: Sub denumirea de bănuiri (în engleză haunting) se desemnează aparițiile vizuale, fantome, dubluri sau spectre care se manifestă cu predilecție în anumite locuri, de obicei ruine, case vechi, hanuri ori castele.

Spectrul este înveșmântat fie într-un lăptos alb, fie cu hainele obișnuite pe care respectiva ființă le purta în viață. De obicei, spectrul este intangibil, în sensul că nu poate fi apucat și are proprietatea de a trece prin ziduri și uși închise. În majoritatea cazurilor bănuirea este legată de un eveniment tragic sau o moarte violentă. Aparițiile își manifestă prezența de regulă când se produc anumite evenimente pe care le precede, în mod premonitory (vezi doamna în alb a Habsburgilor care prezicea moartea unui membru al familiei sau stafia de la Kremlin).

Dumitru Caragheorghe — Pitești ne întreabă cum și-au dezvoltat proprietățile telepatice iluzionistii care dau spectacole.

Răspuns: Artiștii iluzionști nu practică ocultismul, ei folosesc diverse trucuri care creează iluzia că se află în posesia unor puteri miraculoase. În cazul „telepatiei” folosesc un alfabet codificat înesizabil de către cei neinițiați, de a comunica între ei și să transmită unii altuia datele. Pentru detalii vă recomandăm lucrarea lui C.K. Nicolau: Misterele telepatiei, Editura autorului, București, 1947.

PAUL ȘTEFĂNESCU

„Întâlnire la vârf”

Nu ar fi fost altfel posibil și de aceea am ținut neapărat să ne întâlnim — am și făcut-o săptămâna trecută, joi după-amiază — cu cei țără de care suplimentul LUMEA BANCILOR (apărut cu ocazia Forumului Crans-Montana, București, 21-24 aprilie a.c.) nu putea apărea: reprezentanți ai băncilor, ai unor instituții financiare și ai companiilor care au oferit informațiile și materialul necesare celor 40 de pagini color. Am fost bucuroși să putem oferi „o atmosferă lipsită de răceala caracteristică banului” celor care au fost și de data aceasta alături de noi, timp de mai bine de trei ore.

Am fost curioși să aflăm câteva păreri în legătură cu Lumea Bancilor, dincolo de primirea extrem de bună din partea cititorilor noștri; o parte dintre ele le veți găsi mai jos.



George Danilescu, președinte-director general la S.C. Safi S.A.: Mulțumesc pentru invitație și pentru posibilitatea de a participa la acest supliment care mi s-a părut foarte interesant. Dacă veți mai face o altă ediție, (n.n.: da, vom mai face) sugestia mea ar fi să vă ocupați și de câteva aspecte care nu merg în acest domeniu.

Iovu, vicepreședinte la BRD: Sper că veți repeta suplimentul, că va fi și mai bun și promitem că vom fi prezenți și noi. Regretăm că nu suntem în această ediție, absența noastră fiind datorată unor inconsecvențe organizatorice și nu unor motive de fond.

Mihai Gherman, director de marketing la Intracom: Îmi exprim aprecierea deosebită față de Publicațiile FLACARA și față de modul cum au evoluat relațiile noastre și mă simt efectiv onorat de a fi în această seară aici.

DI. Ghica, vicepreședinte la BCR: Ceea ce vrem noi, ca bancă, și față de acest lucru în numele tatălui meu, dl. președinte Ion Ghica, este să mulțumim revistei dvs. care este o „flacăra”. În aceste lumi paralele, ea a reușit să facă puțină lumină și în „lumea băncilor”, fapt pentru care îi dorim ca din „flacăra” să devină un „lucifer” al presei românești și în lumina ei să nu ne uite și pe noi! Banca Comercială Română.

Vă prezentăm o nouă carte în serial:

Cum să învingem teama și să începem să trăim

1

Partea I. Măsuri elementare împotriva grijilor.

„Oamenii de afaceri care nu știu să lupte cu stresul mor tineri”.

Dr. ALEXIS CARREL

Acum câțiva ani, unul dintre vecinii mei a sunat la ușă, la ora prânzului și a început să-mi vorbească despre necesitatea imperioasă de a fi vaccinat împotriva varicolei (n.n.: cartea a fost tipărită în 1944). El făcea parte dintr-o armată de voluntari care băteau la toate ușile din New-York. Mii de oameni stăteau la coadă ore în șir pentru a fi vaccinați în cadrul unor dispensare instalate de urgență în diverse locuri. Căuza acestei agitații? Se înregistraseră opt cazuri de varicolă în New-York, două dintre ele conducând la deces. Două decese la o populație de aproape opt milioane.

El bine, sunt 37 de ani de când trăiesc în acest oraș și nimeni nu m-a deranjat până acum pentru a mă avertiza în legătură cu bolile provocate de stres, griji, zbucium interior — acele boli „emotive” care în acești 37 de ani au făcut mult mai multe victime decât varicola.

Nici un voluntar nu a sunat la ușa mea ca să mă prevină asupra acestui pericol, și anume, că un american din secolul al XX-lea se îndreaptă către depresia nervoasă, depresie cauzată în majoritatea cazurilor de griji care nu se mai termină, de frământări psihice fără sfârșit. De aceea am scris aceste

pagini, ca să vă avertizez de o mare primejdie.

Profesorul Alexis Carrel a spus: „Oamenii de afaceri care nu știu să lupte cu stresul mor tineri”. Același lucru este valabil și pentru alte categorii profesionale. Este posibil ca Alexis Carrel, din întâmplare, să se fi gândit și la dumneavoastră?

Am avut de curând acces la o comunicare ținută de dr. Habelin la Congresul anual al Asociației Medicilor. Iată rezultatul unui studiu făcut pe 170 de sefi de firme, vârsta medie a acestora fiind de 44 de ani: peste 33 la sută dintre ei suferă de una dintre cele trei boli specifice persoanelor aflate continuu sub presiune — tulburări cardiace, ulcer și hipertensiune. Deci, o descoperire alarmantă, mai mult de o treime dintre managerii noștri este atinsă, poate iremediabil de una dintre cele trei boli și asta fără să fi depășit 45 de ani! Ce preț teribil pentru succes! Dar se poate vorbi de succes? Poate fi o reușită dacă ea este plătită cu aceste grave maladii? La ce ar servi o avere dacă se pierde sănătatea? Sincer să fiu, prefer să lucrez ca muncitor agricol decât să ajung o epavă la 50 de ani. Starea de epavă nu este cauzată de un microb, ci de griji, angoase, neliniște, teamă, furie, disperare etc.

Traducere și adaptare
MIHAI SANDOIU

(Va urma)

HOREXPO '94

• **Târgul internațional de echipamente și dotări pentru hoteluri, restaurante și colectivități**

În legătură cu expoziția menționată dorim să vă comunicăm câteva elemente de ultimă oră:

• perioada de desfășurare a ediției din acest an — a treia — este 18-22 mai a.c. — Pavilionul H — Paro Herăstrău.

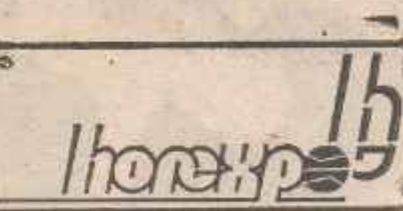
• expoziția va fi organizată de ASA Co. Ltd. în colaborare cu Ministerul Turismului și Asociația Hotelierilor din România — ASA este membru al asociației menționate — și, începând cu această ediție, sub înaltul patronaj al Primarului General al Capitalei;

• la edițiile anterioare au expus peste 120 de firme românești și străine; numărul total de vizitatori la cele două ediții anterioare a fost de peste 60.000 de persoane; la ediția din acest an vor fi expuse echipamente pentru bucătări, pizzerii, cofetării și baruri într-o mare gamă sortimentală, de proveniență italiană, suedeză, americană, germană etc., un larg sortiment de mobilier de birou și pentru colectivități, instalații de condiționare a aerului, de răcire și congelare, porțelanuri și cristaluri, finisaje de înalt nivel pentru bucătări și băi etc.

• organizatorii au luat măsuri deosebite de popularizare a manifestării: au fost deja invitate să viziteze expoziția conducătorii marilor hoteluri și restaurante din București, se pregătesc invitațiile pentru hotelurile din țară; potențialii clienți vor fi în continuare invitați și prin intermediul întreprinderilor lunare ale Ministerului Turismului cu patronii din turism; ASA a încheiat deja contracte sau convenții de publicitate pentru această manifestare cu mari cotidiane (România

Libăra și săptămânale bucureștene (Trustul Expres, Jurnalul Național, Flacăra), Radioul și Televiziunea, precum și pentru publicitate stradală în zona Arcul de Triumf — Piața Presei Libere, de aceste servicii putând beneficia și expozanții în cadrul marilor campanii de publicitate HOREXPO 94;

• programul expoziției se compune practic din două părți distincte: de miercuri, 18 mai până vineri, 20 mai — zile de vizită pentru specialiști, în



întregime dedicate contractărilor, sâmbătă, 21 și duminică, 22 mai — zile de vizitare de către marea publică și specialiști;

• Inițiem din acest an **MAREA SĂRBĂTOARE HOREXPO**, ce se va desfășura în zona din jurul pavilionului H și care va cuprinde concursuri, tombola pentru vizitatori. Tot pentru atragerea unui număr cât mai mare de vizitatori, ASA a inițiat o serie de manifestări adiacente cu concursul lucrătorilor din marile restaurante (concursuri de așezare a mesei festive, de preparare, de transport pahare și farfurii, de uniforme pentru personalul hotelier — inclusiv o paradă a modei etc.).

Speranță pentru Sisif

Cifrele „consensului”
Rabin-Arafat

Muntele reconcilierii israeliano-palestinene a părut ani în șir așa de abrupt, de colos și de plin de capcane încât a descurajat orice gând de a porni la escaladarea lui cu bolovanul în spălare. Cu timpul însă, vânturile și ploile au mai tocit din asperități. Vara trecută a avut loc spectaculoasa strângere de mână între Rabin și Arafat la Washington. Și iată că săptămâna trecută la Cairo aceiași protagoniști au iscălit un acord care pune bazele autonomiei palestinene după 27 de ani de ocupație. În continuare, după France Presse, câteva elemente ale înțelegerii realizate.

Un Consiliu de Autonomie, compus din 24 de membri desemnați, va înlocui administrația israeliană și va gira problemele palestinene până la alegerile generale, care vor avea loc în toamnă. În decurs de 5 ani va intra în vigoare un statut definitiv care va fi negociat începând din 1996, statut care, speră palestinienii, le va garanta independența. Chiar dacă armata israeliană se va retrage din teritoriile respective în termen de trei săptămâni, ea va rămâne totuși prezentă în fâșia Gaza. De fapt, ea se va repleti

în interiorul celor 19 coloni evreiești din teritoriu, cărora va continua să le asigure securitatea. Aceste implantări, în care trăiesc 4.000 de coloni, vor beneficia de o amânare de cel puțin doi ani, înainte de a începe negocierile asupra statutului lor definitiv. În secțiile evacuate, armata israeliană va fi înlocuită de circa 9.000 de polițiști palestinieni — 7.000 veniți din afară și 2.000 recrutați din teritoriile ocupate —, care vor reprezenta pentru palestinienii de aici primele semne reale ale schimbării. Un alt semn va fi eliberarea deținuților; la 1 mai au fost eliberați 1.000 din totalul de circa 10.000. În următoarele trei săptămâni aceștia vor fi urmați de alți 4.000.

Liderii palestinienii și israelieni au făcut chiar ei primele declarații după semnare. Astfel, Yasser Arafat a spus că documentul „marchează primul pas pe calea obținerii drepturilor legitime ale poporului palestinian și a sfârșitului ocupației în teritoriile noastre”. În timp ce Yitzhak Rabin a dat asigurări că „speranța noastră cea mai scumpă este ca cele două popoare să poată trăi în același teritoriu îngust, pământ cu lapte și miere, fiecare sub smochinul lui”. Fiecare cu ce-l doare, firește. Însă dincolo de orice alte considerații, de așteptări și stătea dificultăți cărora va trebui să li se facă față de acum înainte, acordul semnat la Cairo are, fără îndoială, importanță istorică. Primul pas s-a făcut cu dreptul și există pentru Sisif speranța că va putea să urce bolovanul pe vârful muntelui și să-l facă să rămână acolo.

ION D. GOIA ■

ROMÂNIA ȘI LIBERTATEA PRESEI

De curând, cu prilejul ZILEI INTERNAZIONALE A LIBERTĂȚII PRESEI, „Freedom House”, o organizație new-yorkeză ce urmărește promovarea drepturilor politice și a libertăților civile în lume, a dat publicității un studiu referitor la libertatea presei pe glob.

Studiul, care acoperă perioada 1 ianuarie 1993 — 15 aprilie 1994, relevă gradul în care ziarele, radioul și televiziunea permit fluxul liber al ideilor către și de la opinia publică în 186 de țări, pe baza câtorva criterii: modul în

care legile sau deciziile administrative influențează conținutul știrilor și articolelor, gradul influenței politice sau controlul asupra conținutului, susceptibilitatea față de influențele economice din partea guvernului sau grupului

de afaceri particulare, gradul de oprire, începând de la cenzură și până la uciderea ziariștilor. Acordând puncte în funcție de aceste criterii, Freedom House a stabilit un clasament al țărilor investigate. În partea de sus, în ordine descrescătoare a numărului de puncte, se află: Belgia, Noua Zeelandă, Australia, Norvegia, Danemarca, Germania, Suedia, Elveția, Statele Unite, Luxemburg, Canada, Islanda, Olanda, Spania, Costa-Rica, Irlanda, Finlanda, Portugalia, Franța, Austria, Bolivia, Cehia, Japonia, Ecuador, Marșea Britanie, Italia, Brazilia etc. În partea de jos, începând cu ultima clasată și urcând, găsim: Irak, Cuba, Tadjikistan, Coreea de Nord, Birmania, Turkmenistan, Sudan etc. Pe ansamblu, studiul amintit consideră că un număr de 68 de state, adică 37 la sută din numărul total de țări investigate, se încadrează în categoria țărilor cu o presă „liberă”, 64 de țări (34 la sută) în categoria celor care au o presă „parțial liberă”, iar 54 (29 la sută) — în grupul cu o presă „care nu este liberă”.

Unde se plasează România? Intrucât în relatarea agenției Reuter despre studiul făcut de Freedom House nimeni din țări noastre nu apare, să încercăm să determinăm noi categoria în care ne-am putea încadra. Dacă avem în vedere inexistența cenzurii, a controlului guvernamental, faptul că publicațiile neagrate de președintele Iliescu n-au fost interzise, atunci am putea intra în prima categorie, cea a presei libere — spune sau scrie fiecare ce gândește. Dacă pornim de la realitatea că proprietarii, directorii sau redactorii-șefi ai principalelor noastre publicații au anumite interese, sunt legați de anumite tendințe politice sau grupuri de afaceri, locul presei românești ar fi în categoria a doua. Dar dacă luăm în calcul prețul hârtiei, costul tiparului și al difuzării, precum și lipsa oricăror facilități a oricărui sprijin al stăpânirii pentru presă, din care cauză toate publicațiile sunt nevoite să facă concesii comercialului și deci rubat la calitate, atunci presa românească trebuie inclusă, evident, în categoria a treia.

ION D. GOIA ■

UNGURII LA URNE

Nu începe încălăd că revenirea puternică a socialiştilor (ex-comuniştilor) unguri în grafiile electorale, previzibilă încă de la începutul campaniei electorale și chiar de mai înainte, se încadrează în come-back-ul general al stângii în fostele țări socialiste sau republici sovietice, produs din mai multe cauze, de care m-am ocupat cu alte prilejuri. Însă, în cazul Ungariei, reculul dreptei are și motive specifice, pe care le voi evidenția în cele ce urmează.

Victoria în alegerile din 1990 a Forumului Democratic Ungar, o coaliție de dreapta, anticomunistă, nu numai că n-a surprins, dar a părut tuturor firească: în Ungaria avusese loc în 1956 o revoltă anticomunistă și ungurii aveau, în această privință, cum s-ar spune, o tradiție și un prestigiu de apărare. În același timp, se știe, nu doar în Ungaria, ci în tot logărul, cu patru ani în urma dificultățile tranziției nu erau cunoscute și nici nu puteau fi bănuite, oamenii credeau că e suficient să vină la putere alte forțe decât cele comuniste, care guvernaseră până atunci, ca toate problemele să se rezolve și pretutindeni să curgă numai lapte și miere. Că nu era deloc așa s-a văzut abia mai târziu. Însă în Ungaria, guvernul Forumului Democratic, poreclit „cabinetul profesorilor de istorie”, a dezamăgit nu pentru că n-a prevăzut obstacolele reformei, ci pentru că a dovedit nepricepere în politică. Iată de ce, cu toate că Occidentul a mizat pe Ungaria și a făcut-o favorită sa, vedea-se numărul unu, pompând acolo multe miliarde de dolari, economia Ungariei nu s-a redresat iar nivelul de trai al populației s-a deteriorat. În ceea ce privește tactul politic, el a lipsit destul de mult. În loc ca, după câștigarea alegerilor, Forumul să procedeze pragmatic, cu echilibru și măsură, el s-a lansat în practicarea unui anticomunism primitiv, agresiv și fanfaron, cu șabloane și stereotipuri care, după un anumit timp, nu numai că nu l-a convins pe alegători, ci a început să-l irite. Pentru că politicienii de catedră care dețineau puterea la Budapesta combatteau nu un comunism real, ci proiecția lor despre comunism, nu pericolul real de acum, ci pericolul așa cum li se orăta lor în anii '50, nerecunoscând că au trecut patru decenii, timp în care comunismul ca sistem se prăbușise iar comunismul ca idee se reformase, se restructurase, se transformase într-un fel de social-democrație.

Evident, ungurii au început să compore tot mai mult vorbirea umflată ale guvernării de dreapta a Forumului Democratic cu realizările lui concrete, precum și cu traiul pe care-l duceau. Așa se face că, una peste alta, astăzi, pentru unguri, comuniștii reformați, grupați în Partidul Socialist Ungar, condus de Gyula Horn, au o credibilitate mult mai mare decât dreapta aflată de patru ani la guvern (sondajele de dinainte de 8 mai indicau pentru P.S.U. o preferință a electoratului de 38 la sută, în timp ce F.D.U. era acreditat doar cu 11 la sută).

Altminteri, campania electorală ungurească a decurs după canoane clasice, precum și după tipicuri bine implementate în ultimii ani în fostele țări comuniste din Europa: opoziția a denunțat toate guvernările, rezultatele proaste și eșecurile ei, în timp ce puterea (în cazul Ungariei, de dreapta) a ornat vina pe opoziție („încălecare lentă este în mare măsură rezultatul amestecului permanent al opoziției, care a jucat un rol de frână”). Ar mai fi de notat ghinionul lui Gyula Horn, care a suferit un accident (?) de automobil cu doar două zile înainte de alegeri.

Chiar dacă, după desfășurarea și a celui de-al doilea tur de scrutin, prevăzut pentru 29 mai, sondajele de dinaintea alegerilor se vor adeveri întocmai, socialiștii vor avea în parlament doar o majoritate relativă, nu una calificată (de mai bine de jumătate din locuri). În acest caz, desigur, sau vor face un guvern de coaliție, sau vor alcătui un cabinet minoritar. Probabil că va fi preferată prima soluție.

ION D. GOIA

TURNUL BABEL

PACE... „NICIODATĂ”!

■ 42 de șefi de stat vor fi prezenți, la 10 mai, la ceremonia de investire a lui Nelson Mandela ca președinte al AFRICII DE SUD. Primul președinte negru al acestei țări va avea ca vicepreședinte pe ultimul președinte alb, Frederik de Klerk.

■ DAMASCUL s-a grăbit să anunțe, după semnarea faimosului acord israeliano-palestinian privind autonomia în Gaza și Ierihon, că nu va încheia niciodată un acord separat sau parțial cu statul evreu. Cum în politică nu există acoperire pentru termenul „niciodată”, rămâne de văzut care vor fi efectele turneelor siriene ale secretarului de stat american.

■ După 50 de ani de monopol tihnit, creștin-democrații olandezi au fost măturați de la putere de opoziția tradițională. Partidul Muncii (social-democrat) a reușit, mai bine mai târziu decât niciodată, o performanță la care râvneste de la al doilea război mondial încoace.

■ Cu cât se apropie ter-

menul fatidic la care SUA urmează să decidă dacă va acorda sau nu elanul național celui mai favorizat R. P. Chineze, cu atât declarațiile președintelui Clinton devin mai elastice. În locul durității de odinioară și a înaltelor exigențe americane privind respectarea drepturilor omului în spațiul chinez, pot fi auzite aprecieri precum aceasta făcută la CNN: „Retragerea statutului de națiune favorizată ar dauna relațiilor bilaterale americano-chineze. Noi nu dorim să se întâmple acest lucru.” Nici, chinexii...

■ În timp ce SILVIO BERLUSCONI se luptă cu consultările privind articlarea noului cabinet, fostul premier și secretar național al Partidului Socialist Italian, Bettino Craxi, i se retrage pasaportul. Craxi este acuzat până-n gât în proces, fiind apăsător de nu mai puțin de 30 de învinuiri: corupție, delapidare, complicitate la faliment, violarea legii privind finanțarea partidelor politice etc., etc., etc.

RADU BUDEANU ■

In exclusivitate pentru FLACĂRA
LUMEA LUI RANAN R. LURIE
nr. 1 mondial în caricatura politică

Începând cu acest număr, publicăm serialul LUMEA LUI RANAN R. LURIE, cuprinzând un set bogat de desene, pe care celebrul caricaturist a avut bunăvoința de a ni-l trimite la redacție. Vom prezenta în numărul viitor un medallion RANAN R. LURIE.

Presa italiană pune sub semnul întrebării obiectivitatea juriului Fundației Nobel

Premiul Nobel este operațiunea marketing cea mai reușită și durabilă a secolului XX. Cum se poate explica că o distincție acordată de o țară ne-băgată în seamă de cronica internațională a cîștigat o asemenea importanță? Valoarea acestui premiu cîștigătorului nu lămurește nimic, chiar dacă, de câțiva ani, suma s-a rotunjit. Nobel-ul era tot atât de apreciat în 1975, în ciuda faptului că suma era de 10 ori mai mică.

Încă de la început, apreciază presa italiană, premiul Nobel a servit ca monedă de schimb între națiuni, așa cum arată arhivele deschise cercetătorilor în ceea ce privește primii treizeci de ani ai Fundației.

La începutul secolului, Suedia își întărește relațiile cu Germania pentru a se putea garanta status-quo-ul în Marea Baltică. Trei premii sunt decernate nemților. Francezii și englezii protestează, având câștig de cauză în 1907; premiul pentru medicină revine lui Laveran, cel pentru literatură lui Kipling.

Fundația Nobel afirmă că nu s-a lăsat niciodată influențată de guvernanti. Academia Suedeză de Științe (având 230 membri) hotărăște acordarea premiilor de fizică, chimie și economie, Academia Suedeză se ocupă de literatură, Institutul Karolinska de medicină.

Cât despre premiul Nobel pentru

pace, el depinde de institutul norvegian. Premiul decurge dintr-un mecanism de recomandări provenind de la vechii laureati de la universități și de la membri ai comunităților științifice din întreaga lume.

Criticele citează însă cazuri istorice dintre cele mai stîncioase: între 1934 și 1940, vreme în care Suedia avea raporturi excelente cu Hitler, nu a fost premiat nici un evreu. În 1944, sub presiune americană, premiul Nobel a fost acordat unui evreu neamț emigrat în Statele Unite.

Istoria premiilor este de asemenea presărată cu greșeli enorme. În 1917, Charles Barka este „laureat” pentru o descoperire inexistentă. Altfel, Einstein este simbolic. Nimeni nu remarcă „Teoria relativității”. Fizicianul primește premiul drept revanșă, abia în 1921, după multe dezbateri pentru „Legea efectului fotoelectric”.

Stockholm nu neagă a fi un centru al presiunii, reprezentată de exemplu prin 700.000 scrisori trimise pentru susținerea unui candidat, sau telefoanele insistente ale ambasadelor. Acuzările de favoritism în stabilirea premiilor sunt numeroase.

De ce, de exemplu, jumătate din premiile pentru medicină ale americanilor sunt oferite elevilor fostilor laureati? O asemenea recunoaștere a acestora determină o concentrare de fonduri către centrele de cercetare



unde lucrează de fapt laureatii. Faptul că marile laboratoare farmaceutice și alte întreprinderi ca Bell sau IBM folosesc premiul Nobel pentru campaniile lor publicitare nu este suficient pentru a spulbera bănuiele.

Un lucru este cert și anume acela că premiul Nobel deschide drumurile, de altminteri deja pavate cu aur. Suedia știe că toată credibilitatea la nivel internațional se bazează pe acest premiu și, firește, speculează asta pentru propria-i imagine în lume.

M. VASILIU ■

SCRIITOAREA SV DATĂ ÎN UN „PERSONAJ”

În Belarus există o scriitoare, Sveta Alexievici, care practică o „realismă”. Ea este autoarea unui ciclu de reportaje despre victimele catastrofei nucleare de la Cernobîl. Mai mult a publicat romanul „Sierle plumb” care tratează tragedia războiului din Afganistan. Se cunoaște faptul că ostașii sovietici care luptau pentru a menține regimul comunist al lui Brejnev și ulterior al lui Naibuloh, pierzându-și viața, ajungeau patria comunismului eroi în coșciu de plumb. În roman personajul principal are această soartă tragică și ajunge împachetat în plumb la mama sa, parția romanului a fost mediatizată o femeie cu un nume asemănător.



Carne de tun într-un război imper
Mulți dintre ei au reveni

Sex cu Superman

Britanica Liz McQuiston critică de artă grafică, specialitatea design, a publicat în volumul „Grafic Agitation” (editura Phaidon Press Londra) o colecție de lucrări grafice, realizări ale diferiților graficieni, prezentate în timp, sub forma unor afișe, manifeste etc. Printre lucrări, apare și celebra Mona Lisa, așezată într-un fotoliu pe roți, postură inedită, necunoscută deoarece până acum nu i s-a văzut decât zămbetul, nu și corpul în întregime. Într-o altă lucrare politicianul britanic M. Thatcher, Kinnock și Owen, sunt prezentați balansându-se alături, în ma-

nieră pașnică de bună înțelegere, deoarece sunt spânzurați cu frânghia. O altă lucrare prezintă pe Unchiul Sam grav mutilat, sîngerînd și demoralizat, deoarece revine după dezastrul din Vietnam. În lucrările grafice, lupta pentru putere și capete este reprezentată prin nuanțe coloristice stridente, aplicate pe afișe electorale și publicitare, pe parie sedentară a unor politicieni, pe bluze T-shirt și fol volante. Temele predilecte propagă violența și cultul unor scene inspirate din lumea interlopă. În grafica de nuanță politică propaganda se împletește cu protestul, se propagă „vocea guvernelor”, dar și cea a străzii, care avertizează sau cheamă la rezistență. Postul revoluționar cubanez Che Guevara este prezentat făcând reclamă pentru o revistă alternativă a studenților, iar „CONDOMAN” parodia omului superior drept sexualitate protejată. Potrivit părerii dnei McQuiston, începând din 1964 realizările graficienilor exprimă în formă stridentă și cu insistență istoricul unor lupte pe plan social și politic.



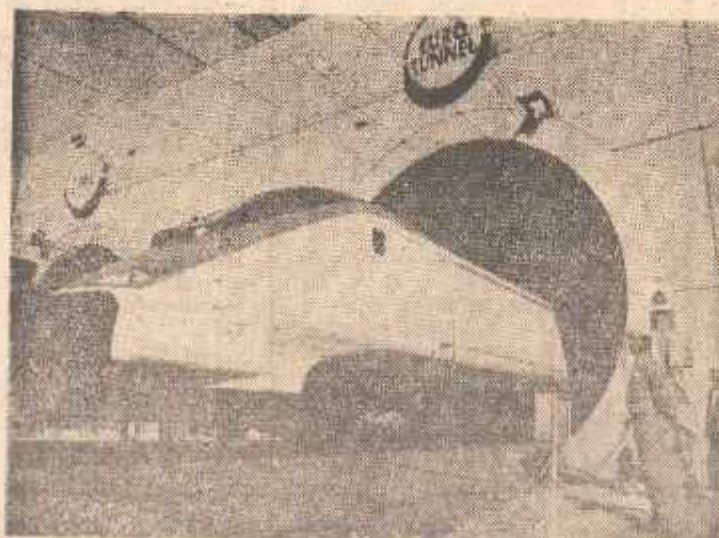
Si vis pacem, para bellum

DL MITTERRAND SALUTĂ PACEA PREGĂTINDU-SE DE RĂZBOI

Președintele François Mitterrand a salutat cu discursuri patetice două momente majore din istoria țării sale. Inaugurarea „Eurotunelului”, la care a fost prezent, vineri 6 mai, alături de regina Elisabeta a II-a a Marii Britanii — a fost apreciată ca unul din evenimentele de răsunet ale continentului.

Două zile mai târziu, tot domnia sa avea să omagieze, printr-o a doua cuvîntare, „lansarea în apă” a modernului port-avion francez cu combustie nucleară, superbă uzină plutitoare a morții, dotată, evident, cu cele mai sofisticate mijloace de undere în masă, pe mare, pe uscat, în zone aeriene și submerse. Occidentul trebuie să-și întărească în continuare potențialul de apărare, a subliniat președintele Francei, uitînd să precizeze cine sînt virtualii adversari.

Noi știm dar nu spunem...



Două celebrități

Enol
germ



La National Air and Space Museum din Washington a expus, în septembrie, bombardierul german Ar 234 B, unicul avion motorizat cu reacție, în tin

INA ALEXIEVICI, CATĂ DE CĂRȚII SALE

ecolei din roman, și al cărei fiu
e în Afganistan, o dă în judeca-
pe scriitoare. Actul de acuzare men-
ționează o calomnie față de un erou
în fosta Uniune Sovietică. Procesul e
a rol și Svetlana Alexievici, în cali-
te de inculpată, se prezintă la ter-
enele fixate de tribunal pentru a se
păra. Scriitoarea a apărut și la tele-
ziune declarând: „Atunci țara noastră
a fost puternică. Tutoarea le era
amă de noi. Și ce-am ajuns astăzi!”
scandalul a luat proporții când, în a-
brarea scriitoarei, PEN-clubul a or-
anizat mai multe acțiuni. Vânătoarea
a vrăjitoare continuă în fosta Uniune
sovietică.

ARNOLD HELMAN ■



rept: soldați sovietici în Afganistan.
In sicrie de plumb.

Revista americană

„TIME” despre:

Viitorul război din Coreea

Coreea de Nord a refuzat să deschidă
măcar o singură dată dispozitivele
sale nucleare inspectorilor de la Agen-
ția Internațională de Energie Atomică
(AIEA), nerespectându-și astfel pro-
misiunea făcută, în ciuda nenumăra-
telor concesii ale administrației Clin-
ton.

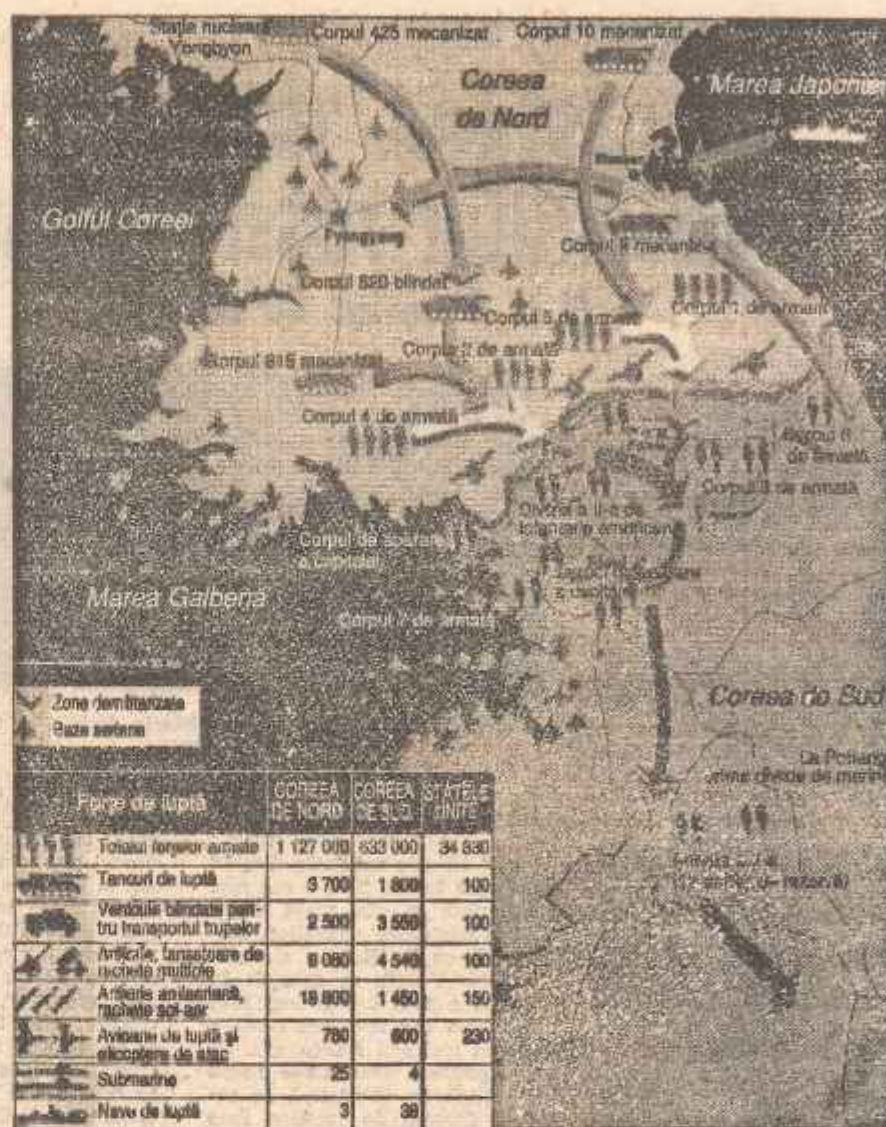
Americanii vor să oprească fabrica-
rea bombelor de către nord-coreeni.
Rămâne de văzut dacă vor reuși. Doi
experți americani au precizat că nord-
coreenii au avut suficient plutoniu cu
care ar fi putut fabrica în vara trecu-
tă încă două bombe suplimentare. În
doi ani, după ce noul reactor de 800
MW va deveni operațional, ei vor pro-
duce plutoniul pentru 30-40 bombe pe
an. Acesta va fi cel mai cunoscut coș-
mar! Spre deosebire de alți țări care
doresc doar să aibă bomba atomică,
nord-coreenii vor s-o vândă.

Așa cum a remarcat directorul CIA,
James Woolsey, Coreea de Nord este
agentul numărul 1 al proliferării ato-
mice în lume. Ea a furnizat deja ra-
chete Libiei și Iranului.

A permite Corei de Nord să încalce
în mod evident tratatul de neproli-
ferare al armelor nucleare și să dev-
un furnizor de bombe pentru toate
statele teroriste, ar fi o umilintă și
un pericol pentru administrația Clin-
ton.

În aceste condiții se proliferază un
inevitabil război? Revista americană
îl prevede și îl descrie desfășurarea
etapă cu etapă.

Adaptare de
MARIA ANTONESCU ■



CUM SE VOR DESFAȘURA OSTILITĂȚILE:

Prima zi. După un baraj masiv al artileriei, infanteria nord-coreeană atacă prin
văile Munson și Sorovo.

A doua și a treia zi. Infanteria nord-coreeană pătrunde prin cele trei linii de apă-
rare sud-coreeană. Urmează corpurile mecanizate și blindate.

A patra și a cincea zi. Nord-coreenii străpung liniile apărării. Armatele a 6-a și
a 7-a încearcă să acopere breșele.

A șasea și a opta zi. Orașul Seul este încercuit.

A doua și a patra săptămână. Nord-coreenii se îndreaptă spre sud în direcția
Pusan - via Taejon, pentru a bloca intrarea în țară a întăririlor americane.

RIPOSTA AMERICANO-SUD-COREANĂ

Forțele aliate organizează un asalt cu amfibii împotriva portului nord-coreean
Wonsan. Trupele Corei de Sud contraatacă, traversând partea de est a zonei demilitari-
zate, făcând legătura cu forțele debarcate la Wonsan, mergând spre Phenian.

FORȚELE AMERICANE

- sprijin din partea Forțelor aeriene americane cu baza la Misawa și Kadena
Okinawa (Japonia);

- portavionul Independența - cu baza la Yokosuka (Japonia);

- brigada 9-a de marină la Okinawa (ar putea ajunge la locul desfășurării luptei
în 7 zile);

- brigada terestră de armament greu (10-20 zile) și o unitate de marină la Guam

- divizia 82-a a aerportului Fort Bragg, în Carolina de Nord (două săptămâni)

- divizii mecanizate grele ale Statelor Unite (30-40 zile).

n muzeu

ay și bombardierul ARADO Ar 234 B



lui de al doilea război mon-
al. Acesta fusese considerat
naziști drept „arma minu-
s”. Muzeul va face loc în
trând și superfortăreței B-
1, botezată „Enola Gay” care

purtase adevărata „armă mi-
nune”, determinând sfârșitul
războiului.

IOANA A. VAGO ■

Coreea de Nord din lac în puț

Sângerosul fiu al lui Kim Ir Sen e la un pas de șefia supremă

Cel doi Kim din Coreea de
Nord, Kim Ir Sen și Kim
Jong Il, tată și fiu, sunt nu-
miți de propagandă oficială
„Marele Conducător” și, res-
pectiv, „Iubitul Conducător”.
Cu zece ani în urmă, Iubitul
Conducător a fost desemnat
oficial succesor al Marei
Conducător, iar în 1991 ur-
masul a fost promovat co-
mandant suprem al forțelor
armate nord-coreene și în-
sărcinat cu soluționarea pro-
blemelor curente în celelalte
sectoare, pasul important că-
tre preluarea, mai târziu,
după ce tatăl său va muri
sau ar deveni incapabil de a
conduce, a puterii depline.

Dar, ce fel de om este fe-
doragii? Cu alte cuvinte, ce
l-ar aștepta pe nord-coreenii
dacă Jong Il ar deveni nu-
mărul unu la Phenian? Va
fi mai bine decât până a-
cum? Va fi mai rău?

Răspunsul îl dau măturile
unor transfugi nord-coreeni,
ce l-au descris ca fiind un om
crud, considerat răspunzător

de asasinarea cu toporul în
1976 a doi ofițeri americani
în zona demilitarizată, ca și
de atentatul cu bombă care
a provocat moartea a 18
membri ai guvernului sud-
coreean în 1983 la Rangoon.
Șef al serviciilor secrete
nord-coreene, el s-ar afla al
la originea atentatului; cu
bombă care a distrus în tim-
pul zborului un avion „Boe-
ing” sud-coreean în noiem-
brie 1987, provocând moartea
a 115 persoane. Cel care a
plasat bomba în avion a a-
firmat în cursul procesului
său de la Seul că ordinul fu-
sesse dat de Kim Jong Il. Tot
Iubitul Conducător ar fi de-
terminat anunțarea retrage-
rii Corei de Nord, în martie
1993, din Tratatul de Nepro-
liferare Nucleară, lucru ce a
provocat teama crescândă a
țării vecine.

Dar perspectiva preluării de
către Kim Jong Il a puterii
în statul nord-coreean nu
este deloc sigură. Pe lângă
atitudinea net defavorabi-

lă a străinătății, lucru nor-
mal, a de luat în calcul și im-
potrivirea din interior, și a
norodului, dar mai ales a po-
liticienilor din noul genera-
ții, pe de o parte sătul pă-
nă-n gât de prezența în vâr-
ful piramidei a familiei Kim,
pe de alta, îngrijorați că țā-
ra ar putea să încapă pe
măinile unui individ medio-
cru și rău.

Iată de ce unii diplomați
buni cunoscători ai proble-
milor coreene apreciază că
în cazul când Jong Il va
succeda efectiv la putere du-
pă moartea tatălui său, nu
va putea menține puterea
mai mult de câteva luni. De
altfel, arelengi surse susțin
că este deja pregătit un plan
de refugiere a lui Kim Jong
Il în China în situația când
după obștescul sfârșit al Ma-
reii Conducător în Coreea
de Nord ar avea loc o lovī-
tură de stat.

IOANA A. VAGO ■

Mari artiști pe scenele lumii

DESTINUL TRAGIC AL TENORULUI JOSEF SCHMIDT

• El ar fi implinit 90 de ani

De curând s-au împlinit 90 de ani de la nașterea unui celebru tenor, originar de pe meleaguri românești, a cărui voce neobișnuit de cristalină și cu un timbru aparte a fost comparată cu cea a lui Caruso. Josef Schmidt s-a născut la 4 martie 1904 la Davideni în Bucovina, într-o familie de evrei. Zbuciumata sa carieră artistică de solist vocal și interpret în filme, a început în corul sinagogii din Cernăuți, oraș în care a crescut și s-a format, alături de poezii Paul Celan și Roza Ausländer. Apogeul carierei sale l-a atins în Germania, unde pe lângă aparițiile sale în sălile de concert, pe scena unor teatre de operă și operă și în emisiuni radiodifuzate, a interpretat rolul principal în numeroase filme. La Radio Berlin a debutat în 1929 cu melodia *Land so wunderbar* (Țară atât de minunată), iar filmul care l-a consacrat este: *Eine Lied geht um die Welt* (Un cântec ce înconjoară lumea), prezentat în premieră la 9 mai 1933 în Palatul UFA din Berlin. Printre cei 3.000 de spectatori se afla și Goebbels, care a afirmat că-l iubește pe Schmidt și vrea să-l imobilizeze „arian



Josef Schmidt împreună cu Maria Jeritza la Carnegie Hall în 1937

de onoare”. Ultimul său film în germană a fost turnat la Viena în 1938, având titlul: *Heute ist der schönste Tag in meinem Leben* (Azi e cea mai frumoasă zi din viața mea). Fuga din calea nazistilor, stabilindu-se în Belgia, apoi în Franța. Ultima sa apariție în public a avut loc în mai 1942 la opera din Avignon unde a cântat trei ani franțuzești. La 8 octombrie 1942 trece ilegal frontiera în Elveția. I se refuză dreptul de ședere. Este internat într-un lagăr pentru refugiați, lângă Zürich. Aici se îmbolnăvește și este internat

într-un spital unde este tratat cu superficialitate de „congestie la trahee”, deși acuza dureri în torace. Este externat și retrimis în lagăr. Lipsit de mijloace materiale, își amănatează ultimul obiect de valoare: un ceas de aur primit la Berlin în 1933, drept „recunoștință”, ca stea a radiodifuziunii. La 15 octombrie se duce la un han să bea ceva cald. I se face rău, e lăsat să se odihnească pe o canapea, unde moare. Ultimele sale cuvinte au fost: „Medicii m-au considerat un simulant”.

IOANA A. VAGO ■

Reluând tradiția interbelică întreruptă în 1988,

La București a fost inaugurat „Salonul Municipal de Pictură, Sculptură, Grafică și Artă Decorativă” la Galeria 3/4 a Teatrului Național sub Patronajul Primăriei Capitalei

Așa cum remarca dl. Nicolae Aurel Alexi, președintele Ununii Artiștilor Plastici, Primăria Capitalei a reușit să ne facă să uităm, pentru moment, de gripele nelipsite din peisajul urbanistic. Importanța Salonului, afirma tot domnia sa, se descifrează prin revenirea la o tradiție de excelență, întreruptă brutal în 1988, precum și prin împlinirea menirii, U.A.P.-ului, aceea de a organiza manifestări expoziționale. Primăria a donat 23 milioane lei, din care circa un milion îl reprezintă prețurile oferite. Chiria pentru spațiul expozițional, circa 4 milioane lei, a fost suportată de către Ministerul Culturii. Ca o noutate, lucrările prezentate au putut să se simtă nefurizate. Expun artiști celebri alături de tineri în căutarea perfecțiunii artistice. Jurii a fost condus de pictorul Marin Gherasim, alături de care au participat: criticul de artă Constantin Părau, arh.

Elena Vladu de la Direcția de Cultură a Primăriei și reprezentanți ai U.A.P. pe secțiile respective. S-au acordat următoarele premii: Marele Premiu — Florica Cercel, pictură — Premiul U.A.P. — Valentin Höfler —, trei premii pentru tineri: Vasile Troian, pictură;

Adrian Părvu, sculptură; Cristina Popescu Rusu, artă decorativă și premiul Fundației „Henri Coandă” — Mirela Dăncăanu. Se va edita și un catalog de înaltă ținută grafică specific unei manifestări de asemenea anvergură.

BRINDUȘA NICOLAE ■



Criticul de artă Constantin Părau explică importanța Salonului. În dreapta sa, se află Mihai Orăveanu și Nicolae Aurel Alexi.

Luminița Tudor la cea de-a patra expoziție personală

La Galeria de Artă ale Municipiului București, d-na Luminița Tudor și-a deschis cea de-a patra expoziție personală. Lucrările prezentate (pictură în ulei) s-au bucurat de

aprecieri favorabile din partea dlui Tudor Octavian, care a prezentat-o pe Luminița Tudor ca pe una dintre cele mai viguroase artiste plastice din ultimii ani, și a dlui Constantin Crișan, care a

subliniat faptul că generația Luminiței Tudor a avut șansa de a fi încurajată de o serie întreagă de oameni de artă de care, din nefericire, artiștii mai tineri nu se mai pot bucura și că artista a avut norocul de a fi în preajma lui Nichita Stănescu și de a fi astfel inspirată.

Printre participanți au putut fi zăriti d-na Doina Firan (directoarea executivă a Fundației Culturale Române) și purtătorul de cuvânt al SRI, domnul Nicolae Ulieru.

LUCIA ȘTEFANOVICI ■

Va fi „Oracolul meu” la Parlament?

Editura „Du Style” a lansat săptămâna trecută la librăria „Sadoveanu” prima sa carte, „Oracolul meu”.

Compusă în întregime din întrebări și teste, cartea este destinată în special tinerilor și în general tuturor celor care vor să se copilească măcar din când în când.

D-na Doina Uricariu, proprietara editurii, a apreciat cartea ca pe un viitor succes comercial, în ciuda prețului ridicat (3000 de lei) și își dorește să pună această carte în posesia parlamentarilor. Poate în felul acesta vom afla și noi ceva răspunsuri la marile întrebări ale acestor ani.

La lansare au participat, pe lângă d-na Uricariu și copiii săi, și doamna Rodica Mandache, Manuela Cernat,

precum și domnii George Pruteanu, Constantin Ticu Dumitrescu.

LUCIA ȘTEFANOVICI ■



• Victor Bărlădeanu: **OROLOGIU SCUFUNDAT**, editura EVENIMENTUL; 175 p., fără preț.

După o activitate de peste patru decenii în serviciul cui vântului scria, Victor Bărlădeanu face din trăirile sale, din sensibilități ascunse și nu o dată ultragiolate, act de măturare lirică, leșind din cârcanul lucidității, memoria dorire, revolte, cândva surde și pă, trăirile sângerează. Ecoul lor intră în cercul de sunete al vârstelor. „Orologiul scufundat” se recomandă, cum și anumită coperta a patra, drept cartea de poezie a unui intelectual legat de propria biografie cu forța poetică a colindanului.

• Ion Stratan: **RULETA RUSEASCĂ**, editura CARTEA ROMANEASCĂ; 82 p., lei 300.

Starea de concurență între real și imaginar se rezolvă în versurile lui Ion Stratan tăios și lapidar. E o confruntare sub presiunea forțelor ostile de natură să radicalizeze lirismul. Artistul nu mai caută frumusețea lumii, tot ce îl preocupă e să apere lumea de urât, de maculare și distrugere.

Inadaptabil, sfidător la simbolurile epocii revolte, Ion Stratan este marcat de ocară ei, li refuză iluziile amăgitoare. „Inteligentă e un loc viran, murgă din păine, / privește / la soțul lui Lenin”. Nu-i face plăcere să facă apel la cartea de istorie cât timp istoria nu s-a dat în lături să mutilize vizul copilăriei, să cedeze neomnescolui. Acum sarcasmul trist e mai presus de cataclism: „Nu mai pot să te duc înșol / ca pe un

copil din gară acasă / Miroso fără nări, somn fără pat / Timp, tu, față fără de masă”.

• Didier Decola: **DRA-GOSTE SI INFERN**, editura MOLDOPRES; 303 p., lei 2000.

În talmăcirea fidelă și fluidă a regretatului Marcel Mihaies, romanul lui Didier Decola circumscrie cititorul la absolutul efemer al eternității de-o clipă. Se vede că nu e important să căutăm adevărul dacă nu îl învârm până la sacrificiu. Într-o relativitate spațială și temporală, cea a New Yorkului, trei personaje, o profesoară de sociologie, un spălator de geamuri și un marinier dervoltă a extraordinară poveste de dragoste. Intrăm într-un tunel de oglinzi ce le modifică chipurile, reacțiile, trăsăturile. Cei doi termeni, dragostea și infernul ei, se extind până la accepția existențială perfect simbolică.

• Margaret Kennedy: **IN-DRAGOSTITA, MEREU IN-DRAGOSTITA**, editura INCANTESIMO și editura AMB; 271 p., lei 2000.

Editorii flatează gustul lor pentru soluții facile pomnând într-o notiță de prezentare a cărții nume de circulație notorie cu care s-ar înrudi textul de ei tipărit. În planul strict literar e o peltă. Dacă va avea succes la public nu e decât o dovadă că avem destui cititori ce doresc să fie mistificați cu înșălări îndărătnice la dechisul iluzilor și mișcărilor ce țin de alt nivel al povestirii. Acesta, din scrierea acri amintită, nu dure decât la Kisch.

HENRI ZALIS ■

La 27 de ani, solistul grupului „Nirvana“ s-a sinucis

Cu cele 15 milioane discuri vândute, Kurt Cobain era regele rockului. Dar cântărețul grunge din Seattle nu a suportat acest enorm succes nici măcar cu ajutorul heroinelor. La începutul lunii aprilie s-a sinucis trăgându-și un glonte în gură. „Mă urăsc și am chef să mor“. Astfel el s-a dus să regăsească pe Hendrix, Joplin și Morrison în panteonul marilor rockeri. Nirvana s-a transformat în infern.

Înainte de a se sinucide, el a lăsat un mesaj pentru soția și fiica sa: „Sunt mulți ani de când nu mai am nici un sentiment. Nu vreau să mint pe nimeni. Cel mai rău lucru ar fi să mă prefac. Nu mai am nici o pasiune. Vă iubesc, vă iubesc, vă iubesc“. De aproape doi ani, Kurt

Cobain se amuza în a se îmbrăca cu tricouri pe care scria „Grunge a murit“; doi ani de când încerca să se lămurească de faptul că mișcarea al cărui simbol era, nu mai exista. Același doi ani în care grupul său, Nirvana, a reușit să depășească stadiul de mic grup local pentru a deveni un megastar planetar. Kurt Cobain nu a suportat gloria și s-a sinucis. Cronică unei morți anunțate.

Morbidul a fascinat întotdeauna rockerii. Atracția negrului (pielea lui Vince Taylor, rimelul celor din grupul Cure) satanismul („Simpatia pentru diavol“, melodia atât de cunoscută a lui Rolling Stones) sau oroarea pur și simplu (boa și scaunul electric ale lui Alice Cooper) fac

parte din stilul lor. Kurt Cobain era un alt stil. Melanj de hippie și de punk, muzica sa semăna cu Led Zeppelin cu Sex Pistols, dar și cu Beatles și Rem. Obsesia morbidului nu era o modă, ci expresia stărilor lui interioare.

Albumul lui Nirvana care a ieșit în ultima vară trebuia să se numească „Mă urăsc și vreau să mor“. Casa de discuri a refuzat acest titlu și până la urmă albumul s-a numit „In utero“. Nici un efect lefian, nici o provocare, ci numai amara constatare a unei existențe lipsite de sens.

Drama lui Kurt Cobain, un individ hipersensibil, a început din copilărie. Atunci când părinții săi au divorțat, nu se mai putea juca cu ceilalți copii; ei aveau încă părinți, el nu mai avea. La 12 ani era deja despărțit de lumea normală. De atunci s-a refugiat numai în muzică. Prin chiburile din Seattle, Kurt cânta însoțit de prietenul său, un gigant de doi metri, basistul Chris Novoselle.

Grupul Nirvana se naște mai târziu, atunci când cei doi se întâlnesc cu bateristul Dave Grohl. Încadrat de basist și de baterist, Kurt Cobain părea și mai fragil. Așa și era. Nimic nu l-a putut salva pe Kurt: nici cele 10 milioane de discuri, nici Frances, fiica



sa, și a lui Courteney Love, fiică de hippie, bisexuală cunoscută, ex-stripteusă.

Prea mult succes, prea multă fericire afirmată. Atunci când discul „In utero“ a apărut, Kurt era și mai trist și mai întunecat. Nirvana era în culmea succesului ei, da cele mai bune concerte europene. La 4 martie, la Roma, regele grungelui a intrat în coră din cauza drogurilor și șam-

paniei. Atunci când s-a întors acasă la Seattle, soția lui a trebuit să cheme poliția. Cinci-sprezece zile mai târziu mama sa nu are nici o veste de la el și intră în panică. Un electrician a găsit cadavru lui Kurt Cobain. De data aceasta așa a și fost. De doi ani încoace se tot zvonea că mișcarea grunge a murit.

MARIA ANTONESCU ■

NOSIE KATZMANN ALIAS MR. HOOK



Este unul dintre cei mai renumiți, respectați, prodigioși vânzători și dansați compozitori.

A avut 22 de cântece în topurile dance internaționale, mai mult decât jumătate dintre ele în Statele Unite. Șase din actualele sale piese se află în top 40 german. În 1993, 13 din compozițiile sale făceau parte din clasamentele German Media Control.

Grupuri dance, precum Culture Beat, Captain Hollywood Project, Loft și Intermision îi datorează cariera lor internațională. Aceasta este Nosie Katzmann, Mr. Hook, al scenei dance internaționale, având orașul Hamburg drept capitală, statut pe care l-a dobândit prin faptul că aici se

află reședința inspiratului „vrăjitor“.

Pe plan mondial, înregistrările la a căror compoziție a participat talentatul Katzmann, acum în vârstă de 35 de ani, s-au vândut în mai mult de 10 milioane de exemplare. În momentul în care o piesă dance are nevoie de parte vocală sau n-are „cârlig“, apare salutar și salvator Nosie. Versurile mele sunt ca noile dintr-un jurnal intim și reflectă exact ceea ce simt — spune el. „Tot ceea ce am scris și am pus pe muzică, s-a întâmplat cu adevărat“.

Cariera lui Katzmann a început în 1986 cu cântecul german „Der Erdbeermund“ (Strawberry Mouth). Piesa a

ajuns în clasamentele UK și US cu titlul „Cherry Lips“. Katzmann l-a produs împreună cu Torsten Fenzlau, dispărut într-un recent accident și Jens Zimmermann. Compoziția l-a propulsat pe Katzmann în clasamentele internaționale.

După acest succes avântul său n-a mai putut fi oprit. Pentru Culture Beat a scris piese cum ar fi „Mr. Vain“, „Got To Get It“, „I Like You“, care a devenit reprezentativă pentru serialul american de televiziune „Beverly Hills 90210“ și „World In Your Hands“.

Captain Hollywood îi poate mulțumi lui Katzmann pentru „More And More“, „Only With You“, „Impossible“ și „Love Is Not Sex“.

Grupul Loft a pătruns în clasamentele internaționale cu piesa lui Katzmann evident „Summer Summer“ iar noul lor number one „Hold On“ are toate șansele de a ajunge pe poziții înalte în mai multe clasamente europene.

Intermission au interpretat compozițiile lui Katzmann „Honesty“, „What You Want From Me“ și „Piece Of My Heart“ toate best-seller. Cu ajutorul pieselor semnate Katzmann, voci ca Paris Red, Kim Sanders, Flame și Daniel Gomez au ajuns cunoscute și apreciate în toată lumea fiind incluse în clasamente.

Katzmann și-a făcut debutul evident și chiar să accentueze faptul că munca în echipă a jucat întotdeauna un rol foarte important în succesele obținute. „E vorba de un efort cumulat, în care fiecare membru își aduce contribuția“ afirmă el. „Versurile sunt în cea mai mare parte ale mele, exceptând părțile de rap. Cei alți adaugă ingrediente importante. Întă cum fabricăm noi hit-uri“.

Katzmann și-a făcut debutul în muzică, cântând în grupuri locale când avea 18 ani, la început abordând folk-ul în stil Crosby, Stills & Nash, progresând apoi la rock în stilul Beatles și Creedance Clearwater Revival. Apoi a trecut la rock-ul pompos gen Saga. Nu l-a scăpat nici rock-ul West Coast urmând exemplul celor de la Eagles.

„M-am plictisit însă de asta“ povestește Katzmann „și m-am îndrăgostit de soul, eroii mei fiind Curtis Mayfield, Johnny Matis și Sly & The Family Stone — până la Prince care, pentru mine, e cel mai mare“.

În afara de Prince, astăzi interpreții lui favoriți sunt

Joni Mitchell, The Beach Boys, și trupa engleză The Sundays. Muzica lor este ajutorul și suportul lui muzical în afara scenei dance, ca să nu se plictisească.

Împrumutând, sub anonimat, vocea sa multor hit-uri, electrificând milioane de ascultători, Katzmann s-a declanșat un proiect solo care să demonstreze cu exactitate disponibilitățile sale artistice.

Bineînțeles că asta nu exclude nicidecum participarea la toate proiectele prietenilor săi la care va fi solicitat: „N-am de gând să mă izolez și să tai legăturile cu ceilalți. Voi fi peste tot unde va fi nevoie de mine“.

„Right in the night“ s-ar putea concluziona această scurtă poveste a unui geniu pentru că este exact unul din titlurile cu mare priză la public la această oră, imortalizând la rândul ei acești minți scriitoare, numai că „right“ ul trebuie extins în timp și spațiu. Să mai punem și noi un subtitlu în afara de „Fall In Love With Music“, deși poate nu mai e nevoie „Fall In Love With „Mr. Hook““.

Topuri — Radio Contact

TOP 50 — ediția 18

1. MC SAR — Automatic Lover
2. JAM & SPOON — Right In The Night
3. THERAPY ? — Nowhere

TOP SLOW & BLUES — ediția 18

1. DIRECTIA 5 — Lisabona
2. UGLY KID JOE — Cats In The Cradle
3. BILLY OCEAN — Suddenly

TOP MATINAL — TOP 5 — ediția 19

1. PREFAB SPROUT — The King Of Rock'n'Roll
2. TAKE THAT — All I Want Is You
3. MOBY — Move

Pagină realizată de DOINA ENE ■

96.1 FM BUCUREȘTI
92.8 FM PLOIEȘTI
92.0 FM IASI
91.8 FM SIBIU

radio
CONTACT



Luna ne influențează în bine, dar și în rău

Luna influențează nu numai oamenii cu deranjamente psihice constante, ci și pe cei aparent normali. Iată câteva exemple:

● În 1970, Bernard Cousty l-a împușcat pe soțul amantei sale, fără nici un motiv. Crima s-a petrecut la două zile după luna plină.

● În 1964, François Leroy era condamnat pentru asasinarea unei tinere. Cinci ani mai târziu recidivează, producând o nouă crimă. El acuză luna ca răspunzătoare pentru faptele sale. „Mă dubiez în nopțile cu luna plină” — spune el. Experții explică apariția în timpul perioadelor lunare a unui număr crescut de hormoni de stres.

● La 30 noiembrie 1963 la Geneva, Raphael Karlen, 37 de ani, și-a ucis soția, fiica și câinele fără nici un motiv. Madeline Leroeur, la 13 august 1963, și-a sufocat fetița cu un sac de material plastic

„pentru că nu avea astampăr”. Era tot luna plină.

● Din Statele Unite cunoaștem celebrul „strangulator din Boston” și nu mai puțin sângerosul „fiul lui Sam”, autor a opt crime în New York, în timpul fazelor de lună plină.

Se pare că psihozele maniac-depresive, cu crize ciclice, pot fi stăpânite prin tratament clinic. Luna, după cum se observă, nu asasinază direct, ci ca un element perturbator al sistemului nervos. Provoacă un fel de pulverizare a sistemului de apărare psihică. Dezechilibrul, pironenii, cleptomani, prezintă accentuări ale actelor criminale, în timpul fazelor lunare.

La coborârea lui Armstrong pe Lună, s-a crezut că vor fi scoase la iveală toate tainele singurului satelit natural al Pământului. Dar nu a fost așa! Luna încă ne mai ascunde o serie de lucruri.

TRAIAN DIACONESCU ■

CONCURS DE FRUMUSEȚE

Asociația Mulatrilor din România organizează în data de 13 mai, ora 19, la sala teatrului „Ion Creangă” un spectacol de binefacere numit „Cea mai frumoasă mulatră din România”. Sponsorii acestei manifestări sunt: TABROS S.R.L., BUREXIM S.R.L., RAINBOW S.R.L., ATOM PLUS, DIANA SUPERMARKET, SPRING TIME, S.C. PUBLICAȚIILE „FLACARA” S.A., GOLDEN STAR, MIAMI ELECTRONICS, KURT IMPEX S.R.L.

Cei ce doresc să contribuie pot depune în contul: 4510701201, deschis la B.R.C. sector 4, București.

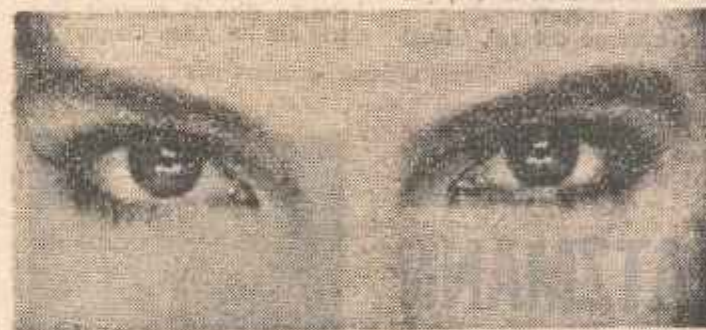
Relații la telefon: 211 90 04.



IRISUL - SURSĂ DE DEPISTARE A UNOR BOLI

Prin examinarea ochiului la microscopul oftalmologic, apar o serie de cercuri concentrice, care au legătură cu unele organe ale corpului. Cercurile sunt împărțite în zone diferite, după poziția organelor în corp. Astfel a apărut, în medicină, o nouă specialitate: iridologia și produsul său iridograma, care este un mijloc de completare a diagnosticării unor boli, prin observarea irisului celor bolnavi.

Ochii albaştri, de diferite nuanțe, sunt mai ușor de examinat, pentru că toate semnele și pigmentațiile indicatoare de boli apar pe un ecran deschis, fiind ușor vizibile. Ei denotă o natură umană delicată, o piele fragilă, un laring sensibil, dureri de gât, frecvente și un



teren propice pentru instalarea tuberculozei. De asemenea, aceste persoane acuză frecvent dureri de cap, migrene, care sunt de natură hepatică.

Ochii căprui, cu cât sunt mai închisi la culoare, cu atât este mai greu de citit în ei. Aceștia indică tendința

organismului la acrită, gută, reumatism și creșterea colesterolului în sânge.

Ochii verzi și gri sunt micști, fiind considerați rezultatul unor mutații ereditare.

În bolile de rinichi apare în jurul irisului o zonă circulară gri. Prin acest examen, la microscop, se văd pete, puncte, pigmentații, regiuni colorate sau albe, semnalizând anumite boli în organism, care de cele mai multe ori nu au putut fi depistate în urma analizelor medicale.

IRINA CIAUȘU ■

Ce ți-e scris, în frunte ți-e pus

SECRETELE FIZIONOMIEI

URECHILE mari, cu loburi groase, arată grosolanie, cu înclinații de a face avere prin orice mijloace. Cele depărtate de corp denotă cruzime, iar cele așezate vertical indică un om cu mult curaj, energie și forță. O ureche mică arată distincție, maniere, posesorul ei fiind capabil de multă afecțiune. Cu cât lobul este mai gros, cu atât forța sentimentală este mai mare. Urechile prea mici aparțin oamenilor timizi și rezervați, iar dacă ele sunt și înguste aceste caractere se amplifică. O ureche mijlocie aparține celor ce au un caracter ferm și sunt plini de energie. Urechea normală este aceea ce nu trece mai sus de înălțimea sprâncenelor și nici mai jos de vârful nasului. Cel ce are urechile mai înalte ca sprâncenele are un caracter furios, răzbuștor cu tendințe spre criminalitate. Dacă loburile sunt desprinse de cap, denotă generozitate și

spirit liberal. O depărtare mare între ochi și ureche arată capacități mentale deosebite și talent.

O BĂRBIE osoasă indică fermitate, chibzuință, iar dacă este pătrată și puțină furie. O bărbie rotundă și leșită în afară arată forță, fermitate și instinct material. Acești oameni inspiră încredere prin atitudinea lor simpatetică, înțeleptă și prudentă. Bărbia pătrată cu gropițe aparține celor cu temperament lute, oameni fermi și încăpățânați. Bărbia dreaptă exprimă răceală și egoism iar când unele obrajilor sunt leșite, avârșite și o mare dorință de bani. Bărbia ascuțită indică egoism, cea rotundă cu gropițe arată înclinații spre plăceri, dar cu multă prudență și discreție. Bărbia lungă, pătrată și dreaptă în jos aparține omului de lege, iar dacă la ea se adaugă buze mici și strânse, arată lipsă de milă, nelin-

durare. Bărbia dublă, cu obrajii mari, aparține unui om vesel, iubitor de mâncare bună și cu înclinații spre plăceri senzuală. Cu cât făclile sunt mai mari cu atât aceste caractere se amplifică.

FRUNTEA înaltă ascunde aptitudini pentru studiu. Acești oameni sunt foarte curioși și silitori în a învăța. Până la urmă devin bine instruiți, ajungând la succese în viață. O frunte joasă și largă arată o natură intuitivă, dotată cu aptitudini naturale și de imaginație. Acești oameni au multă spontaneitate și vor străluci adesea prin spiritul lor. Ei pun mai multă bază pe impresii decât pe cunoștințele obținute prin studiu. O frunte lată și ridicată, cu sprâncene bine conturate este cea mai de dorit. Ea denotă perspectiva unui succes permanent. Fruntea pătrată arată fermitate, adevăr, sinceritate. Sprâncenele drepte măresc aceste calități. Fruntea fără linii aparține celor egoști, reci, plini de sarcasm, ce nu prea sunt înconjurați cu simpatie de cei cu care vin în contact. În schimb, cea brăzdată cu linii profunde aparține celor ce se dedau la contemplație și cercetări.

AUREL DIANU ■

ULEIUL DE RICIN ÎN COSMETICĂ

Ricinus communis este un arbust originar din Africa și Asia, denumit popular ricin sau căpușă. În țara noastră, ricinul se cultivă pe suprafețe restrânse. Din semințele de ricin, prin presarea la rece, se obține un ulei, care este folosit de mult timp în cosmetică, la prepararea rujurilor de buze și a șampoanelor pentru păr.

Prin conținutul ridicat de acid ricinoleic, uleiul de ricin are o mare afinitate față de fibra de cheratină a firului de păr, favorizând creșterea lui. Deși acest ulei este foarte gras, este indicat sub formă de împachetări calde pentru păr, reducând excesul de sebum.

Pentru stimularea creșterii părului se recomandă să se fricționeze cât mai des pielea capului cu ulei de ricin. Iată o primă rețetă: se amestecă 1-2 gălbenușuri de ou (frecate ca pentru maioneză) cu 40-50 ml ulei de ricin, la care se adaugă o lingură de rom și 1-2 linguri de zeamă de lămâie. Cu amestecul obținut se loționează rădăcina părului, se lasă 6-8 ore, după care se spală părul cu șampon apoi se clătește cu apă și oțet.

O altă loțiune tonică pentru păr, se prepară din 50 ml

alcool, 50 ml oțet de mere, 50 ml ulei de ricin și 50 ml gaz. Cu aceasta se fricționează rădăcina părului de 3-4 ori pe săptămână, acest tratament având ca efect stimularea circulației sângelui și întărirea firului de păr.

O cremă pentru toate tipurile de ten se prepară din 5 g ceară albă, 6 g cetaceum, 25 ml ulei de ricin, 4 ml glicerină și 50 ml apă. Se încălzește amestecul pe baie de apă, omogenizându-se bine.

Frumusețea ochilor este legată și de aspectul genelor. Pentru a le face să crească cât mai lungi, acestea vor fi periate cât mai des cu ulei de ricin. Acesta, aplicat pe mâini și pe față, mai multe zile la rând, decolorează petele pigmentare maronii.

IRINA CIAUȘU ■



BEETHOVEN — UN CÂINE PUȚIN PREA MARE!

„Ceea ce mă interesează în primul rând la povestea lui Beethoven este ideea că e ceva obișnuit ca oamenii să iubească animalele, dar este puțin de neobișnuit, pentru mine cel puțin, ca animalele să iubească oamenii. A fost o experiență interesantă să încerc să creez un întreg spectacol bazându-mă pe prezența unui animal și să-l transform pe acesta într-un adevărat personaj pe care să-l iubești și a cărui soartă să te îngrijoreze”, spune regizorul Brian Levant. Se pare că este regizorul comedilor: pentru cele 25 de episoade din *Beaver* a primit Premiul ACE pe anul 1989 pentru cea mai bună regie a unui serial de comedie.

După o noapte îngrozitoare, pe care a petrecut-o într-un container pentru gunoarie, rece și umed, în care s-a ascuns după ce a reușit să scape de hoții ce jefuiseră magazinul de animale de companie unde se afla și el, Beethoven s-a trezit, descoperind cu uimire

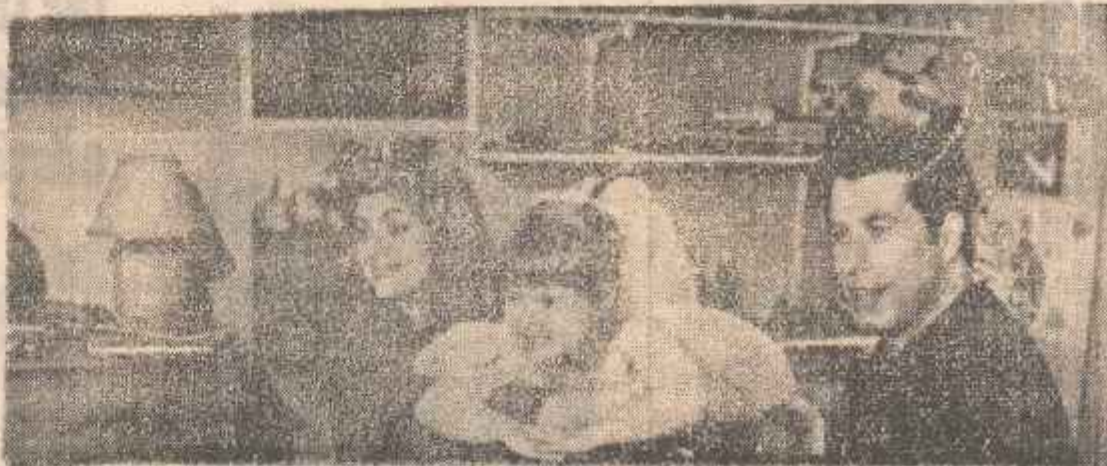
că se găsea în fața casei pe care și-ar fi dorit-o orice câțel. O casă îngrijită, cu un gard viu, frumos aranjată, cu o curte foarte curată și... cu ușa de la intrare larg deschisă.

Membrii familiei Newton sunt oameni obișnuiți, cărora le plac cel mai mult peștii, iar George Newton (Charles Grodin) nu și-a închipuit niciodată că ar putea fi și iubitor de câini. Și asta până în ziua când Beethoven, un St. Bernard de 85 de kg, a apărut în viața lor, schimbând-o pentru totdeauna.

Nerezistând rugămintilor celor trei copii ai săi („Promit să-l hrănesc eu” și „Eu o să-l duc la plimbare”) tatăl decide să accepte să păstreze câțelul până își va găsi stăpânul — fără să știe că el reprezintă adevărata (și singura) lui familie.

Ce a făcut Beethoven ajuns în această casă de oameni buni, vă lăsam pe voi dragi cititori să aflați, urmărind filmul.

UITE CINE VORBEȘTE ACUM! (LOOK WHO'S TALKING NOW!)



Despre film, mai bine zis despre subiectul filmului, nu am de gând să vă spun nimic, vreau să vă las dumneavoastră plăcerea de a vă satisface singuri curiozitatea vizionând această comedie. Vreau de această dată să vă spun câte ceva despre film și actorii care au participat la realizarea acestuia.

● Uite cine vorbește, a avut cel mai mare succes de casă din istoria companiei TriStar, iar *Uite cine cu cine vorbește* a adus încasări de peste 400 milioane de dolari. Imediat după premiera celui de-al doilea film, producătorul Krane și compania TriStar au căzut de acord că o a treia vizită la familia lui James și Mollie ar fi binevenită.

● Olympia Dukakis se întoarce și ea la rolul din celelalte filme, acela al autorității mame a Molliei. George Segal, care, în primul film interpreta rolul tatălui băiețelului lui Mollie, apare în această a treia producție într-o scurtă secvență, în rolul unui libidinos Moș Crăciun. O altă scurtă apariție este aceea a vestitului profesionist Charlie Barkley, idolul fetiței lui James și Mollie, care la 4 ani, adoră baschetul.

● Copilul care trebuia să pună cele mai mari probleme în privința selecției a fost cel mai ușor de găsit. „Am găsit cea mai dulce și mai deschisă fetiță din lume, își amintea mereu replicile, excela în scenele ei și chiar știa să-și joace rolul. Julie (Tabitha Lupien) a dansat și a apărut pe scenă încă de la o vârstă fragedă” — avea să declare regizorul Ropolewski la premiera filmului.

● Găsirea unui băiețel pentru rolul lui Mikey a fost mai dificilă. Filmările au fost amânate pentru câteva zile pentru a vâna un Mikey. David Gallagher, un băiețel cu o personalitate debordantă, a reușit să se afirme la vârsta de numai 8 ani.

● Rolurile pătruzelilor au necesitat căutări asidue. „Cred că am «intervievat» peste o sută de câini, după ce am stu-

diat sute de video casete și fotografii”, spune Ropolewski. Am dat peste doi patruzei care întruneau cerințele: Scrapper pentru rolul Rocks și Rosie pentru rolul Daphne. Bineînțeles că reușita este cu atât mai puternică cu cât Danny de Vito și Diane Keaton sunt cei care le dau glas. Marele merit al faptului că Scrapper și Rosie au fost „dispuși” să lucreze a fost al dresorului Mark Watters. Câinii au început să fie pregătiți cu două luni înainte de începerea filmărilor. Trebuiau să stăpânească o mulțime de temeuri; să sară peste o cușcă de forma unui castel, să scurme în gunoarie, să schiopăteze sau să se bată cu lupii.

● Scena în care Mollie și copiii se prăbușesc cu mașina într-o prăpastie a fost filmată pe platou. „Am filmat locul real al accidentului, apoi l-am comprimat astfel încât să poată fi redat pe platou”, își amintește scenograful Michael Bolton. „Am construit o groapă uriașă de lemn și apoi au fost aduse tone de zăpadă”.

„ZONA DE IMPACT”

Rolul principal în acest film îl deține Bruce Willis, iar despre Bruce se pot scrie foarte multe. Tom Hardy (Bruce W.) este un polițist din Pittsburgh, continuând tradiția familiei: el este a cincea generație de slujitori ai legii. Inițial detectiv criminalist, Hardy a fost mutat în echipa de patrulare a râului cu doi ani în urmă, când a provocat

întregul departament al poliției — adică întreaga lui familie — în legătură cu identitatea ucigașului care luse viața tatălui său.

Bruce Willis interpretează multe roluri de polițist înaintea, dar *Zona de Impact* l-a dat prilejul să se concentreze mai mult asupra personajului decât asupra acțiunii. „Ceea ce mi-a plăcut din prima clipă la film a fost tema «familiei». Deși are multă acțiune, pune mai mult accent pe familie și pe personaje decât oricare alt film în care am jucat”.

El a intuit că situația cu care se confruntă comunitatea de polițisti din *Zona de Impact* privește o latură foarte reală a meseriei lor: „există un adevărat sentiment al frăției între polițisti; acești oameni reprezintă ultima linie de apărare dintre noi și haosul din lume. Nu e o muncă ușoară și singurul fel în care își pot menține fraternitatea este să aibă grijă unii de alții. Doar o înălțare foarte complexă de împrejurări poate face un polițist să depună mărturie împotriva altor polițisti”.

Un aspect neobișnuit al filmărilor pe râu a fost iluminarea în timpul nopții. Fiind vorba de o suprafață foarte

mare, a fost implicat un număr incredibil de resurse — echipament și muncă — în special pentru scena urmăririi, de la sfârșitul filmului. Imaginea filmului este impresionantă, iar elementul de suspans este alimentat de impresia surdită pe care o dau apele întunecate. Reflektorele uriașe au fost plasate pe șalupe sau chiar pe mal, fiind manipulate de macarale.

Pentru prima dată într-un film american, a fost folosit sistemul Flying Cam. Un elicopter de mărimea unei jucării, controlat de la distanță, cu manevrabilitate noliștă și conținând un aparat de filmat de 35 mm, a fost lăsat să zboare alături de mașină; astfel, imaginea trece de la o perspectivă foarte îngustă asupra luminii de pe mașina lui Hardy, la o vedere panoramică a orașului. În timp ce mașina continuă coborârea pe panta abruptă.

În speranța că v-am stârnit curiozitatea cu câteva date despre procedeele tehnice folosite cu scopul de a da acțiunii filmului un caracter cât mai dinamic și mai palpant, vă invităm pe 13 mai la premiera filmului la cinema Patria.

Pagină realizată de
ROXANA M. TOMA





„Să fii cel mai bun!”

Ca orice țară care se respectă, lumea bună de pe la noi a considerat că și echipa națională de fotbal a României trebuie să aibă un imn. Așa s-a născut imnul fotbalistilor. SA FII CEL MAI BUN!

Muzica aparține lui Cornel Fugaru iar textul Mirelei Fugaru. Imnul este cântat în limba engleză de Corina Despot iar în limba română de Monica Anghel, Aurelian Temișan și Adrian Enache.

C.D.-ul este înregistrat la Miami iar maxi-single-ul în studioul Radiodifuziunii Române, avându-l ca maestru de sunet pe Cătălin Gibescu. (B.T.)

Memorii

Fosta cântăreață de operă și actriță de cinema, Linda Christian soție a lui Tyrone Power și mamă a Rommel Power și-a scris memoriile. Succesul obținut se datorește descrierilor cu lux de amănunte a „marilor ei iubiri”. (A.D.)

Într-un recent interviu acordat în cadrul unei emisiuni de divertisment, Kathleen Turner și-a amintit cum a trăit înainte de a deveni vedetă și de a avea marele succes care a propulsat-o.

Se spune că are vocea cea mai sexy din lume, și a făcut reclamă cu succes la aspirină și la supă. Blondă, surzătoare, cu gropițe în obraji, fermecătoare, adică, Kathleen are pe vino-nco.



Conform biografiilor oficiale, Kathleen este născută în anul 1956, tatăl său, consul, a fost numit succesiv la Bruxelles, în Japonia, Cuba, Venezuela și Marea Britanie. Înconjurat de patru fete, diplomatul și-a obligat copiii să aibă o prezență corectă, voioasă de a combata plictiseala; astfel am învățat să

Cine este Kathleen Turner?

"Am învățat să c'lesc la 3 ani, iar la 4 ani, citeam deja cărți"



citea la 3 ani; la 4 ani citeam mici cărți... iar acum poate că în orice moment Alexandre Dumas, Tennessee Williams, Gustave Eiffel și Buffalo Bill.

Anul 1977 mi-a adus speranțe pentru această carieră (doar pentru puțin timp). Îmi aduc aminte că mi-aumpărasem o mașină veche cu 300 dolari, m-am întors în Washington unde mi-am găsit un impresar care m-a angajat pentru dicție și accent. Lucrurile nu prea au mers, am renunțat și am plecat la New York unde m-am angajat chelneriță în un bistro. În 1978, am luat contact cu televiziunea prin rolul din serialul Doctorii.

În 1981 pot să spun că eram zomera, doi ani mai târziu am apărut într-un film, dar insignifiant. Până aici cred că a fost partea

proastă a vieții mele. Se pare că de aici încolo au venit timpurile bune; filmele de aventură erau în vogă, m-am regăsit în foarte multe roluri și totul a ieșit O.K. Marele succes l-am avut în filmul în căutarea diamantului verde, un scenariu propus de Michael Douglas, care a avut un succes mondial.

În prezent locuiește la New York, împreună cu soțul său, unde este considerată o divă imprezvizibilă, capabilă să dea interviuri între două pahare de votcă, să spună anecdote nemăpomenite oricui o solicită sau să se urce pe mobilier, din simpla plăcere de joacă.

Este un star care are aerul unei ducese ruse și accentul unei americance educate la Springfield. (ROXANA TOMA)



Programul comic obișnuit a fost așa de amuzant, încât... doi oameni au murit de răs!

Un comic ungur a reușit să-l amuzeze pe spectatori așa de mult, încât doi dintre ei au murit de răs. Acum el este pasibil de a fi acuzat de crimă! Victimele, Philippe Ronet, 48, și Brigitte Malquand, 61, amândoi din Nice, Franța au murit de insuficiență respiratorie în timpul numărului prezentat de comicul Janos Arpași. Poliția pretinde că acest comic ungur este cel care le-a provocat moartea, forțându-i să râdă așa de tare încât plămânii lor au cedat. „Noi îl acuzăm de crimă de gradul doi” — spune procurorul Gerard Marquette. Iată și alte opinii: „Arpași a văzut victimele înecându-se de râs și-căzând jos de pe scaune. Dar el făcea glume în continuare. Aceasta a fost ca o adevărată tortură”.

„Noi știm că Arpași a mai provocat asemenea accidente. A avut cel puțin șase morți la spectacolele pe care le-a susținut în întreaga Europă. El a fost interzis să-și prezinte spectacolul în țara sa, tocmai din cauza acestui record”.

Autoritățile spun că în timpul spectacolului prezentat de Arpași, Ronet și Brigitte Malquand au căzut din locurile lor din primul rând, făcând zărvă cu căsui lor. Amândoi au ridicat brațele, semnându-i comicului să se oprească. Dar el și-a continuat programul. Un martor al tragediei declară că Arpași l-a văzut pe cel doi spectatori cu-prinși de delirul râsului și trebuia să înceteze reprezentația. Dar acesta a mers mai departe, intenționat, conducând fiind de „un instinct de ucigaș”. Avocatul lui Arpași este de părere că: „Clientul meu, pur și simplu își făcea meseria, adică îl făcea pe oameni să râdă. Cum poate fi acuzat de crimă? Este revoltător!” Dar procurorul Marquette se opune: „De ce nu spun asta prietenilor și iubitorilor victimelor? Acești oameni s-au dus la un club de noapte de unde să se întorcă vii și nevătămați. Nu este nimic amuzant în toată povestea aceasta”. (ECATERINA MĂZILU)

Parașutista

Alison Davis, de profesie jurnalistă, este o pasionată parașutistă în oarele libere. În cadrul unei lansări, el nu i s-a deschis parașuta, dăc căderea ei fulgerătoare s-a încheiat doar cu câteva fracturi. Medicii au apreciat că această cădere nu s-a soldat cu un deznodământ fatal datorită faptului că Allison a leșinat în momentul în care și-a dat seama de situația în care se afla, astfel că trupul complet „relaxat” a avut un contact mai puțin dur cu pământul. (A.S.)

MIHAIL CREȚU, un român la modă în Germania



Mihail Crețu, prea puțin cunoscut în România, este considerat în Germania un adevărat „geniu” al muzicii POP. După piesa „Enigma”, el lansează „Enigma 2”. Numele său, tipărit după misteriosul titlu „Enigma MCMXC a.D.”, vândut în 7 milioane exemplare, a stârnit interesul publicului. Mihail Crețu este compozitor, cântă la mai toate instrumentele, realizează mixajul sonor în studio. Co-naționalul nostru are 36 de ani, trăiește în orașul Ibi și e căsătorit cu celebra cântăreață Sandra („Maria Magdalena”). Crețu a studiat muzica la Frankfurt, susținându-și examenele cu elogii. Apoi a lucrat ca regizor de sunet în studiouri de înregistrare discuri. La 22 ani a obținut primul contract de înregistrare a unui disc I.P. cu Peter Cornelius, piesa „Reif fur die Insel” (Apt pentru insulă). Discul a fost un succes, devenind „de aur”. S-a afirmat în 1983, realizând cu Sandra piesa „Maria Magdalena”, diac ce-l asigură consacarea, ocupând în TOP locul unu în 33 de țări. Discul său „Enigma MCMXC a.D.” (enigma 1000 din Germania), tonuri sacrale în Disco sound, obține de 25 de ori premiul de aur și de 19 ori pe cel de platină. „Enigma 2” „The cross of changes” — este „mai dramatic decât primul”. „Mamica mea este un amestec din clasic, etno și rock-ul anilor '60 și '70”, explică Crețu. Atât el cât și soția sa Sandra apar ca interpreți vocali. Ultimul său disc a fost contractat în avans în 1,3 milioane exemplare.



Revine moda

îmbrăcăminte din

material plastic

Este vorba totuși de o variantă... îmbunătățită

În anii '70 la mare modă erau puloverele dungate, lipite de coaste, colorate oranj sau verde, precum și rochiile mini de culoare mov cu motive roz, care au făcut acel deceniu de nesuportat. Un



motiv în plus care le făcea dezagreabile era și materialul din care erau confecționate: nailon-ul și poliesterii, aspru și lucios. Acum istoria în modă se repetă, un creator vinează oferă cămășuțe din nailon în culori roz, imprimate cu motive în formă de cornete pentru deșeurii. Un japonez prezintă poliesteri cu modele Paisley, Comme de Garçon aplică pe pulovere bordaje din folie neagră iar un alt japonez oferă pulovere din fire acrilice 100 la sută, colorate psihonobilizant. Yohji Yamamoto vrea să vadă semenii purtând jachetele din plastic transparent, care nu costă cu mult mai puțin decât cele din cașmir.



Se simte lipsa vacilor în peisajul englez

Turistii care vizitează Marea Britanie s-au plâns că sunt prea puține vaci pe pășunile țării, arată un sondaj de opinie. „Am ascultat multe plângeri originale la viața mea dar nu știu până acum cât de tare resimt clienții lipsa vacilor din peisajul britanic” — a spus Andrew Grieve, de la agenția de turism Discover Britain. Același sondaj arată că păturile din hotelurile britanice sunt prea mici și că țara nu are suficiente stații de depunere pe autostrăzi.



Țăcustele vor fi învinse de o ciupercă

Invasia de țăcuste ce s-a abătut asupra Africii în 1989 a fost combătută prin pulverizarea a 11 milioane litri de insecticide organofosforice. Între 1985-1989 s-au cheltuit în acest scop 400 milioane dolari. Prorochia biblică par a se adevăra, deoarece întinse zone ale

Africii și Asiei sunt năpădite periodic de acești dăunători. Întrucât țăcustele rezistă substanțelor chimice, savanții britanici se preocupă de combaterea lor prin mijloace biologice, cu ajutorul unei simple ciuperci denumite metarhizium flavoviride. Ei au constatat că această ciupercă se dezvoltă numai pe insecte, pe care le omorâă prin de-reglarea sistemului lor circulator. În condițiile climatice ale Africii un neajuns îi reprezintă scurta perioadă de precipitație.



Un nou aparat telefonic

În Japonia s-a realizat un aparat telefonic ce își alege destinatarii apelurilor de pe o listă ce i-a fost introdusă în memorie, în prealabil. Numărul se formează în momentul în care se ridică receptorul. În acest mod aparatul poate chema pe rând o sută de persoane fără nici o intervenție umană. (A.D.)

Legi naturale ciudate

De obicei la 87 de nașteri revine o pereche de gemeni, la 87 de gemeni dubli, apare o naștere de trei gemeni, la 87 gemeni tripli apar un grup de patru, iar la 87 de gemeni cvadrupli apare o naștere de cinci gemeni.

Totul a fost stabilit statistic. Până în prezent în întreaga istorie a omenirii s-au înregistrat numai 50 de nașteri de 5 gemeni. Din ei au supraviețuit doar două grupuri, cel canadian, născut în 1934, și cel argentinian, în 1943. Câte șase gemeni s-au născut doar de trei ori, dar toți au murit după câteva zile. (A.D.)

Expoziție de suspine

Atii de adolescenți îndrăgostiți s-au înghesuit să citească povestile de amor și inimă albastră din scrisorile expuse la o universitate din Bangladesh. Expoziția a fost organizată de gruparea studențască Biswapremik (Amanti) universității pentru a marca Anul Nou Bengal. Scrisorile au fost contribuții ale foștilor și actualilor studenți ai instituției. „Unii izbucneau în plâns, alții fotografiau scrisorile, iar alții rămăneau pur și simplu fără grai” — a povestit un profesor. „De altfel, dragostea e singura materie care se bucură de un interes constant în acest campus, alături de hotărârea din pricina situației politice” — a adăugat el.



Aspirator de aer poluat

Orașul Osaka, unde este o foarte mare poluare provocată de industrie și de gazele de esapament, va testa un aspirator gigant, construit de către FUJITA, pentru a împiedica acest flagel. El va aspira aerul poluat în niște filtre enorme care vor epura totul. Guvernul a debarat 40 milioane de yen pentru această experiență care va dura doi ani. (M.A.)

„Eu nu vreau ca nepoata mea să fie cobai”

Ministerul Sănătății din Franța a interzis fabricarea și distribuția produsului anti-SIDA al francezului Mirko Beljanski. Datorită condamnării la 10 martie 1994, pentru exercitarea ilegală a medicinei, produsul său PB 100 a fost scos și retras de pe piață, în timp ce patru mii cinci sute de seropozitivi îl utilizau pentru tratare.

Bunica unui copil seropozitiv a fost indignată, deoarece de trei ani și jumătate, de când nepoata ei se tratează cu acest medicament, boala nu a mai avansat. Fieca ei a murit de SIDA și nimeni nu o poate face să creadă că acest medicament nu a fost un adevărat miracol. Nepoata ei face parte dintre cei 5 la sută — care au depășit vârsta de trei ani, (95 la sută dintre copiii depistați că au fost contaminați în utero au boala foarte avansată sau au murit înainte de a implini vârsta de trei ani).

Ultima speranță a bunicii este faptul că în prezent PB 100 este testat in vitro. Dacă rezultatul va fi pozitiv, ei se va găsi din nou la farmacie. (Maria Antonescu).



Criminalitate infantilă

Presă engleză este plină de articole despre „crime-wave kid”. Un copil de 14 ani a comis deja 1200 de furturi și delictे aducând pagube de 16 milioane FF: 879 de bucurii devastate, 87 mașini lovite, 13 case și 4 bănci sparte. El a fost arestat de 40 de ori, dar tribunalul n-a putut să-l condamne la închisoare. Michael Howard, ministrul de interne, a propus să se voteze o lege prin care să poată fi condamnați la închisoare unii criminali începând cu vârsta de 12 ani. (M.A.)

Criminalii nazisti sunt urmăriti și azi

Judecătorul francez Jean-Pierre Getti nu crede în vocele care pretind că Alois Brunner ar fi murit în Siria acum un an. Pentru el, al doilea Eichman în ierarchia SS, vinovat de moartea a mai mult de 70.000 de persoane, încă trăiește. Cel mai mare criminal contra umanității este protejat de guvernul din Damasc. Deoarece se ocupă de acest dosar, judecătorul Getti vrea să încheie ancheta intenționând un proces în contumacie și a trimis dosarul Parchetului. Informația judiciară a fost deschisă la 23 aprilie, ca urmare a unei plângeri din partea Asociației fiilor și fiicelor evreilor deportați din Franța. (Maria Antonescu).

Din München, pentru revista FLACĂRA, dl Mihai Rusu,
redactorul sportiv al postului de radio „Europa Liberă”:

LA IMOLA A AVUT LOC O CURSĂ DE COȘMAR

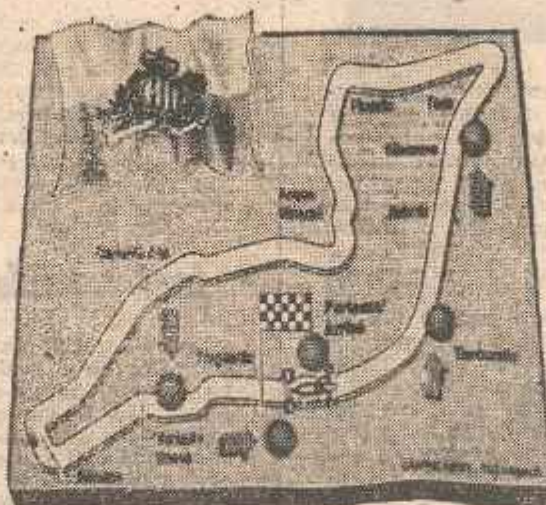
Formula 1=0?

Iată o relație sau ecuație la care matematicienii vor avea greutate să ajungă la un rezultat cu milioanele lor de calcul, astfel că se impune mai întâi o analiză din partea experților, sociologilor, managerilor și ecologistilor, angajați în Circuitul Bolizilor. Subiectul este, evident, decesul celor doi piloți din Marele Premiu de la Imola, a treia cursă din cele 16 ale Campionatului Mondial din Formula 1.

Moartea debutantului austriac Roland Ratzenberger, în vârstă de 31 de ani, și a triplului campion mondial brazilian Ayrton Senna, în vârstă de 34 de ani, a pus din nou sub semnul întrebării necesitatea sau continuitatea desfășurării activității în acest sport atât de riscant și costisitor, care a atins apogeeul distrugerii umane și a mediului înconjurător. Poate veți fi surprinși de influența negativă a bolizilor în zonele pe unde apar echipele respective, dar a devenit o certitudine că smogul produs pe autodromul respectiv sau pe circuitele de încercare plus zgometul asurzitor al motoarelor înzestrate cu 400-500 de cai putere au derechilibrat stăta flora cât și fauna locurilor, puternic afectate și de zecile de mii de vizitatori care urmăresc Grand-Prix-urile din calendarul anual.

Fără discuție că în prim plan se discută decesul celor doi temerari, austriacul pierzându-și viața în timpul antrenamentului oficial, iar al doilea în momentele întrecerilor, înaintea acestor catastrofe fiind înregistrat accidentul brazilianului Barrichello, care doar printr-o minune a scăpat teafăr după ce a condus bolidul său tot cu o viteză de peste 250 km pe oră. Pentru a înțelege rostul și logica dezbaterilor trebuie să mai adăugăm că piloții au anunțat după antrenamentul de vineri, deci ultimul neoficial înaintea cursei oficiale, că traseul din Imola este periculos în anumite porțiuni drepte pe unde se ating viteze de 300 și chiar peste 300 km pe oră, urmate de curbe mai mult sau mai puțin aspre. Juriul nu a ținut cont de părerea piloților, în general aceștia sunt ignorați de oficialii Federației Internaționale de Automobilism, astfel că următoarele 48 de ore aveau să se soldeze cu doi morți.

Semnalul de alarmă trebuia tras vineri, după „isprava” lui Barrichello, care dacă ar fi fost recepționat de „experții” forului de specialitate, atunci în mod sigur s-ar fi preîntâmpinat catastrofa de sâmbătă a morții lui Ratzenberger, care culmea, nu a reprezentat nimic pentru domnul Balestre et comp., șefii sportului pe roate dictând pur și simplu continuarea GP-ului din San Marino. A „urmat” și Senna, în ciuda faptului că brazilianul era considerat perfect din toate punctele de vedere. Primul tehnician care „s-a răstît” la cel din federație a fost austriacul Nikki Lauda, ex-pilotul îndemnându-și colegii la boicotul general, dacă cei chemați să asigure protecția generală nu sunt în stare să se achite de obligațiile ca atare. Apoi am ascultat părerea unor mecanici, ingineri, electroniști, ziariști și în general oameni prezenți de ani de zile în formula 1, care au



Circuitul ucigaș de la Imola

sintetizat astfel eventualele cauze ale morții celor doi piloți:

1. Lipsa de comunicație între pilot și echipă precum și renunțarea la aparatura electronică de mare sensibilitate, regulă introdusă de Federația Internațională de Automobilism în sezonul actual, este o cauză obiectivă. Dacă cei doi piloți ar fi fost „conduși” din boxele inginerilor, atunci mai mult ca sigur că accidentele puteau fi prevenite, deoarece computerele ar fi anunțat valorile riscante. Dar cum domnul Balestre, președintele atotputernic al forului, a interzis orice „amestec” în treburile interne ale piloților pentru ca învingătorul să fie desemnat doar prin forțe proprii, a dispărut controlul electronic de afară.

2. Senna ca și Ratzenberger au murit în faimoasa și periculoasă curbă Tamborella a autodromului din Imola unde bolizii au intrat cu 300, respectiv 318 km pe oră, intrat, un fel de a spune, deoarece forța centrifugă a determinat „tangenta” la arcul de șosea, continuarea sau finalul dacă vreți fiind în zidul de protecție al cărui șoc asupra piloților a provocat moartea.

3. Imposibilitatea sau incapacitatea lui Senna de a se inseria în curbă mai are și o explicație specifică: după carambolajul general din primul start, juriul a decis a doua plecare la circa 35 de minute. În acest timp, mecanicii lui Senna au schimbat pneurile bolidului, care după cel de-al doilea start, mai exact în cele 5-6 ture de autodrom, nu s-au „încălzit” prin frecarea cu asfaltul din Imola ce urma să determine creșterea presiunii interioare și automat „ridicarea” sau „saltarea” automobilului cu câțiva cen-



timetri față de poziția inițială. Se crede că șasiul ar fi atins asfaltul în momentul accidentului, determinând pierderea controlului volanului de către Senna.

4. Un alt argument este acela în legătură cu rezistența „materialului” uman și a bolidului. Se crede azi că, la viteza de 300 km pe oră, reflexele lui Senna sau forța lui în mâini ar fi cedat, la fel ca și caroseria care dintr-un motiv sau altul nu ar mai fi fost intactă. Poate și de aceea piloții au cerut în timpul antrenamentelor modificarea zonelor critice și implicit reducerea vitezei, deoarece se știe, și aceasta o poate declara orice fiziolog, că la peste 200 de km pe oră, reflexele umane scad considerabil. Cu atât mai mult cu cât trebuie să vă imaginați că la circa 260-280 de km pe oră avioanele decolează în mod curent, aparatele de zbor având o masă și greutate mult mai mare decât bolizii de formula 1 cu circa 600-700 de kg, forțe componente ce declanșează o rezultanță greu de stăpânit chiar și de obișnuiții Circuitului Bolizilor, care greșesc manevra de moment. Și atunci apare finalul.

Asadar, stimati amatori de automobilism, iată pe scurt ecuația cu necunoscute greu de calculat în urma distrugerii totale a mașinii lui Senna, care a fost sechestrată de procurorul local în vederea cercetărilor și poate a unei reconstituiri a tragicului eveniment. Cel puțin în computer.

Paradoxal, dar cei 120.000 de „tifosi” din Imola l-au sărbătorit pe învingătorul Michael Schumacher de parcă nu s-ar fi întâmplat nimic, iar unii dintre amatori abia așteaptă Marele Premiu de la Monte Carlo, unde circuitul prin orașul monegasco ridică și mai mult „atractivitatea” și spectacolul jocului cu moartea.



La ferma părinților, alături de unul din cele patru Mercedes-uri proprii

GO-ul și-a desemnat laureații

În perioada 5-8 mai a.c. a avut loc în sala Clubului de Sah BATB cea de-a doua ediție a Turneului de GO „BIRO TECHNOLOGIES”, sponsorizat integral de firma cu același nume. Au participat 28 de sportivi, împărțiți în două grupe valorice: criteriul MASTER, destinat celor mai puternici 8 jucători români al momentului (nivel 4-6 DAN) și criteriul SHODAN, destinat jucătorilor aflați în zona de tranziție a scalei valorice dintre nivelele KYU (rezervate jucătorilor mai slabi) și nivelele DAN (rezervate jucătorilor puternici). Pe primele locuri s-au clasat la criteriul MASTER: I — Tăranu Cătălin, Vătra Dornei, II — Calotă Lucretiu, Brașov și III — Florescu Ion, Pitești, iar la criteriul SHODAN: I — Spătaru Marius, București, II — Hârjoaghe Eduard, Brăila și III — Sora Sorin, Craiova.

În ceea ce-l privește pe sponsor, firma „BIRO TECHNOLOGIES” este o vechă susținătoare a GO-ului românesc. Domeniul de activitate al firmei acoperă o paletă largă referitoare la vânzare, servicii și reciclare consumabile pentru copiatoare de birou și imprimante laser. Pentru amănunte suplimentare puteți contacta pe organizatorul din partea firmei, dl. Mihai Lita (tel. 312.45.49), Departamentul Producție.

Intregul colectiv redacțional de la Publicațiile FLACĂRA este alături de fostul coleg Dumitru (Dady) Grunț în groznică încercare pricinuită de pierderea fiicei sale ALINA RUXANDRA aflată în primăvara vieții. Sincere condoleanțe familiei îndurerate.



Tusea și junghiul

Asta vine cam așa: te invit la mine acasă, desfac masa la mare din sufragerie, scoate nevastă-mea tacămurile de argint (excursie în URSS), mă dau de ceasul morții să fac aprovizionarea, și tu mă faci prost în fața copilului, și nu oricum, ci cu argumente. Cam așa l-a-a întâmplat comentatorul TV Ioan Todan când cu transmisia meciului de rugby România-Germania, la care l-a avut ca invitat pe Geo Raetchi. La un moment dat, al nostru, care conducea cu 46-3, au înscris un esen. Și zice Todan, „principiul”, gazda, de: „Rugby-ii români conduc acum

cu 50-3”. Hop, imediat, invitatul: „Îți atrag atenția, Ioan Todan, că asta ai fi putut-o spune anul trecut, acum eseu! se punctează cu 5 puncte, așa că e 51-3”. Are dreptate, cum nu, dar, parcă suna mai bine să-i atragă atenția pe alfabetul surdo-mutililor, nu să-l-o trântescă în vâzul și auzul lumii, pe postul național de televiziune. Mai greșete omul (e-adevărat că numitul Todan cam prea des) dar să-l dăm șansa să se corecteze. Sau o fi observat elegantul amic Geo că nu mai e nial o șansă?

Au crescut nepoții

Mai mulți colegi din presa scrisă, în special cei de la „Tineretul Liber”, au luat în vizor Ministerul Tineretului și Sportului, constatând, printre altele, că la organul cu astă titulatură media de vârstă bate bine spre cea a pensiei. Ba, în unele cazuri o depășește cu avânt. Cum

este situația cu ditamai consilierul ministerial Petre Cherciu, care merge pe 70. Contingent 25, ca să fim mai în temă, că domnia sa e colonel în rezervă. Ne-am întrebă de ce n-o sta bielu om prin Clamigiu, cu nepoteli? Răzbătători cum ne știți, am aflat: nepoteli dumnealui sunt în armată. Așa că așteaptă să se libereze și să-l facă strănepoteli. Punci sigur se va pensiona de tot. Da! stai, că nu-i gata la o recentă conferință de presă, domnul ministru Alexandru Mironov, „Super Force” pentru subalterni, a declarat: naivilor (crede el) ziariști ca din 190 de angajați ai MTS, doar 4 sunt pensionari, dar sunt indispensabili (pardon, nu vă gândiți la alte alea). Ce ne facem, feilor, că noi avem în față o listă de 7 persoane cu doare în strada Galați (etili dumneavoastră, la Oficiali aceia) toți de la o singură direcție, și numai cel din conducere. Să mai crezi în cuvântul ministerial...

Rugby World Cup 1995

ROMÂNIA S-A CALIFICAT ÎNTRE
PRIMELE 16 ECHIPE ALE LUMII

• **Interviu cu domnul VIOREL MORARU, președintele
Federației Române de Rugby**



Săptămâna trecută, Bucureștiul a fost gazda unui „triumf-lar” de rugby contând ca turneu de calificare zona est-euro-peană pentru Cupa Mondială 1995, reunind Germania, Rusia și România. Deși antrenat de prof. Peter Iannesevici, jucătorii germani au pierdut la scoruri categorice: 6-80 cu selecționata României și 5-87 cu cea a Rusiei. În meci decisiv, România — Rusia 30-0, rezultat care contează și pentru Campionatul European — FIRA.

— Cum s-a întâmplat ca România să fie gazda acestui turneu?

— După cea de-a doua ediție a Cupei Mondiale care s-a desfășurat în 1991, România neintrând în primele două echipe din grupă, deci în primele 8 din lume, a trebuit să susțină aceste jocuri de calificare. Cupa Mondială a stabilit numărul de echipe pe continente care să dispute respectivele jocuri preliminare. Pentru Europa au fost distribuite 3 locuri. S-a hotărât ca ultimele meciuri de calificare să aibă loc în țările care ocupă poziția a doua în grupă împreună cu România. Noi am organizat acest turneu considerând că suntem în imediata apropiere a marilor echipe.

— Ce înseamnă aceasta pentru rugby-ul românesc și pentru dumneavoastră personal?

— La început a fost activitatea pe care am depus-o la Internațional Board pentru a ajunge la o formulă logică, viabilă și acceptabilă pentru toată lumea. După ce s-a format sistemul de calificare a venit partea de organizare în care ne-am străduit să facem o programare a acestor

jocuri la o dată care să convină tuturor echipelor și am găsit că luna mai poate fi acceptată de toți. Am programat astfel meciul contra Spaniei din cadrul FIRA spre a constitui și o pregătire înaintea acestui turneu, după care vom avea meciul cu Italia.

— Organizarea unui asemenea turneu înseamnă foarte mulți bani. De unde au venit aceștia?

— Problema financiară se pune astfel: echipele care vin în țara organizatoare își plătesc deplasarea din banii Cupei Mondiale. Deplasarea oficialilor este de asemenea suportată de cupă, iar sederea în România este suportată jumătate de Federația Română și jumătate de Cupa Mondială.

— De ce credeți că această Cupă Mondială nu se bucură de aceeași atenție din partea publicului ca și Campionatul Mondial de fotbal?

— Desigur că în România rugby-ul nu are acest impact, dar dacă ne-am găsi în Noua Zeelandă, Australia, Africa de Sud, Anglia sau Franța, ar avea sigur aceeași importanță. Dar să nu uităm că dacă echipa de fotbal s-a

calificat în primele 24 din lume, noi vom fi în primele 16. Relativizând lucrurile, calificarea echipei noastre poate va fi mai puțin importantă în România decât în alte țări. Sigur că nu ne place, dar așa este situația. Imi amintesc de victoria pe care România a avut-o asupra Franței. A fost un mare entuziasm care a durat trei zile, după care... Deși presa franceză vorbea despre acest fenomen care-l reprezintă rugby-ul românesc mai mult decât vorbesc ei noștri. Nu știu ce va trebui să se întâmple ca rugby-ul să aibă audiența pe care o are în alte țări. În orice caz noi ne devotăm acestui sport în primul rând pentru satisfacția noastră și a lumii rugbyiste. Ne-ar bucura să fie mai mulți lângă noi, dar dacă nu sunt nu are importanță. De fapt jocul este al jucătorului, în al doilea rând al spectatorilor.

— Care sunt rezultatele pe care așteptați?

— Eu sper că după o oarecare perturbare, chiar psihologică, cu plecarea multor jucători în Franța, cu destituirile multor echipe din divizia B, cu o schimbare dramatică în sistemul de finanțare a activității de rugby, sper să putem găsi resursele materiale și morale pentru a reveni acolo unde am fost, cel puțin.

— Intr-una din revistele străine de specialitate ați fost supranumit „Guru” al rugby-ului românesc. Ce părere aveți?

— Cred că este o exagerare și o fugă după spectaculos. Am rămas alături de tinerii jucători pentru că asta îmi face bine. Alături de ei trăiesc exact sentimentele de jucător. Îmi face bine să mă asimilez cu gândurile lor, iar când această comuniune nu va mai exista voi rămâne undeva departe în tribune și voi fi neimplicat în acest fenomen.

LUCI ȘTEFANOVICI ■

Mutatis mutandis

• Nici nu sfârși bine campionatul că unii jucători și-au luat ghetile la spălare peste orizont. Cei mai grăbiți, doi din oamenii păstoriți de Florin Iacob, procuratorul bănățean, și anume Varga, de la „Poli”, respectiv Săvoiu, de la Brașov. În ultimul caz se vede treaba că Romică Pașcu a lăsat-o mai moale în privința contractului pe viață al lui Săvoiu cu cei de sub Tâmpa.

• Un zvon, un simplu zvon căzut din sfere oculte ne aduce la cunoștință că la startul viitorului sezon, pe scena Diviziei Naționale ne-am putea trezi — ei, aici e aici, cu 20 de echipe. Ar fi rău, ar fi bine, nici nu mai știu de atâtea submediocritate ce a năpărit la sfârșitul lui aprilie. E, totuși, un zvon și trebuie lăsat ca atare până ce vom purcede la săpături asidue.

• În sfârșit, s-a pus pe picioare Cupa Ligii, ce pare, așa, la o superficială privire, doar de umplutură pentru ungerea, cât de cât, a sezoanelor. Și lucrurile s-au legat atât de bine (aici e kar min-tea lui Mircea Angelescu) încât nu au fost uitate nici echipele, cele șase, din Cupa Samsung. Să te ții de acum încolo fotbal.

• Mulți se întrebă și acum de ce finala Cupei s-a disputat în Regie, pe un stadion uitat de lume și nu în altă parte, eventual la Brașov, cum a mai fost. Și nu mai trebuia ca Romică Pașcu să facă atâtea drum până în Capitală pentru a-și felicita amicul din Bistrița la o manieră de parcă președintele lui FC Brașov ar fi făcut parte din staff-ul bistrițean. Ehci...

• „Cooperativa” — spun unii, după adâncă gândire, nu

există. Totul e speculație, o mare minchină umflată de cei care nu au ce face. Nu vedeți, susțin aceleasi voci, ce fotbal mare avem. S-a jucat atât de curat în campionatul recent încheiat că Berlusconi cu al lui AC Milan se dă mai aproape de noi, pe la Her-culană.

• Să nu vă mire dacă în curând veți afla că la Oradea se vor pune bazele unei echipe de fotbal trăsnet. Cu Marcel Pușcas și Emerich Jenei la conducerea managerială, antrenor ajungând nimeni altul decât Mircea Rădulescu Hopa!

• Dumitru Tudor, „Ciorbă” a făcut ce a făcut și a pus mâna pe Rocar. I-a dat la o parte pe turci, și, mai mult decât atât, pregătește sistematic finalul salvării, pe ultimii metri, ai echipei bucurestene din negura diviziei a treia. Asta nu are nici o legătură, dar nici una, cu blaturile fără frică ce se produc în Divizia A.

OZONEL ■

GLASUL
ROTILOR
DE TREN

15

Vedeți, rapidiști dumneavoastră, Glu-leștina mai trebuie să aștepte un pic până la a se vedea cine și cum va merge în Cupa UEFA. Stăm la un bilet în plus, dat, de astădată, de UEFA, se aude, după World Cup. Așa ne-a fost nouă hărăzit, să stăm la mână altora. Dacă Universitatea Craiova nu a fost în stare, cu toate atuurile în mână, să învingă în finala Cupei...! Consternant pentru iubitorii fotbalului și mai ales pentru noi cari, de ce să ne ascundem după deget, am populat ceva stadionul din cartierul vecin. Asta e când să se aleagă praful! Ce să mai spunem de petroliști, out după această finală de Cupă mai searbădă decât în alte dați. Ceva ne spune că, totuși, Rapid va avea de astădată noroc și va prinde, în extremis, un loc în cupele continentale.

E momentul, e cazul, și nu de alta, dar s-a demonstrat, prin finisul în forță și prin alte... amendamente, că locul Rapidului e în Europa. Spun asta deoarece, în plus, se anunță alte și alte mutații spectaculoase în cadrul lotului. Mai mult ca sigur că din toamnă echipa va avea o altă înfățișare, mult mai apropiată de cea a aspirațiilor atâtea și atâtea împătimiti pentru culorile alb-vijinii. Să fie clar

pentru toată lumea că nu-i vorba-n vânt aceea cum că anul viitor pe vremea asta (campionatul nu va mai fi sugrumat) Rapid se va bate din nou pentru cununa cu lauri alături de Steaua și, zic unii, mulți, Universitatea Craiova, echipă ce ne-a lăsat în așteptare, pe peronul UEFA.

Să vedem, se strânge și lotul pentru prima fază mai acerbă a pregătirilor pentru „mondiale”, să vedem spun, pe ce jucători din Grant va miza în continuare Puiu Iordănescu. Până acum patru din jucătorii Rapidului sunt în cărțile posibile, cu șanse mari de a traversa Atlanticul, cel mult trei. Nu dau nume, să nu surprindem lumea.

Sărind de la una la alta, să nu uităm că numai peste câteva zile se va da startul în prima ediție a Cupei Samsung. Cupă pe care Rapid nici nu concepe să nu o câștige în pofida faptului că vom avea, repet, câteva piese, la lotul național. Căci, până la retragerea în glorie a lui Fane Iovan, la adjudecarea titlului, mai e, nu-i așa, iar timpul trebuie umplut cu ceva, mai ales că această Cupă Samsung se va lăsa cu premii consistente. Deci, hai la Cupa Samsung, unde vom avea ocazia să vedem echipe una și una.

Tennis

IRINA SPÂRLEA A AJUNS
ÎN SEMIFINALE LA
FORO ITALICO

Pentru prima oară o româncă a reușit această performanță la Internaționalele de tenis ale Italiei. Tânăra sportivă (locul 58 în clasamentul WTA) a avut o evoluție remarcabilă, confirmând astfel prezența în finala de la Taranto. După ce în primul tur a întrecut-o ușor pe rusoaica Evghenia Maniozkova (6-3, 6-0), Irina a produs o mare surpriză câștigând (6-4, 6-3) în fața argentinieniei Gabriela Sabatini, favorita numărul 3 a competiției și numărul 7 mondial. În continuare, ea a făcut alte două „victime”: 4-6, 6-3, 6-1 cu Jeanette Kruger (Africa de Sud) și 6-0, 4-6, 6-3 cu Judith Wiesner (Austria). Pe partea sa de tablou a figurat însă veterana Martina Navratilova (38 ani), aflată probabil în ultimul an în care mai joacă proba de simplu. Cap de serie numărul 2 și locul 4 WTA, mult mai experimentată jucătoare americană s-a impus în semifinale cu 6-2, 6-3. Dotat cu premii în valoare de 750.000 dolari, concursul avea să consemneze al doilea succes consecutiv pentru Conchita Martinovic.

AM LUAT-O PE COAJĂ!

• **ORA ne-a bătut în 50 de minute**

După modelul World Cup '94, Evenimentul zilei a organizat cea de-a doua ediție a Cupei Presei la fotbal (6 grupe a câte 4 echipe). Debutând în această competiție, selecționata Publicității FLACARĂ (sponsor: UFC Rapid București) „a încăsat-o” în fața colegilor de la Ora, în cele 50 de minute ale meciului: 0-7 (0-2). Lipsa de experiență (doar câteva antrenamente), unele indisponibilități și, de ce să nu recunoaștem, valoarea adversarilor (locul IV în ediția anterioară) pot constitui instructivă o explicație a acestui sever eșec. Precedentul fusese creat însă: Evenimentul zilei I (campiona en titre) — Radio Total 8-0, Gazeta sporturilor — Jurnalul național 12-0 (ambele în grupa A), și Radio România — Fun Radio 7-0 (gr. E).

Surpriza primei runde: Eveniment Plus (o publicație care nu s-a „născut” încă) — Sportul românesc (finalista ediției inaugurale) 2-1 (grupa C). În grupa noastră (F), echipa Mediafax nu s-a prezentat și a fost exclusă din întrecere. Astfel partida dintre Flacăra și Rompres (s-a disputat marți) a devenit decisivă pentru ocuparea locului al doilea, calificant în faza următoare.

Pagina realizată de POMILIU L. DUMITRESCU ■



Intre cele 2 desene sunt 8 mici diferențe.



ÎN GRĂDINĂ

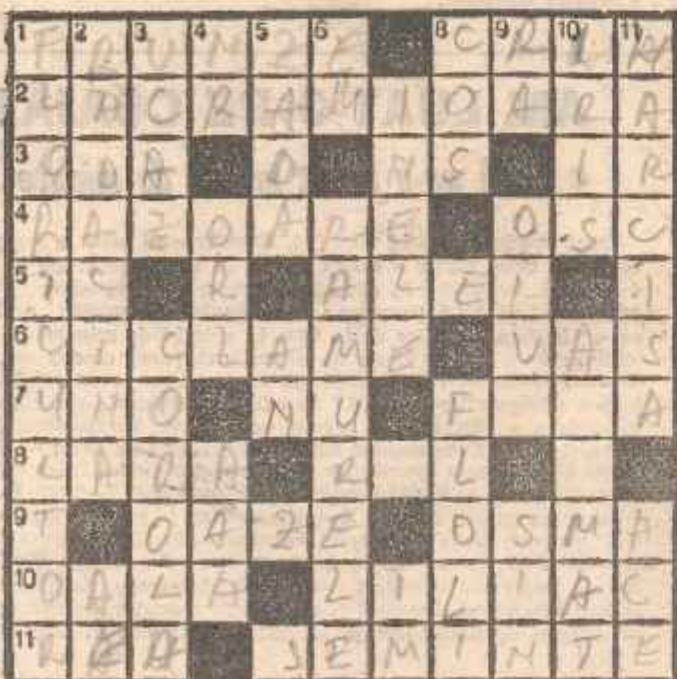
ORIZONTAL: 1) Foale ver-
de... lălea (pl.) — Floarea
durității. 2) Floarea ochiului.
3) „... simplissimei flori”, poe-
zie de Lucian Blaga — 3, 4
panseluțe! — Răsar triști! 4)
Straturi de flori — Din nea-
mul oșilor. 5) Pana... flori-
cultorului! — Drumuri prin-
tre peluze și straturi de flori.
6) Plante decorative cu flori
roșii sau albe — Cupă. 7) La
gunol! — Narcis Ulmeanu —
Straturi de flori acoperite cu
sticlă. 8) Simbolul inspirației
poetice — Tirbușon. 9) Gră-
dina înflorită în mijlocul de-
șertului (pl.) — Râu în Alba-
nia. 10) Vas amănunțit cu orna-
mente florale — Floare de...
peșteră. 11) Nu-! a bună... —
Germeti de flori.

mănt a flori (pl.) — Petale
de albastre! 3) Veche ordon-
nanță — Totalitatea petalelor
unei flori. 4) Perene! — Ore-
le! — Tria! 5) Arbore răși-
nos — Un trandafir, prins
în buchetul vieții. 6) La te-
mă! — Brațe încărcate cu
flori primăvara (dim.) 7) Po-
doabă pe deget (pl.) — Iolan-
da Manolescu. 8) Papornia
florăreselor — „Sere” în care
se cultivă boboci... 9) Soa-
rele din grădina! — Mioara
— Incepe sindrofia! 10) Stân-
jenel — Parfumat. 11) Flori
albe sau galbene, fin parfumate (sg.) — Ustensile cu care
se fac înfloriturile pe pânză.

Dictionar: OSC, UNO,
OSMA, ORI, AAA.

MIHAI ZGUBEA

VERTICAL: 1) Specialist
în flori. 2) Partea de sub pă-



Pe o bancă se sărută doi
tineri. Fata întreabă:
— Vrei să vezi locul
unde mi-am scos apendicele?
— Da, da, spune repede bă-
latul.
— Atunci uită-te la clădirea
aceea mare, la etajul șapte, ai
treilea geam...

Un meseriaș de la o unitate
prestatoare de servicii intră
în casa unei tinere femei pen-
tru o mică reparație la un ro-
binet. Tânăra, bine făcută și
frumoasă tot, îi spune insta-
latorului după terminarea lu-
crării:

— Știi, aș vrea să vă spun
ceva: aș vrea să vă rog ceva
ce poate vă va surprinde...
Știi... mi-a jena să vă spun...
Mă rog, oricum rămâne între
noi. Uite, acum soțul meu este
cam obosit, doarme... mă rog,
mă înțelegeți... iar eu sunt o
femeie, iar dv. un bărbat so-
lid... și m-am gândit că... în
sfârșit, m-am gândit că poate
acceptați să mă ajutați să-nu
mut frigiderul!

— Deci în fiecare noapte a-
veți un coșmar în care o fi-
ință se napustește asupra dv.,

ANECDOTE

tipă și vă bate că făcându-
se adresează medicului psihiatru
unui pacient. Probabil că după
ce vă treziți vedeați dispărea,
nu-i așa?

— Tocmai asta e, că nu dis-
pare, domnule doctor. Dimi-
neața, de obicei continuă să
tipă: „Ajunge cât ai zăcut, le-
neșule, scoală-te și du copiii
la grădiniță”.

— V-am apărut cu multă
căldură, ca pe propriul meu
fiu!

— Cum, și fiul dv. e hoț?

— Chiar înainte de căsătorie
soțul mi-a pus în vedere că
în casă el va fi stăpânul!

— Atunci da ce te-ai măritat
cu el?

— Tocmai ca să-i dovedesc
că se înșală!

— Ce se va alege din tine,
vagabundule? — Îl dojenește
un judecător pe un hoț. De ce
nu te ocupi de o meserie de
care să te bucuri și tu?

— Ce să fac, domnule ju-
decător? — răspunde acesta.
Eu am o meserie foarte bună,
dar mă împiedică poliția să
mi-o exercit...

În noaptea nunții, mirele,
foarte stănenit, se adresează
miresei:

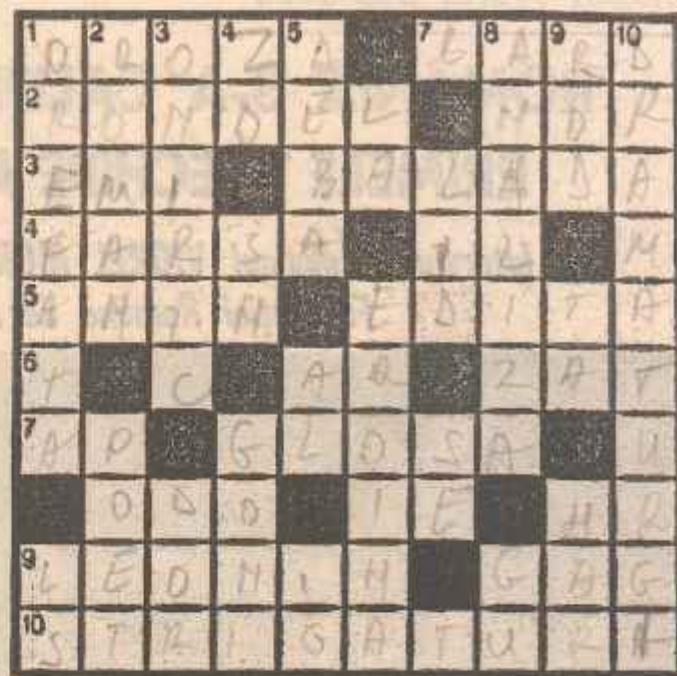
— Cred, scumpo, că mama
ta ți-a dat câteva sfaturi...
speciale... pentru un asemenea
eveniment.

— De ce „speciale”? — se
miră ea. Ce, tu nu ești la fel
ca și ceilalți bărbați?

O femeie gonește pe auto-
stradă, la volanul unui auto-
turism. La un moment dat ob-
servă doi lucrători de la te-
lefoane, câștrați pe stâlpi.

— Frațedi... exclamă ea.
Astia cred că n-am mai con-
dus mașina niciodată!

Culese și prelucrate de
GHEORGHE BRĂȘOVEANU



LITERARĂ

ORIZONTAL: 1) Mod de
exprimare care nu este expus
regulilor de versificație —
Poet. 2) Specie a poeziei li-
rice cu formă fixă, având 13
(sau 14) versuri repartizate în
trei strofe, în care primul
vers este identic cu al șapte-
lea și al treisprezecelea, iar al
doilea cu al patrulea și cu
ultimul vers — Face umbră
pământului. 3) Inceput de e-
mistihne! — Creație epică în
versuri, care relatează o ac-
țiune eroică. 4) Comedia cu
continut ușor — În auxiliar! 5)
Aria — A scoate o carte
sau o publicație. 6) Inceput
de articol! — Drojdie de ca-
fea. 7) În mapă! — Formă
fixă de poezie în care fiecare
strofă, începând de la cea
de-a doua, comentează suc-
cesiv câte un vers din prima
strofă, versul comentat repe-
tându-se la sfârșitul strofelor
respective, iar ultima strofă,
repetând în ordine inversă
versurile primei strofe. 8)
Prefix cu sensul de „drum”
— Sfârșit de poezie! — Mar-
gini de hotăr! 9) Versuri ale
cărora emistihuri rimează
(sg.) — Efect comic într-o pie-
să de teatru, rezultat dintr-o

asociere surprinzătoare de
situații contrastante. 10) Spe-
cie a liricii populare, de obi-
cei în versuri, cu caracter e-
pigramatic (pl.).

VERTICAL: 1) Text cu
caracter explicativ, uneori a-
nalitic, precedând o operă li-
terară sau științifică — Mar-
gini de locaș! 2) Specie a ge-
nului epic, de întindere mare
și cu continut complex — Au-
tor de versuri. 3) Referitor la
vise — Sentiment de dragos-
te. 4) Zid spart! — Sorin Ne-
delcu — A alerga. 5) Abrevie-
re pentru „Asociația europeană
de box amator” — În sală!
— Ioan Grigorescu. 6) Con-
tinutul unei balade! — Perso-
najul feminin al unei op-
literare. 7) Port pescăresc la
Marea Roșie — Scrise în fi-
nal! 8) A examina un text
din diferite puncte de vedere
— În lagună! 9) Producție —
Final de schiță! — Talent,
vocație. 10) Autori de piese
de teatru.

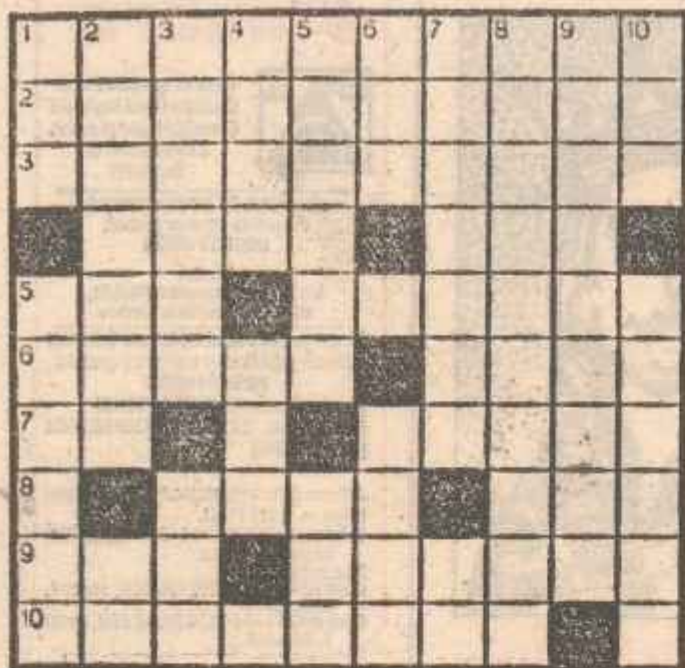
Dictionar: EMI, ODO, AEB,
LID.

GHEORGHE BRĂȘOVEANU



Innegriți zonele punctate.





Un careu pentru ciufuți

ORIZONTAL: 1) Una care prezintă un inconvenient. 2) Parcă e ceva, ceva, mai bună. 3) Asta umblă peste tot, în plus are o gură. 4) Un părlit care e mereu afumat — Logodit de când lumea. 5) Iarba rea, nu alta — Pumn tare și alut. 6) Morți de nerăbdare — Trece cu privirea într-un mod aparte. 7) Asemănător, cu un întăritor — Asta-l cam prost crescut. 8) Tip liber, legat doar de bicicletă — În cele din urmă sunt avari! 9) grămadă de timp pierdut — Un caraghios, ce mai. 10) Mai știu ce porniri au-rund?

VERTICAL: 1) Mai bătrân ca străbunicul — Legătură

de nervi, te îndeamnă la fumat. 2) Față nevinovată, da, o prezi — Sfârșitul supărării! 3) Se găsesc la moduri diferite — Mult prea îndrăgostit. 4) Ia piept frumos... — Aruncate la barbut (sg). 5) Aproape sadii — Nu se uită la tinere. 6) Dol pe dos! — Face pe apărătorul damelor. 7) Lasă că sunt reci ca gheața, dar n-au nici stare — Sete pentru atenție! 8) Raport în care se ține socoteala miilor. 9) În urma lor rămâne de obicei praful. 10) Ifos, nu prea e de ajuns la nas — Dovada incapacității de a găsi pe cineva pe plac.

DIONISIE GEORGESCU

12 DIFERENȚE



Dezlegările careurilor din nr. 18

Rozetă: CAMARAZI; MARINARI; CALITATE; SANĂTATE; SAPALIGA; LAȘITATE; FARAMITE; CAMATARI; METODICA; DEPAȘIRE; COFETARI; POTOLITA; PELE-RINE; REVENIRE; DECALARE; FERECATA; CAPITANI; RATACRI; MODELARI; DOMINARE; DELICATA; SERENADE; MINOTAUR; MILITARI; DEPARARE; DECOBARI; SOBOLENI; LOCATARA; SIDERALE; DINOZAU; FELINARE; NECESARE.

La pădure: CAZIMIR; CER; ARINIS; URSA; SA; ENESCU; S; TRILURI; CAI; A; C; L; NOEL; NR; NEAGRA; A; IONESCU; NUN; SO; CERCURI; DUDAU; AR; EM; A; UF; STOICA; RARIȘTI; AHL; EMINESCU; IE.

Dăruile: BRATARA; ARC; RUBIN; RAPEL; ALIN; INEL; I; NASTURI; IMP; DJ; EM; COCOS; E; S; EPI; AD; NITURI; S; AC; BRILIANT; L; UILE; TOARTA; RZ; IARA; GEM; GALETANE; IA.

Iubiri: LIRICA; CIC; ADORA; BENA; BODI; PARIS; ILONA; REMA; S; LAURA; IT; DF; RICA; O; EROTIC; NOR; RA; AT; IANI; OGARIOV; OT; SARM; FIORI.



Anecdote

În timpul procesului, judecătorul se adresează unui hoț:

— Degeaba negi, aceste două persoane te-au văzut când fura!

— Ei și, domnule judecător, eu pot să vă aduc ca martori mii de persoane care nu m-au văzut...

Cineva intră la poștă și uitându-se la o funcționară care stampila plicurile, exclamă:

— Ce plictisitoare și monotona e munca dumneavoastră!

— De ce? Doar în fiecare zi pun altă dată...

Mișu i se confesează lui Jean:

— Bătrâne, am rupt legătura cu Nel. Probabil ești mirat, dar spune și tu: Ți-ai fi legat viața de un om cu o groază de defecte?

— Sunt sigur că exagerezi...

— Deloc. Poți să trăiești alături de cineva leneș, vulgar, mototol și lipsit de personalitate?

— Firește că nu!

— Vezi! Și ea este de aceeași părere!

— Vai, domnule! exclamă o tânără doamnă în tramvai, simțind că este pipăită și îngheșuită de un ins aliat în spatele ei. Este oare normal modul în care vă comportați?

— Recunosc, doamnă, nu este. Dar credeți-mă, în îngheșuiala asta... nu pot mai mult!

Un elev avea de făcut o compunere pe tema cuvântului „celibatar”. Când profesoara a început să-l citească lucrarea s-a oprit încă de la prima frază: „Celibatarul este unul dintre pușinii bărbați fericiți din lume”.

— De unde știți? — s-a mirat profesoara.

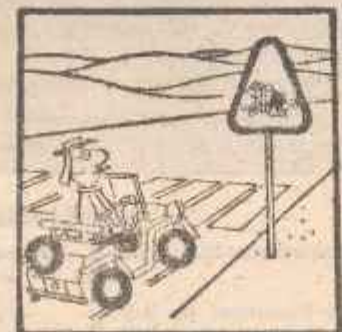
Roșind până în vârful urechilor, elevul a recunoscut:

— Să vedeți... compunerea mi-a făcut-o tata...

Prezentatorul unui spectacol de music-hall, anunță spectato-riilor:

— Și acum aș vrea să vă prezint una dintre cele mai mari vedete din lume, pe Michael Jackson... Din păcate, posibilitățile noastre financiare nu ne-au permis să-l angajăm.

Culese și prelucrate de GHEORGHE BRAȘOVEANU



Dintre cei patru câini, no-mai unul singur poate ajunge la os. Care?

LABIRINT

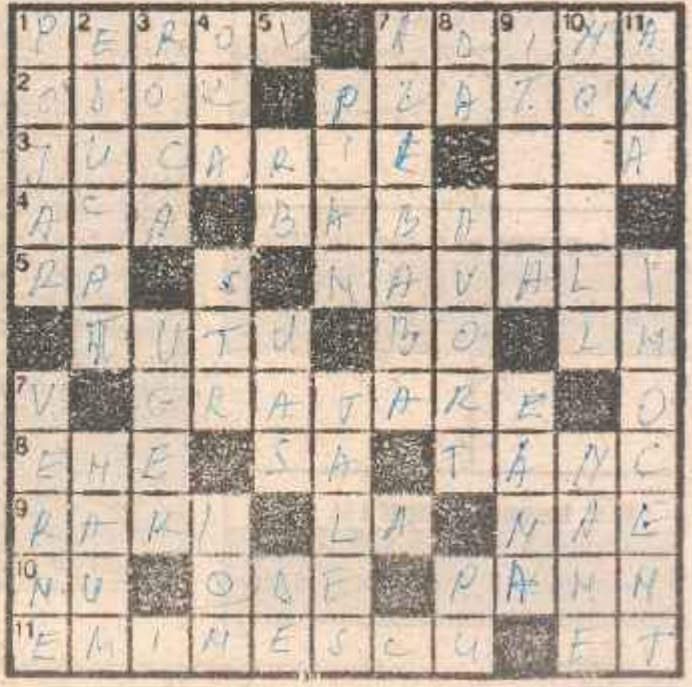
COPILĂRIE

ORIZONTAL: 1) Pictor rus, autorul tabloului „Troica” în care zugrăvește tragedia copiilor din mahalalele sărace ale Moscovei (1834—1882). — Personaj feminin din povestirea „Mormântul unui copil” de Mihail Sadoveanu. 2) Puiul mamei, pușor — Celebru filosof antic grec (427—347 î.Hr.) care spunea: „Din gura copiilor iese adevărul”. 3) Distracția copiilor (pl.). — „Câmpio”, în toponimia turcească. 4) Puiul cel mare al lui Calman Izraelianu din povestirea „Muncitori și păstori” de Mihail Sadoveanu — Dispozitiv de care se leagă parâma vaselor acostate (pl.). 5) Curea! — A se năpusti. 6) Leagăn pentru copii (Munt). — Cap de bou! — Lene! 7) Dispozitive de preparare a mîntelilor. 8) Mășul care vine seara pe la genele copiilor — Încălțată în finalul poveștilor — Puști. 9) Distanțat — Nota copilăriei — Moș... pseudonim cu care scriitorul Nicolae Balzaria (1874—1952) a semnat multe povestiri pentru cei mici în revistele „Dimineața copiilor” și „Universul copiilor”. 10) Negatie — Cădere de slavă — În „Năzdrăvăniile lui Nastratin Hogeia” acest mare folclorist român (Anton) spunea: „Copilul se-nvătă când nu se răsfătă”. 11) Luceafărul poeziei românești care a evocat universul copilăriei în numeroase poeme — Elena Teodorescu.

VERTICAL: 1) Boală a copilăriei — Scriitor francez, autorul a numeroase romane pentru copii: „Doi ani de vacanță”, „Copilul căpitanului Grant” etc. 2) Bine crescut — Scriitor român, autor de literatură pentru copii („Cartea cu Apolodor”, „A doua carte cu Apolodor” etc.). 3) Piatră — Flin de lapte. 4) Curs școlar — Stradă mică — Perso-naj masculin din „Demonul tinereții” de Mihail Sadoveanu. 5) Curbe! — Sceptul u-nor zel egipteni — Dan Elia-de. 6) Instrument cu clape — Celebru filosof și matematician antic grec (c. 625—c. 650 î.Hr.) care spunea: „Cum îți tratezi părinții așa și copiii tăi te vor trata”. 7) Personaj din „1001 de nopți” (2 cuv.). 8) Afirmație — Pierderea unei sarcini — Cap de puș! 9) Eșarfă — Hipocristic de la Ioana. 10) În poemul „Aladin” acest liric american spune: „Când eram un băiat sărman / Locușam într-un colț balt / Prietenii, jindrii, n-aveam — / Aveam lampa lui Aladin” (James Russell; 1819—1891) — Termen de respect cu care un copil se adresează unei femei (pl.). 11) Fa-ta din Canada! — Ca un copil (fig.).

Dictionar: OWA, TUTU, STR, UAS, EANA.

CONSTANTIN GRIGORE



Pagini realizate de MIHAI ZGUBEA

ISTORIE FĂRĂ CENZURĂ



Cu gândul la 10 Mai

**CEEĂ CE ȘTIE
PUȚINĂ LUME,
DAR TREBUIE
SĂ AFLE
TOȚI ROMÂNII:**



REGELE MIHAI ESTE URMAȘUL LUI ȘTEFAN CEL MARE!

● **Ascendența Casei Regale a României
urcă până la primii Mușatini și Basarabi**

BURKHARD de Zollern
(m. 1061)

10 generații

CAROL
de Hohenzollern-Sigmaringen
căs. 1857 cu ANNA de Baden,
descendentă din Basarabi

9 generații

CAROL ANTON (1811-1885)
de Hohenzollern-Sigmaringen

LEOPOLD (1835-1905)
căs. 1861 cu ANTONIA, fiica regelui
Maria II-a a Portugaliei, descen-
dentă din Ștefan cel Mare

Regele CAROL I (1839-1914)
căs. 1869 cu ELISABETA,
descendentă din Basarabi

Regele FERDINAND I (1865-1927)
căs. 1893 cu MARIA, nepotă a reginei
Victoria descendentă din Basarabi

Regele CAROL al II-lea (1893-1953)
căs. 1921 cu ELENA, fiica regelui CONSTANTIN
al Greciei, descendentă din Basarabi

M.S. Regele MIHAI I (n. 1921)
căs. 1948 cu ANA de Bourbon-Parma,
descendentă din Ștefan cel Mare

Cunoscuta formulă "os domnesc" a reprezentat, în frământata istorie a neamului românesc, cea mai înaltă recunoaștere a nobilei și a constituit cel mai adesea principalul argument pentru înscăunare, în vârfurile zburcinate ale domniilor din Țările române. MUȘATINII (în Moldova) și BASARABII (în Țara Românească) au ridicat pe aceste meleaguri, în calca furtunilor, stâlpii secolelor de civilizație creștină românească. Puțină lume știe că Suveranul de astăzi al României, **Maiestatea Sa Regele MIHAI I**, este descendent de sânge din aceste mari familii ale istoriei noastre, nume de eroi, răsunătoare, așezate la temelii sentimentului național. Această descendență (deloc surprinzătoare, având în vedere stufoasa înrudire a mai tuturor caselor regale europene) este certificată de reputați specialiști străini și români; dintre aceștia din urmă sunt de menționat Constantin Obedeianu și Ferdinand Bărbănt, iar mai recent Mihai Sorin Rădulescu și Alexandru Perieșanu, membri ai Comisiei de Genealogie și Heraldică. În legătură cu acest subiect - prilej de nevroză și reacții isterice ale uzurpatorilor comunizmi și ale urmașilor lor de astăzi, emanați de vremurile ticăloșite pe care le trăim - s-a scris în presa noastră în 1991 (Magazin Istoric nr. 4/1990 și Epoca nr. 8 și 17/1991), dar nu îndeajuns. Regii României, începând cu **CAROL I** întemeietorul și **FERDINAND I** întregitorul, n-au fost și nu sunt străini nici măcar prin sânge de acest pământ și de zbuciumul prin secole al acestui neam glorios și urgisit, care și-a păstrat credința, speranța și puterea de a îndura prezentul și de a înfrunta viitorul. Și chiar dacă puțini sunt cei care vibrează la aceste cuvinte, ele sunt realități, vectori ai ființei noastre naționale, pe care nu-i poate anula nici o filosofie și nici o practică politică aservită unui prezent conjunctural și unor considerente maschine, dacă nu ticăloase. Suveranul gonit ciobănește de lăchăi Moscovei, în urmă cu patru decenii, umilit astăzi de stăpânitorii vremelnici ai destinului nostru - atîngi de cea mai gravă confuzie, aceea dintre feuda unei republici de împrumut și vatra strămoșească a unui popor lăsat de Dumnezeu în rânduiala lui peste veacuri - Suveranul își are obârșia în acest colț de lume, printre eroii pământului românesc, de la începuturile conștiinței naționale. Dacă știm că românii aceste lucruri, și dacă le prețuim cum se cuvine, suntem mai ferți de cântăcele de sirană ale utopiilor inepte, ale modernității prost înțelese, ale democrației de mucava. Dacă un popor ca al nostru vrea să-și conserve ființa și să-și jînă fruntea sus în calea vremurilor care vin, el trebuie să-și cerceteze soarta și să-și spună mereu și mereu **DUMNEZEU, PATRIA ȘI REGELE!**

MARIA MOVILĂ - „BUNICA MOLDOVEANCĂ A EUROPEI”

ȘTEFAN CEL MARE, domn al Moldovei între 1457-1504, a avut cu Maria Răzeșoala un fiu natural, Petru Rares, domn al Moldovei în două rânduri, între 1527-1538 și 1541-1548. Fiica acestuia, Maria, căsătorită cu logodnicul Ioan Movilă, este mama lui Ieremia Movilă, domn al Moldovei între 1585-1600 și 1600-1606, a cărui fiică, MARIA MOVILĂ (n. 1592, m. 1644; căsătorită în 1631 cu Ștefan Potocki), este supranumită de către marii genealogiși „BUNICA MOLDOVEANCĂ A EUROPEI” și a cărei descendență directă, certificată prin documente, se află la regele Stanisław Leszczyński al Poloniei, a cărui fiică s-a căsătorit cu vestitul rege Ludovic al XV-lea al Franței, iar în continuare, prin filiaje și căsătorii, se numără mai multe capete încoronate (Spania, Portugalia, Prusia, Regatele Italiene ș.a.) din casele de Bourbon, Parma, Braganza, Saxa-Coburg-Gotha, Hohenzollern-Sigmaringen - până la Mihai I al României.

Ascendența până la BASARABI I urmează aceeași linie bogată în nume ilustre, având ca punct de interes pe Caterina de Bosnia, descendentă directă din domnii întemeietori ai Țării Românești.

pagină realizată de EUGEN CHIROVICI

**ULTIMA
ORĂ**

Propunem să construim și noi un Eurotunnel pe sub
Soseaua Kiseleff, ca să nu mai devieze tovarășii
circulația când trecu președintele cu coroană!

Revista **FLACĂRA**
utilizează
informații furnizate
de
agenția MEDIAFAX

**PUBLICATIILE
Flacăra**



Societate comercială funda-
țională la Oficiul Registrului
Comercial București sub nr.
J.40/5386/1991 din
04.07.1991

CONSILIUL DE ADMINISTRATIE:
Președinte - director general:
GEORGE ARION

Membri:
**Ion D. Gola, Alexandru Pășărin,
Mihai Săndoiu, Liviu Timbus**

Director juridic-personal: **CORNELIU OLTEANU**
Director publicitate și suplimente speciale:
MIHAI SĂNDOIU

Director difuzare: **MANUELA VASILIU**
Șef cabinet: **CĂTALINA ȘTEFĂNESCU**
(01747.83; 2002)

Adresa: București, sectorul 1, Piața Presei
Libere nr. 1, cod 71341.

Telefoane: 617.50.10; 617.50.20, cu în-
tercom de mai jos

Fax: 312.82.89

Cont lei - 40.72.30.110.496 BCR, sector 1,
București

Cont valută - 47.21.8.16.0431.9 BCR, sector
1, București

Flacăra

Redactor șef:
LIVIU TIMBUS
Redactor șef adjuncți:
EUGEN CHIROVICI
Secretar general de redacție:
ADRIANA CHIROVICI
Telefon: 2559

● **POLITICĂ** (2560) - Marian Ghilescu
● **EXTERNE** (2560) - Ion D. Gola
● **SOCIAL** (2128) - Gheorghe Barbu,
Dan Gheorghe, Brîndușa Nicolae,
Constantin Severin
● **SPORT** (1453) - Pompiliu Dumitrescu
● **FOTOREPORTERI** (2526) - Elena
Ghora, Florin Ionă, Răzvan Petrescu
● **SECRETARIAT DE REDACȚIE**
(1453) - Dora Ciocanu, Crina Gorgoi,
Adrian Petrescu
● **CORECTURĂ** (1453) - Maria Anto-
nescu, Valentina Pietranu, Siderandă
Pătraș, Angela Ștefănescu

**Flacăra
BIS**
**Flacăra
Basarabiei**

**REBUS
REBUSACHE**
maxi SKANDY

Director publicații de divertisment:
ALEXANDRU PĂȘĂRIN
Redactor șef adjuncți:
MIHAI ZUBEA ("Rebus")
● **CONSTANTIN GRIGORE** ("Rebusache")
Aurel Ștefan Alexandrescu, Gheorghe Bră-
voianu, Simona Pășărin, Gheorghe Toa,
Simona Simzaru.
Telefoane: 2036 (director), 1457 (redacție).

● **PUBLICITATE ȘI SUPLEMENTE SPE-
CIALE** (2600; 618.15.32): Călin
Mărcușanu, Dan Ciuciușu, Roxana
Bordei, Adriana Dobrescu, Florin Do-
brescu, Ioana Irie, Nineta Olteanu,
Marius Onofrei, Florin Petru
● **TEHNOREDACTARE COMPUTERI-
ZATĂ**: Cristina Topolaki, Mirela Fotea,
Cezar Munteanu
● **DIFUZARE** (617.59.69.): Gabriel
Bumb, George Constantin, Marian
Franzescu, Doru Iancu, Valerică Leon,
Vasile Mesaros, Marius Procopie,
Nicolae Șerban, Mihai Săndoiu
● **PERSONAL** (2580): Adrian Gola
● **FINANCIAR-CONTABIL** (2143): Aida
Balca, Elena Gogu, Gabriela Ionescu,
Irina Manuela Pășărescu, Florența Tudor
● **ADMINISTRATIV** (2634): Dan Mircea
Popa, Marian Băicoianu, Constantin
Ciobanu, Liliana Crețu, Jules Moldo-
veanu, Mariana Săndulescu, Maria
Șerban

Ofițorii din străinătate se pot abona
prin Societatea Comercială "Publicații
Flacăra" S.A., telefon 617.48.91,
fax 312.82.89 - Piața Presei Libere nr. 1,
sector 1, cod 71341 - București.

România
Tiparul Regia autonomă a imprimăriei
- Imprimeria CORESI - București

Cititorii noștri s-au obișnuit ca, din când în când, în paginile revistei Flacăra să fie prezentate țări ale Uniunii Europene.

Este o inițiativă de presă care a fost salutăată de oameni de cultură, de gazetari de la radio și televiziune sau de la alte publicații.

Dar dacă este firesc să ne îndreptăm privirile spre zone mai dezvoltate ale Europei, pentru a le cunoaște mai bine și pentru a învăța din experiența lor, la fel de normal este să aflăm ce se petrece în propria noastră țară, în orașele și satele ei care încearcă să se adapteze la un alt fel

de existență urmărind bunăstare omului, împlinirea lui fără opreliș

De aceea, vom străbate pe dumneavoastră județele României vă vom informa în legătură cu parte din transformările prin care trecut din decembrie '89 în ca paginilor pe care le intitulăm:

ROMÂNIA pentru EUROPA

Astăzi
OLT

SUMAR

- ☐ Curtea de Conturi - pag. 2
- ☐ Interviu cu primarii orașelor Slatina și Caracal - pag. 3
- ☐ ARTROM - pag. 4-5
- ☐ S.C. ROVIFRUCT - pag. 6
- ☐ S.C. ELCARO S.A. - pag. 7
- ☐ S.C. OLTINA S.A. - pag. 8
- ☐ S.C. CARMO S.A. - pag. 9
- ☐ S.C. ROMANIȚA S.A. - pag. 10
- ☐ S.C. RIO TRANS S.R.L. - pag. 11
- ☐ S.C. ALPROM S.A. - pag. 12-13
- ☐ S.C.A.D.T. - pag. 14
- ☐ S.C. HIDROCONSTRUCȚIA S.A. - pag. 15
- ☐ S.C. CURTIȘOARA S.A. - pag. 16
- ☐ S.C. MINATEX S.R.L. - pag. 17
- ☐ CONSUM COOP Drăgănești - pag. 18-19
- ☐ SUINPROD Caracal - pag. 20-21
- ☐ S.C. ALRO S.A. - pag. 22
- ☐ S.C. REDIAS S.A. - pag. 23
- ☐ S.C. RENTIS S.A. - pag. 24
- ☐ S.C. GAMA S.A. - pag. 25
- ☐ S.C. CONDOR S.N.C. - pag. 26
- ☐ S.C. OLTICOTTON S.A. - pag. 27
- ☐ S.C. AGROEXPORT - pag. 28-29
- ☐ S.C. S.M.R. S.A. - pag. 30
- ☐ Interviu cu primarii orașelor Drăgănești și Balș - pag. 31
- ☐ S.C. ZAHĂRUL S.A. - pag. 31
- ☐ SÂMBUREȘTI - pag. 32

MI-AM PROPUȘ ÎNCĂ DE LA ÎNCEPUT SĂ SLUJESC ADEVĂRUL ȘI PERSIST ÎN ACEASTĂ ATITUDINE

Interviul cu domnul Marian Diaconescu - prefect al Județului Olt

- Domnule prefect, vă rugăm să vă prezentați pentru cititorii revistei "Flacăra"

Mă voi prezenta prin ceea ce sunt cu adevărat, prin ceea ce am fost și ceea ce voi rămâne, dincolo de a fi prefect. În esență, am fost și voi rămâne totdeauna profesor. Am lucrat în învățământ timp de 28 de ani, răstimp în care am inițiat mințile tinere în tainele minunate ale fizicii și chimiei. Cel mai mare liceu al Județului Olt, respectiv Grupul Școlar al IOB din Balș, instituție de învățământ care a numărat întotdeauna peste 3000 de elevi, m-a avut drept director timp de 15 ani. Am fost și am rămas deosebit de legat de acel loc care, dincolo de faptul că era un adevărat focar al cunoașterii, oferea elevilor, cu adevărat, posibilitatea unei vieți decente din toate punctele de vedere. Liceul beneficia de o bază materială de excepție: ateliere de instruire practică, pregătire, practic un complex cu toată dotarea necesară. Ca director, mi-a plăcut, în mod deosebit, să mă ocup de probleme gospodărești. Este motivul pentru care am creat o unitate anexă a liceului foarte rentabilă pentru toți cei 600 de elevi care serveau masa zilnic. Gospodăria anexă avea în componență: seră, ciupercărie, un lac cu pește care acoperea o suprafață de 1500 mp, o plantăție de pomi fructiferi, o lucernieră, fermă zootehnică, adăpostind: 20 de vaci, 200 de porci, păsări în sistem intensiv de creștere, la care se adăuga o bază furajeră care asigură hrana animalelor în perioada de iarnă. Elevii acestui Grup Școlar beneficiau de lapte și produse lactate până la saturație.

La alegerile din 1992 am candidat și am fost ales deputat. Apeți, am fost numit prefect al Județului Olt. Consider că pot reprezenta acest județ pe care îl iubesc, cu care mă confund, poate și pentru faptul că sunt născut în orașul Balș.

-Care sunt problemele economice specifice Județului Olt?

- Județul Olt este una dintre cele mai industrializate zone ale țării. Mai mult decât atât, unele capacități, obiective industriale de aici sunt unice în România, realizând performanțe europene din punct de vedere al calității producției. Consider însă că optim este să procedăm la forța exemplului.

În județul Olt există capacități de producție pentru: 240.000 tone aluminiu primar anual, 80.000 tone aluminiu prelucrat prin deformare plastică, 50.000 tone electrozi și 10.000 tone blocuri catodice, 12.000 de rulmenți radiali cu bile, 15.000 tone piese turnate



și pistoane din aluminiu, 4.500 vagoane marfă, 20.000 osii monobloc, 100.000 tone țev utilaj petrolier și rulmenți. De asemenea, capacități însemnate pentru utilaje de industrie mentară, utilaje pentru agricultură, textile, fire sintetice, filatură de bumbac, conserve din legume și fructe, mobilă și artizanat.

Agricultura încadrează județul Olt în marile agriculturi ale României. Aici, se cultivă anual 270.000 hectare cu cereale, 40.000 ha cu sfeclă zahăr, mai mult de 10.000 ha cu legume și fructe. Sunt înființate plantații pomicele de 11.000 ha, plantații viticole de 10.000 ha. Producția de vinuri și de pepeni reprezintă o înfăptuire tradiție în bazinele: Valea Oltului, Valea Cărbăneșilor, Valea Pleșoii, Grădinar.

Dealurile din nordul județului sunt acoperite de foarte frumoase plantații pomicele și viticole, cele de la Sâmburești-Leleasca, lanțu Jianu, Colonești. La Sâmburești se produc cele mai bune vinuri roșii din România, mediate cu mare dădie de aur la ultimele saloane internaționale de vinuri.

- Care este locul Județului Olt pe piața internă?

- Pentru piața externă, emblema județului Olt este reprezentată de aluminiul românesc produs la Slatina, cunoscut în țări ca: Japonia, Germania, SUA și altele. Aluminiul prelucrat la Slatina

(continuare în pa...

INCREDERII INVESTIRII NOASTRE VOM RASPUNDE PRIN: PROFESIONALISM CINSTE ȘI CORECTITUDINE"

Interviu cu domnul IOĂN ANTON

Director al Direcției de Control Financiar Olt a Curții de Conturi a României



Ugăm, domnule director, să vă prezentați cititorilor revistei "Flacăra"!

În anul 1974 absolveam cursurile Academiei de Științe Economice din București. De atunci, am lucrat ca inginer, în perioada 1974-1991, în cadrul Inspectiei de Control Financiar de Stat-Olt, continuându-mi activitatea în calitate de director general, în intervalul 1991-1993, la Direcția Generală a Finanțelor Publice și a Serviciului Financiar de Stat Olt. Din anul 1993 sunt director al Direcției de Control Financiar Olt din cadrul Curții de Conturi a României.

Fiți-ne, vă rugăm, câteva detalii despre activitatea specifică a Curții de Conturi a României.

Curtea de Conturi a României este organul suprem de control financiar și de jurisdicție în domeniul finanțelor publice, funcționând pe lângă Parlamentul României. Curtea de Conturi a României și organele sale teritoriale desfășoară activitatea în mod independent, în conformitate cu atribuțiile prevăzute în Constituție și în celelalte legi.

Activitatea sa de control, Curtea de Conturi a României urmărește respectarea legilor și aplicarea lor de economicitate și eficiență în gestionarea resurselor materiale și bănești.

De ce este zona prioritară asupra căreia vă concentrați preocupările ca reprezentant al Curții de Conturi a României în județul Olt?

- Ca reprezentant al Curții de Conturi a României în județul Olt am început să ne concentrăm preocupările și eforturile în scopul realizării obiectivelor de control impuse de evoluția socială și formulate ca priorități de către conducerea Curții de Conturi a României. Din cauze independente de voința noastră, la această dată nu putem vorbi de o situație cu caracter de bilanț, valorificarea acțiunilor de control prelungindu-se, în mod obiectiv în perioada imediat următoare.

Aspectele înregistrate ne conduc la concluzia că, în gestionarea și utilizarea banului public s-au făcut abateri grave, care presupun măsuri ferme și operative.

Puteți proceda la exemplificare?

- Din acțiunea de control prevăzută prin articolul 28, aliniatul 1 din Legea nr. 94/1992, privind descărcarea de gestiune, aș ilustra cele afirmate astfel:

R.A. "ROMCEREAL" - Sucursala Slatina a virat cu anticipație suma de 51.518.000 lei către S.C. AGROMIT S.R.L. București, pentru procurarea de zahăr, sumă restituită ulterior, producându-se o pagubă de peste 17.800.000 lei.

S.C. SLATES, S.A. Slatina a înregistrat o pierdere în valoare de peste 78.800.000 lei, provenită din derularea unui contract cu o firmă străină.

La Spitalul Drăgănești-Olt - ordonator terțiar de credite, s-a înregistrat o deturnare de peste 25.000.000 lei, prin diminuarea creditelor curente ale anului 1992 și virarea lor într-un cont "fantomă" chiar de către cei care aveau obligația să asigure disciplina financiară, adică directorul și contabilul șef.

Primele concluzii ale acestor acțiuni - și ale altora similare - sunt de-a dreptul alarmante, explicând, în egală măsură, declinul economic, îngrijorarea și indignarea omului onest și, din păcate, păgubit. Cele câteva exemple sunt de natură a sublinia, repet, cu titlu strict exemplificativ, gravele abateri de la disciplina financiară și marea răspundere ce revine organelor de control ale Curții de Conturi a României în restabilirea ordinii financiare și perfecționarea mecanismului economiei de piață. Încrederea investirii noastre cu aceste responsabilități vom răspunde prin profesionalism, cinste și corectitudine.

Aveți un sediu remarcabil, atât din punct de vedere arhitectonic cât și al designului.

- Da, este o construcție unică în Slatina și una dintre cele mai reușite clădiri moderne din zona sudică a României. Aici, este de menționat și subliniat un nume: "CONDOR" S.R.L. O firmă de construcții cu sediul în municipiul Slatina. Societatea comercială "CONDOR" S.R.L. a construit sediul nostru în mai puțin de trei luni. Avem, astfel, unul dintre cele mai moderne sedii din țară, în cea mai cochetă clădire din "urbe".

(continuare din pag. 1)

zintă sub formă de tâmplărie metalică, tablă din aluminiu, folii din aluminiu. 5 electrozi siderurgici, vagoanele, piesele produse la Corabia, firele de bumbac și firele sintetice din județul Olt sunt solicitate pe piața externă ca, de altfel, și utilajele din industria alimentară și conservele din: carne, legume și fructe. O pondere deosebită în exportul județului o au produsele agroalimentare, îndeosebi legumele și fructele. Prunele proaspete de: Sâmburești, Leleasca, Strejești, Iancu Jianu, sunt solicitate și deja cunoscute pe piața occidentală: Germania, Austria, Suedia, Finlanda. Caisele și piersicile produse în zona Corabia - Potelu, sunt de asemenea solicitate pe piața externă.

Cărui fapt considerați că s-ar datora aceste adevărate performanțe înregistrate de și în județul Olt?

- În primul rând se datorează oamenilor de excepție care au trăit și au muncit aici, care trăiesc și muncesc aici. Între marile nume ale istoriei neamului românesc, pot fi amintite, ca avându-și rădăcinile pe aceste meleaguri, familiile: Basarabilor, Buzeștilor, Brâncovenilor, cărora li se adaugă figurile de-a dreptul legendare ale lui: Iancu Jianu, Tudor Vladimirescu, Popa Șapcă, Ecaterina Teodoroiu.

- Poate că una dintre "cheile" Județului Olt este dată și de așezarea sa geografică, în partea de sud a României, flancând râul al cărui nume îl poartă și care îl străbate de la nord la sud, pe o distanță de 160 km, având drept limită sudică Dunărea, adevărata arteră care leagă Estul și Vestul în trupul Europei.

Cum se îmbină activitatea de perfect cu vocația de profesor?

- Chiar dacă pare ciudat, cele două activități au puncte comune. Ambele presupun legătura directă cu omul, ancorarea în realitate. Practic, în activitatea desfășurată ca profesor trebuie să dai dovadă de foarte mult tact pedagogic.

Am reușit să dau dovadă de o totală transparență. Încă de la început, am promis, că ușa Prefecturii va fi deschisă pentru toți cei care consideră că aici le pot fi rezolvate problemele. În consecință sunt asaltat efectiv, în fiecare moment. În zilele de audiență, mă întâlnesc cu minimum 50 de persoane, în toate celelalte zile, cu 10-15. Munca unui prefect este dinamică și bogată. În primul rând, prefectul trebuie să fie la curent cu întreaga legislație, să aibă capacitatea de a interpreta textele în spiritul și litera legii. În ceea ce mă privește, ca prefect, mă străduiesc să rezolv problemele majore ale cetățenilor și ale județului, să mă implic direct, acolo unde este cazul. De altfel, am constatat că procedând de o asemenea manieră, rezultatele sunt pozitive. Mi-am propus încă de la început să fiu un om corect, cinstit, să slujesc adevărul. Și persist în această atitudine. Am dovedit că nu mă interesează nici culoarea politică a colaboratorilor, nici starea lor socială, ci numai competența lor profesională și corectitudinea în activitate.

Care a fost principala problemă cu care v-ați confruntat?

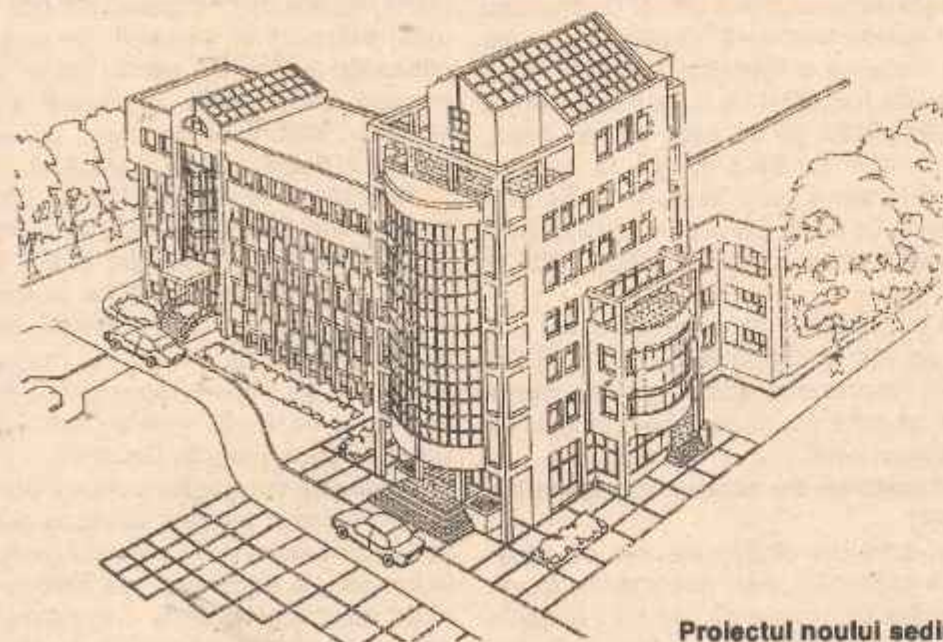
- Problema numărul unu a fost aplicarea corectă a Legii Fondului Funciar. Se pornise greșit în aplicarea acesteia. A fost destul de dificil să descurcăm efectiv ceea ce au înnoțat, cu voie sau din necunoaștere seriile de primari și de comisii, pentru aplicarea Legii Fondului Funciar, care s-au succedat după anul 1991. În fapt împărțirea pământului nu este simplă. Dacă legea ar fi aplicată corect, aceasta ar fi, într-adevăr, reparatorie. Problemele existente sunt izvorâte din regulile activității comisiilor care au aplicat legea. În consecință, cunoscând acest lucru, nu mai aștept să-mi fie semnalate neregulile în cursul audiențelor. Unde știu că există stări tensionate, mă deplasez împreună cu o comisie de specialiști din cadrul Prefecturii și din rândul celorlalte instituții cu care colaborăm. Analizăm și rezolvăm la fața locului, cele mai multe dintre probleme.

Ce nu v-ar plăcea să fiți întrebat?

- Nu aș putea indica un procent clar al rezolvării problemelor celor cu care am venit în contact. Există un bilanț personal al activității. Se acumulează o bază de date, de satisfacții. Și totuși, aș dori să realizez mai mult. Nu am atitudine populistă, dar mă doare când văd atâta lume săracă, bolnavă. Aș dori să aduc fiecărui om câte o bucurie, să le dăruiesc o clipă bună.

V-ar avantaja crearea unei "zone libere" în județul Olt?

- Răspunsul este, evident, pozitiv. Avantajele unei "zone libere" sunt de natură a ne determina să dorim apariția unui astfel de adevărat "fenomen economic" în zonă. De altfel, județul Olt dispune de câteva porțiuni care s-ar preta perfect la instituirea unei "zone libere".



Proiectul noului sediu al Prefecturii

paginile dedicate județului Olt au fost realizate de Departamentul "Suplimente Speciale și publicitate" din cadrul S.C. Publicațiile FLACĂRA S.A.

concepție, redactare și publicitate: Mircea Bucur, Ioana Ilie

fotografii: Mircea Bucur

grafică: Cristina Topolski, Eugen Matotă

Tehnoredactare computerizată: S.C. Publicațiile FLACĂRA S.A.

"VREAU SĂ REALIZEZ CEVA PALPABIL PENTRU LOCUITORII MUNICIPIULUI SLATINA"

Interviu cu dl LIVIU MIRCEA DAN, primar al municipiului Slatina

- Domnule primar, vă rugăm să vă prezentați pentru cititorii revistei "Flacăra"!

- Sunt primar al municipiului Slatina din anul 1990. În anul 1992, am fost reales în această funcție, de o înestimabilă responsabilitate pentru un oraș, mai ales pentru un municipiu.

De profesie sunt inginer, absolvent al Facultății de Instalații - București. Înainte de a intra în activitatea administrativă, mi-am practicat meseria pentru care m-am pregătit pe băncile facultății și care, pentru mine, reprezintă o pasiune. Mai exact, am lucrat la Trustul de Instalații și Automatizări - București, șantierul din Slatina.

Am optat pentru activitatea de primar, sau de "gospodar al orașului", așa cum obișnuiesc să o numesc oamenii, în ideea de a realiza ceva palpabil pentru locuitorii municipiului Slatina.

Am pornit la acest drum cu un entuziasm specific numai primei tinereți. Trebuie să vă spun că mă aflu deja, în plin, în vârsta maturității.

Din nefericire pentru entuziasmul și avântul inițial, sunt obligat de împrejurări să afirm că adevărul constatat de mine, în practica celor patru ani de administrație, nu corespunde aproape deloc cu posibilitatea punerii în practică a bunelor intenții inițiale. Într-adevăr, trebuie realizate multe în Slatina. Idei am. Pot oricând demonstra oricui că ele sunt viabile. Că finalitatea aplicării lor ar conduce, realmente, la creșterea nivelului de trai și al gradului de confort și civilizație al locuitorilor acestui oraș frumos, clădit pe coline, pe malul unui râu legendar.

Trista realitate este, însă, reflectată de bugetul local. S-a vorbit atât de mult despre bugetul local, foarte limitat, și de necesitatea de a găsi căi pentru redimensionarea corespunzătoare a acestuia. Din păcate, toate au rămas la stadiul de bune intenții și de angajamente. Aș vrea, și aș putea să las în urmă ceva bun, solid, pentru orașul nostru. Nu știu, însă, dacă voi putea să-mi transform visul în realitate.

- Există vreo legătură între meseria de inginer și activitatea pe care o depuneți în cadrul Administrației Locale, în calitate de primar?

- Nu mi-am pus o astfel de problemă. Ca inginer, am considerat că "meseria" de primar este mai ușoară decât munca pe un șantier. După toți acești patru ani, pot să afirm că ipoteza mea era falsă. Problemele care se ridică în fața unui primar, mai ales într-o capitală de județ, sunt foarte numeroase și deosebit de complexe. În momentul de față, înclin să spun că meseria de inginer era mult mai "fru-

moasă". Toate acestea nu înseamnă, însă, că mi-am pierdut curajul sau că voi renunța la a înfăptui ce mi-am propus. De fapt, ceea ce am promis locuitorilor Slatinei în perioada campaniei electorale. Poate că demarajul lucrurilor într-o perioadă de tranziție care pare fără sfârșit ne face mai nerăbdători. Poate dorința de a realiza totul, deodată, ca și cum ar trebui să intrăm în istorie menționată fiind pe prima pagină a manualelor școlare ne determină să ne comportăm, uneori, ca și când cauza ar fi pierdută. Dacă voi reuși să las celor ce-mi vor urma, în acest loc, în funcția de primar, cel puțin o cărare bătătorită, urmând ca ei să construiască drumul, cred că va fi un lucru pozitiv.

- Care sunt problemele deosebite care se ridică în fața primarului municipiului Slatina?

- Toate problemele sunt deosebite și, mai ales de o mare complexitate. În fapt, este vorba despre problemele de ordin social ale oamenilor, la care se adaugă probleme de gospodărie comunală. Nu pot fi omise problemele deosebite legate de investiții, de blocurile neterminate. Totuși, una dintre problemele specifice, cred, municipiului Slatina ar fi alimentarea cu apă și cu energie termică. Permanența apei curente în case este un factor elementar de civilizație; iar un minim de căldură și de apă caldă, mai ales în timpul iernii, reprezintă echivalentul unui grad minim de confort. Fără aceste elemente se poate afirma că oamenii trăiesc sub limita decenței. În Slatina s-a sistat construirea unui CET programat și început. Unicii furnizori de căldură au rămas S.C. ALRO S.A. și S.C. ALPROM S.A. În case nu prea există căldură. Alimentarea cu apă nu este, la rândul ei, satisfăcătoare. Aș vrea să rezolv aceste două probleme în timpul mandatului meu de primar. Dar, pentru a le rezolva, Primăria ar avea nevoie de un minimum de fonduri.

- Care este principala dvs. împlinire ca primar?

- Nu cred că aș putea contura în cuvinte o mare împlinire, ca primar. Sper, totuși, ca în acest mandat să am o împlinire pe care să o dedic, integral, locuitorilor municipiului Slatina.

- Atunci, care este principala dvs. neîmplinire ca primar?

- Principalele neîmpliniri sunt amărăciunile de fiecare zi, create de amărăciunea oamenilor. Aceștia vin, în fiecare zi, la primărie, solicită rezolvarea lor și, uneori, de cele mai multe ori, au dreptate. Dar, tot de cele mai multe ori, deși logic le dau dreptate, mă lovesc de faptul că nu există un cadru legal care să-mi susțină intenția de a-i ajuta în rezolvarea neplăcerilor lor. Prin tot ce fac aș dori, totuși, să mulțumesc oamenilor. Să le acord măcar un minimum de mulțumire.

- Ce nu v-ar plăcea să fiți întrebat?

- Ceea ce m-ați întrebat deja: dacă am avut realizări în activitatea de primar al municipiului Slatina.

"DIN ANUL 1992 PÂNĂ ÎN PREZENT AM CONSTRUIT ÎN CARACAL MAI MULTE DECÂT S-A CONSTRUIT ÎN TOTI ANII CARE S-AU SCURS DUPĂ CEL DE-AL DOILEA RĂZBOI MONDIAL"

Interviu cu dl Nicolae CIOBANU, primar al orașului Caracal

- Domnule primar, vă rugăm să delimitați pentru cititorii revistei câteva coordonate specifice orașului Caracal, după momentul în care ați ales primar.

- Am devenit primar în urma alegerilor din februarie 1992. De la început am menționat un lucru care caracterizează acest loc, indiferent de persoana care ocupă primul loc la primărie. Oamenii Caracalului sunt deosebit de harnici de afirmare. Este poate motivul pentru care, după februarie 1992, am realizat în Caracal lucruri care dat fiind timpul foarte scurt, par de domeniul lui. Voi începe prin a mă referi la punerea în aplicare a Legii Fondului Funciar din februarie 1992, întreaga populație a Caracalului a fost pusă în posesia terenului. Până în prezent, cu sprijinul Primăriei au fost acordate mai mult de 1000 proprietate.

Un domeniu deosebit de important este cel al investițiilor, foarte necesar orașului Caracal. În timpul mandatului meu au fost realizate câteva obiective importante care depășesc pe cea strict a orașului. Astfel, pornind de la esențială că apa înseamnă primul element al vieții și civilizației, am realizat în oraș o investiție imensă, în urma căreia am asigurat alimentarea urbei cu apă în mod permanent. În aceeași zonă a vieții și civilizației elementare, sfârșit de secol și de mileniu II. Mai exact, în prag de mileniu III. Este vorba de dură. În acest scop am procedat la racordarea orașului Caracal la conducta metan. Tot în domeniul investițiilor de mare importanță se numără și construirea unui mare pasaj de cale ferată în zona străzii Vasile Alecsandri - PECO. Începe în acest an și presupune alocarea unor sume foarte mari de bani pentru un volum deosebit de muncă.

Unul dintre obiectivele de bază pe care mi le-am propus în timpul mandatului meu de primar a fost susținerea corespunzătoare a culturii și învățământului. Cel de-al doilea război mondial, mai exact până în anul 1992, în orașul Caracal au fost construite trei școli. În timpul mandatului meu de primar au fost construite în prezent, trei școli și trei săli de sport. La acestea s-ar putea adăuga - acțiunea aparține tot zonei de interes a susținerii învățământului - repunerea în funcțiune a superbului Teatru Național din Caracal. Desigur, lucrare este suficient să spunem că este uriașă. Orice comentariu ar fi repetitiv, în întregime, multitudinea, diversitatea activităților de specialitate, detaliu care trebuie executate pentru susținerea acestui deziderat. A că este, însă, de o imensă însemnătate pentru viața spirituală a orașului Caracal.

Importantă și demnă de menționat mi se pare și investiția destinată amenajării străzilor. Gradul de civilizație al unui oraș este ușor de observat după felul în care prezintă străzile acestuia. În fapt, curățenia arterelor unei așezări omenești este mai mult a unui oraș - și nivelul lor de modernizare reprezintă cartea de vizită a localității.

- Orașul Caracal este, într-adevăr, exemplar din punct de vedere al curățeniei. Cum reușiți să mențineți un asemenea nivel al curățeniei și, mai ales, al renumitului parc al Caracalului?

- Problemele edilitar-gospodărești legate de parcul din Caracal au fost, deosebit de grele. Date fiind sălbăticia și lipsa de dragoste pentru oraș de către unii cetățeni, acesta începuse să se degradeze. Am luat măsură am aplicat amenzi foarte mari. Din momentul în care, un cetățean care arde oile în parc a primit o amendă de 1 000 000 de lei, nimeni nu a mai rămas să degradeze. L-am împrejmuit, am refăcut locurile de joacă pentru copii, bănci noi, vopsite. În anul 1995 vrem să procedăm la decolmatarea lacului betonat a pereților acestuia. Important este ca oamenii să realizeze obiectiv natural al orașului. Adevărul este că, fără o educație civică adecvată, nu poate realiza ceva solid într-un oraș.

- Ce v-ați propus pentru viitorul apropiat?

- În ideea menținerii unui nivel corespunzător al curățeniei orașului, menținerea gradului de civilizație, intenționez să construiesc, în Caracal, o modernă de gunoi. Aceasta ar reprezenta o investiție foarte mare, de miliarde. În schimb, ar rezolva civilizată și corespunzător problema salubrității.

- Aveți vreun hobby?

- Împietesc activitatea de primar cu cea de om de știință. În fapt, științe biologice. Nu vreau să-mi neglijez această activitate, deosebit de interesantă pentru mine și pentru cercetarea de specialitate. Am publicat de curând "Rezervații și monumente ale naturii în județul Olt". Mai am o carte sub pregătire, am scris-o în colaborare cu unele cadre de la Universitatea din Craiova, acoperă o zonă geografică mai largă, respectiv Oltenia. În prezent, lucrez cu directorul Inspectoratului Silvicol Județean la o carte destinată rezultatelor pădurilor din județul Olt.



ȚEVILE ROMÂNEȘTI CA UN

ETATEA COMERCIALĂ ARTROM S.A.

SLATINA; ȘOSEAUA DRĂGĂNEȘTI - Km 93

LOSIM CEL MAI RAR ȘI MAI PERFORMANT

PROCEDEU DE LAMINARE DIN LUME

Interviu cu domnul ADRIAN POPESCU, director general al S.C. ARTROM - SLATINA



Director, vă rugăm să
răspundeți pentru cititorii revistei

solvent al Facultății de
din cadrul Institutului
Timișoara, promoția
la absolvirea facultății,
35, am început să lucrez
am parcurs, pe rând,
icții de la: șef de secție,
u investiții, la cea de
eneral. În fapt, ocup
director general al S.C.
S.A. - Slatina din anul

ie câteva detalii-cadru
a S.C. ARTROM S.A.

TROM S.A. Slatina este
cel patru producători de
dură din România. Mai
ul dintre principalii
de țevi petroliere, de
nină pentru industria
cilindri hidraulici pentru
de țevi pentru industria
țevi mecanice și țevi
strucții. S.C. ARTROM
tina este o societate
ă în funcțiune în anul
ARTROM S.A. - Slatina
itate anuală de 36 000
i laminate și trase la
gramul inițial, Societatea
ăzută cu o capacitate
producție de 120 000
capacitate rămasă
după decembrie 1989.
liului de restructurare, a
lezabilitate și a studiului
ti în 1990, apoi în anul
rianta nouă, studii
IPROLAM - București
e cu firme specializate
Comunității Europene,
ate atât de forurile
ăt și de Comunitatea
și Banca Mondială, s-a
n program intens de
e care se traduce prin
capacității anuale de
la 36 000 tone țevi cu
60 000 tone pe an țevi
bțiri. Acest program a
și în urma studiului de
tudiului de strategie
producătorilor de țevi,
are au beneficiat de
uvernului României. În

consecință, S.C. ARTROM S.A. -
Slatina a fost inclusă pe o linie de
finanțare externă - o linie germană.
Am importat de la vestita firmă
MANNESMAN - DEMAG o linie de
laminare la cald, o linie de laminare
la rece și utilajele auxiliare de
control pentru asigurarea calității
afere. Valoarea acestei investiții
se ridică la suma de 40 000 000
mărci. În prezent, investiția este
derulată în proporție de 75 %. Cu
sprijinul Fondului Proprietății de Stat
și al unor eventuali asociați în
vederea finalizării investiției, dorim
ca aceste laminoare să funcționeze
cel mai târziu în toamna anului
1994. Utilajul de care dispunem, la
ora actuală, este cel mai modern
utilaj de laminoare țevi existent în
lume. Totul este computerizat,
condus de un calculator de proces
care va dirija inclusiv linia de
laminare existentă, linie
importată din fosta URSS în
anul 1986.

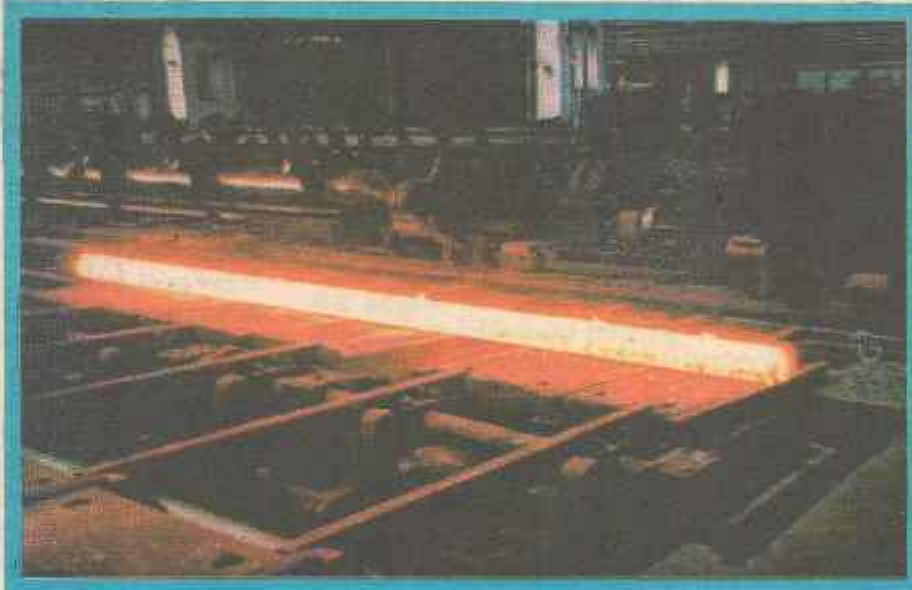
Societatea Comercială
ARTROM S.A. - Slatina
este un producător de țevi
foarte cunoscut în România,
dar și pe piața externă.
Acest fapt devine
concludent dacă ținem cont
că 0 % din producția S.C.
ARTROM S.A. - Slatina
este destinată exportului.
Principalii noștri beneficiari
interni sunt: Regia
Autonomă a Petrolului și
Uzinele producătoare de
utilaj minier. Pe plan extern,
principalii beneficiari se
regăsesc în: Rusia, Italia,
Grecia, Canada.

În prezent, S.C. ARTROM
S.A. - Slatina, împreună cu ceilalți
trei producători de țevi din România
- o strategie care face parte
integrantă din Studiul de
restructurare - dorim să ne extindem
piața de desfacere în Orientul
Mijlociu și Orientul Apropiat, unde
conform datelor noastre de piață,
avem foarte mari șanse de reușită.

- De ce specialiști și de ce forță de
muncă dispune S.C. ARTROM S.A.
- Slatina?

- S.C. ARTROM S.A. - Slatina
dispune de 80 - 90 de ingineri,
acoperind perfect sectoarele:
metalurgic, mecanic și electric.
Evident, dispunem de personal cu
calificare superioară și în celelalte
domenii, cum ar fi cel economic. În
ultimii doi ani, calitatea tehnică a
personalului din S.C. ARTROM S.A.
- Slatina a crescut considerabil. În
acest scop, am procedat în două
moduri. În primul rând, am
specializat personalul pe locul de
muncă. De remarcă este faptul că,
în cadrul S.C. ARTROM S.A. -

Slatina, fluctuația de personal este
foarte mică. În plus, ne-a ajutat și
faptul că, în România, meseria de
laminorist în producția de țevi este
foarte rară. Am reușit să
constientizăm personalul că, în
acest domeniu, rar și de elită, capa-
citatea profesională performantă
este, practic, obligatorie. Am realizat
lucruri care, teoretic, păreau
imposibile, cu oameni care aveau o
experiență de nici 4-5 ani în această
specialitate. A doua direcție a fost
selectarea personalului de
conducere, de la șef de echipă până
la director, dintre cadrele cele mai
competente, procedându-se,
permanent, la o concurență loială
între aceștia pentru numirea în
funcție și menținerea ei. S.C.
ARTROM S.A. - Slatina are un
colectiv foarte tânăr. Media generală
de vârstă este sub 30 de ani. Mai



exact, media de vârstă a
personalului de conducere este de
33 de ani, iar a personalului
muncitor de 26 de ani. Pentru a
determina specializarea persona-
lului de specialitate cu pregătire
superioară să-și însușească rapid
noile tehnologii de fabricație, am
angajat ingineri tineri, proaspeți
absolvenți ai facultății, pentru a fi
inițiați în "tainele" laminoarelor
MANNESMAN. Acesta este, practic,
primul lor loc de muncă. Intenționăm
să procedăm în mod similar cu
tinere cadre care au absolvit
facultăți cu profil economic. În cadrul
S.C. ARTROM S.A. - Slatina,
sectorul mecano-energetic este
deosebit de puternic. Personalul cu
studii superioare care lucrează în
acest domeniu este deosebit de
competent. Lucrul este absolut
normal, întrucât acest sector al
nostru este cel mai performant din
țară, la nivel de întreprindere
producătoare de țevi.

- Cum reușiți să asigurați calitatea
deosebită a produselor în cadrul

S.C. ARTROM S.A. - Slatina?

- În cadrul S.C. ARTROM S.A. -
Slatina înțelegem un sector special,
de asigurare și control al calității.
Important este faptul că am refăcut
întregul sector de asigurare a
calității, reușind să ne aliniem la
prevederile internaționale ale ISO
9002, fără de care nu se poate
realiza exportul pe piața mondială.

În acest scop, ne-am dotat cu
instalații de control ultrasonic, cu
instrumente de determinare a
compoziției chimice instantanee, cu
aparatură de control de foarte mare
precizie, importată din Germania.
De altfel, în cadrul contractului
despre care am discutat, linia de
asigurare a calității este primul
obiectiv pus în funcțiune. Ne aflăm
într-o fază foarte avansată pentru
obținerea autorizației de lucru în re-
gim de asigurare a calității pentru

modernizare a unor utilaje, pe care
le rezolvăm singuri, cu ajutorul
sectorului mecano-energetic. Pentru
laminorul MANNESMAN, inițial,
furnizorul a preferat o soluție de
comandă pe electronică clasică.
Specialiștii noștri au avut curajul să
propună și să realizeze, împreună
cu omologii lor de la IPROLAM -
București, în întregime, comanda
electronică pe calculator. Au reușit
chiar să convingă partea germană
să o execute, bineînțeles în
Germania, după proiectul nostru. De
subliniat este faptul că întreaga
parte de comandă este
computerizată. Este un lucru foarte
greu de realizat dar, pentru noi, nu a
fost și nu există ceva imposibil, în
domeniul activității pe care o
desfășurăm. Acest laminor are și un
brevet de invenție, împărțit în
proporție de 50 % pentru partea
română, respectiv S.C. ARTROM
S.A. Slatina și IPROLAM -
București și 50% pentru partea
germană, respectiv MANNESMAN,
privitor la laminarea sfârșitului de
țevă, astfel încât să se ajungă la
reducerea pierderilor specifice cu
75%. Este o performanță deosebită.
Visul nostru este de a-l vedea cât
mai curând în funcțiune, pentru a
demonstra utilitatea specialiștilor
noștri.

- Intenționați să vă diversificați
gama sortimentală?

- Evident, pentru că punctul -
cheie al rețehnologizării constă în
diversificarea gamei sortimentale.
Până în momentul de față, am
produs numai țevi cu pereți groși.
Pentru acest gen de țevi, piața de
desfacere este limitată. Sunt foarte
puțini producători care pot pătrunde
cu astfel de țevi pe piața mondială.
Studiile de piață ne-au determinat
să concluzionăm că, în momentul
de față, pe piața mondială se cer
țevi de foarte mare precizie, cu grad
mare de finisare. Prin rețehnolo-
gizare schimbăm complet gama
dimensională și sortimentală de țevi,
orientându-ne către gama țevelor de
foarte mare precizie, cu pereți
subțiri, de mare rezistență. Acesta
este și punctul forte pentru care
toate organismele abilitate din
România au acordat credit acestei
idei de rețehnologizare, avizând
favorabil studiul de fezabilitate.

- Ce ne puteți spune despre
profitabilitatea activității S.C.
ARTROM S.A. - Slatina?

- În anul 1993 am realizat o
producție de 12.000.000.000 lei cu
acoperirea unor surse de investiții
de circa 1.000.000.000 lei.

În luna februarie a anului 1994,
printr-o hotărâre a Guvernului s-au
introdus pe costuri, retroactiv,
amortizările. Înainte de această
hotărâre, primul bilanț întocmit arăta
un profit de circa 800.000.000 lei.
După acoperirea amortizărilor,
profitul nostru s-a situat sub cifra de
100.000.000 lei. Prin această

țevi petroliere, acordată de Institutul
American pentru Petrol - A.P.I. - o
autorizație care conferă un mare
prestigiu oricărei Societăți, o au-
torizație care nu se obține deloc u-
șor și pentru care am muncit doi ani.

- Există invenții, inovații care își
au sorginea la S.C. ARTROM S.A.
?

- În cadrul S.C. ARTROM S.A. -
Slatina, tehnologia este unică.
Laminorul folosește un procedeu ce
nu a mai fost folosit în România
până la această dată. Este vorba
despre procedeu de laminare
ASEL, rar întâlnit și în lume datorită
prețului foarte mare al utilajelor, de
o deosebită precizie. După
decembrie 1989, am apelat la totala
capacitate de invenție și de
specialitate a inginerilor noștri. Am
reușit să realizăm tehnologii proprii
de deformare la cald a țevelor
petroliere. Avem, de altfel, și un
brevet de invenție al unuia dintre
inginerii noștri, domnul Titi Ciot.
Avem foarte multe propuneri de

MERIDIAN CONTINUU AL GLOBULUI

TEL: 049/41.88.62.; 41.46.40/100; FAX: 049/417288; TELEX: 4725



Ați participat la expoziții internaționale ? S.C. ARTROM S.A. - Slatina a primit vreo distincție internațională ?

În România există patru producători de țevi, care fac parte dintr-o societate de strategie de tip "holding", numită ROMTUB - București. Principala sa menire este de a dirija respectarea punctelor la care ne-am angajat în cadrul strategiei. Am participat la târguri ca un grup compact al producătorilor de țevi din România. În ultimii doi ani am reușit să avem un stand propriu la TIB.

În prezent, suntem în faza în care vrem să contractăm o participare a producătorilor de țevi din România, cu stand mare, al celor patru membri ai ROMTUB - București, la Târgul Internațional de la Viena din primăvara anului 1995.

Suntem în măsură să stabilim, împreună cu Ministerul Comerțului, un program de târguri pentru 1994 și 1995, care să acopere zonele de interes atât pentru Societatea Comercială ARTROM S.A. - Slatina cât și pentru ceilalți trei producători de țevi din cadrul ROMTUB - București. Mă refer la: Asia, în special Orientul Mijlociu și Orientul Îndepărtat. Încercăm să câștigăm și piața Chinei - deosebit de propice nouă în perioadele anterioare, la care vrem să adăugăm și să extindem piața Rusiei.

În urma unor acțiuni întreprinse pentru crearea unei imagini favorabile pe piața mondială, anul acesta Societatea Comercială ARTROM S.A. - Slatina se numără printre cele șase companii din lume, desemnate de o organizație mondială cu sediul la Madrid, care au primit, în luna aprilie a anului 1994 "Steaua de Aur". Este o distincție onorifică acordată acelor companii care în ultimele 12 luni au reușit să îmbunătățească sau să creeze o creștere spectaculoasă a imaginii lor pe piața mondială, sporindu-și calitatea produselor. "Steaua de Aur" a demonstrat capacitatea Societății Comerciale ARTROM S.A. - Slatina de a se fi făcut cunoscută în foarte multe zone de interes, într-un timp record. Practic, "Steaua de Aur" a recunoscut viteza mare de penetrare a S.C. ARTROM S.A. - Slatina pe piața mondială. "Steaua de aur" a fost decernată în noaptea de 18 aprilie, la Madrid, în prezența membrilor corpului diplomatic român acreditat la ambasada Spaniei. Am

acordat, televiziunii spaniole, în numele S.C. ARTROM S.A. - Slatina, un interviu de 10 minute.

Care sunt disponibilitățile de colaborare ale Societății Comerciale ARTROM S.A. - Slatina cu un partener, român sau străin, practic, cu un potențial investitor ?

Societatea Comercială ARTROM S.A. - Slatina se află în faza în care, împreună cu Fondul Proprietății de Stat - Direcția de Restructurare Selectivă, numită prin Hotărârea nr. 780/1993, a Guvernului României, căutăm parteneri pentru asociere în vederea finalizării investiției de rețehnologizare și crearea unei Societăți cu capital mixt, eventual aici, la Slatina. Societatea Comercială ARTROM S.A. - Slatina a fost inclusă, în urma Raportului Băncii Mondiale, printre primele trei societăți din grupul celor 30 supravegheate în anul 1993. Este motivul pentru care credibilitatea Societății Comerciale ARTROM S.A. - Slatina a sporit considerabil atât pe plan intern cât și, mai ales, ceea ce este deosebit de important, pe plan extern. Dat fiind acest considerent și importanța investiției, care va fi concretizată, într-un viitor foarte apropiat, de obținerea unui profit spectaculos, suntem în tratative cu INDUSTRIALIMPORTEXPORT-București și UZINIMPORTEXPORT-București, care și-au anunțat disponibilitatea financiară, tehnică și interesul pentru această Societate. Dorim ca, împreună cu Fondul Proprietății de Stat, să atragem în investiție și o bancă. Am lansat deja oferta către Banca Românească de Comerț Exterior. De altfel, B.R.C.E. s-a implicat aproape total în investiția din cadrul Societății Comerciale ARTROM S.A. - Slatina, prin garantarea creditului extern băncii germane care i-a acordat.

Societatea Comercială ARTROM S.A. - Slatina își anunță disponibilitatea de a discuta și duce tratative cu orice partener român sau străin, pentru participarea la capitalul social a acestei societăți. Avem, în acest sens, discuții foarte avansate cu firma MANNESMANN-DEMAG.

Societatea Comercială ARTROM S.A. - Slatina caută partener pentru orice formă de asociere în vederea finalizării acestei investiții, inclusiv a extinderii capacității de producție, inclusiv de genul societate mixtă în vederea exportării producției S.C. ARTROM S.A. - Slatina.

Suntem deschisi oricărei alte soluții profitabile de colaborare cu un partener serios, un investitor român sau străin.

Am gândit rambursarea inclusiv a creditului extern prin exportul producției noastre pe piața mondială dat fiind faptul că, în ceea ce ne privește, studiul de piață elaborat în cadrul strategiei sectorului de țevi

din România este foarte ferm în acest sens: dispunem de piață de desfacere pentru întreaga capacitate de producție modernizată, capacitate anuală de 60 000 tone.

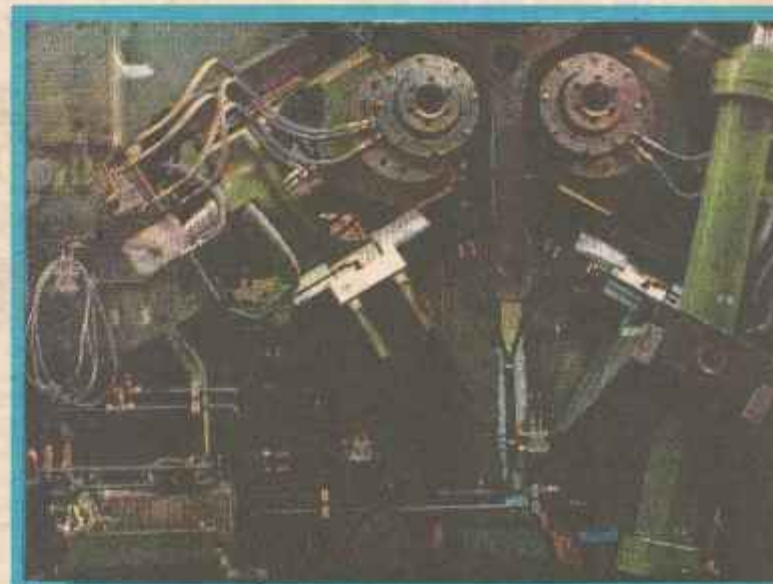
Societatea Comercială ARTROM S.A. - Slatina ar fi favorizată de înființarea unei "zone libere" în proximitatea sa ?

Da, desigur! Noi, producătorii de țevi din România, suntem înconforțați, mai exact ne aflăm într-o poziție destul de delicată. Piața românească de țevi a fost și este acoperită, în continuare, de noi, de cei patru producători autohtoni. Produsele noastre nu se suprapun în vreun fel. Până anul trecut, piața românească a fost protejată prin taxele vamale impuse eventualilor importatori de țevi. Printr-o ordonanță guvernamentală, aceste taxe au fost desființate. Astăzi, ne aflăm în situația lipsei totale de protecție a pieței de țevi. Paralel, au fost introduse taxe vamale la importul de materii prime necesare

În cadrul Societății Comerciale ARTROM S.A. - Slatina există o echipă de box denumită ARTROM S.A. - Slatina. În proporție de 80 %, sportivii noștri sunt jugeti. Avem, însă, și doi boxeri consacrați, unul dintre ei fiind vicecampeon național.

Periodic, Societatea Comercială ARTROM S.A. - Slatina organizează, pentru echipa de box ARTROM S.A. - Slatina, cu echipe similare. Am avut bucuria de a vedea boxeri români confruntându-se cu sportivi importanți, ai unor echipe renumite în România și peste hotare, cum fi "Dinamo" sau "Steaua".

Societatea Comercială ARTROM S.A. - Slatina dorește să organizeze, cu echipa sa, o gală la Slatina și Chișinău, echipă de box din Republica Moldova. Pentru a putea echipei noastre de boxeri tot ce noi considerăm că merită pentru a putea susține, mecenat, diverse activități de gen, așteptăm cu nerăbdare



producătorilor de țevi din România. Acest lucru ne-a înconforțat foarte mult, după cum am mai afirmat. Prin intermediul ROMTUB - București, holding-ul de care aparținem, am făcut intervenții până la nivel de guvern și Parlament.

Într-o "zonă liberă", condițiile de piață ar fi egale. Suntem de acord cu faptul că economia de piață presupune condiții egale atât pentru producătorul intern cât și pentru cel extern. Dar, atâta timp cât beneficiarii noștri din Piața Comună plătesc taxe vamale, atâta timp cât livrările de țevi din Piața Comună sunt contingentate, dar suntem obligați să plătim taxe vamale pentru importul de materii prime, considerăm că nu beneficiem de condiții egale de piață. Mai mult, nu trebuie să fim un fin specialist pentru a sesiza un element esențial: suntem dezavantajați față de producătorii externi care exportă țevi pe piața românească.

Susțineți financiar vreo activitate culturală sau sportivă ?

Parlament, să fie votată discutata Lege a sponsorizării benefice atât pentru sport, pentru cultură.

Cum este asigurată conducerea Societății Comerciale ARTROM S.A. - Slatina ?

Societatea Comercială ARTROM S.A. - Slatina este condusă de un Consiliu de Administrație. Conducerea este însă asigurată de un Director format din patru directori generali, Adrian Popescu, inginer mecanic; un director pentru activitatea industrială, persoana domnului Constantin Goanță, absolvent al Facultății "Electrotehnică" - București, inginer deosebit de capabil, foarte bun organizator; director comercial: domnul Valeriu Mădăraș, economist și inginer mecanic, specialist cu experiență, a lucrat timp de 7 ani la "OLT Craiova" și "Autoturisme" - Pitești; domnul Dumitru Gheneș, excepțional economist.

măsură am reușit să ne creăm o sursă suplimentară de investiții - un lucru benefic - și să acoperim deficitul de fonduri de capital pentru investiții. Elementul care a deranjat și va continua să deranjeze foarte mulți agenți economici este că, de-a lungul întregului an 1993, prețurile la produsele siderurgice în România au fost periodic aprobate sub supravegherea Ministerului de Finanțe. În calculația de preț nu au fost introduse amortizările majorate. Aceste amortizări au fost suportate din profit ceea ce, poate, a condus la pierderi pentru alți producători siderurgici. Societatea Comercială ARTROM S.A. - Slatina a avut, în 1993, o activitate profitabilă, acoperind sursele de investiții, cu care am avansat în activitate. În ceea ce ne privește, deci, nu am trecut și nu trecem prin situații delicate din punct de vedere financiar.

Societatea Comercială ARTROM S.A. - Slatina este independentă din punct de vedere energetic ?

În proiectul inițial, Societatea ARTROM S.A. - Slatina era dependentă de energia termică și apa industrială livrate de rețeaua orașului. Practic, de producătorii de aluminiu din Slatina. În urma unor lucrări de mici investiții, făcute după gândirea proprie a specialiștilor din cadrul S.C. ARTROM S.A. - Slatina, ne asigurăm astăzi, practic în întregime, agentul termic necesar prin recuperarea căldurii degajate la cuptoarele de propulsare pentru laminare și tratamente termice. Ne asigurăm apa necesară prin puțuri proprii, puse în funcțiune anul trecut. Suntem dependenți doar de rețeaua de gaz metan și de furnizare de energie electrică.

Înaltă calitate și flexibilitate în întâmpinarea cumpărătorilor



SOCIETATEA COMERCIALĂ ELCARO S.A. – SLATINA

Slatina, str. Drăgănești Km 4; Tel. 049/415899; Fax: 049/415099; Telex: 47285.

„STĂ ÎN PUTEREA NOASTRĂ SĂ CUCERIM PIAȚA MONDIALĂ”

**Interviu cu domnul
CRISTINEL STĂNCESCU,
director general al S.C. ELCARO S.A. – SLATINA**

-Vă rugăm să vă prezentați pentru cititorii revistei „Flacăra”

-Sunt de profesie inginer, absolvent al Institutului Politehnic București – promoția 1981. Deci, am o vechime, ca specialist, de 13 ani. Înainte de a activa în cadrul S.C. ELCARO Slatina, am lucrat, tot în domeniul industrial, la câteva societăți de mare prestigiu și interes național: S. C. ALRO S. A., Întreprinderea de Produse Cărbunoase, S. C. ARTROM-Slatina, îndeplinind, pe rând, toată seria de funcții necesară desăvârșirii cunoștințelor și personalității unui cadru de conducere. Am fost, deci, de-a lungul timpului: șef de secție, șef Serviciu Mecano-Energetic, director tehnic. De doi ani, îndeplinesc funcția de director general al Societății Comerciale ELCARO S. A. – Slatina.

Avem o veritabilă tradiție în producerea cablurilor electrice

-V-am ruga să ne oferiți câteva detalii despre istoricul Societății Comerciale ELCARO S. A. – Slatina

-Societatea Comercială ELCARO S. A. își are obârșia în una dintre secțiile de producție ale Întreprinderii de Prelucrare a Aluminului – Slatina, actuala S. C. ALRO S. A.

Anul „nașterii” noastre, în formula pe care am menționat-o deja, este 1973.

Încă de la început am produs cabluri electrice izolate în P. V. C. pentru joasă tensiune și conductoare neizolate din aluminiu și aliaj de aluminiu.

Începând cu data de 1 februarie 1991, printr-o hotărâre a Guvernului României am devenit Societate Comercială cu capital de stat, independentă, cu finanțare proprie, denumindu-ne Societatea Comercială ELCARO S. A. – Slatina, pe scurt S. C. ELCARO S. A.

Împreună cu alte câteva societăți comerciale care lucrează în cadrul Industriei Metalelor Neferoase, S. C. ELCARO S. A. face parte dintr-o societate de strategie de tip „holding”, care poartă numele de S. C. CONEF S.A. – București.

Gama noastră sortimentală este amplă

-Ce produce și ce livrează Societatea Comercială ELCARO S. A.?

-S. C. ELCARO S. A. produce și livrează o gamă largă de produse. Consider că, procedând la exemplificare, am putea fi mult mai concludenți. S. C. ELCARO S. A. obține

o calitate deosebită în producerea:

- sârmei rotunde din aluminiu, trasă la rece
- sârmei pentru sudură și electrozi de sudură
- funii din aliaje de aluminiu
- funii din oțel-aluminiu (Al. Mg. Si.)
- funii de aluminiu
- conductoare din aluminiu pentru conducte electrice izolate
- conductoare torsadate tip TYIR
- cabluri de energie din aluminiu cu izolație și manta din P.V.C. tip ACY
- cabluri de energie din aluminiu cu izolație și manta din P.V.C. armate tip ACYABY
- accesorii electrice (mufe și papuci) pentru toate tipurile de cabluri

Suntem în faza de omologare pentru producerea unor accesorii

-Intenționați să extindeți gama sortimentală produsă la S. C. ELCARO S. A.?

-Nu cu multă vreme în urmă, la S. C. ELCARO S. A. au fost puse în funcțiune

destinate cablurilor, respectiv papuci și alte racorduri.

Intenționăm să asimilăm producția de cabluri speciale, din cupru. De asemenea, încercăm să repunem în folosință capacitatea de producere a cablurilor din aliaje de aluminiu. Din rațiuni strict obiective, mai exact datorită materiei prime, pentru moment această intenție a noastră nu poate fi pusă în practică. Subliniez, este vorba numai despre o perioadă pasageră, după care vom reîncepe să producem cabluri din aliaje de aluminiu.

-Vă este proprie, la S. C. ELCARO S. A. activitatea de inovație, de inventică?

-Nu numai că o astfel de activitate ne este proprie, dar putem spune că ea este, oarecum, asimilată în cadrul Societății Comerciale ELCARO S. A. Ea a devenit și, practic, nouă ni se pare a fi, o activitate curentă. Specialiștii noștri „inventează” sau inovează permanent câte ceva în domeniul specific al producției noastre, la utilajele noastre. Este o modalitate frecventă de îmbunătățire permanentă a calității producției și de sporire a productivității.

Pe de altă parte, avem, în cadrul S. C. ELCARO S. A. un colectiv care se preocupă în mod permanent de astfel de probleme. Deci, răspunsul la întrebare este DA.

Societatea Comercială ELCARO S. A. este recunoscută pentru calitatea deosebită a produselor sale. Aveți posibilități speciale de testare în cadrul laboratoarelor proprii?

-Una dintre direcțiile în care am acționat constant în ultimii doi ani a fost dotarea superioară a laboratoarelor din cadrul S. C. ELCARO S. A. Am procurat și adus echipament de ultimă oră, de înaltă precizie, în scopul verificării cablurilor după execuție. Aparatura de verificare este asistată de calculator, cu diagrame privind situația cablurilor. Dispunem de o stație nouă de încercări finale. Suntem în căutarea unor surse de finanțare pentru obținerea a 2 - 300.000.000 lei, sumă pe care intenționăm s-o investim tot în aparatură de înaltă precizie destinată laboratoarelor din cadrul S. C. ELCARO S. A. În momentul de față, Societatea Comercială ELCARO S. A. livrează produse după orice normă solicitată de client.

-Care este forța de muncă de care dispuneți în cadrul S. C. ELCARO S. A.?

-Societatea Comercială ELCARO S. A. dispune de 270 de angajați, cu o medie de vârstă de 35 de ani. Deci, vârsta maturității tinere, dacă poate fi astfel numită. Personalul nostru îmbină puterea de muncă specifică vârstei cu experiența dată de suficienți ani de muncă în domeniul industrial. Putem spune că, din punct de vedere al numărului mic de personal, al productivității mari și al experienței recunoscute a unor specialiști tineri, S. C. ELCARO S. A. se situează la nivelul exigențelor, dacă nu chiar al optimului occidental.

-Care este piața de desfacere a produselor S. C. ELCARO S. A. și ce aveți în acest sens?

-Obiectivul principal în strategia Societății Comerciale ELCARO S. A. a fost cucerirea pieței românești, în primul rând. Am început să punem în operă această intenție chiar anul 1992. Rezultatele obținute sunt de a ne demonstra că am reușit să materializăm intenția, datorită calității produselor S. C. ELCARO S. A., la un preț extrem de avantajos. Această strategie a fost aleasă și menținută din multe considerente, dintre care aș menționa cunoașterea în amănunt a pieței interne implicite, stăpânirea acesteia; legătură permanentă între S. C. ELCARO S. A. furnizor și societățile beneficiare, so deviza noastră fiind „Înaltă calitate, flexibilitate în întâmpinarea cumpărătorilor”. Dorința firească de a ușura efortul val României.

Datorită calității produselor noastre, posibilitatea – aceasta aflându-se, de fapt, în intenția noastră – să cucerim piața CAER. De asemenea, intenționăm să pătrundem și să devenim tradiționali pe piețele Siriei, Libanului și Israelului.

-Cum este asigurat transportul produselor S. C. ELCARO S. A. către beneficiari?

-Societatea Comercială ELCARO S. A. dispune de cale ferată proprie, care se află în primul rând, la transportul materiilor prime. Este o utilitate deosebit de importantă, pe care o menținem în cea mai bună stare de funcționare prin efort propriu.

-Care este cifra anuală de afaceri a S. C. ELCARO S. A.?

-La sfârșitul anului 1993, cifra de afaceri a Societății Comerciale ELCARO S. A. a fost de 10.000.000 dolari.

-Care sunt disponibilitățile de colaborare a S. C. ELCARO S. A. cu un partener investitor străin?

-Societatea Comercială ELCARO S. A. manifestă disponibilitatea de colaborare cu orice firmă sau societate străină în domeniul tehnologiilor. Disponibilitatea noastră este o direcție de fundamentare pe care o menținem în cea mai bună stare de funcționare prin efort propriu. S. C. ELCARO S. A. se nevoia de noi tehnologii de fabricație câțiva ani în care nu au fost importate tehnologii, nici utilaje, nici piese de schimb. Acest sens am dorit o colaborare în vederea reînnoierii Societății Comerciale ELCARO S. A. Chiar pentru obținerea de produse performante, în domeniu. Suntem dispuși să ne lărgim sfera de activitate, dar în vederea obținerii de produse legate de specialitatea noastră de producție. În acest sens, crearea unei societăți mixte binevenită. Suntem deschiși într-o colaborare cu un partener străin și în direcția reutilizării utilajelor în domenii ca: medie tensiune, accesorii pentru cabluri.

-V-ar avantaja existența, în apropierea S. C. ELCARO S. A., a unei „zone libere”?

-O zonă liberă ar fi de natură să avantajeze Societatea Comercială ELCARO S. A. fiind faptul că ar crea o afliuență de cerere, o eficientizare a activității, societatea fiind scutită de anumite taxe, apăsătoare în momentul de față.



COMPETENȚA, TRADIȚIE ȘI PROFESIONALISM

S.C. OLTINA S.A.

Slatina; Bdul. Al. I. Cuza Nr. 153 ; Tel: 049 / 411174 ; Fax: 049 / 413136 ; Telex: 47241.

FABRICILE NOASTRE DE PRELUCRAREA LAPTELUI SUNT OPTIM AMPLASATE

**Interviu cu doamna
ALEXANDRINA NECULA,
director general al S.C. OLTINA S.A.**

**rugăm să vă prezentați pentru cititorii
"Flacăra"**

Începe prin a spune că sunt absolventă ultimei de Industrie Alimentară, din Institutului Politehnic Galați, promoția lucrez în industria alimentară încă de absolvirea facultății. În toți acești ani am răs mai multe sectoare specifice industriei de activitate pe care mi l-am ales serie pentru o viață și care, practic, întâi, pentru mine, o adevărată pasiune. Apoi, am activat în cadrul industriei de băuturi. De ni, mai exact din 1984, sunt directoare în cadrul industriei laptelui, la societatea noastră, poartă numele de S.C. OLTINA S.A.

S.C. OLTINA S.A. este o firmă de tradiție în industria de prelucrare a laptelui. Cum vă rugăm, câteva detalii în acest

Actuala S.C. OLTINA S.A. are, într-o istorie. În 1968, odată cu apariția lor, bineînțeles și a județului OLT, industria noastră funcționa. Dispunea, în primul rând, de o fabrică de industrializare a laptelui la Slatina, o fabrică la Caracal și un atelier de prelucrare a laptelui la Corabia. În perioada 1983-1984 a fost dată în funcțiune capacitatea de industrializare a laptelui de la Scornicești, având un profil de producție. Ea a reprezentat, pentru acel timp și până în prezent, o noutate. Specificul ei este constă în faptul că dispune de o capacitate de producție anuală de 180 tone cașcaval de o calitate cu totul specială, datorită pe cea mai exigentă dintre piețele de lactate. Actualmente, S.C. OLTINA S.A. are patru capacități industriale de prelucrare a laptelui. Cele patru fabrici sunt amplasate la: Slatina, Caracal, Scornicești și Corabia.

Ardeți-ne, vă rugăm, să amănunte despre fabrica din Slatina.

Fabrica de prelucrare a laptelui din Slatina din cadrul S.C. OLTINA S.A. are o capacitate maximă de prelucrare a laptelui de 100.000 litri pe zi. De aici, se exportă către piață atât lapte sterilizat, destinat consumului intern, cât și produse din lapte, respectiv brânză specialităților din America. Beneficiari ai produselor obținute prin prelucrarea laptelui în cadrul fabricii de la Caracal au fost permanent și: Germania, Egiptul, Kuwaitul, Arabia Saudită, Libanul, Iranul.

Ardeți-ne, câte ceva, despre fabrica din Caracal.

Fabrica din Caracal este o mare tradiție. Ea a fost construită în perioada 1965-

1966. Ca și fabrica din Slatina, are o capacitate de prelucrare a 100.000 litri de lapte zilnic. Produsele obținute la Caracal au fost, de-a lungul timpului, obiectul exportului către numeroase și exigente piețe externe de desfacere. În acest sens, ar putea fi menționat exportul de brânză specialitatea "Telemea" în America, exportul de brânză "Telemea" de oaie în Australia. Beneficiari ai produselor obținute prin prelucrarea laptelui în cadrul fabricii de la Caracal au fost permanent și: Germania, Egiptul, Kuwaitul, Arabia Saudită, Libanul, Iranul.

- Ce ne puteți spune despre fabrica de la Corabia?

- Din punct de vedere al posibilității executării gamei sortimentale, fabrica de la Corabia din cadrul S.C. OLTINA S.A. prezintă similitudini cu fabrica de la Caracal. Deosebirea constă în aceea că are o capacitate mai mică de industrializare a materiei prime, respectiv a laptelui. Mai exact, fabrica de la Corabia are o capacitate zilnică maximă de prelucrare de 50.000 litri lapte.

- Am dori să aflăm câteva date și despre performanța fabricii de industrializare a laptelui din Scornicești.

- Fabrica din Scornicești este, după cum am mai menționat, o noutate. Este foarte modernă. Ea a fost și a rămas în continuare unica fabrică de industrializare a laptelui din România capabilă să obțină cașcavalul în mod mecanizat. Producția fabricii de industrializare a laptelui din Scornicești, din cadrul S.C. OLTINA S.A., a fost destinată, cu prioritate, exportului. Despre fabrica din Scornicești s-ar putea spune foarte multe. A fost construită cu așa-numitul "grad de protocol zero". Totul este nou, îmbrăcat în gresie și faianță de cea mai bună calitate, nichelat, inoxidabil. Utilajul alimentar folosit la prelucrarea laptelui îndeplinește cele mai înalte exigențe în materie, situându-se la standardele internaționale. Fabrica din Scornicești a fost axată, în special, pe

producerea cașcavalului destinat exportului, și în mai mică măsură, pieței interne. Are o capacitate mai mică de producție pentru iaurt, sana etc. și pentru laptele destinat consumului în stare proaspătă.

Tot aici, în fabrica din Scornicești, se produce o gamă largă de înghețată, de o calitate cu totul specială. De fapt, utilajele cu care a fost dotată respectiva fabrică au fost aduse, în totalitate, din import, iar tehnologia este foarte modernă.

- Care este producția maximă pe care o poate realiza, anual, S.C. OLTINA S.A.?

- În cadrul S.C. OLTINA S.A. pot fi realizate anual folosindu-se la maximum capacitățile de producție: 1000 tone unt, 180 tone cașcaval, 330 tone înghețată, 5000 tone brânzeturi, lapte pentru consum la nivelul nevoilor întregului județ OLT - chiar mai mult - și diverse alte produse proaspete.

- V-ați putea diversifica gama sortimentală?

- Bineînțeles! Avem forța de muncă necesară și, mai ales, calificată la care se adaugă specialiști de un înalt profesionalism. Suntem capabili să aprovizionăm piața cu orice produse obținute prin prelucrarea laptelui, începând de la produse specifice consumului copiilor, până la iaurt cu diverse arome și orice altceva este nevoie. Pentru aceasta, însă, în primul rând avem nevoie de materie primă. Adică, de lapte.

Data fiind asanarea efectivului de vaci cu lapte în anii 1992, 1993, a scăzut, așa cum era logic, producția de lapte. În consecință, deși dispunem de capacitățile necesare, nu avem, practic, ce anume prelucra. În plus, multe dintre utilajele noastre sunt destul de învechite. Dacă reușim, în continuare, să obținem produse competitive, este pentru că, pe de o parte, avem specialiști buni și forță de muncă de înaltă calificare și, pe de altă parte, pentru că românii au știut totdeauna să-și îngrijească mașinile. Dar nu este suficient. Mașinile, utilajele se uzează atât din punct de vedere fizic cât și moral. Ele ar trebui înlocuite cu altele noi, performante. Ar trebui, de asemenea, schimbată tehnologia de fabricație la cele mai multe dintre fabricile din cadrul S.C. OLTINA S.A. Mai exact, la toate, cu excepția fabricii din Scornicești. Pentru aceasta, însă, avem nevoie de multe fonduri, de care, pentru moment, nu dispunem.

- Ați accepta o colaborare cu un partener român sau străin în vederea reînnoirii tehnologiei, a reutilizării? Dacă da, în ce condiții?

- Suntem conștienți de faptul că, în condițiile actuale, o colaborare cu un investitor ar fi benefică pentru noi. Deci, răspunsul este DA. Da, suntem dispuși în asocierea cu un partener străin sau chiar român cu mare capacitate de investiție. Fabricile din cadrul S.C. OLTINA S.A. ar putea fi deosebit de rentabile în condițiile în care ar fi aplicate noi și moderne tehnologii de prelucrare a laptelui. În plus, inevitabil, ar trebui înnoite utilajele existente. Un astfel de investitor și-ar recupera rapid valoarea investiției și ar obține, paralel, un profit considerabil. Pur și simplu pentru că piața românească este o mare absorbantă a produselor obținute prin prelucrarea laptelui,

- Aveți vrea propunere specială?

- Da, Se acordă sume cu dobândă subvenționată pentru procurarea animalelor. Propun ca acești bani să ne fie acordati nouă, fabricantilor de produse lactate, tot pentru procurarea animalelor. Noi am procura, deci, animale și am încheia, la rândul nostru, contracte cu particularii care doresc, de exemplu, să aibă vaci pentru lapte. Respectivii și-ar putea recupera contravaloarea în lapte. Noi avem un astfel de model de contract pe care l-am putea "omologa". Consider că este, în mod sigur, o modalitate de a rezolva rapid dificila situație în care ne aflăm.



iar, pe piața europeană și chiar mondială, avem deja un renume. Ni-l putem susține și spori. În plus, un investitor, cu care am putea realiza, eventual, o societate mixtă, va fi interesat, la rândul său, în depistarea unor piețe de desfacere avantajoase. În afara reînnoirii și reutilizării, fabricile de prelucrare a laptelui din cadrul S.C. OLTINA S.A. au mare nevoie de linii moderne de ambalare și, evident, de ambalaje competitive. Vorbeam despre fabrica din Scornicești, care, din punct de vedere al tehnologiei de fabricație și al utilajului folosit, se poate ridica la nivelul celor mai exigente standarde internaționale. Unicul capitol la care este, într-adevăr, deficitară este ambalarea. O linie modernă de ambalare ar face din fabrica de prelucrare a laptelui din Scornicești, din cadrul S.C. OLTINA S.A. o



capacitate de producție fără cusur. Ar mai fi de menționat un fapt deosebit de semnificativ pentru orice investitor. Fabricile de prelucrare a laptelui din cadrul S.C. OLTINA S.A. au o amplasare deosebit de "strategică".

Mai exact, au fost amplasate în așa fel încât să se afle în imediată apropiere a celor mai mari producători de lapte din județ. Pe scurt, drumul laptelui de la producător până la fabricile de prelucrare a acestuia din cadrul S.C. OLTINA S.A. este cel optim, cheltuielile pentru transport fiind optime, practic de luat în seamă. Ceea ce reprezintă un factor deosebit de important al rentabilității și un element care conduce, invariabil, la sporirea profitului unei investiții.

- Aveți vrea propunere specială?
- Da, Se acordă sume cu dobândă subvenționată pentru procurarea animalelor. Propun ca acești bani să ne fie acordati nouă, fabricantilor de produse lactate, tot pentru procurarea animalelor. Noi am procura, deci, animale și am încheia, la rândul nostru, contracte cu particularii care doresc, de exemplu, să aibă vaci pentru lapte. Respectivii și-ar putea recupera contravaloarea în lapte. Noi avem un astfel de model de contract pe care l-am putea "omologa". Consider că este, în mod sigur, o modalitate de a rezolva rapid dificila situație în care ne aflăm.

Practic, elegant, confortabil

S.C. CARMO S.A. - CARACAL

CARACAL, STR. NEGRU VODĂ NR. 7; TEL. 049/51.24.33; 51.24.3

TELEX: 49732 FPLER-

„AVEM CEI MAI BUNI MESERIAȘI”

Interviu cu domnul VALENTIN IONESCU,
director general al
S.C. CARMO S.A. - CARACAL

absoarbe produse. De altfel, mobilierul produs de S.C. CARMO S.A. aduce societății un profit considerabil.

- Care este gama sortimentală pe care o produceți?

- S.C. CARMO S.A. produce mobilă pentru: hol, sufragerii, bucătării, dormitoare, camere tineret, biblioteci. Aceștia li se adaugă piese speciale de mobilier, dintre care demne de menționat, ar fi: pupitrele muzicale, secretaire, comode T.V., birouri mai deosebite. De asemenea, putem executa mobilier sau piese de mobilier la comandă.

Important pentru S.C. CARMO S.A. este faptul că și-a lărgit gama sortimentală nu numai în domeniul producției mobilei.

No adaptăm economiei de piață

Economia de piață și nevoia de adaptare a oricărui factor productiv la ea nu este un simplu slogan. Este o stringentă nevoie. Într-o economie de piață, cel ce nu se adaptează rapid și

eficient, este sortit pieirii. Nu este cazul S.C. CARMO S.A. Beneficiind de cei mai buni specialiști, am început să executăm mobilier special pentru construcții edilitare. Suntem unul dintre foarte puțini furnizori competitivi în producerea mobilierului special destinat: băncilor, hotelurilor. La acesta putem adăuga piesele de tâmplărie, care sunt deosebit de rentabile. De subliniat este faptul că S.C. CARMO S.A. este și unitate prestatoare de servicii, capitol care intră, actualmente, în obiectul nostru de activitate.

- Care este materia primă pe care o folosiți?

- Evident, lemnul. Lucrăm mai mult pe panouri PAL. Folosim întreaga gamă de esențe, de la fag la rășinoase. Acesta este lemnul cel mai căutat. La cerere, însă, executăm mobilier sau piese separate de mobilier din: stejar, fag degradat sau chiar mahon. Bineînțeles, folosim esențe diferite în funcție de cererea clientului și, evident, de piața căreia ne adresăm. Pentru a fi mai concret, mobilierul din stejar este, în special, intens solicitat pe piața vestică. Mobilierul din fag și din rășinoase este căutat, în mod deosebit, pe piața românească.

- Ce ne puteți spune despre piața sau piețele de desfacere ale S.C. CARMO S.A. CARACAL?

- În România, avem o piață de desfacere foarte largă. Putem spune că suntem deja tradiționali, în sensul că produsele S.C. CARMO S.A. - CARACAL sunt deosebit de bine vândute și intens solicitate în: Arad, Timișoara, Constanța, Brăila, Evident, suntem nelipsiți pe piața sudului țării. Avem o largă deschidere spre desfacerea mobilierului și a pieselor de mobilier în Occident. Am menționat faptul că executăm piese speciale de mobilier, dintre care se remarcă pupitrele muzicale. Pentru acestea avem un contract deosebit de avantajos cu o firmă germană. Cu aceasta suntem în tratative pentru a

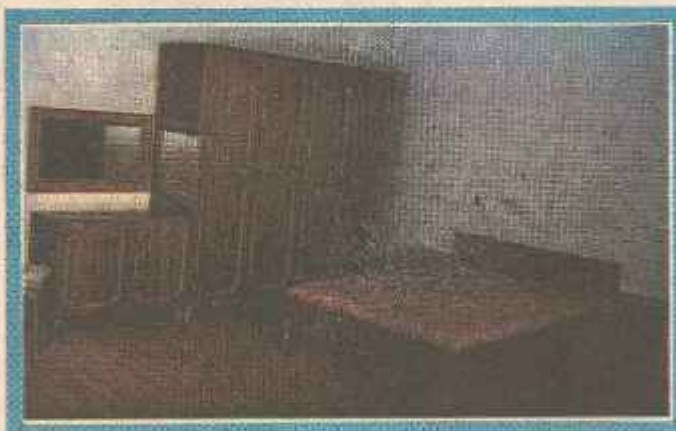
deschide o firmă mixtă. Important este că, aici la S.C. CARMO S.A. - CARACAL nu există mobilier produs și nevândut. Mai exact, nu avem stoc nevandabil sau greu vandabil. Consider că un astfel de amănunt este semnificativ pentru faptul că produsele noastre sunt căutate și că strategia noastră de piață este bună. După cum am mai menționat, reușim să menținem un preț de cost și, evident, de vânzare, accesibil populației. Important pentru noi așa cum considerăm că ar trebui să fie pentru fiecare producător și comerciant este să câștigăm constant și să ne menținem, cu perspectivă de extindere, segmentul de cumpărători și piețele pe care am reușit să devenim tradiționali. S.C. CARMO S.A. - CARACAL îndeplinește o cerință de bază a economiei de piață: este o unitate mică și deosebit de productivă. Lucru de natură a ne asigura actuala rentabilitate și a ne crește credibilitatea pentru orice asociere viitoare.

- Care sunt disponibilitățile de colaborare ale S.C. CARMO S.A. - CARACAL cu un partener străin de afaceri?

- Suntem dispuși într-un parteneriat cu străinătatea, conștienți fiind că astfel S.C. CARMO S.A. - CARACAL va reuși să fie cât mai mult cunoscută în lume, să-și crească cifra de afaceri, să devină mai rentabilă și, evident, să obțină un profit sporit. S.C. CARMO S.A. - CARACAL este, după cum v-am menționat, deosebit de productivă. Totuși, utilajele și tehnologiile noastre sunt departe de a fi de ultimă



reuși să ne utilăm cu mașini specializate pentru producerea diverselor tipuri de lambriuri. A S.C. CARMO S.A. - CARACAL se pr lambriuri. Dar, modelele sunt deosebit de variate referindu-ne la ce poate oferi un utilaj special în acest sens. Pentru a nu mai vorbi de productivitatea și de calitatea finisării care garantată pentru fiecare piesă în parte. / foarte multe comenzi de piese de mobilier tâmplărie integrală pentru instituții. Exec frecvent astfel de comenzi la S.C. CARMO - CARACAL, în condiții de calitate superioară produsului finit. O astfel de instalație mo ne-ar ușura, în mod considerabil, efortul și crește rentabilitatea. În ceea ce privește productivitatea muncii la S.C. CARMO - CARACAL, cred că forța exemplului este semnificativă. Salariul unui angajat al CARMO S.A. - CARACAL este acoperit de muncă prestată într-o săptămână. De altfel reușim să menținem un adevărat echilibru al de muncă și să ne încadrăm în regii foarte O mențione deosebită ar merita specialiștii



oră. De aceea, într-un parteneriat ne-ar interesa, în primul rând, reînnoțirea și, evident, reutilizarea. În condițiile creării unei societăți mixte, partenerul ar aduce noile tehnologii și utilaje, iar noi am pune la dispoziție spațiile existente, forța noastră de muncă și specialiștii în materie. La acestea s-ar adăuga, evident, materia primă românească. Nu mai reprezintă un secret pentru nimeni faptul că esențele de lemn românești sunt prețioase și deosebit de căutate pe piața occidentală. În aceste condiții, investiția s-ar recupera deosebit de rapid iar profitul s-ar mări considerabil. Ar fi o asociere avantajoasă atât pentru partenerul străin cât și pentru S.C. CARMO S.A. - CARACAL. Evident, într-o astfel de situație, pătrunderea și menținerea, mai exact permanențizarea produselor S.C. CARMO S.A. - CARACAL pe piața occidentală, ar deveni o realitate. Important ar fi, pentru noi, să reușim introducerea, în fabrică, a liniilor automate.

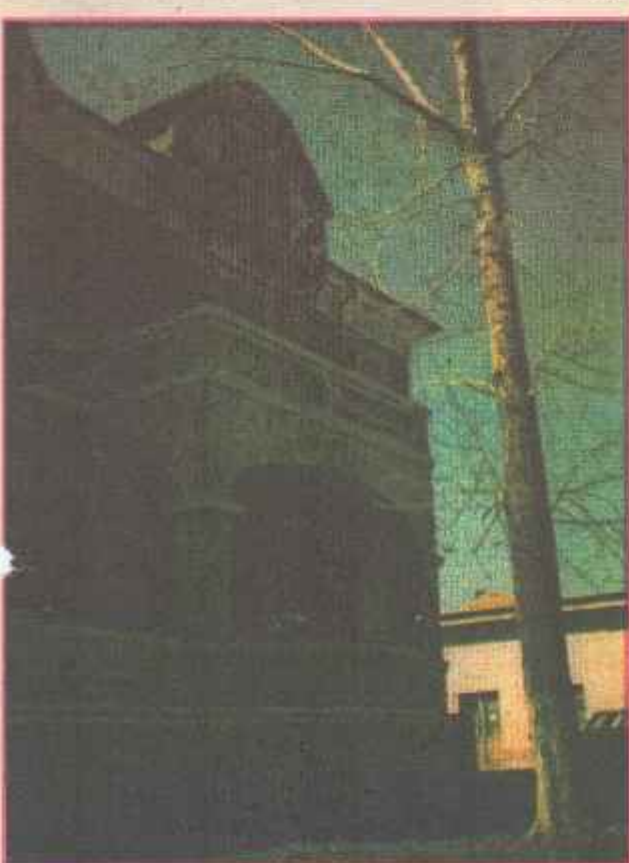
Productivitatea ar fi foarte mare iar procentul de rebuturi ar scădea până aproape de zero. Prin eforturi proprii, am reușit să achiziționăm a linie italiană de finisat. Este un început promițător, dar insuficient pentru ceea ce ne-am propus să realizăm, în materie de mobilier și de productivitate a muncii la S.C. CARMO S.A. - CARACAL. Ar fi deosebit de important dacă am



Cred că aceștia reprezintă cel mai important capital de care dispune S.C. CARMO - CARACAL. Datorită lor suntem producători competitivi pe piață.

- V-ar avantaja crearea unei zone libere?

- Evident, S.C. CARMO S.A. - CARACAL fi avantajată de crearea unei zone libere apropiate. Este binecunoscut faptul că avantajele de zonă liberă sunt de natură a atrage marii investitori. Într-o astfel de situație, prospera. Și S.C. CARMO S.A. - CARACAL



UN NUME DE PRESTIGIU

Romanita

Societatea Comercială
Caracal, Str. Vornicul Ureche Nr.2; Tel. 049 / 513920; 512923; Fax: 049 / 511621 ;Telex: 49714.

În frumosul orăz Caracal, înflorește o adevărată cetate a bunului simț și eleganței desăvârșite. Un paradis al rafinamentului vestimentar. O adevărată poartă către Europa, către Izajie. Este vorba despre Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.**

La vârsta cea mai fragedă pînă la cea a maturității, oricine își poate găsi, aici, echivalentul gustului celor mai sofisticate vise în materie de îmbrăcăminte. Prin design, calitatea materialului, linia lăd și armonia coloristică, produsele S.C. **ROMANIȚA S.A.** - Caracal rivalizează cu exponatele mai prestigioase firme europene de mare tradiție. Cel ce a avut șansa de a purta veșminte confecționate la S.C. **ROMANIȚA S.A.**, va căuta, totdeauna, în magazine, obiectele cu eticheta ofionalei fabrici din Caracal. Pentru că nimic altceva nu va fi în măsură să-l mulțumească.

ROMANIȚA S.A. este o adevărată școală în educarea bunului gust public. O școală la care se învață arta de a îmbrăca și de a se îmbrăca. Odată însușită, o astfel de artă devine un mod de a fi, de a trăi. Un stil. Care re-crează personalități, oameni. Pentru că, stilul își are echivalentul în om. "Căpîna" și "dirijour" a bunului gust, al rafinamentului și eleganței locului, este doamna **ANITA TIHON**, minunata directoare a Societății Comerciale **ROMANIȚA S.A.** O doamnă care, în mod echilibrat și grațios, inteligența, farmecul personal, eleganța, competența profesională managerială.



SUNTEM O FIRMĂ CU TRADIȚIE PE PIAȚA MONDIALĂ

cu doamna **IULIANA TIHON**,
director general al Societății Comerciale "**ROMANIȚA S.A.**" - Caracal

"Vă rugăm, doamnă directoare, să vă prezentați cititorii revistei "Flacăra" !

De profesie, sunt inginer chimist. Lucrez aici, la Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.**, de 10 ani. Am venit în această fabrică imediat după terminarea facultății. Pot spune că aceste 10 ani mi-au oferit o mare familie. În toți acești ani, pentru mine, un cămin și o mare familie. Doilea cămin și o a doua familie. În toți acești ani mi-am dorit alt loc de muncă. Iar dacă ar fi să încep, aș urma același drum. După 10 ani de activitate, am parcurs diverse etape ale formării mele ca specialist, ca "om de muncă". După terminarea stagiaturii, am fost, pe rând, ef. utilaj atelier chimic, șef producție, inginer. În 1993 conduc Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.** ca director general.

Vă rugăm, câteva date despre fabrica pe care îl reprezintă Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.**

Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.** este, în fapt, o fabrică integrată. Voi încerca să vă

ofer câteva detalii. Avem o secție în care prelucrăm fire pe care, apoi, le transformăm în bobină. Putem apoi prezenta atelierul de tricotate, cu mașini circulare de tricotate pe care se realizează tricouri tubulare, ușoare sau groase. S.C. **ROMANIȚA S.A.** dispune și de o secție finisaj, în care se efectuează operațiunile de vopsire sau albire. Beneficiem, bineînțeles, de o secție specială pentru croitorie. În afară de acestea, există secția de confecții, în care se realizează ansamblurile.

- Care este gama sortimentală pe care o realizați la Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.** - Caracal ?

- Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.** produce o deosebit de largă gamă sortimentală, reprezentată prin articole pentru copii și femei, articole de sport: treninguri, hanorace, lenjerie, confecții pentru femei: bluze, fuste, compleuri, etc. Și enumerarea ar putea continua. Pe scurt, Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.** poate produce orice în gama confecțiilor și tricotelor.

- Care sunt utilajele de care dispune Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.** ?

- Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.** dispune de utilaj specializat pentru fiecare secție în parte. Aici, însă, este de subliniat faptul că utilajul folosit în fabrică nu este dintre cele mai moderne. Este adevărat că producția noastră se caracterizează prin competitivitate fiind deosebit de cantată atât pe piața internă cât, mai ales, pe piața occidentală, pe care am devenit chiar tradiționali. Realizăm produsele cu un utilaj destul de vechi, dar deosebit de bine îngrijit. Este motivul pentru care performanțele noastre sunt recunoscute. Personalul fabricii îngrijește și folosește utilaje cu multă pricepere și, s-ar putea spune, chiar cu dragoste. Practic, fiecare se confundă cu mașina la care lucrează. De aceea, utilajele funcționează bine. Deși, poate, occidentalii le-ar fi înlocuit demult.

- Ați făcut câteva referiri foarte călduroase la personalul de aici. Vorbiți-ne, vă rugăm, despre forța de muncă a Societății Comerciale **ROMANIȚA S.A.** !

- Personalul Societății Comerciale **ROMANIȚA S.A.** reprezintă - și spun lucrul acesta cu toată convingerea - cel mai important capital de care dispunem. În primul rând este important de subliniat faptul că personalul de aici, începând cu muncitorii și mergând, din treaptă în treaptă, până la cei cu pregătire superioară, deci toți cei ce activează în cadrul S.C. **ROMANIȚA S.A.** sunt deosebit de competenți din punct de



vedere profesional. Dacă S.C. **ROMANIȚA S.A.** este un partener foarte căutat pe piața occidentală, faptul se datorează, într-o proporție covârșitoare, migrației oamenilor care lucrează aici. Sunt oameni cărora nu le-a trebuit explicat faptul că, fără seriozitate în activitate și producerea de mărfuri competitive, nu vom putea rezista într-o economie de piață. Nu au avut nevoie de astfel de explicații, pentru că oamenii de aici de la Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.** știu să muncească numai cu seriozitate. La români există o expresie care ne caracterizează structura arhetipală, ca popor: omul sfîștește locul. Nu știu dacă aceste cuvinte se potrivesc altor fabrici, dar sigur ele desenează perfect starea de fapt de la Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.** Forța de muncă de aici are o mare stabilitate la locul de muncă. Oamenii s-au specializat în meserie, s-au adaptat locului, s-au integrat în colectiv. Au învățat unii de la alții secretele meseriei. Acum, sunt ca o mare familie. Mă simt deosebit de atașată de ei. Sufăr pentru fiecare suferință personală a lor - pe care încerc să o cunosc, de fiecare dată, și să ajut fiecare persoană în parte. Bineînțeles, mă bucur pentru fiecare bucurie a fiecăruia. Oamenii au fost alături de conducerea fabricii mereu. Repet, dacă suntem competitivi pe piața occidentală, asta se datorează - într-o proporție pe care nu consider necesar s-o numesc, dar despre care pot afirma, fără reținere, că este deosebit de importantă - colectivului de oameni excepționali care lucrează în cadrul Societății Comerciale **ROMANIȚA S.A.** Într-adevăr aici, la S.C. **ROMANIȚA S.A.**, muncesc oameni care au sfîșit locul.

- Care este piața predilectă de desfacere a Societății Comerciale **ROMANIȚA S.A.** ?

- Ne adresăm, prin produsele noastre, atât pieței interne cât și celei externe, pe care am putea spune că am devenit tradiționali. Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.** derulează contracte deosebit de avantajoase pe piața americană. În Canada, suntem deosebit de bine cotați. De asemenea, pe piața europeană avem un nume de prestigiu. Printre statele bătrînilui continent cu care colaborăm deosebit de bine și de fructuos am putea numi Suedia. Bineînțeles, că enumerarea ar putea continua. Ca un amănunt, aș dori să menționez faptul că anumiți beneficiari externi, printre care de referință sunt cei americani, doresc să deruleze contractele specifice activității de producție a confecțiilor și tricotelor numai cu Societatea Comercială **ROMANIȚA S.A.** Dacă s-ar putea,

ar dori să derulăm contracte peste capacitatea noastră de producție. Acest lucru se datorează faptului că, de-a lungul vremii, ne-am demonstrat a fi un partener de afaceri deosebit de serios. Nu am avut întârzieri în livrarea loturilor de marfă comandate. De asemenea, produsele S.C. **ROMANIȚA S.A.** sunt de o calitate deosebită. Am respectat întotdeauna termenii contractului atât din punct de vedere cantitativ cât și calitativ. Bineînțeles, așa cum am mai spus, din punct de vedere al promptitudinii livrării. Aici, vreau să mă întorc la colectivul fabricii. Toate acestea nu s-ar fi putut realiza dacă nu am fi beneficiat de oameni deosebit de harnici și competenți. Practic, calitatea deosebită a produselor S.C. **ROMANIȚA S.A.** este datorată calității deosebite a celor care lucrează aici. A oamenilor care au sfîșit locul prin activitatea lor deosebit de competentă și fructuoasă.

- Care este disponibilitatea Societății Comerciale **ROMANIȚA S.A.** de a colabora cu un partener investitor străin ?

- Suntem dispuși într-o colaborare cu un investitor străin în scopul reutilizării, al dotării fabricii cu utilaje de mai mare productivitate, moderne, la nivelul actualului standard internațional. Am achiziționat mașini de cusut performante. Credem că munca noastră ar avea rezultate și mai bune dacă am reuși să dotăm secția de croitorie cu mașini de cusut germane "M...". În plus, grija pentru angajații Societății Comerciale **ROMANIȚA S.A.** mă determină să afirm și să subliniez necesitatea dotării fabricii cu filtre pentru ventilație. O astfel de colaborare cu un partener străin ar fi deosebit de avantajoasă pentru ambii parteneri. Investiția ar putea fi rapid recuperată din vânzarea produselor noastre, deosebit de bine cotate pe piața occidentală.



De la factori deosebit de competenți, a căror seriozitate nu poate fi pusă la îndoială, de la conducerea orăzului Caracal, până la doamna **IULIANA TIHON**, directoarea generală a Societății Comerciale **ROMANIȚA S.A.** este, în adevărat, sufletul acestei fabrici. Al acestui loc care reprezintă o adevărată școală a bunului gust și performanței. Că multe dintre contractele deosebite de fructuoase pentru fabrică i se datorează personal, date fiind competența profesională și capacitatea sa managerială. Că, într-adevăr, doamna se este omul care sfîștește locul la S.C. **ROMANIȚA S.A.**

UN PUNCT DE REFERINȚĂ PE DRUMURILE EUROPE

SLATINA,
STR. PITEȘTI
NR.164;
TEL. 049/423370
FAX 049/422515

SOCIETATEA COMERCIALĂ

RIO TRANS S.R.L.

"AM AVUT CURAJUL SĂ INVESTESC 50.000.000 LEI PENTRU EXTINDEREA ACTIVITĂȚII"

Interviu cu domnul ILIE RUSU,

patron al Societății Comerciale "RIO TRANS" S.R.L.



- Vă rugăm, domnule Rusu, să oferiți câteva detalii despre perioada de început a S.C. "RIO TRANS" S.R.L.

- Societatea Comercială "RIO TRANS" S.R.L. a fost înființată în anul 1991, având ca activitate de debut transportul. Am reușit să acumulez un capital pe care l-am reinvestit. În anul 1992, Societatea Comercială "RIO TRANS" S.R.L. și-a sporit dotarea cu o stație de benzină, care a fost pusă în stare de funcționare în data de 29 mai a anului deja menționat. În acel timp, benzina era distribuită în cantități bine delimitate. Dar curajul investiției a existat. În septembrie 1992, a debutat, efectiv, activitatea stației de benzină. Paralel, am deschis un magazin pentru desfășurarea subansamblelor auto care s-a dovedit a fi deosebit de rentabil deși am practicat și continuăm să practicăm prețuri sub nivelul obișnuit al pieței. Activitatea

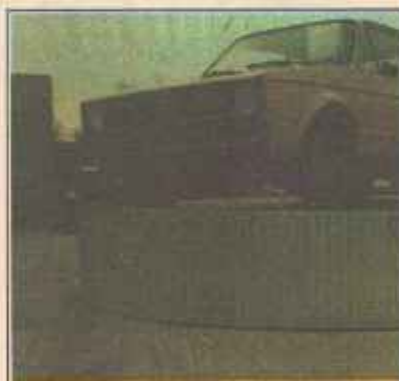
Societății Comerciale "RIO TRANS" S.R.L. trebuie să se desfășoare conform "canoanelor" occidentale. Am cumpărat mijloace pentru transportul combustibilului, respectiv două cisterne cu o capacitate individuală de 22 000 tone, destinate, câte una în parte, transportului benzinei și motorinei. Această achiziție, era absolut necesară, pentru a nu amesteca în vreun fel combustibilul și a împiedica asupra calității acestuia. Am mai cumpărat o cisternă de 8000 tone, destinată transvazării combustibilului lichid din vagoane în cisternele de marfă. Intenționez să folosesc această cisternă de capacitate mai mică în scopul transportului uleiurilor de la rafinăriile din țară până la stația de îmbuteliere.

- Societatea Comercială "RIO TRANS" S.R.L. dispune și de o stație de îmbuteliere a uleiurilor?

- O astfel de stație se află în perspectivă imediată. În urma unui contract încheiat la Padova cu o firmă italiană, am investit 50.000.000 lei pentru extinderea activității Societății Comerciale "RIO TRANS" S.R.L. Contractul prevede extinderea activității de transport internațional în România cu autoturisme "Mercedes" de mare capacitate. Noi vom fi sucursala pentru România a respectivei firme italiene. Acestei activități i-am destinat, un spațiu aparte, construind o bază specială care va cuprinde și un punct de îmbuteliere a uleiurilor, o fabrică de apă distilată, un punct de îmbuteliere a apei distilate și un centru de distribuție a buteliilor încărcate.

- Intenționați să vă diversificați activitatea?

- În data de 1 ianuarie 1994 am început activitatea de comercializare a mașinilor de



mică și mare capacitate. Dacă această activitate se va dovedi profitabilă, vom continua. Dacă nu, vom reveni la punctul alimentară, în proximitatea benzinei, prin care vom comercializa alimentare ieftină și de primă mână pentru călători.

Societatea Comercială "RIO TRANS" S.R.L. intenționează să-și extindă prin deschiderea unui motel, tot în proximitatea benzinei. Acesta va avea 10 camere cu tot confortul. Tot de domeniul său de activitate este și deschiderea unui centru de distribuție și al doilea magazin. Pentru o mai bună dezvoltare a activității, ar fi importantă înființarea unei librării nu ar aduce un profit imediat, dar este un inestimabil folos societății luate în ansamblul ei.

- Care sunt disponibilitățile de capital ale S.C. "RIO TRANS" S.R.L.?

- Suntem deschiși către înființarea societății mixte. Investițiile străine sunt mai ales cu un partener care și-a dovedit seriozitatea cum este S.C. "RIO TRANS" S.R.L. sunt deosebit de rentabile,

În inima municipiului Slatina înființează o Societate Comercială particulară, care a devenit celebră în capitala județului Olt și în împrejurimi. Este vorba despre Societatea Comercială "RIO TRANS" S.R.L. Firma este binecunoscută tuturor celor care străbat șoseaua spre centrul orașului. De aici, poate fi achiziționată cea mai ieftină benzină din zonă. Sub prețul obișnuit al pieței. De aici pot fi procurate piese de schimb de calitate superioară și accesorii auto.

PÂINEA



NOASTRĂ CEA DE TOATE ZILELE

"PUTEM SATISFACE EXIGENȚELE PIEȚEI INTERNE ȘI EXTERNE"

Interviu cu domnul ION SAFTA, director general al Societății Comerciale ALUTA S.A. - Slatina



- Vă rugăm să vă prezentați pentru cititorii revistei "Flacăra".

- Lucrez în cadrul S.C. ALUTA S.A. de 28 de ani. Practic, mi-am confundat existența cu aceea a fabricii. Societatea este de curând privatizată, prin metoda MEBO.

- Oferiți-ne câteva detalii despre S.C. ALUTA S.A. - Slatina

- S.C. ALUTA S.A. dispune de capacități de producere a pâinii și a produselor de panificație în cele mai mari orașe ale județului Olt. În Slatina, chiar la sediul Societății, avem o fabrică de pâine care produce zilnic peste 100 tone pâine. La Drăgănești avem o fabrică de pâine cu o capacitate zilnică de producție de 20 de tone. Fabrica noastră din Caracal produce zilnic 30 tone pâine, la care se adaugă un mic atelier de specialități. La Corabia, S.C. ALUTA SA dispune de o capacitate de 20 tone pâine pe zi, la Balș de o fabrică de pâine de 21 tone în 24 de ore, iar la Scornicești o fabrică având posibilitatea producerii, zilnic, a 20 tone pâine. Mai dispunem de două mori pentru

prelucrarea cerealelor: o moară pentru grâu cu o capacitate zilnică de prelucrare de 270 tone și o moară pentru porumb care poate prelucra 50 tone pe zi. În afara acestor capacități de producție mai dispunem de o fabrică de biscuiți, cu linii moderne de producție, dată în folosință după 1989, având o capacitate zilnică de producție de 15 tone. Această fabrică realizează toată gama de biscuiți zaharoși și glutinoși. În cadrul atelierului de paste făinoase avem o linie tehnologică modernă, care poate produce zilnic 6-7 tone de specialități de paste.

- Care este dotarea tehnică de care dispune S.C. ALUTA S.A.?

- Dispunem de utilaje de specialitate produse în România, cu excepția liniei de biscuiți care este procurată din import. Produsele noastre sunt competitive și pot concura cu altele similare obținute în orice altă unitate de profil din țară. Mai mult, pastele făinoase și biscuiții, datorită calității deosebite, pot fi competitive și pe piața internațională. În această idee, la secția de biscuiți am importat, în 1994, o linie de ambalat și ambalajele aferente, pentru ca, în proporție de cel puțin 40 %, produsele noastre să se situeze la nivelul cerințelor internaționale. Ne gândim să modificăm structura sortimentală de panificație, pentru a oferi consumatorilor o gamă variată de produse.

Intenționăm să îmbunătățim calitatea pâinii produse de S.C. ALUTA SA. În acest scop vom folosi numai materie primă de calitate superioară din producția internă și, dacă va fi nevoie, amelioratori din import.

- Care este forța de muncă de care dispune S.C. ALUTA S.A.?

- Avem aproximativ 1600 de angajați, sunt calificați în meseriile specifice producției din cadrul S.C. ALUTA S.A. Cei mai mulți își practică meseria de peste 10-15 ani. Atenția noastră este îndreptată către găsirea căilor pentru micșorarea consumurilor specifice, spre folosirea cât mai eficientă a capacităților de producție, spre creșterea productivității muncii și a gradului de competitivitate a produselor noastre.

- Există disponibilitatea de colaborare a Societății Comerciale ALUTA S.A. cu un partener, investitor străin?

SOCIETATEA COMERCIALĂ

ALUTA S.A. - SLATINA

TEL: 049/41

- Se simte nevoia colaborării cu un partener străin care să investească fonduri, capital în Societatea Comercială ALUTA S.A. manifestăm plină disponibilitate în vederea colaborării.

Fabrica noastră de biscuiți produce, după cum este cunoscut, o gamă de biscuiți glutinoși și zaharoși, la nivelul cerințelor de calitate. Calitatea lor este deosebită, dar modul de producție este defectuos. Avem nevoie de investiții în ambalaje sau optim, de o mașină de ambalat. Este o investiție care poate fi realizată imediat. Tot prioritar, ne manifestăm disponibilitatea de colaborare cu un partener, investitor străin, dotat cu o mare performanță în zona mărării, utilaje moderne, și o mai bună curățire a grâului. Este o condiție esențială



obținerea unei făini de calitate superioară și a unu superior. Am dori modernizarea tuturor utilajelor din secția de panificație. Dispunem de spații, de forță de muncă specializată, de puterea de a oferi, la schimb, produse, piața de desfacere fiind foarte bună. Putea chiar plăti acele utilaje, într-un interval de timp rezonabilă.

STOP CADRU PE UN PISC

ALPROM S.A. - SLATINA

Slatina, capitala județului Olt, privirea călătorului sau a omului de afaceri este inevitabil atrasă de o elegantă citadelă din metal și sticlă. Este ALPROM S.A., una dintre cele mai performante capacități industriale de prelucrare a aluminiului.

O FIRMĂ CU TRADIȚIE

S.C. ALPROM S.A. a luat ființă în România, la Slatina, în 1970. De la început a avut ca profil de fabricație prelucrarea aluminiului. Într-o primă fază a produs profile din aluminiu cu prese de extruziune importate din Japonia.

Pe parcurs, în cinci etape de dezvoltare, S.C. ALPROM S.A. s-au obținut: profile din aluminiu, țevi, table, benzi, folii, etc. Pentru producerea laminoarelor plate, tehnologiile au fost adaptate celor mai moderne.

La momentul de față, S.C. ALPROM S.A. realizează produse finite destinate beneficiarilor conform tuturor standardelor internaționale. Toate aliajele sunt prelucrate în propria turnătorie a S.C. ALPROM S.A.

**PRODUSE CERTIFICATE
DUPĂ NORMELE
INTERNAȚIONALE.
CERCETARE LA VÂRF.**

Produsele obținute de S.C. ALPROM S.A. sunt certificate după normele internaționale. Producția ultimilor ani este asigurată pe cercetare proprie, cu specialiști din S.C. ALPROM S.A., majoritatea cu o experiență, lucrând în domeniu de peste 15 ani.

Turnăria de extrudate dispune de 1200-1500 t și utilaje pentru producerea: țevilor, barelor, profilelor.

Turnăria de extrudate a S.C. ALPROM S.A. pune la dispoziție posibilitatea aplicării tratamentelor termice corespunzătoare, la care se adaugă o instalație de eloxare a produselor.

Calitatea realizării este reprezentată prin gama largă de colorare pe sistem



electostatic.

De ultimă oră este și introducerea unui sistem nou, „CAD CAM”, de proiectare și realizare a matritelor de extruziune, asistată de calculator.

S.C. ALPROM S.A. - UN CENTRU AL INVENTICII

În cadrul S.C. ALPROM S.A. tehnologiile de ultimă oră sunt tehnologii proprii. Cele mai multe au la bază invenții ale specialiștilor din S.C.



ALPROM S.A. Unele utilaje au o vechime de peste zece ani. Este motivul pentru care sunt supuse, în totalitate, unui proces de modernizare.

În cazul laminoarelor de folii, S.C. ALPROM S.A. se află într-o strânsă colaborare cu partenerii din străinătate.

Produsele ce se realizează sunt, în totalitate, proiectate în cadrul S.C. ALPROM S.A., cu asistența calculatorului. De altfel, S.C. ALPROM S.A. este, în întregime, conectată la o rețea proprie de calculatoare.

Gama produselor obținute de S.C. ALPROM S.A. este de o mare diversitate și varietate, cuprinzând peste 8000 de sortimente. Un exemplu semnificativ l-ar putea reprezenta produsele extrudate, a căror gamă sortimentală depășește cifra 6000.

S.C. ALPROM S.A.: O PREZENȚĂ CONSTANTĂ DIN ȚARA DE FOC PÂNĂ ÎN JAPONIA

Producția S.C. ALPROM S.A. este destinată în proporție de 60% pieței



AL PERFORMANȚEI

SLATINA; STR. MILCOV NR. 1; TEL 049/412524; FAX: 049/413883; TELEX: 47227

interne și 40% pieței externe.

Produsele S.C. ALPROM S.A. pot fi regăsite în întreaga lume, din Țara de Foc până în Japonia, purtând permanent pecetea unei înalte competențe profesionale și a calității, conform tuturor standardelor internaționale de ultimă oră. Produsele finite din aluminiu obținute de S.C. ALPROM S.A. pot, oricând, intra în competiție cu produselor unor fabrici similare, din cele mai avansate țări, având toate șansele de a fi alese de beneficiar, datorită calității lor cu totul excepțională.

Slatina reprezintă unul dintre principalii furnizori de energie termică.

Având în componență ateliere foarte bine dotate, S.C. ALPROM S.A. produce, în totalitate, piese de schimb și sculele necesare pentru extruziune și laminare.

Este binecunoscut faptul că produsele din aluminiu nu pot fi livrate în vrac, direct vagonabil. Ca Societate Comercială competitivă, aliniată celor mai performante cerințe ale pieței internaționale, S.C. ALPROM S.A. dispune de o instalație de paletizare, produsele obținute aici fiind

ambalate în polietilenă termosudată și silicagel.

În afara producției de laminate din aluminiu, S.C. ALPROM S.A. desfășoară activități anexe.

Societatea finanțează o grădiniță destinată copiilor salariaților. Se adaugă a cantină, cămine pentru nefamiliști și familiști, propriul grup școlar.

Între acțiunile de

sponsorizare, de menționat este susținerea materială pentru construirea noii catedre din municipiul Slatina și ajutorul acordat ori de câte ori este nevoie, altor beneficiari

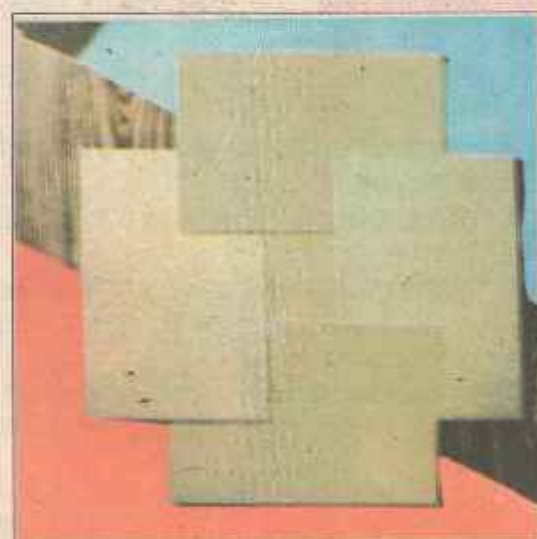
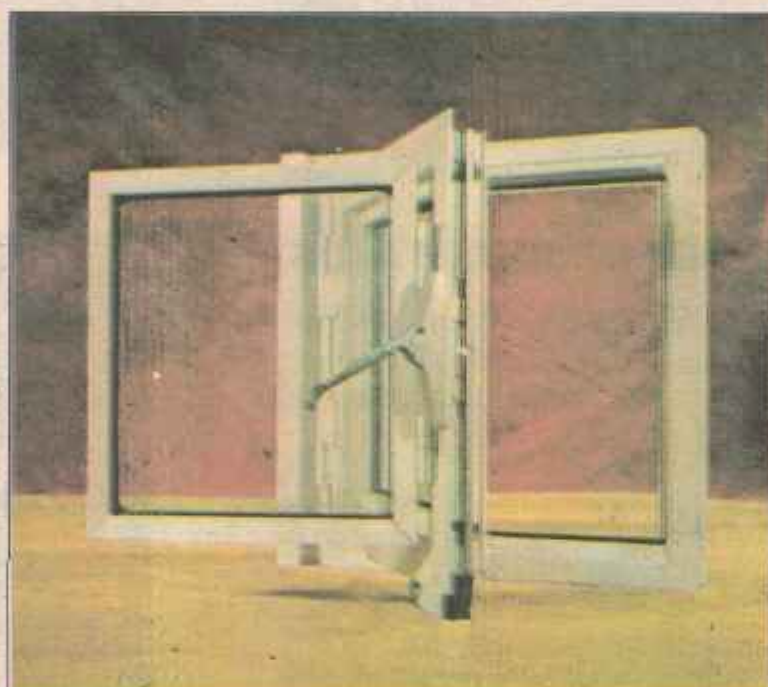


FORȚA DE MUNCĂ DE ÎNALTĂ ȚINUTĂ PROFESIONALĂ

S.C. ALPROM S.A. dispune de forță de muncă tânără și deosebit de bine pregătită. Inginerii specializați nu depășesc 40-45 de ani. Muncitorii din S.C. ALPROM S.A. sunt recrutați dintre cei mai meritori elevi ai propriului grup școlar al unității. Aceștia, de-a lungul anilor de școală, sunt familiarizați cu activitatea specifică locului, făcând practică productivă efectivă în cadrul S.C. ALPROM S.A. De remarcat este faptul că, în cadrul societății, între muncitori, nu poate fi regăsit ceva fără pregătire liceală.

UN SPECTRU LARG DE ACTIVITĂȚI

S.C. ALPROM S.A. acoperă un foarte larg spectru de activități. Pentru municipiul



DESCHIDERE CĂTRE COLABORARE

Societatea Comercială ALPROM S.A. își manifestă disponibilitatea colaborării cu orice partener interesat în activitatea sa specifică, de prelucrare a aluminiului. Evident, este vorba despre o colaborare pe baze reciproc avantajoase.

Una dintre ideile deosebit de interesante ale factorilor de decizie ai S.C. ALPROM S.A. este aceea că colaborarea este avantajoasă și atunci când, în urma desfășurării relațiilor cu un partener, se reușește însușirea unor cunoștințe valoroase.

Din cadrul S.C. ALPROM S.A. lucrează cu contract de muncă în Japonia multe persoane. La nivel de Societate Comercială se apreciază reîntoarcerea acestora la S.C. ALPROM S.A. cu un spor de cunoștințe și experiență reprezentând un avantaj pentru firmă.

Călătorul sau omul de afaceri care descoperă eleganta citadelă din sticlă și metal ce adăpostește Societatea Comercială ALPROM S.A. se va întoarce singur în acel loc, la Slatina. Fie pentru încheia contracte deosebit de avantajoase cu performanță competitivă S.C. ALPROM S.A., fie pentru a achiziționa produsele din aluminiu expuse, spre desfacere, în magazinul firmei, situat în imediata apropiere a acesteia.

CONSTRUCTII ELEGANTE, SOLIDE I „MENS SANA IN CORPORE SANO”

SLATINA, STR. CIREAȘOV, NR. 7; TEL. 049/412481; FAX:
049/41.66.01

**SOCIETATEA COMERCIALĂ „SCADT” - SLATINA,
SOCIETATE CU CAPITAL MIXT:**

A. Execută comenzi pentru:

- Construcții industriale, civile, social-culturale.
- Construcții edilitar-gospodărești (alimentări cu apă, canalizări, drumuri, platforme)

B. Execută și montează pe bază de comandă fermă:

- tâmplărie și mobilier din aluminiu



plărie (binale) din lemn (uși, ferestre, șarpante, etc.)

plărie și construcții metalice.

ecută pe bază de comandă fermă:

oare manuale din lână

umi

ări de tapiserie

rează pe bază de comandă fermă:

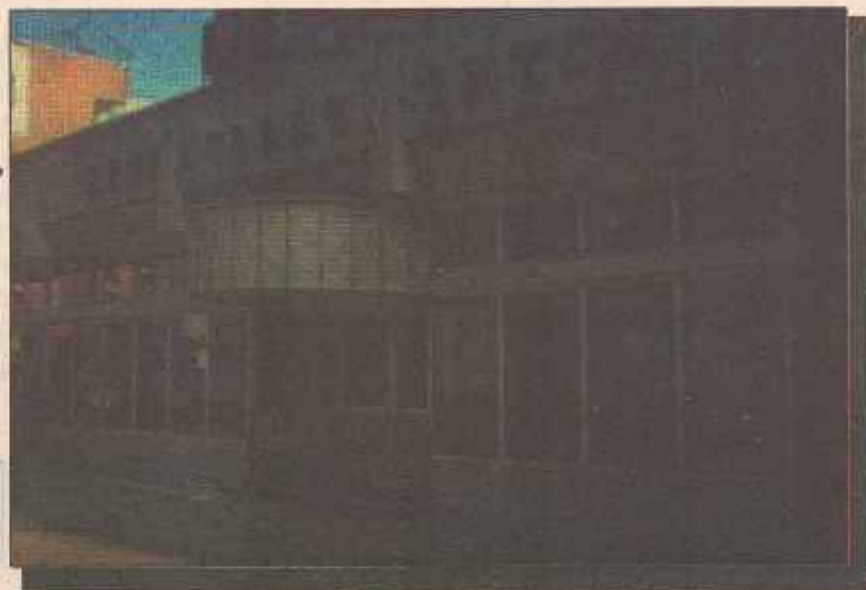
luse de balastieră

ane

itare

ctuează, pe bază de comandă, transporturi de mărfuri.

**S.C.A.D.T. S.A.
SLATINA**



TE SE ONOREAZĂ LA PREȚURI EXTREM DE AVANTAJOASE

itatea comercială **SCADT S.A. Slatina**, are un profil complex de activitate, oferind beneficiarilor săi posibilitatea de a comanda, în cadrul Societății, lucrări cu un grad ridicat de complexitate și varietate.

ctivitatea de bază, pot fi enumerate:

ecutie, transport și montaj tâmplărie de aluminiu, echipată, la cererea beneficiarului, cu geam tras, termopan sau termopan reflectorizator (a se vedea Hotelul Corpului Diplomatic din București, strada Mihai Eminescu nr. 22).

ecutie, transport și montaj platforme și compartimentări spații interioare cu profile din aluminiu (a se vedea Centrul de Afaceri de la Hotelul „Dorobanți” - Societatea „Rokura”).

ecutie, transport și mantaj mobilier din aluminiu într-o gamă diversificată, pentru mobilat magazine ce desfac o largă varietate de produse (a se vedea Magazinul M.T. Internațional - București).

i S.C.A.D.T. S.A. - Slatina se numără printre cei mai mari producători de confecții din aluminiu de pe teritoriul României.

ploatarea masel lemnoase și fabricarea cherestelei din orice esență, precum și prelucrarea superioară a acestora (binale, mobilier, etc.).

bricarea și vânzarea materialelor de construcții: agregate miniere de balastieră, betoane, montare, înlocuitori de cărămidă.

ecutarea lucrărilor de construcții-montaj, instalații exterioare și interioare (inclusiv alimentări cu apă).

estări de servicii cu auto și utilaje de construcții.

nfecționarea manuală a covoarelor tip „Dorna”, tip „București” și alte modele la cerere.



SPORTUL ȘI CONSTRUCȚIILE ARMONIOS ÎMBINATE

Societatea Comercială **S.C.A.D.T. S.A. - Slatina** a considerat, într-o vreme în care foarte mulți uită că sportul și cultura sunt veritabilii noștri reprezentanți în lume, că este bine să reactualizeze dictonul „Mens sana in corpore sano”.

În consecință, S.C. **S.C.A.D.T. S.A. - Slatina**, este sponsorul echipei de fotbal „Constructorul” se află, pentru moment, în Divizia C. Este o echipă ambițioasă, care se luptă realmente pentru promovare.

Prin efortul material al Societății Comerciale **S.C.A.D.T. - S.A. - Slatina**, echipa se poate antrena pe stadion propriu, dotat, în mod modern, cu vestiare, dușuri și diverse alte dependențe strict necesare.

Stadionul este amplasat în inima unei adevărate baze sportive formată, în afară de stadion, din: două terenuri cu tartan pentru tenis de câmp, două terenuri de basket, teren de hand-ball, teren de volei.

Stadionul are tribune turnate, care pot găzdui în jur de 3000 de spectatori. De asemenea, dispune de gazon natural de un teren standardizat, cu drenaj.

Echipa de fotbal „Constructorul”, având, pe de altă parte conștiința faptului că, în sport, ca, de altfel, în orice zonă de activitate, ștafeta trebuie transmisă, **S.C.A.D.T. S.A.** subvenționează și o echipă de juniori a „Constructorului”, de unde se recrutează noii jucători. Să nu uităm vreodată că deosebit de talentatul fotbalist Gheorghe Craioveanu provine de la echipa „Constructorul”.

MULT SUCCES!



OAMENI ÎN CALEA APELOR, DATĂTORI DE LUMINĂ

S.C. HIDROCONSTRUCȚIA S.A. SUCURSALA "OLT INFERIOR" - SLATINA

SLATINA, STR. TUDOR VLADIMIRESCU NR.150; TEL. 049/424160 FAX 049/413695; TELEX 47244



Pe Oltul inferior se înalță mândră o salbă de hidrocentrale. Construită de oameni care au stat în calea apelor. Și le-au învins. Obligându-le să-și dea supremul dar: lumina.

"AICI SUNTEM CU TOȚII CEI MAI BUNI SPECIALIȘTI ȘI CEI MAI MARI SUFLETIȘTI"

Interviu cu domnul NICOLAE SANDU, director al S.C. HIDROCONSTRUCȚIA S.A. - SUCURSALA "OLT INFERIOR" - SLATINA

- Vă rugăm să vă prezentați pentru cititorii revistei "Flacăra".
- Sunt absolvent al Facultății de Drumuri și Poduri din București, promoția 1972. Ca hidroconstrucător mi-am început activitatea la Strejești. Aveam să devin, rând pe rând, șef de lot, șef al Serviciului Tehnic, șef de șantier la Izbiceni. Din anul 1987 sunt director al Sucursalei "Olt inferior" - Slatina, din cadrul S.C. HIDROCONSTRUCȚIA S.A.
- Ce s-a construit sub îndrumarea dumneavoastră, ca director?
- În perioada de după 1987 s-au pus în funcțiune hidrocentralele de la: Drăgănești, Pânzaru, Rusănești. Sperăm ca anul acesta să fie dată în funcțiune și lucrarea de la Izbiceni. Această ultimă realizare presupune amenajarea Oltului în sectorul Slatina-Izbiceni.
- Considerați că misiunea dumneavoastră în zonă ar fi încheiată odată cu darea în funcțiune a hidrocentralei de la Izbiceni?
- Mi-aș considera desăvârșită contribuția adusă zonei, dacă am avea posibilitatea financiară pentru a începe construcția unei hidrocentrale la Islaz. Proiectul pentru această hidrocentrală există. Există forța de muncă disponibilă, echipa de specialiști, dispunem de utilajele necesare. Ne lipsește doar investitorul care să fie dispus a susține financiar această lucrare.

Sistemul Olt - Dunăre este un sistem prevăzut cu ecluze

Hidrocentrala de la Islaz este o lucrare absolut necesară. Ea ar reprezenta ultima treaptă, indispensabilă, în aval, pentru a face legătura cu Dunărea. Sistemul Slatina-Dunăre este un sistem prevăzut cu ecluze. Oltul este navigabil până la Slatina. Pentru a-și îndeplini, în continuare, această funcționalitate, mai trebuie prevăzută cu această treaptă, la Islaz. De altfel, a fost prevăzută construirea a două porturi: unul la Slatina și celălalt la Stoenesti. Ca specialist, consider că oportunitatea acestei ultime hidrocentrale, cea de la Islaz, este absolută. Mai ales că beneficiem de proiectul întocmit de un mare specialist,

domnul inginer Pascu... Lucrarea ar aduce satisfacții din toate punctele de vedere. Inclusiv materiale.

- Care dintre realizările dumneavoastră considerați că este cea mai spectaculoasă?
- Fiecare hidrocentrală dată în funcțiune mi se pare la fel de spectaculoasă ca și celelalte. Poate, totuși, ar fi de făcut o mențiune. Toate hidrocentralele construite pe Oltul inferior au aceeași capacitate, respectiv de 53 MW, fiind prevăzute cu turbine orizontale, tip bulb. Mai exact, este vorba despre turbine reversibile.
- Puteți realiza și alte construcții, în alte domenii, în afara celui hidro?
- Putem executa construcții în orice domeniu. La Ipotești și la Drăgănești am realizat prize de apă pentru irigații. Drumurile de acces sunt construite tot de noi. În județ am efectuat lucrări dintre cele mai diverse: construcții civile, stadioanele de la Slatina și Scornicești, acesta al doilea de mare capacitate și foarte modern. Aș putea adăuga: amenajări de drumuri în Caracal, canalizări în Slatina, localuri de liceu, sedii de bancă la Corabia, construcții pentru zootehnie.
- Dispunem de ateliere în care putem realiza orice. Pentru a detalia, putem executa: construcții metalice, tâmplărie metalică, tâmplărie din lemn, vibrocompactoare pentru drumuri, autotransportoare de masticuri bituminoase. Important este că lucrăm după proiecte proprii.
- Care este baza materială de care dispuneți?
- În fiecare nod hidrotehnic, situat la fiecare dintre hidrocentrale, există, baze de producție, compuse, în general, din câte două fabrici de betoane, stație de sortare. De menționat este faptul că fiecare fabrică de beton produce anual în jur de 100-120.000 m³ de beton. Concluzionând, avem cinci astfel de baze la cinci șantiere. Mai avem un depozit la Stoenesti, prevăzut cu: gară, locomotive, mijloace proprii de transport, manipulanți proprii. La Stoenesti dispunem de o capacitate de depozitare ciment constând în 16 silozuri a 500 tone ciment. Mai dispunem de spații de depozitare pentru motorină, cărbun. Posedăm și diverse alte magazine, platforme. Impresionante sunt și mașinile noastre. Dispunem de 350 de autobasculante. Am putea adăuga cele 40 de malaxoare transportoare de beton. Aceasta, ca utilaj performant. Dar nu putem încheia discuția asupra acestui subiect fără a aminti cele patru dragline pășitoare de care dispunem: două de 10m³ în cupă și două de 6 m³.
- Care este forța de muncă de care dispuneți?
- În perioada de vârf a construcțiilor de hidrocentrale, Sucursala "Olt inferior" din cadrul S.C. HIDROCONSTRUCȚIA S.A. a dispus și de 230 de cadre de specialitate, respectiv ingineri și maiștri. Am avut mereu și avem, în continuare, echipe de: fierari, dulgheri, betoniști, lăcătuși-mecanici - pentru că avem ateliere de confecții și reparații în care, după cum am mai menționat, nu numai că reparăm tot ceea ce se defectează în cadrul sucursalei "Olt inferior" - Slatina, dar concepem și executăm utilaje specifice. Important este că beneficiem în continuare de specialiști. Deja s-a făcut transferul între generații. Acum, deși volumul lucrărilor a scăzut foarte mult datorită lipsei de investiții în construcții în general și în hidroconstrucții în special, cei ce au rămas aici sunt cei mai buni specialiști și cei mai mari sufletști.

Am lăsat în urmă 5-6 orășele ale constructorului

O echipă se destramă ușor, dar se formează extrem de greu. Pentru a ne păstra uniți, suntem gata să plecăm, cu toții și să construim un nou orășel al constructorului. La Islaz! Pe Dunăre! Oriunde! Important este să rămânem împreună și să construim. Pentru că, nevoie de a construi, există. De altfel, am lăsat în urma noastră 5-6 orășele. Toate cu dispensare, școli, săli de cinematograf, baze sportive. Suntem bucuroși că, acum, acolo, și-au găsit adăpost oameni. Suntem oricând gata, repet, să construim altele noi.

- Care sunt disponibilitățile dumneavoastră de colaborare?

- Am dori ca o astfel de colaborare să fie avantajoasă pentru ambii parteneri. Putem executa întreaga gamă de construcții: de la construcții hidro până la drumuri, poduri, lucrări de irigații, consolidări, construcții civile. Orice. Practic putem preda la cheie orice construcție ni s-ar solicita. În atelierele noastre putem produce o gamă deosebit de largă de accesorii și de utilaje pentru producție.

Singurul lucru de care avem nevoie este un investitor, eventual străin, care să fie dispus a ne finanța în scopul câștigării licitațiilor. Și, bineînțeles, pentru demararea lucrării hidrocentralei de la Islaz.

- Sunteți un iubitor al sportului. Cum îl susțineți?

- În cadrul Sucursalei "Olt inferior" din cadrul S.C. HIDROCONSTRUCȚIA S.A. funcționează o asociație sportivă numită "Energetica A.C.H." care a dat țării numeroși atât în automobilism cât și în tenis de masă.

"AM DAT, DE-A LUNGUL ANI, CAMPIONI EUROPENI"



Interviu cu domnul MIRCEA DOGĂ, președinte al Asociației Sportive "ENERGETICA A.C.H."

- Ce ne puteți spune despre Asociația "Energetica A.C.H."?
- La Sucursala "Olt inferior" Slatina, S.C. HIDROCONSTRUCȚIA S.A. fiind asociație

"Energetica A.C.H.", al cărei președinte sunt are două secții performante: cea de tenis de masă este vicecampionă europeană la cadeți și automobilism, în Divizia A.

- Care sunt cele mai recente realizări dumneavoastră, ca pilot?

- În anul 1992 am câștigat locul trei în Campionatul Național Grupa Națională Dacia. În anul 1992, al doilea loc la grupa H9, noua denumire a capacității de până la 1300 cm³. Alerg pe pusă la dispoziție de Sucursala "Olt inferior" S.C. HIDROCONSTRUCȚIA S.A., aceasta fiind sponsor al Asociației Sportive. Aș dori să intru într-o mașină competitivă de curse. De altfel, omologarea pentru "Dacia 1300".

- Ce ne puteți spune despre secția "tenis de masă"?

- Este o secție deosebit de performantă. A lungul anilor, campioni europeni. Mă refer precum Geta Cojocaru. Mai nou, este de amir Nataliei Voiculescu, la ora actuală campioană la vârsta de sub 14 ani. Este campioană împreună cu echipa națională a României. În anul 1993, la Ljubljana, a dobândit titlul de vicecampionă europeană și pe echipe. Talentul sportivelor fost perfect pus în valoare de fostul antrenor de masă al "Energeticii A.C.H." care, acum, este antrenor al echipei naționale.

MICROAGROINDUSTRIE CU PERSPECTIVĂ ASIGURATĂ —

S. C. AGROINDUSTRIALA CURTIȘOARA S.A. - OLT

de la Olă, printre câmpuri
se și case înfloritoare, de
fari desăvârșiți, departe de
ui marilor orașe, predestinată
a iubi și îngriji animalele, a obține
cămănilor și mult doritele fructe
imnel, oricine poate descoperi
AGROINDUSTRIALA CURTIȘOARA S.A. -

**„NE MANIFESTĂM
DISPONIBILITATEA
PENTRU O
LABORARE ÎN CARE
SĂ FIE AVANTAJAȚI
AMBII PARTENERI”**

Interviu cu domnul ION GRĂNESCU,
director general al S. C.
AGROINDUSTRIALA CURTIȘOARA S.A. - OLT



„rugi, domnule director, să vă
ați pentru cititorii revistei „Flacăra”.
nt absolvent al Facultății de
ură, promoția 1972. Agricultură a
otdeauna pasiunea mea. M-am
ei încă de la terminarea facultății și
i face mereu. Înainte de a ajunge
la Curtișoara, am fost, timp de 10
de fermă la întreprinderea de sere
apoi doi ani la I. A. S. Studina-Olt,
m ocupat funcția de director
Mi-am continuat „itinerariul”
la I.A.S. Piatra-Olt, unde, de
i, am ocupat funcția de director
Din 1984 sunt director general la
ROINDUSTRIALA CURTIȘOARA
I.”

n este structurată, din punct de
strict agricol, incluzând sectorul
ric, S.C. AGROINDUSTRIALA
DARA S.A. - OLT?

AGROINDUSTRIALA CURTIȘOARA
I dispune de o suprafață de 4561
n agricol, dintre care 4230 ha.
abil, 188 ha. cu pomi fructiferi și
de pășune. Avem în componere
ie zootehnice, având următoarele
de detaliu: o fermă de vaci pentru
fermă pentru taurine la îngrășat și
pentru oi.

n ați reușit să încheiați anul
1993 cu un profit considerabil, în
ecetei care, practic, a pus în sucul
i?

de la bun început am concluzionat,
derularea evenimentelor
itoare, că simpla comercializare a
ui agricol-vegetal sau animal-brut
de cea mai mare rentabilitate.
la statelor avansate și, de ce să n-o

afirmăm, propria noastră inteligență, ne-a
condus la ideea că așa numita „cheie a
succesului” se află cu o treaptă mai sus.

Desfacem produse finite obținute în Societatea noastră.

Profitul se obține, într-un mod
substanțial, valorificând produse finite, nu
materii prime. În consecință, ne-am adaptat
acestei cerințe, elementare de altfel, a
economiei de piață.

Deci, am procedat la ceea ce se numește
integrare agroindustrială. În acest scop, în
cadru S. C. AGROINDUSTRIALA
CURTIȘOARA S.A. - OLT înființează un
abator, în care este prelucrată carnea
vitelor crescute, îngrijite, îngrășate de noi și
destinate sacrificării. Aici producem cele
mai diverse tipuri de salamuri, parizer,
cremvrusti, cârnăciori oltenesci, cârnăciori
proaspeți și afumați, la care se adaugă,
bineînțeles, carnea proaspătă în carcace.
După cum vedeți, acoperim o gamă foarte
largă de specialități din carne, reușind să
obținem un profit substanțial și să
satisfacem, într-un grad cât mai înalt,
gusturile consumatorilor. De altfel, într-o
economie liberă piața trebuie câștigată și,
ceea ce este la fel de important, menținută.
Clientul se păstrează numai practicând un
preț mai redus decât alte Societăți și oferind
o calitate sporită a produsului. Încercăm și
consider că am reușit, să rămănem fideli
unui astfel de scop.

Desfacem produsele prin propriul nostru magazin

În același scop, al obținerii unui profit cât
mai mare, a unei competitivități sporite pe
piață, ne-am deschis propriul magazin de
prezentare și desfacere a produselor în
municipiul Slatina. Efectul a fost cel scontat.

În aceeași categorie a activităților este de
menționat deschiderea unei brutării în care
prelucrăm grâul obținut la S. C.
AGROINDUSTRIALA CURTIȘOARA S.A. -
OLT. Oferim populației pâine care variază,
ca greutate, între 400 grame și două
kilograme.

— Care sunt în acest moment, capacitățile
de producție ale S. C. AGROINDUSTRIALA
CURTIȘOARA S.A. - OLT?

— Capacitățile noastre de producție sunt
destul de mari și cu posibilități de extindere.

Capacitatea de prelucrare a abatorului
este de 1000 tone zilnic, iar capacitatea de
tăiere de 2000 kg. în viu. Abatorul este
dotat cu utilaj românesc. La fel și brutăria.

— Care sunt utilajele de care dispune S. C.
AGROINDUSTRIALA CURTIȘOARA S.A. -
OLT?

— Dispunem de utilaje proprii,
reprezentate de tractoare suficiente pentru
a acoperi convenabil suprafața noastră
agricolă și chiar pentru a executa prestări
de servicii în acest domeniu. Anul acesta
ne-am dotat cu două combine CLAAS, de
foarte mare productivitate, pentru a reduce
numărul de treceri. Numitele combine,
deosebit de performante, sunt destinate
recoltării: păioaselor, cerealelor, florii
soarelui, porumbului. Poate este demn de
amintit faptul că aceste două combine
CLAAS au o productivitate echivalentă cu
cea a 12 combine românești. De asemenea,
dispunem de mijloacele de transport
necesare. Putem transporta cel puțin
3.000t. îngrășământ necesare S. C.
AGROINDUSTRIALA CURTIȘOARA S.A.
OLT și întreaga producție a societății din

sectorul vegetal. Ar mai fi de menționat că
închiriem mijloace de transport oricărui
beneficiar de stat sau particular, la cerere.
Important este și că dispunem de
importante capacități de depozitare.

— Ce investiții ați realizat?

— Investițiile ultimei perioade s-au cifrat la
198.000.000. lei, din care numai
combinele CLAAS au costat 160.000.000
lei. Restul a fost investit în tractoare
românești. Sursele noastre de investiții au
fost: creditele BIRD pentru combinele
CLAAS, credite de la Banca Agricolă
pentru tractoarele românești și sursele
proprii pentru utilajele necesare abatorului.
Am putut să ne permitem investiții din surse
proprii deși, în anul care a trecut, datorită
secei, au fost calamitate 1500 ha. cu
porumb și floarea soarelui, echivalând cu
60.000.000 lei.

— Care este forța de muncă de care
dispuneți?

— În momentul de față avem 300 de
salariați mecanizatori, 150 de muncitori și
personal TESA. Important este că la S. C.
AGROINDUSTRIALA CURTIȘOARA S.A.
OLT există specialiști în domeniul
agriculturii: ingineri, mecanici și
economisti.

— Sunteți cunoscuți pe piața
internațională?

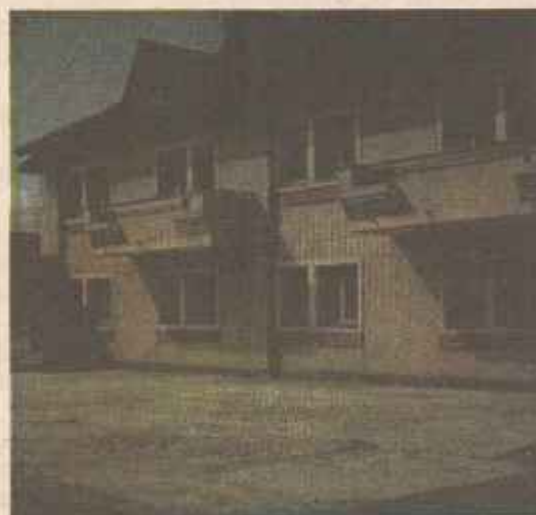
— Bineînțeles. În anii anteriori, am
exportat prune pentru consum, în stare
proaspătă, în: Germania, Olanda și
Finlanda. În anii buni putem asigura o
producție de prune destinate consumului în
stare proaspătă de 3000-4000 tone.
Considerăm că putem, datorită calității
deosebite a produselor noastre, să
recăștigăm piața externă. Ce am dori, însă,
ar fi eliminarea intermediarilor. Suntem
capabili să tratăm direct cu beneficiarul
extern dând dovadă de seriozitate și
promptitudine în onorarea contractelor pe
care, eventual, le-am putea încheia în nume
propriu.

— Care sunt disponibilitățile de
colaborare ale S. C.
AGROINDUSTRIALA CURTIȘOARA S.A.
OLT?

— În primul rând, aș dori să subliniez
că S. C. AGROINDUSTRIALA
CURTIȘOARA S.A. - OLT este interesată
în orice colaborare care să fie
avantajoasă pentru ambii parteneri. Am
mai amintit faptul că, ideea noastră
despre realizarea unui profit cât mai
mare se axează pe realizarea unui
produs finit, deci nu pe comercializarea
materiei prime agricole, vegetale sau
animale. În acest sens, am dori o
colaborare în urma căreia să fim dotați,
de un investitor serios, cu utilajele
necesare pentru o distilerie, un cuplor de
uscat prune și o linie de gemuri, de
concentrate, la ferma pomicolă. Investiția ar
putea fi rapid recuperată iar investitorul cu
care am colabora, eventual sub forma unei
societăți mixte, ar obține rapid un profit
considerabil. La fel și noi. Evident, ar trebui
să avem și piața de desfacere asigurată. În
aceeași idee de colaborare s-ar situa și
deschiderea unei mori cu utilaj modern, în
care am putea prelucra atât grâul nostru,
cât și presta servicii către diverși beneficiari
din zonă. Moara ar fi o investiție deosebit
de rentabilă, de asemenea. Cu atât mai mult
cu cât dispunem de brutărie. Bineînțeles,
am dori ca brutăria să fie modernizată cu
utilaje performante, atât pentru sporirea
cantității producției și ridicarea calității
produsului finit, cât și pentru diversificarea
producției.

O investiție la ferma de taurine ar fi o investiție de aur

Ajungem la punctul cel mai important al
disponibilităților noastre de colaborare cu un
partener extern, sau chiar autohton, dar care
să dispună de un capital foarte serios și care
să fie dispus a-l investi în agricultură, sectorul
economic pe care-l consider de maximă
importanță pentru o țară cu potențialul
României. Este vorba de ferma de taurine la
îngrășat și cea de vaci. În anii trecuți, datorită
unor condiții specifice, efectivul de bovine a
fost asanat în proporție de 70%. Este o situație
generală, nu numai specifică aici, la
Curtișoara. Ferma de taurine la îngrășat are o
capacitate de 1800 capete; iar cea de vaci de
300 capete. Aceste ferme ar trebui repopulate
cu animale de mare productivitate.
Repopularea lor ar conduce la o producție
sporită a abatorului și, evident, la creșterea
profitului. De asemenea, dacă am monta, aici
la S. C. AGROINDUSTRIALA CURTIȘOARA
S.A. - OLT, o linie modernă de prelucrare a
laptelui, am putea asigura piața cu produsele
din lapte necesare populației. Ar fi deosebit
de rentabil atât pentru investitor cât și pentru
noi. Dispunem de spații pentru fabrica de
prelucrarea laptelui, de fermă specializată, de
forță de muncă. Important este că în zonă
există multă forță de muncă disponibilă. Cred
că, în prioritățile investițiilor, repopularea
fermelor cu profil zootehnic ar avea întâietate.
Important este să găsim partenerul dispus să
investească pentru că, apoi, să obțină, îi
garantăm, un profit considerabil. Ar mai
trebui amintit că suntem independenți din
punct de vedere al alimentării cu apă,
dispunând de puturi proprii atât la fermele
vegetale cât și la cele zootehnice. De aseme-
nă, avem propria centrală termică, având
capacitatea de a deservi atât brutăria cât și
fabrica de prelucrare a laptelui. Cred că am
putea colabora, în sensul celor spuse deja,
chiar cu o bancă. Aceasta ne-ar putea
acorda creditele necesare, cu o dobândă
rezonabilă, urmând a-și recupera sumele din
valorificarea produselor finite. Consider că o



astfel de colaborare ar fi, sigur, avantajoasă
pentru ambii parteneri.

— Ați sponsorizat ceva?

— Ca toți locuitorii zonei, suntem mari
iubitori ai sportului și, mai ales, ai „sportului
rege” - fotbalul. Este motivul pentru care am
sponsorizat echipa de fotbal „Metalurgistul”.
Am dori să facem mai multe pentru sport.
Odată cu găsirea acestui investitor, dispus a
colabora cu noi, eventual într-o societate
mixtă, am susține mult mai intens sportul și
activitățile culturale prin sponsorizări.

— V-ar avantaja existența unei „zone libere”
în județul Olt?

— O zonă liberă în județul Olt ar fi benefică
pentru orice producător. Bineînțeles că am
dori să poată fi realizată. S-ar atrage, astfel,
investitorii puternici, ar exista scutiri de taxe
vamale. Și toate beneficiile cunoscute. O
dorim și o așteptăm.

O FIRMĂ PENTRU TOATE GUSTURILE

SOCIETATEA COMERCIALĂ MINATEX S.R.L. SLATINA STR. TUNARI NR.9 TEL: 049/41114



Există oameni curajoși și competenți care, încă din anul 1990, au înțeles că drumul privatizării, pe atunci "nedefinit" încă în România este cel al viitorului. În condițiile în care nu dispuneau de un cadru legislativ foarte clar, ci doar de încrederea în forțele proprii și de speranța în faptul că vechile timpuri nu se vor întoarce, fiind împotriva istoriei, acei oameni au început o muncă de pionierat.

În peisajul privatizării din județul Olt, MINATEX - S.R.L., condusă cu inteligență, competență și pricepere de domnii ILIE MĂRGĂRIT și MARIN ADOLU, reprezintă o imagine vie a acelui curaj de început. Cu atât mai mult cu cât "MINATEX" S.R.L. este și va fi o întreprindere particulară productivă.

AM ÎNCEPUT CU: VOINȚĂ, AMBITIE, FACTORI DE RISC ȘI FOARTE PUȚINI BANI

Interviu cu domnii ILIE MARGARIT și MARIN ADOLU, patroni ai firmei "MINATEX" - S.R.L.

- Vă rugăm să ne oferiți câteva detalii despre începuturile firmei "MINATEX" S.R.L.

- Ne-am început activitatea în anul 1990 ca întreprindere mică. Încă de la început ne-am ocupat de producție. De altfel, în statutul nostru, ca obiect de activitate figurează numai "activitatea productivă - industria textilă".

Încă din start ne-am propus să întreprindem ceva valabil atât pentru prezent cât și pentru viitor. Practic, am "demarat" cu: voință, ambiție, factori de risc și foarte puțini bani. Cu renunțare la tot ceea ce este plăcut în viața extraprofesională. Am închiriat de la o întreprindere o clădire veche, construită în jurul anilor 1890, care a avut, de-a lungul timpului, cele mai diverse destinații. Important este faptul că, în 1990, clădirea se afla într-o stare de degradare aproape totală. Dincolo de curajul nostru, am fost susținuți de factorii de răspundere din Slatina.

Ne-am început activitatea cu o țesătorie

Ne-am început activitatea în industria textilă cu o țesătorie. Nu am văzut nici un impediment în faptul că municipiul Slatina avea deja o întreprindere textilă locală. Am considerat că avem în zonă forță calificată de muncă. Concluzia se impunea de la sine printr-un adevăr care poate fi perceput de oricine, chiar dacă nu este un economist foarte priceput. Până în 1989 au existat întreprinderi - colos. Prin trecerea la economia de piață, acestea nu mai puteau fi viabile. În consecință, prin diminuarea capacității de producție, eliberau forță de muncă. De cele mai multe ori, calificată.

Ne-am început activitatea cu utilaje casate. Am avut nevoie de luni întregi până le-am pus în funcțiune. În respectiva perioadă plăteam salarii pentru montarea lor, fără a produce. Ne-am susținut financiar prin credite bancare și împrumuturi personale. Țin minte că ne speriau dobânzile bancare, destul de reduse în respectiva perioadă. Aveam "vocația economiei de piață", dar nu cunoșteam, în detalii de finețe, subtilitățile acesteia. Eram pregătiți sufletește să facem față oricărei încercări, dar, teoretic și chiar practic, nu eram pregătiți pentru o economie de piață. Am învățat totul prin experiența personală, în răstimpul scurs de atunci până acum.

Am început prin a produce țesături ușoare. Pe parcurs, ne-am completat utilajele la țesătorie. Acum, avem posibilitatea de a realiza țesături de valoare. În afara pânzelor obișnuite am executat docuri pentru materiale de protecție, diverse tercoturi și am început să lucrăm fir P.N.A.

Cu timpul, ne-am diversificat activitatea

Timid, cu mașini vechi, am avut curajul să încercăm obținerea unei game de confecții. Deci, am început să ne diversificăm activitatea. Să prelucrăm producția din țesătorie în secția de confecții. Rezultatul a fost pozitiv, căci am reușit să realizăm confecții cu un preț de cost foarte redus, mult sub prețul celorlalte unități din țară. Important a fost încă de la început și continuă să fie fap-

tul că am avut, în permanență, asigurată desfacerea stocului de produse finite.

- Ce ne puteți spune despre colectivul dumneavoastră de angajați?

- La început am fost doar noi, cei doi asociați. Am angajat într-o primă fază 3-4 oameni, care lucraseră, împreună cu domnul Marin Adolu, la țesătorie. La scurt timp, am angajat 15-20 de lucrători. În momentul de față, avem 100 de angajați. Este important de menționat faptul că aceștia sunt insuficienti pentru comenzile pe care le avem de efectuat anul acesta. "MINATEX" S.R.L. a rezolvat, e adevărat, parțial, o deosebit de importantă problemă socială.

Aceea a șomajului. Aproape 60 % din forța noastră de muncă provine din rândul șomerilor. Existau și mai există încă persoane specializate în domeniul industriei textile care, datorită reducerii numărului de locuri de muncă în întreprinderile de specialitate din sectorul de stat, au intrat în categoria șomerilor. La "MINATEX" S.R.L. forța de muncă este recrutată printr-un concurs, așa spune, original. Mai exact, cadrele care doresc să se angajeze sunt testate chiar de către lucrătorii noștri. Este o metodă deosebit de eficientă. Suntem convinși că angajații mai vechi nu doresc să aibă colegi slab pregătiți pentru care să depună un efort suplimentar. Rezultatele acestui mod de a ne alege angajații sunt dintre cele mai bune.

La "MINATEX" S.R.L., angajații lucrează câte opt ore, în două schimburi zilnic. Patronii, însă, nu au o zi de muncă sub 16 ore. Cu excepția zilelor de duminică, în care profităm de liniștea de aici și ne permitem, deseori, să ajungem la familiile noastre la masa de prânz. Numai muncind în acest ritm am reușit să realizăm totul singuri. Mai exact, multe zeci de milioane, materializate în mijloace fixe și dotări.

Putem realiza o gamă largă de țesături și toată gama de confecții

- Ce gamă de produse puteți realiza și care este nivelul comenzilor la "MINATEX" S.R.L.

- În țesătorie, avem o dotare foarte bună. Este motivul pentru care putem produce toată gama de țesături, de la cele ușoare, la cele complexe, din lână. În secția de confecții dotarea este complexă. Dispunem de tot ceea ce este nevoie pentru o secție modernă: de la mașini de cusut, până la utilaje pentru execuția detaliilor de finețe. În consecință, putem executa toată gama de confecții, de la simple lenjerii de pat, fețe de masă, la treninguri, halate, până la comenzi pentru instituțiile bugetare, echipament militar, căciuli. Pe scurt, putem executa orice ni se solicită. Nivelul comenzilor, în momentul de față, depășește cifra de un miliard de lei. Miliardul de care am vorbit reprezintă comenzi ferme, la care nu am adăugat: treningurile, halatele și diverse alte produse care însumează 100-200 milioane la nivelul prețurilor din decembrie 1993.



- Intenționați să extindeți activitatea?

- Pentru noi, ca patroni, lucra cu 10 angajați și un vel al comenzilor de câteva zeci de milioane sau a lucra cu 150-200 de oameni comenzi de 1-2 miliarde echivalează cu același număr de ore alocat conducătorii firmei și cu aceleași griji. În consecință, ne-am gândit să ne extindem activitatea, deschizând și o filatură pentru lână. Ideea s-a impus de la sine, "MINATEX" S.R.L. având deja în dotare țes-

toarea și secția de confecții. În plus, ideea a fost susținută și de faptul că una dintre resursele deosebit de importante ale țării, în domeniul agriculturii, este lână. Integrarea este o soluție de viitor, care conduce la reducerea substanțială a costurilor de producție, creșterea competitivității și a rentabilității unei întreprinderi productive. Prin deschiderea filaturii, creăm noi locuri de muncă. Este un lucru deosebit de important pentru toți.

- Care este disponibilitatea dumneavoastră de colaborare cu un partener, un investitor?

- Suntem interesați în orice fel de colaborare benefică pentru ambii parteneri. Am fi interesați, practic, într-o colaborare în care partenerul să aducă utilaj modern, de mare productivitate. Utilajele moderne înseamnă producție modernă, care atrage după sine un aport financiar pe care l-am putea reinvesti. Un partener extern putea să-și recupereze rapid investiția, cu un profit considerabil, numai din comercializarea produselor "MINATEX" S.R.L. Prețul de cost este oricum mic prin reutilare, ar scădea și mai mult. Deci piața ar putea fi câștigată cu mare ușurință. Oricum, pentru calitatea deosebită a produselor noastre putem garanta în orice moment. Dorim să facem din această firmă o întreprindere model pentru Slatina și chiar pentru România. O firmă modernă, cu instalații moderne. Am reușit, până în prezent, reinvestind cea mai mare parte a profitului să ne utilăm, să modernizăm clădirea și să ne dotăm un sistem italian, modern, de încălzire prin gaz met de randament extraordinar, cu un consum de 2m.c./o.

- V-ar avantaja crearea unei "zone libere"?

- O zonă liberă ar aduce numai beneficii. Ar atrage investitori străini, care nu ar lua cu ei nici clădirile, nici utilajele. S-ar crea noi locuri de muncă, ar circula mai multe bani cu mai mare rapiditate. S-ar livra marfă pentru export. Ar trebui adoptate cât mai rapid reglementări în acest sens. Din păcate, legi avem, unele chiar bune. Mai defectuos este modul în care sunt puse în aplicare. Ar trebui stimulați producătorii particulari. Aceștia ar avea venituri considerabile. Numai noi, în anul 1993 am dat peste 100 milioane lei doar sub formă de taxe impozite. Sunt zeci, sute de mii de metri pătrați de spații nefolosite. Sunt utilaje care, prin nefolosire, se degradează. Toate acestea ar trebui încredințate, sub formă sau alta, producătorilor particulari. Fiecare utilizat de un particular înseamnă cel puțin un loc de muncă, deci un șomer mai puțin. În plus, înseamnă pentru stat, un venit suplimentar din taxe și impozite. În consecință și revigorarea economiei naționale.

O FIRMĂ DE TRADIȚII

CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI - OLT

TEL. 049/465208

Drăgănești, frumosul oraș ce a moștenit numele celebrului colonel Drăgănescu, există, de nenumărați ani, o tradiție. Respectată și astăzi. Nu numai pentru că este o tradiție. Ci și pentru faptul că s-a demonstrat a fi o activitate de o rentabilitate cu totul particulară.

ce străbate orașul Drăgănești și împrejurimile sale remarcă, inevitabil, perfectă aprovizionare a zonei, bogăția gamei sortimentale a magazinelor alimentare. În egală măsură, remarcă restaurante care, pînă la calitatea servirii, design-ul interioarelor și evident, nu în ultimul rând, gîin preparatele culinare inegalabile. Răcite după rețetele speciale, cunoscute numai de maeștrii bucătari ai locului îndeamnă vizitatorii să rămână și să se bucură în acel loc. Pentru că, dacă nu se va întoarce, va avea neapărat în suflet o gîin nostalgică. Aceia de a se reîntoarce la reproducibile servicii oferite de CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI - OLT.

"AM FOST ÎNTOTDEAUNA PRIVATIZAȚI ȘI AM REALIZAT TOTUL PRIN FORȚE PROPRII"

Interviu cu domnul DINU LULU, președinte al CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT

În rugăm, domnule președinte, să oferim, la început, câteva elemente referitoare la activitățile ce intră sub incidența CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT.

Activitatea CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT se întinde pe raza orașului Drăgănești și pe teritoriul a patru comune învecinate. Sfera activităților asurate de CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT este deosebit de largă și mare varietate.

Suntem o firmă de tradiție

trebuie să încep prin a vă spune că am înființat și funcționăm aici de foarte

mult timp. Practic, existența noastră se confundă cu existența orașului, cu viața de zi cu zi a locuitorilor acestuia și a oamenilor din împrejurimi. CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT poate fi întâlnit la orice pas. Aproape totul, aici, poartă și amprenta noastră. Practic, CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT se ocupă cu desfacerea mărfurilor industriale și alimentare, cu organizarea și conducerea unor importante unități de alimentație publică, la care se adaugă sectorul producție. Specifică ne-a fost și a rămas încă, pînă și în această dificilă perioadă de tranziție către economia de piață, activitatea de achiziții. Continuăm să achiziționăm de la populație, în condiții deosebit de avantajoase: carne de vită, de porc, oaie, pe care apoi o preparăm în unitățile noastre specializate și o desfacem către consumatori prin intermediul unităților noastre de alimentație publică, sub formă de: pastă de mici, carne tocată și preparate tradiționale, dintre care nu lipsesc tradiționalii mici, preparați după toate regulile artei culinare, la care se adaugă și unele „secrete” ale locului. Bineînțeles, gama preparatelor din carne este extrem de variată, putînd satisface oricînd, chiar în cadrul unui concurs al gurmanzilor, gustul celui mai pretentios consumator. Acestel, sau, mai exact acestor activități li se adugă o sferă largă a diverselor servicii oferite populației de specialiști, oameni calificați în fiecare meserie în parte.

— Cum reușiți să depășiți dificultățile create de actuala perioadă, pe care o numim „de tranziție” și să vă adaptați economiei de piață?

— Ceea ce pentru cei mai mulți reprezintă o noutate, un șoc din care, cei mai mulți își revin greu iar alții deloc, pentru noi este un lucru obișnuit. Practic, noi am fost privatizați dintotdeauna. În fapt, cooperativa a fost un sector aparte, cu statut aparte. N-am înțeles cum de nu și-au dat seama, de acest lucru, foștii factori de răspundere. Lucrul este de natură a ne bucura, oricum și, în istorie, numai rezultatul contează. Deci, ceea ce înseamnă lege a economiei de piață, aplicată și studiată acum, însușită mai ușor sau mai greu de cei aflați în sferele productive și comerciale, nouă ne este demult binecunoscută. În sectorul cooperatist nu a existat planificare centralizată, ca în sectorul de stat. Legile după care a fost guvernată activitatea noastră au fost, mereu, cele ale economiei de piață. Deci, din acest punct de vedere, pentru noi lucrurile se prezintă relativ simplu: ne comportăm și activăm așa cum ne-am comportat și am activat de-a lungul timpului.

Ne respectăm firma și îi păstrăm tradiția

Perioada prin care trecem este, totuși, o perioadă modernă. Este motivul pentru care a trebuit să aducem anumite îmbunătățiri modului nostru de lucru. Subliniez, este vorba despre modul de lucru, nu despre o schimbare a structurii noastre comportamentale sau a atitudinii față de consumator. Sunt primul președinte al CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT care

efectiv a revoluționat stilul de lucru în cooperatie. Mă refer la contractul de cooperare. În cooperatie ca, de altfel, la nivel de întreaga economie românească, începuse să apară criza de lichidități. Este motivul pentru care am refăcut contractul de cooperare, solicitînd gestionarilor să participe la activitate cu surse proprii, materializate în depunerea de numerar în cadrul unității. Fiecărei gestiuni i-a fost deschis un subcont, separat. Toate operațiunile financiar-contabile, întreaga activitate, în fapt, este desfășurată prin intermediul respectivului subcont. Gestiunile au, deci, fiecare, buget propriu de venituri și cheltuieli, balanță proprie, bilanț propriu și tot ceea ce derivă din crearea unui subcont absolut separat. Practic, respectivul subcont este, la sfîrșitul fiecărui an, oglinda activității fiecărei unități; a fiecărei gestiuni în parte. Voi proceda la forța exemplului pentru a demonstra eficiența acestui nou tip de contract. Un magazin alimentar din centrul orașului Drăgănești avea, în timpul derulării vechiului tip de contract, o desfacere medie lunară de 2 000 000-3 000 000 lei. După introducerea noului tip de contract de cooperare cu tot ceea ce, presupune acesta, desfacerea respectivei unități a devenit, tot lunar, de 20-35 000 000 lei. Explicația este simplă. Noul tip de contract, care presupune deschiderea subcontului și, deci, reflectarea exactă și în detaliu a activității fiecărei gestiuni, a atras după sine cointeresarea gestionarului. Acesta nu și-a mai permis efectuarea de cheltuieli neeconomice, care ar fi fost reflectate fără echivoc. În consecință, și-a dimensionat și calculat cheltuielile în așa fel încît să obțină maximum de rentabilitate cu minimum de cheltuieli, să recupereze orice leu. Mai mult, l-a determinat să-și programeze cheltuielile, încă de la început, astfel încît profitul să fie considerabil. Acest tip de contract de asociere, pe care l-am prezentat pe scurt, reprezintă o noutate absolută în materie, în cadrul sectorului cooperatist. El permite, indubitabil, realizarea unei selecții profesionale aproape perfecte. Dacă pînă acum, dintr-un motiv sau altul, se mai practica ceea ce, cu o expresie improprie, se poate denumi „selecție preferențială”, acum, acest lucru a dispărut. Gestionarii din cadrul CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT se autoselecionează, practic, după criteriul competenței și al rentabilității. După capacitatea reală de a gestiona o unitate, cu imensa gamă de nuanțe ale activității presupuse de această activitate. Care, indiscutabil, este deosebit de complexă și de interesantă. Dar care trebuie desfășurată de oameni pricepuți și chiar talentați.

În prim planul activității noastre stă protecția consumatorului

Una dintre preocupările permanente al CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT a fost protecția consumatorului. Această idee a mers armonios, alături de cea a păstrării tradiției firmei noastre.

Într-o economie de piață, foarte mulți sunt tentați să vîndă, în mod exclusiv, numai

produse care le aduc un profit foarte mare și imediat. Puțini sunt cei ce se gîndesc și la consumator și, după cum am mai spus și repet, la tradiție. La tradiția lor și la cea a locului.

CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT a continuat să comercializeze produse de primă necesitate pentru populația zonei: pâine, zahăr, ulei, lapte, gaz și diverse altele similare. Acestea nu aduc un profit mare. În 1993, de pildă, pâinea a fost comercializată de CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT cu un adaos comercial de numai 4 la sută. Deci, practic, nu am câștigat ceva din această activitate. Dar, important este că firma și-a păstrat tradiția în comercializarea respectivului produs. Populația a fost permanent aprovizionată cu pâine, iar noi ne-am păstrat segmentul de cumpărare, câștigat de-a lungul timpului. Din celelalte produse de primă necesitate am realizat un profit minim, dar sigur și constant. Am reușit să îmbinăm, astfel, păstrarea tradiției cu satisfacerea nevoilor consumatorilor, în condițiile asigurării unei protecții a acestora. Criteriul nostru a fost acela de a respecta cererea pieței, atât din punct de vedere al gamei sortimentale cît și din punct de vedere al nivelului prețurilor. Reușim, astfel, să controlăm piața și să menținem debusele. Pentru a avea o imagine concentrată a politicii noastre de prețuri, este important de știut faptul că la nivel de CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT a fost practicat un adaos comercial maxim de 35 la sută. Niciodată mai mult. Aceasta, avînd în vedere tot ideea protecției consumatorului și a menținerii segmentului nostru tradițional de piață.

Ne-am dimensionat spațiile la nivelul mijloacelor circulante

Spațiile comerciale sunt, în totalitate, proprietatea CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT. În anul 1993, am închiriat o parte din acestea cu un profit minim, chiar celor ce s-au privatizat de curînd. Nu ne-am temut vreodată de concurență. De altfel, suntem capabili să facem față concurenței, așa cum am reușit să facem față, realizînd un profit substanțial, inflației și sporirii taxelor și impozitelor. Suntem convinși că, din orice competiție, ieșim învingători. Pentru că, în condițiile economiei de piață, competițiile trebuie să se desfășoare, într-adevăr, după criteriul competenței și al rentabilității.

Ne-am dimensionat spațiile la nivelul mijloacelor circulante. Paralel, altele, au fost dimensionate la nivelul potențial al fiecărui colaborator, investitor. Am pornit de la ideea că spațiile comerciale trebuie utilizate la maximum, pentru a obține, prin folosirea lor, un maximum de profit și de rentabilitate. Pe de altă parte, tot în prim-plan a fost ideea menținerii spațiilor comerciale la un standard superior de civilizație, astfel încît activitatea desfășurată în cadrul lor să fie utilă și profitabilă atât pentru CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT cît și pentru populație, pentru consumatori.

În acest scop, am investit masiv, mai exact 349 000 000 lei în mașini și mijloace fixe. Toate acestea le-am realizat prin forțe proprii.

CU PROFIT CONSTANT

Am creat și amenajat pentru toți cei ce vor să devină colaboratorii noștri

În momentul de față, CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT are posibilitatea să ofere noi locuri de muncă tuturor celor ce doresc să încheie cu noi un contract de cooperare în condițiile pe care le-am menționat deja. Oricând, avem posibilitatea, prin spațiile disponibile, să creăm un număr de cel puțin 20-25 de noi gestiuni. În acest sens, venim chiar în întâmpinarea oamenilor. Acordăm credite pentru realizarea condițiilor financiare necesare în scopul încheierii unui contract de cooperare și deschiderii de gestiuni.

Este important de cunoscut faptul că noi, respectiv CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT, suntem cei mai importanți acționari din cadrul BANKCOOP. Acțiunile noastre depuse în bancă ne aduc, anual, dividende foarte mari. Este și motivul pentru care reușim, cu efort minim, să menținem la vânzare, cu un preț scăzut, produsele tradiționale necesare populației și să realizăm o reală protecție a consumatorului. Pentru anul 1994 ne-am propus aplicarea unor măsuri de îmbunătățire a activității noastre. Atât pentru mărirea rentabilității CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT, cât și pentru sporirea confortului în cadrul activității la nivel de unitate. Conducerea CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT, s-a preocupat permanent de viața celor ce au încheiat un contract de cooperare. Sau a celor angajați. Noi nu am disponibilizat personal, ci am creat, mereu, noi și noi locuri de muncă. Angajații noștri beneficiază, după o scurtă perioadă de probă, de angajarea pe termen nelimitat, cu carte de muncă, asigurându-li-se dreptul la muncă, la continuitatea în muncă, la asistență și la tot ceea ce presupune o astfel de angajare. Una dintre devizele noastre, în materie de personal, a fost, în afara competenței profesionale, stabilitatea la locul de muncă. A practica activitățile specifice CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT nu este numai un lucru de rutină, ci, mai ales, o adevărată meserie. Pentru care, evident, trebuie să ai talent, dar căreia îi este necesară și o anumită experiență. Oamenii de meserie se creează destul de greu; în timp. Este păcat să nu fie folosiți, odată formați. Piața este un organism viu. Trebuie să-i simți și să-i respecti permanent pulsul care, în fapt, este pulsul consumatorului. Pentru aceasta, repet, trebuie oameni formați. Care trebuie menținuți. Prin ei reușim să ne menținem și să ne extindem segmentul de piață dobândit de-a lungul anilor. Prin ei reușim să venim în întâmpinarea beneficiarilor. Și, într-o bună parte, chiar să asigurăm protecția consumatorului, atât de necesară.

Am avut unul dintre cele mai importante sectoare zootehnice ale zonei

CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT a mai fost tradițional, în zonă, prin ceva. Până de curând, mai exact un an în urmă, am dispus de cel mai important dintre sectoarele zootehnice de aici. De altfel, am fost printre ultimii care am desființat sectorul zootehnic. Am avut, din belșug: oi, porci, scrofițe, cai. Produceam și desfăceam către populație, la

prețuri deosebit de accesibile, diverse sortimente de brânză de oi și de vaci. Sectorul zootehnic este deosebit de rentabil. Desființarea lui a fost determinată de condiții absolute obiective.

Nu am renunțat nici o secundă la ideea reînființării acestuia. Spațiile destinate creșterii animalelor, amenajate în mod deosebit sunt perfect conservate aflându-se, în continuare, în proprietatea CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT. Oricând pot fi repopulate și date în folosință. Acest lucru intră, de fapt, în proiectele noastre pentru anul 1994. Rentabilitatea CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT ar fi mult sporită prin redarea în folosință a acestui sector, dat fiind faptul că vom desface, către populație, produse finite. În afara produselor alimentare tradiționale, în cadrul atelierelor noastre pot fi prelucrate pieile și pielicelele de oaie și miei, în scopul obținerii de: căciuli, mănuși, cojoace și alte asemenea confecții care sunt deosebit de căutate de populație. Mai mult, dat fiind talentul recunoscut al celor ce activează în atelierelor CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT, ne-am putea adresa chiar pieței externe. Sunt convins că am avea un succes deplin, iar profitabilitatea ar crește corespunzător. În plus, lâna ar putea fi livrată filaturilor sau chiar prelucrată prin mijloace proprii în cadrul CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT. Am crea, astfel, noi locuri de muncă, în condiții de rentabilitate crescută. Nu este o simplă intenție. Este o idee care va deveni, foarte curând, realitate.

Disponem de diverse spații de producție

Spațiile destinate producției alimentare și cele în care putem realiza produse finite prin prelucrarea pieilor, nu sunt, din punct de vedere al varietății, unicele de care dispune CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT. Disponem de o linie de îmbuteliere a berii. Pentru moment, aceasta nu funcționează, dat fiind faptul că berea la butoi s-a dovedit a fi mai căutată de consumator și mai rentabilă pentru CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT. Linia, însă, există în perfectă stare de conservare. Intenționăm să o adaptăm noilor cerințe ale pieței și să o folosim pentru îmbutelierea răcoritoarelor. De altfel, dispunem, aici, de toate spațiile necesare pentru existența unei secții de răcoritoare. Deosebit de important este și faptul că în orașul Drăgănești funcționează și o fabrică de zahăr, cu care am putea încheia un contract de colaborare în acest sens.

— Sunteți vestiți pentru participarea la târgurile tradiționale. Am dori să aflăm câteva amănunte despre aceste manifestări.

— Târgurile tradiționale, la care, într-adevăr, suntem nelipsiți, reprezintă manifestări de o importanță deosebită. Acolo ne întâlnim, la dată fixă, cu toți colaboratorii din țară. Se stabilesc relații noi, se consolidează cele existente. Mai mult decât atât, acolo se testează, cu adevărat, piața în ansamblul ei. Participarea la un târg tradițional echivalează cu unul dintre cele mai complexe studii de marketing. Cu rezultate imediate, fără intermediul calculatorului și a aplicării unor formule sofisticate de cercetare a panelor de consumatori. Un cunosător al târgurilor știe, după ce a participat la fiecare dintre acestea, ce, cât, cum și cât să producă un anumit produs. Și, mai ales, căreia zone a țării sau căruia segment al populației să-l destineze.

CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT a creat, practic, târgul săptămânal de la Drăgănești. Aceasta s-a întâmplat imediat după 1990. În afară de acesta, la Drăgănești se desfășoară alte patru târguri anuale, la care participă, cu toată susținerea complexă de care este nevoie, CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT.

Nu ne limităm numai la a participa la târgurile din Drăgănești. Suntem prezenți, cu produsele noastre specifice, în multe alte părți. Suntem mereu prezenți la târgurile de la Radomirești și Iancu Jianu. În ziua de Sfântul Ilie suntem nelipsiți din târgul de la Rusănești. Toți cei ce ne caută ne găsesc prezenți, în ziua de Rusali, la târgul de la Caracal. Cel mai mare târg este cel de la Pantelimon. Nu s-a întâmplat să lipsim vreodată și nici nu se va întâmpla un astfel de accident. În ziua de 15 august, deci de Sfânta Maria, suntem la Radomirești, ca și la târgul de la Rusănești. În 3-4 mai suntem mereu prezenți la Caracal. Și, enumerarea ar putea continua.

— Ne-ați vorbit despre nevoia de a vă întâlni cu ceilalți factori angrenați în sectorul cooperăției. În ce se materializează, practic, această nevoie?

— Cooperăția este o mare familie. În condițiile în care unul dintre factorii angrenați în această activitate a adus un produs în exces și nu-l poate vinde, apelează la noi, la ceilalți. În ceea ce ne privește, CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT a luat în custodie și a vândut produsele confrăților aflați în astfel de situații. Și, colaborarea noastră nu se limitează numai la atât. Ea îmbracă formele cele mai diverse. Important este că ne ajutăm între noi. Repet, suntem o mare familie, într-o mare casă, la a cărei zestre am contribuit cu toții. Trebuie să-o păstrăm și să o înmulțim.

— Care sunt disponibilitățile de colaborare ale CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT cu un partener străin?

— CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT are cea mai largă disponibilitate de colaborare cu un partener străin serios, dispus să investească aici în zonă. De altfel, spațiul Drăgăneștilui și împrejurimile dispun de tot ceea ce este necesar pentru atragerea atenției unui investitor în scopul recuperării rapide a investiției și obținerii unui profit considerabil. Există cale ferată directă către vestul țării și, mai departe, către Europa. Suntem racordați la gaze. Disponem de apă curentă, de o calitate deosebită. Avem energie calorică și posibilități de a o produce. Aceasta, din punct de vedere al zonei. În ceea ce privește CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT dispune de o mulțime de spații comerciale și de producție, bine amplasate și amenajate corespunzător. Disponem de un segment mare de cumpărători, fiind, după cum v-am mai menționat, tradiționali atât în zona Drăgăneștilui cât și în împrejurimi. Avem capacități de producție și posibilitatea de a le adapta. O infuzie de capital care ar permite re tehnologizarea și reutilizarea spațiilor productive și amenajarea altora noi, în locurile ce reprezintă proprietatea CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT ar reprezenta un câștig pentru ambii parteneri. În plus, amenajarea sectorului zootehnic conform standardelor internaționale, ar conduce la obținerea unor producții animale foarte mari. În cooperare cu CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT, dată fiind existența bazei materiale pentru sectorul zootehnic, s-ar putea deschide o fabrică modernă și foarte productivă de prelucrarea laptelui și un abator care, dotat cu utilaje și tehnologii

moderne, ar putea produce preparate căutate pe piață. Preparate care ar fi imediat comercializate prin intermediul unităților specializate ale CONSUM DRĂGĂNEȘTI-OLT. Deci, disponibilitățile noastre de colaborare sunt multiple singura condiție ca respectiva colaborare să aibă avantajele ambii parteneri. De altfel, cum am mai menționat, suntem un partener puternic. Disponem de bază materială tradiție, avem capital. De aceea, poziția partenerului serios, suntem dispuși să colaborăm oricând cu un investitor. Sunt convins că, o investiție, le-ar atrage pe celelalte; CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT în colaborare cu un investitor serios, ar putea transforma orașul și zona în adevărat punct de referință pentru toată Europa. Și, așa dori să fiu bine înțeles, exagerez, ci spun un adevăr deplin.

— Ați susținut financiar vreo manifestări culturale, sportive, socială?

— Da, am susținut financiar, de-a lungul timpului, și vom continua să susținem manifestări de prestigiu, care prezintă interes pentru obștea Drăgăneștilui. Drăgănești, există, anual, un festival folkloric, care a devenit tradițional. Ar trebui să aducem, aici, nume de mare prestigiu: cântecul și dansul popular. Festivalul este mereu foarte bine cunoscut de poporul din jur. Ne bucurăm că reușim să asigurăm acestui festival periodicitate și un renume. Promitem că creșterea în importanță, astfel încât să câștige valențe naționale și internaționale. Dintre manifestările sponsorizate de noi, am putea menționa adevărat fenomen al dansului românesc: Călușul. Armata întregi de etnici cercetători ai folklorului și ai altor culturi asimilate acestuia, încearcă să-i descopere sensul primar, inițial. Poate, inițial, păstrează misterul și forța expresivă a mesajului transmis. Chiar dacă acest mesaj este doar resimțit, neputând fi tradus în cuvinte. Poate că nici nu trebuie să-l traducem în cuvinte. Noi îl susținem, îl ajutăm să se conserve. Să dăruim mesajul lui benefic asupra oamenilor, vitalitatea lui românească.

Tot în zona susținerii financiare, situăm și sprijinul acordat echipei de fotbal. Dorim ca aceasta să poată câștiga și să avanseze în clasament. De asemenea, considerăm important a menționa faptul că am alocat fonduri pentru construcții. Am construit și am ajutat orașul din punct de vedere edilitar și i-am crescut gradul de civilizație alături de înfrumusețarea aspectului general. CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT este deschis oricărui solicitant de susținere financiară, destinate manifestărilor meritorii, din toate domeniile.

— V-ar favoriza existența unei zone libere în județul Olt?

— Evident, o zonă liberă în județul Olt ar fi deosebit de favorabilă tuturor. Atrage, astfel, mari investiții deosebite. O astfel de zonă liberă ar crea, chiar aici, în împrejurimi, o adevărată Dunăre până la Stoenesti, Oltul navigabil. Este cunoscut faptul că transportul pe apă este considerabil mai ieftin decât oricare alt fel de transport. O zonă liberă amplasată în zona Stoenesti ar fi benefică. De altfel, CONSUM COOP DRĂGĂNEȘTI-OLT intenționează să creeze, acolo, un depozit en-gros proporțional, pentru a reduce cheltuielile transportului până la București.

UN UNICAT ÎN EUROPA - TITAN

SOCIETATEA COMERCIALĂ SUINPROD S.A.

CARACAL, STR. CARPAȚI NR.116, COD 0800, TEL: 049/512220; 513695; 513696; FAX: 3111294

La intrarea în orașul Caracal se ridică o salbă de construcții impresionante. Străjuite de garduri impunătoare, edificiile tronează, în adevăratul sens al cuvântului, în mijlocul unui spațiu larg, de zeci de hectare. Cel ce pășește pragul acestei curți, al acestei zone deosebit de îngrijite are, de la început, un acut sentiment al prosperității. Totul, de la aleile pavate la construcțiile somptuoase și îngrijite, conferă locului impozanță și subliniază stabilitatea.

Complexul situat la intrarea în Caracal nu este altceva decât vestita Societate Comercială SUINPROD S.A., una dintre cele mai rentabile din țară. Dotată cu instalații unice în Europa și extrem de rare în lume, Societatea Comercială SUINPROD S.A. este o carte de vizită deosebită pentru economia românească, pentru posibilitățile sale de a da pieței produse de o înaltă ținută calitativă. În fapt, Societatea Comercială SUINPROD S.A. poate fi considerată drept un simbol al vocației românești pentru opulență, atinsă printr-o muncă deosebită, a unor oameni deosebiți care își desfășoară activitatea într-un complex curat și elegant.

NE PUTEM CONSIDERA UN EXEMPLU DE PROSPERITATE ȘI EFICIENȚĂ ÎN OMENIUL PRODUCȚIEI ȘI INDUSTRIALIZĂRII ȚĂRII

Interviu cu domnul EMILIAN DIACONU,
director general al
S.C. SUINPROD S.A. - CARACAL



- Domnule director, vă rugăm să oferiți câteva date despre dumneavoastră și despre S.C. SUINPROD S.A. pentru ținătorii revistei "Flacăra"!

- De profesie, sunt medic veterinar. Am ales această meserie dintr-o adevărată pasiune. Și, tot din pasiune, am devenit activat-o zi de zi. Din anul 1980, ocup funcția de director.

Activitatea Societății Comerciale SUINPROD S.A. - Caracal, se desfășoară pe două fronturi. În mod tradițional, Societatea produce carne de porc și o prelucurează, asigurându-și, tot în propria activitate, necesarul de trejurii concentrate pentru creșterea porcilor.

Practic, Societatea Comercială SUINPROD S.A., crește și îngrașă porci, pe care apoi le sacrifică în

propriul abator. O parte a cărnii este destinată pieței sub formă de carcace. O altă parte este prelucrată, prin intermediul propriilor linii de producție și ajunge la consumator sub formă de produs finit destinat consumului imediat. Societatea Comercială SUINPROD S.A. are, în componență, propria fabrică de nutrețuri concentrate, prin care se asigură integral hrana animalelor, în condiții superioare de îngrijire.

Societatea Comercială SUINPROD S.A. are capacitatea de a crește anual 100.000 capete porcine. Carnea produsă la S.C. SUINPROD S.A., mă refer la carnea în carcasă, este deosebit de ieftină. Chiar în condițiile liberalizării prețurilor, datorită faptului că suntem o Societate integrată, reușim să menținem prețul sub 3000 lei pe kilogram.

În scopul sporirii beneficiului Societății, am ales soluția economică optimă de a desfășura produsele prin propriile magazine. În momentul de față, Societatea Comercială SUINPROD S.A. are două magazine pentru desfacerea produselor proprii, urmând ca al treilea să fie deschis, cât de curând, în orașul Călimănești. Prin intermediul propriilor magazine reușim să desfacem 200-300 tone de produse, lucru de natură a ne crește considerabil profitul. Ideea noastră permanentă este de a menține produsele la un preț rezonabil, sub cel practicat în mod obișnuit de piață. Un bun manager, mai ales într-o economie de piață, cunoaște un amănunt esențial despre reușita acțiunilor sale. Un profit bun nu se obține în urma practicării unor prețuri mari, în scopul "îmbogățirii peste noapte", pentru a folosi una dintre expresiile tipic românești în astfel de situații. Profitul se obține dintr-o activitate constantă, prin cucerirea și menținerea unui segment cât mai larg al pieței, prin oferirea unor produse de calitate superioară, la un preț cât mai scăzut. "Cât mai mult, cât mai ieftin, cât mai bun, cât mai rapid", iată deviza activității în cadrul Societății Comerciale SUINPROD S.A. - Caracal.

Este foarte adevărat că la Societatea Comercială SUINPROD S.A. se muncește cu multă competență. Dar, poate nu am fi reușit să ne dezvoltăm și să ne menținem pe piață, chiar în condițiile unei competențe profesionale superioare, dacă nu am fi beneficiat de sprijinul permanent al unor organe și organisme care au o largă deschidere spre ceea ce înseamnă economie de piață. Local, suntem susținuți de Primărie, personal de domnul Nicolae Ciobanu, primarul orașului Caracal care se implică personal în tot ceea ce înseamnă activitate productivă, susținută permanent orice pas care duce la prosperitatea orașului. Iar noi suntem în orașul Caracal! Conlucrăm permanent și beneficiem de sprijinul și întreaga înțelegere a Ministerului Industriei și Comerțului și a Băncii Agricole. Se știe că o bună colaborare cu un anume for este determinată, pe de o parte, de corectitudinea Societății - pentru cazul în care s-ar întâmpla să apară o speță, de corectitudinea S.C. SUINPROD S.A. - dar și de deschiderea pe care o manifestă colaboratorii, oamenii care lucrează în respectivul for. Am avut șansa extraordinară de a colabora cu oameni inteligenți și valoroși care au înțeles că un obiectiv de talie și importanță Societății Comerciale SUINPROD S.A. trebuie susținut. Că mențiune deosebită, din acest punct de vedere, aș dori să fac pentru domnul Bărbulescu, președinte al Băncii Agricole și domnii directori Ionescu și Iepure. Deschiderea domniilor lor către ceea ce înseamnă construirea de temelie a prosperității, reprezintă unul dintre factorii importanți ai dezvoltării noastre. Și, suntem convinși că S.C. SUINPROD S.A. are, în acest sens, doar valoare exemplificativă.



LA BUNĂSTĂRII ȘI PROSPERITĂȚII

- Ce ne puteți spune despre forța de muncă de care dispune Societatea Comercială SUINPROD S.A.

- Deși producția noastră este deosebit de complexă iar activitățile desfășurate în cadrul Societății Comerciale SUINPROD S.A. sunt deosebit de variate, personalul nu este foarte numeros. Explicația rezidă în faptul că, la S.C. SUINPROD S.A. - Caracal cea mai mare parte a muncii este mecanizată. În consecință, productivitatea muncii este deosebit de mare. După cum am mai menționat, capacitatea de producție a Societății Comerciale SUINPROD S.A. - Caracal este, anual, de 10.000 capete porcine și 10.000 tone nutrețuri concentrate.

La care se adaugă producția de mezeluri destinate consumului imediat. La Societatea Comercială SUINPROD S.A. nu este cunoscută activitatea "clasică" de porcar. Norma unui om, de exemplu la îngrășat, este de 4000 de capete. Pare enorm, dar pentru o

activitate desfășurată în condiții moderne, mecanizate, este normală. Mai mult decât atât, este o muncă lejeră. Desfășurată în condiții de igienă exemplară, de confort deosebit al activității, putem afirma chiar. La Societatea Comercială SUINPROD S.A. - Caracal, își desfășoară activitatea personal calificat, aici activând multe cadre cu studii superioare din cele mai diverse domenii. Astfel Societatea Comercială SUINPROD S.A. - Caracal, dispune de specialiști în domenii ca: zootehnie, medicină veterinară, electronică, mecanică. Și enumerarea nu se oprește aici. Personalul Societății Comerciale SUINPROD S.A. este deosebit de bine retribuit, date fiind rezultatele, putem spune, spectaculoase, ale activității depuse. Ar mai fi de menționat un lucru esențial. Societatea Comercială SUINPROD S.A. - Caracal nu se ocupă numai de creșterea, îngrășarea și sacrificarea porcilor, alături de prelucrarea cărnii și livrarea ei către beneficiar. Activitatea Societății Comerciale SUINPROD S.A. nu se limitează nici la obținerea de furaje concentrate prin propria fabrică. Aici, la S.C. SUINPROD S.A. se mai desfășoară o serie complexă de alte activități, toate deosebit de rentabile, în scopul creșterii profitului. În concluzie, ne-am adaptat din mers economiei de piață.

Disponem de un autoservice performant, în care activează specialiști de înaltă clasă. Nu este o laudă lipsită de fundament. În favoarea afirmațiilor mele stă faptul că autoservice-ul de la Pitești are, în momentul de față, mult mai puțin clienți, din cauza noastră.

O altă activitate pe care o desfășurăm este asigurarea tuturor celor necesare producătorilor particulari, pentru obținerea produselor agricole. Societatea Comercială SUINPROD S.A. asigură acestora tehnologie de vârf pentru efectuarea tuturor operațiunilor agricole necesare. Mai exact, asigurăm producătorilor agricoli particulari toate utilajele necesare pentru executarea



lucrărilor și executăm respectivele lucrări. Avem numeroase cereri pentru încheierea unor astfel de contracte, important pentru executarea unor astfel de lucrări nu este numai utilajul agricol de specialitate. Deosebit de prețioasă este prezența și activitatea competentă a specialiștilor în agricultură. Specialiști de care Societatea Comercială SUINPROD S.A. dispune din plin, mai exact, Societatea Comercială SUINPROD S.A. are cei mai buni specialiști din toate domeniile specifice agriculturii.

- Care sunt utilajele de care dispune Societatea Comercială SUINPROD S.A.?

- Societatea Comercială SUINPROD S.A. dispune de toate dotările necesare desfășurării unei activități complexe, legată de zona agricolă, în primul rând. Beneficiem de o dotare complexă în domeniul zootehniei, în speță al creșterii și îngrășării porcilor. Bineînțeles că dispunem de toate utilajele necesare pentru sacrificare. Acestora, li se adaugă așa cum este firesc, încăperile cu dotările necesare pentru totalizarea operațiunilor ulterioare tăierii: tranșare, sectionare etc. Aceste încăperi sunt concepute, executate, conservate și utilizate conform tuturor normelor și preceptelor de igienă.

Societatea Comercială SUINPROD S.A. are în dotare instalații specializate pentru prelucrarea cărnii și obținerea unor produse finite destinate consumului beneficiarilor: diverse sortimente de salam, parizer, cârnați, costiță afumată și enumerarea ar putea continua.

După cum am mai menționat, Societatea Comercială SUINPROD S.A.

dispune de utilajele agricole necesare pentru executarea tuturor lucrărilor de specialitate pentru proprietarii de pământ - particulari sau de stat - și în acest domeniu se poate afirma fără rezerve că Societatea Comercială SUINPROD S.A. este deosebit de competentă și competitivă.

Societatea Comercială SUINPROD S.A. are în dotare propria fabrică de nutrețuri concentrate. Aici se obțin, în totalitate, nutrețurile destinate creșterii și îngrășării porcinelor. Fabrica de nutrețuri concentrate este bine dotată, cu utilaj de specialitate, deosebit de bine întreținut. Bineînțeles că fabrica de nutrețuri concentrate din cadrul Societății Comerciale SUINPROD S.A. este îngrijită corespunzător, utilajele sale fiind utilizate numai de un personal deosebit de bine pregătit, specializat în domeniu.

biogaz este faptul că, prin funcționarea acestuia, se înlătură, în totalitate, poluarea, de obicei inerentă unei activități specifice complexelor similare cu Societatea Comercială SUINPROD S.A.

Despre întregul complex format din cadrul Societății Comerciale SUINPROD S.A. se mai poate afirma că este mecanizat. În acest domeniu putem aminti activități ca: furajarea, alimentarea cu apă, evacuarea deșeurilor.

- Care sunt disponibilitățile de colaborare ale Societății Comerciale SUINPROD S.A. cu un partener, investitor străin?

- Societatea Comercială SUINPROD S.A. își manifestă plenară disponibilitate de colaborare cu un partener, investitor străin. Suntem dispuși într-o colaborare în scopul reutilizării, chiar re tehnologizării, în scopul sporirii productivității muncii și al obținerii unor produse finite de calitate superioară, astfel încât să putem deveni competitive pe piața externă. Societatea Comercială SUINPROD S.A. poate asigura producția

BENEFICIEM DE UNA DINTRE CELE MAI MODERNE INSTALAȚII DE BIOGAZ DIN LUME

Zona cea mai spectaculoasă a dotării cu instalații și utilaje a Societății Comerciale SUINPROD S.A. este reprezentată de instalația de biogaz. În fapt, instalația de biogaz din cadrul Societății Comerciale SUINPROD S.A. este una dintre cele mai moderne și mai funcționale din lume.

Instalația de biogaz din cadrul Societății Comerciale SUINPROD S.A. produce 8.000 m.c. de biogaz în 24 de ore. Capacitatea instalației de biogaz din cadrul Societății Comerciale SUINPROD S.A. este absolut suficientă pentru întreținerea și susținerea activităților întregului complex. Această instalație de biogaz, deosebit de puternică, este - alături de hărnicia și competența personalului nostru - "cheia" curățeniei, productivității, eleganței și complexității activităților multiple desfășurate în cadrul Societății Comerciale SUINPROD S.A.

Instalația de biogaz funcționează din anul 1987. Avantajele ei sunt multiple. Se "autopotențează", acordând Societății Comerciale SUINPROD S.A. totală independență, nemăitrebând să apeleze la alte surse de energie. Un alt avantaj conferit de instalația de



deosebite, aducând, într-o asocieră: stă disponibilă, instalația de biogaz porcine, mijloace de transport și forță de muncă, în care este inclus personal calificat și specialiști de înaltă ținută intelectuală și cu mare experiență.

- Ați fi avantajati de existența unei "zone libere" în proximitatea orașului Caracal?

- Răspunsul este, evident, pozitiv. O zonă liberă ar fi de natură să atragă marea investiție în zonă. În plus, reducerea sau chiar scutirea de plăți anumitor taxe și impozite ar fi absolut benefică pentru Societatea Comercială SUINPROD S.A.

ROCESE TEHNOLOGICE LA CEL MAI ÎNALT NIVEL

SOCIETATEA COMERCIALĂ **ALRO** S.A.

STR. PITEȘTILOR NR.116, SLATINA; TEL.049/4143 02; 41 26 96; FAX 049/42 26 36; FAX 3.11.35.95; TELEX 47 218

INT STOCK COMPANY

ROMÂNIA
SLATINA
DE PITEȘTILOR
Phone: +4064411901
Fax: +013113393
Telex: 47218**ALRO** S.A.

„ÎNTREAGA PRODUCȚIE A SOCIETĂȚII COMERCIALE ALRO S.A. ESTE CONFORMĂ BURSEI DE METALE DE LA LONDRA”

Interviu cu domnul GHEORGHE DOBRA, director general al Societății Comerciale ALRO S.A. - Slatina

**Anul 1993 ne-a adus
un profit
substanțial**

Am încheiat anul 1993, cu un profit substanțial, deși trebuie menționat faptul că anul care a trecut a fost cel mai puțin favorabil, din ultimii opt, din punct de vedere al prețului aluminiului pe piața mondială. Avem disponibilitățile pecuniare necesare pentru a reconverti o parte din halele oprite și a le transforma în hale destinate prelucrării aluminiului. În acest sens, suntem în tratative cu mai multe firme puternice. Există posibilitatea ca, în următoarele luni să formăm primele două societăți mixte, în scopul demarării rapide a producției de prelucrate din aluminiu.

- **Considerați că este nevoie de schimbări tehnologice în cadrul Societății Comerciale ALRO S.A.?**

- Avem deja contacte cu câteva firme de mare nume și renume în industria mondială a aluminiului, în scopul trecerii la modernizarea tehnologiei în halele de electroliză, la alimentarea centrală a cuvelor de electroliză, prin conducere cu procesor, la capotarea lor și la trecerea la epurarea uscată.

Prin activitatea de cercetare-proiectare din cadrul S.C. ALRO S.A. am reușit să realizăm transportul pneumatic al materialelor pulverulente, inclusiv alumina, 50% din uzină fiind alimentată prin intermediul transportului pneumatic. Alimentarea pneumatică duce la scăderea considerabilă a prețului transportului, transportul terestru fiind deosebit de costisitor.

**Întreaga uzină este un
sector cald**

- Am dori să aflăm câteva detalii despre sectorul cald al S.C. ALRO S.A. - Slatina.

- Practic întreaga uzină este un sector cald. Întreaga uzină a fost construită sub licență occidentală, cu consumuri acceptabile la nivel mondial. Tehnologia folosită este franzească. S.C. ALRO S.A. are, după cum am mai menționat, disponibilități valutare. Este motivul pentru care înlocuirile de piese se fac numai cu unele similare. Având turnătorie construită cu ingineri francezi și cu utilaj italian, obținem produse de calitate, recunoscute la nivel internațional.

**Aluminiul românesc
Amarec IAS produs la
ALRO SA este o impor-
tantă carte de vizită
internațională.**

După cum am mai menționat, suntem înregistrați la Bursa de Metale de la Londra. Aluminiul românesc, marca, I.A.S., produs de Societatea Comercială ALRO S.A. este o adevărată și importantă carte de vizită internațională. Dat fiind acest fapt, 60% din contractele noastre de export sunt derulate cu plata anticipată.

- **Care sunt intențiile dumneavoastră de viitor?**

- Avem un program de modernizare a turnătoriei, în scopul obținerii de produse prin care să eliminăm, treptat, blocurile Al 7 și să le trecem la o gamă a produselor mai competitivă la export, din care să putem câștiga 7 - 10 % tehnicitate la preț dată fiind complexitatea la turnare. Pentru aceasta, sunt necesare eforturi

valutare moderate. Piața de desfacere există. Deja am elaborat probe, iar rezultatele sunt, până în prezent, foarte bune. Pentru anul 1994 am putea să diminuăm considerabil producția de blocuri de Al 7 până la limita producerii de materie primă pentru prelucrare: sarmă, bare, aliaje de înaltă tehnicitate.

- **Cum se efectuează testarea produselor obținute în cadrul Societății Comerciale ALRO S.A.?**

- Aparatura de laborator a fost cumpărată, la S.C. ALRO S.A., după anul 1990. Este, în întregime, asistată de microprocesoare. Exportul unei cantități de 70.000 tone aluminiu, aduce un câștig foarte mare, dar presupune obținerea unui produs de o calitate cu totul specială. Fără un laborator utilat ultramodern, fără o aparatură spectrală, care să ofere posibilitatea unor rezultate foarte rapide și de o extrem de mare precizie, nu poți rezista concurenței foarte puternice care există, în momentul de față, în industria aluminiului.

**Avem mari specialiști
în analiză
spectrală și control
nedistructiv**

- **Sunteți renumiți pentru specialiștii de care dispuneți aici, la S.C. ALRO S.A. Vorbiți-ne în cuvinte despre acești oameni deosebiți!**

- La S.C. ALRO S.A. există, într-adevăr, oameni de marcă, de una sau două cifre. Specialiști cu o experiență de 30 de ani în domeniu. La S.C. ALRO S.A. s-a făcut, deja, transferul între generații. Este un colectiv foarte încheiat, cei tineri adaptându-se rapid la condițiile dure ale metalurgiei. Avem în intenție ca personalul de la S.C. ALRO S.A. să poată lucra exclusiv pe calculator, să ne automatizăm.

Avem mari specialiști în analiză spectrală, în control nedistructiv, în toate domeniile de vârf ale cercetării mondiale. Putem oricând garanta pentru calitatea produselor livrate. În cadrul S.C. ALRO S.A. au apărut numeroase invenții și inovații. Avem inovații în domeniul turnătoriei, al anozilor, al redresorilor, unde beneficiem, într-adevăr, de un colectiv de înaltă clasă. Importăm piesele de care avem nevoie dar, acolo unde se poate, aplicăm soluțiile tehnice ale specialiștilor noștri care, de multe ori, se dovedesc a fi superioare. De fapt, S.A. ALRO S.A. a fost permanent, o sursă de cadre pentru Ministerul Industriilor, Ministerul Comerțului Exterior.

- **Care considerați că este imaginea S.C. ALRO S.A. pe piața occidentală?**

- Dată fiind calitatea produselor noastre, suntem deosebit de solicitați pe piața externă, occidentală. Avem comenzi de Al 7, marca I.A.S. de peste 1000000 tone, pe care nu le putem satisface. Realizăm contractele, în cea mai mare parte, cu plata în avans, ceea ce presupune că suntem de o seriozitate și de o promptitudine recunoscute. Colectivul nostru este tânăr și dornic de afirmare. Media de vârstă se situează sub 40 de ani. Nu avem întârzieri nici la livrările pentru export, nici la cele din interior. Nu am avut și nici nu avem reclamații legate de calitate. Toate acestea presupun că imaginea S.C. ALRO S.A. pe piața occidentală este una dintre cele mai favorabile.

**Suntem dispuși să
colaborăm cu firme
străine**

- **Dată fiind imaginea deosebit de favorabilă a S.C. ALRO S.A. pe piața occidentală, care sunt**

disponibilitățile de colaborare cu un partener străin?

- Societatea ALRO S.A. își manifestă disponibilitatea de colaborare cu firmele străine pentru obținerea pieței de desfacere pentru produsele din aluminiu. Explicația pentru această opțiune este simplă: pentru blocurile Al 7 piața de desfacere este asigurată și, după cum am mai afirmat, suntem în imposibilitatea de a satisface integral, cererea ce ni se adresează direct din Occident. De asemenea am fi interesați într-o colaborare care să ne permită ca, în patru din cele șase hale oprite, să putem dezvolta prelucrarea aluminiului, fie sub formă de produse laminate, fie sub formă de piese turnate. S.C. ALRO S.A. este interesată de colaborarea cu un partener străin puternic, care să dispună de tehnologie pentru prelucrarea aluminiului sub formă de laminate, sau piese turnate, un partener care să poată aduce utilajele cele mai performante; S.C. ALRO S.A. ar putea pune la dispoziție într-o astfel de eventuală colaborare cu un partener străin, utilitățile, halele, forța de muncă și materia primă necesară, materie primă dintre cele mai competitive din lume. Partenerul extern ar trebui să aibă asigurată și piața de desfacere pentru produsele din aluminiu. Deci, Societatea Comercială ALRO S.A. dorește un partener care să poată oferi și linia de distribuție pentru produsele din aluminiu fabricate aici, în cadrul unei eventuale colaborări.

- **Ce activități extraprofesionale sunt susținute financiar de Societatea Comercială ALRO S.A. - Slatina?**

- Avem o echipă de lupte, situată printre primele patru, în Divizia A. Sportivii noștri sunt oricând egali celor din echipe consacrate, cum ar fi "Dinamo", "Steaua" și, mai nou, "Dacia-Pitești". Firmele de comerț exterior care reprezintă, adeseori, partenerii noștri de distribuție, au devenit, alături de noi, sponsorii acestei echipe de lupte.

Societatea Comercială ALRO S.A. are propria grădiniță și propria creșă. Evident are și o cantină, în care întregul personal beneficiază gratuit de o masă zilnic. Cheltuielile pentru aceste activități pe care le putem numi sociale, sunt suportate, integral de S.C. ALRO S.A. Avem și două cămine-hotel pentru salariații necăsătorii, în cadrul cărora se oferă locatarilor noștri o serie de facilități, printre care chirie și întreținere la niveluri modice.

În luna martie a anului 1994 am dat în folosință 60 de apartamente pentru familiști, salariați ai Societății Comerciale ALRO S.A. - Slatina, construite conform tuturor standardelor internaționale. În contractul colectiv de muncă am stabilit ca fiecare salariat să primească un bilet de odihnă sau tratament, pentru familiști, cu o reducere de 50%, restul fiind suportat din fondurile Societății. Ajutăm, cu sume substanțiale, salariații în caz de boală, deces în familie, dar și în situațiile care aduc bucuria în case: naștere, botez, căsătorie. Sumele alocate în astfel de ocazii sunt calculate ca un procent față de salariul de încadrare. Pentru Pomul de Crăciun am alocat și cheltuit suma de 5000000 lei. Personalul primește echipament de protecție gratuit în funcție de locul de muncă, lichide antidot, sporul pentru munca de noapte. Duminicile și sărbătorile legale în care se lucrează sunt plătite dublu. La fel și munca peste program.

- **Care ar fi cea mai mare bucurie profesională a dumneavoastră?**

- Voi fi cel mai fericit om când nu voi mai exporta nici un gram de aluminiu, iar cele 100.000 tone obținute la S.C. ALRO S.A. se vor prelucra tot aici.

**De afaceri a S.C.
ALRO S.A. a fost de
10.000 dolari!**

De desfacere externă a fost, în 1993, pentru Societatea Comercială ALRO Slatina. Am exportat o cantitate de 70 000 tone, dintre care 60 000 tone în zona occidentală și 10 000 tone în zona Mării. Acest export masiv a determinat unei cifre de afaceri pentru anul 1993, 10.000 dolari.

o zonă de interes al destinatarilor sumele foarte importante obținute de S.C. ALRO Slatina în 1993, în urma exportului?

portul valutar am cumpărat purtători de gaze, păcură, cărbune, cu care am energizăm electrică prin procesare în centrale. De asemenea, am cumpărat păcură pentru Fabrica de alumina de la Slatina am realizat procesarea și obținerea de o calitate deosebită.

portul valutar am importat piese de materii prime. O anumită parte a sumei înaltă schimbului interbancar.

etatea Comercială ALRO S.A. produce aluminiu?

etatea Comercială ALRO S.A. are o activitate deosebit de complexă. Aici se mai utilizează pentru Platforma Industrială generat termic pentru municipiul Slatina. În de o pompă de anozii, de stații proprii are și de o duzină de utilaj metalurgic și schimb, pentru Platformele Metalurgice raiova, Tulcea etc.

UN NUME DE RENUME ȘI OAMENII LUI MINUNA



S.C. REDIAS S.A.

COMUNA REDEA, JUĐ.OLT, TEL. 049/514782; 51 31 43, FAX 049/51

În chiar inima câmpiei întâlnești o oază de frumusețe și sevă a vieții. Ochiul înregistrează imaginea câmpurilor migăloase cultivate, intens irigate.

O avalanșă de culori ale abundenței te obligă să te oprești, pentru a surprinde detaliul.

Undeva, la capătul unui drum elegant, te întâmpină o clădire cu arhitectură cochetă, ca te îndeamnă, parcă, să-i treci pragul.

Cu ospitalitatea specifică locului, ești primit și onorat de un bărbat distins, suplu, cu maniere de diplomat. Este domnul GEORGE POPESCU, director general al S.C. REDIAS S.A., de profesie medic veterinar, specialist recunoscut, care lucrează în agricultură de 25 de ani.



"SUNTEM,
CHIAR ȘI
ÎN TIMP DE
SECETĂ,
O OAZĂ VERDE
ÎNTR-UN DEȘERT"

Interviu cu domnul GEORGE POPESCU,
director general al S.C. REDIAS S.A.

- Domnule director, vă rugăm să prezentați S.C. REDIAS S.A. pentru cititorii revistei "Flacăra".

- S.C. REDIAS S.A. deține un patrimoniu de 6058 ha, teren arabil, în exclusivitate irigat, beneficiind de un capital social de 3.258.799.000 lei.

S.C. REDIAS S.A. este o societate cu capital mixt, respectiv de stat și privat. Ponderea capitalului privat este de 51%. Ca o sinteză a tot ce există aici, putem afirma că S.C. REDIAS S.A. dispune de potențialul material și uman necesar pentru obținerea producției potențial realizabile în contextul respectării tehnologiilor asimilate de care dispunem.

S.C. REDIAS S.A. este autorizată în producerea de cereale și plante tehnice. Ca structură organizatorică, societatea dispune de 16 ferme, dintre care 14 vegetale și 2 mixte: zootehnice și bază furajeră. La acestea se adaugă cinci sectoare de deservire, A.D.T., sector mecanic, sector hidro, sector construcții-investiții, sector economic.

S.C. REDIAS S.A. posedă o forță mecanică reportizată pe ferme, de 112 tractoare, reprezentând o încărcătură pe tractor de 55 ha. Sectorul mecanic este repartizat în parc de combine, respectiv 38 de combine de recoltat păioase și 6 combine pentru recoltatul furajelor. Întregul parc de mașini și utilaje este supus, în momentul de față, procesului de re tehnologizare. Făcând apel la credite BIRD în 1993 am achiziționat 2 combine moderne CLAAS care să compenseze deficitul de forță mecanică necesar încadrării în perioada optimă recoltării suprafețelor de păioase ale S.C. REDIAS S.A.

Efortul depus în cadrul
S.C. REDIAS S.A.
conduce la adevărate
performanțe agricole

Din cele 6058 ha., în toamna anului 1993 am însemănat 3980 ha. păioase din care 2558 ha. reprezintă culturi de grâu, 1248 ha. orz, și 100 ha. orzoaică. S.C. REDIAS S.A. dispune de o bază furajeră de 624 ha., suprafață necesară celor două ferme zootehnice, de oi și vaci. Ferma de oi este specializată în creșterea



oilor pentru lapte și lână. Aici pot fi regăsite 3500 de capete de oi-mamă, efectivele de tineret mascul fiind destinate exportului.

Ferma de vaci este în proces de repopulare dată fiind osanarea efectivului de animale în 1992. Ne aflăm într-o fază avansată a materializării demersurilor pentru obținerea fondurilor necesare achiziționării efectivului bovin. Atât ferma de vaci cât și cea de oi sunt organizate în circuit închis. Se livrează juninci gestante pentru reproducere și taurine pentru abataj. La ferma de oi, în momentul în care berbecuții ajung la greutatea de abataj, sunt destinați exportului.

- Care este forța de muncă de care dispuneți?

- Forța de muncă este reprezentată prin 427 de salariați, dintre care 361 muncitori. Din cele 66 de cadre TESA, 25 au studii superioare. S.C. REDIAS S.A. este condusă de Consiliul de Administrație compus din 7 membri: 2 reprezentanți ai acționarilor, 2 ai FPS, unul al FPP și directorul general, în calitate de președinte.

- Cum reușiți să vă adaptați economiei de piață?

- Avându-se în vedere profilul unității, am considerat că numai integrarea pe verticală a producției ne poate proteja sub aspectul economico-financiar. În acest sens, s-a procedat la achiziționarea utilajelor necesare pentru o brutărie, a utilajelor aferente unui abator care, în final, să fie destinat producerii a 500 kg. de preparate zilnic și realizării exportului de carne de ovină. Evident, din subprodusele de abator urmează să ne diversificăm activitatea. În acest sens, avem în vedere dezvoltarea unui sector de mică industrie, sub aspectul integrării producției. Mai exact, pieile de ovine ar urma să fie valorificate sub formă de confecții specifice, respectiv: cojoace, căciuli, mănuși, scurte din blană. Ne-am gândit la o rețea de magazine prin care să comercializăm produsele finite, astfel încât S.C. REDIAS S.A. să obțină un spor de rentabilitate și profit. Ar mai fi de menționat faptul că S.C. REDIAS S.A. dispune de o stație de condiționat semințe de cereale și plante tehnice care urmează să fie modernizată, în sensul creșterii capacității de condiționare.



Investițiile sunt garanția profitului

Conștienți fiind de faptul că într-o economie de piață trebuie să investești permanent pentru a obține un profit mereu sporit, în 1993 am realizat un volum de investiții de 439.894.000 lei din care, din surse proprii, 178.849.000 lei. Cifrele sunt, evident, abstracte. Concret, în anul 1993 am achiziționat 10 tractoare - ceea ce reprezintă, în fapt, 10% din parcul de mașini și tractoare, la care se adaugă un număr de două combine CLASS MAXI 108 S.L., a căror productivitate echivalează cu un spor considerabil atât sub aspectul calității producției obținute prin recoltare, a consumului specific/tonă produs. Se adaugă 5 autobene, utilajele necesare brutăriei și abatorului, o combină pentru sfecă, două B.M.-uri și o serie întreagă de

alte utilaje de strictă necesitate pentru S.C. REDIAS S.A.

- Sunteți una dintre cele mai reprezentative unități agricole ale României. Oferiți-ne, vă rugăm, câteva detalii în acest sens.

- Dimensional, producțiile obținute în 1993, au reprezentat 54% din totalul producției de cereale destinate seminței obținute în unitățile agricole din județul Olt. Anul 1993 a fost un an greu pentru agricultură, cu o secetă deosebită.

S.C. REDIAS S.A.

O oază verde într-un deșert

Condițiile vitrege ale anului 1993 au supus la un efort deosebit cadrele și specialiștii din S.C. REDIAS S.A. Aceștia au reușit să atenueze efectele nefaste ale secetei. Diverși specialiști care ne-au contactat în cursul anului 1993 au caracterizat S.C. REDIAS S.A. drept "o oază verde într-un deșert". Expresia exprimă, plastic, adevărul. De jur-împrejurul nostru totul era pârjolit de secetă. Am fost singurii care am reușit să menținem câmpul verde și să obținem rezultatele tehnice care, la finele anului 1993, s-au exprimat într-un profit brut de 1.232.842.000 lei.

Evident, acest profit se traduce într-o luptă încheiată cu seceta, a celor 427 de oameni care activează în cadrul S.C. REDIAS S.A., oameni care au înțeles că, fără irigații, nu se poate realiza ceva în condițiile în care din 24 mai până în 10 septembrie 1993 nu a căzut nici un strop de ploaie.

- Care sunt disponibilitățile de colaborare ale S.C. REDIAS S.A. cu un partener străin?

- În contextul în care structura organizatorică a societății, sub aspectul capitalului social, creează premisele unei garanții materiale, SIMTIM NEVOIA ACUTĂ A RE TEHNOLOGIZĂRII S.C. REDIAS S.A. Un aport de capital străin, investit în utilaje, în semințe, adăugat la baza materială și la capacitatea profesională a colectivului S.C. REDIAS S.A. ar conduce la o adevărată "explozie" a profitului, lucru benefic atât pentru S.C. REDIAS cât și pentru partenerul străin. În ceea ce ne privește pentru anul 1994 am finalizat programarea sarcinilor ce ni le asumăm în calitate de administratori ai S.C. REDIAS S.A. Am întocmit un buget de venituri și cheltuieli din care a rezultat posibilitatea obținerii, în cursul anului 1994, a unui profit de 4.500.000.000 lei, care, efectiv, să permită dezvoltarea S.C. REDIAS S.A. Credibilitatea noastră ar spori astfel indiscutabil și am demonstra că forma noastră de organizare este posibilă, viabilă și eficientă.

REDIAS S.A. ARE NEVOIE DE CAPITAL STRĂIN PENTRU RE TEHNOLOGIZARE, ATĂT A PARCULUI DE MAȘINI ȘI TRACTOARE CÂT ȘI A SECTORULUI ZOOTEHNIC. La acestea se adaugă, aflându-se în strânsă legătură, capacitățile de industrializare, de abataj, de industrializare a produselor din lapte, care trebuie să realizeze o calitate superioară a tuturor produselor obținute. Evident, pentru a fi competitivi, performanți pe piață.

La S.C. REDIAS S.A.

s-ar putea realiza o societate mixtă

Aportul de capital străin ar putea fi concretizat într-o societate mixtă, în cadrul căreia să fie re tehnologizate sectoarele: mecanic, hidro și zootehnic.

În ceea ce privește sectorul mecanic, INSIST ASUPRA NECESITĂȚII DOTĂRII S.C. REDIAS S.A. CU TRACTOARE DE PESTE 100 C.P., LA CARE SĂ SE ADAUGE GAMA DE MAȘINI AFERENTE

NUMĂRULUI DE TRECERI, A REALIZĂRII GERMINATIV CORESPUNZĂTOR, A UNEI PRODUCTIVITĂȚI SPORITE.

În ceea ce privește sectorul hidro, e necesară dotarea S.C. REDIAS S.A. cu autopropulsate de mare productivitate, evitării dependenței de "factorul om".

Referitor la re tehnologizarea sec industrializare a laptelui, și la industrializare a cămii, acestea trebuie să o producție competitivă nu numai pe piața internă, ci și pe cea externă, atât prin calitate design.

Ne-am propus să

Pentru anul 1994, S.C. REDIAS S.A. un volum de investiții de 1.000.000.000 lei re tehnologizarea sectorului hidro, achiziționarea de 2 instalații de irigații autopropulsate fr combine CLAAS MEGA 204, pentru cerealele, 10 tractoare, semănători, u abator, și o serie de alte obiecte care să materializeze programul de industrializare a producției vegetale și animale.

- Ce oferă sectorul A.D.T. al S.C. REDIAS S.A.?

- Sectorul A.D.T. se referă la a serviciilor de: aprovizionare, desfacere S.C. REDIAS S.A. dispune de un p autobene de 12 tone, trei tractoare care transportul integral al producției vegetale și animale de campanie de recoltat. Toate cu remorci, capacitatea de transport fiind de 100 tone, capacitatea de recoltat pentru manipularea producției vegetale și animale de campanie de recoltat.

- Ce vă-ați propus referitor la producția pentru 1994?

- Pentru anul 1994 ne-am propus să peste 10.000 tone grâu pentru sămânță, orz pentru sămânță, 5500 tone sfecă pentru sămânță, 1000 tone floarea-soarelui pentru sămânță, 100 tone floarea-soarelui pentru sămânță, peste 300 tone porumb pentru sămânță, peste 1500 tone porumb pentru consum.

Data fiind receptivitatea cadrelor din cadrul S.C. REDIAS S.A., în 1993 s-a verificat, în condiții specifice și în condiții de producție, a diverselor producții străine. Astfel, avem deja 10 grâu din Franța din soiul TESSE. În primăvară au fost însemăntate 80 mazăre, 63 de hectare cu orz, tot soiul Voltaire. Este, practic, vorba despre un experiment destinat comparării producției biologice și a comparării modului în care se adaptează la condițiile pedoclimatice.

Repet, SUNTEM DESCHIȘI COLABORĂRI, ORICĂREI INITIATIVE CONDUCĂ LA SPORIREA PROFITABILITĂȚII ECONOMICE PRIN PRODUSELE OBTINUTE, A POTE GENETIC OFERIT DE FIECARE DINTRE A SEMINTELOR CARE STAU CULTURILOR PE CARE LE ÎNSĂMÂNȚĂM.

Concluzionând, întreaga activitate a S.C. REDIAS S.A. și toată disponibilitatea de se calează pe mărirea rentabilității, atât în sectorul animal, cât și în sectorul vegetal, la care se adaugă intenția integrare pe verticală, în sensul re producție industrial-finite și a comercializării produselor proprii. S.C. REDIAS S.A. C POTENȚIALUL MATERIAL ȘI UMAN CONCRETIZĂRII INTENȚIEI DE MAJORARE A PRODUCTIVITĂȚII AGRICULTURĂ. AR FI PĂCAT SĂ NU ÎNȚEGREM ÎN ÎNSĂMÂNȚĂM!

FIRMA REMARCABILĂ PENTRU VESTIMENTAȚIA TIMPULUI LIBER

SOCIETATEA COMERCIALĂ RENTIS S.A. - SCORNICEȘTI

Bdul MUNCII, SCORNICEȘTI, JUD. OLT

TEL: 049/46 02 21; 46 02 10; 46 00 10; FAX: 049/460221

Devărată fabrică de confecții sub un stadion

re cele mai impresionante
ale orașului Scornicești o
stadionul acestuia. Splendid
ub forma de vapor, stadionul
ești atrage privirile călătorului și
rilor sportivilor din România de
de o astfel de bază sportivă.

din Scornicești este conceput
rucție multifuncțională. Sub
npecabil, nu există numai o
tație de drenare a apei; astfel
rli să nu sufere de umezeală în
tului cu solul. Nu se află numai
ună, săli de masaj și de odihnă
rtivi, ci și cabinete medicale,
și tot ceea ce este necesar
ortul membrilor unei echipe.

longează și una dintre cele mai
e firme de confecții, de mare
ste vorba despre Societatea
RENTIS S.A.

a RENTIS

este
oscută,
odusele
calitate
atât pe
nă cât și
temă, cu
lînte de
39; pe
cietatea
c la la
S.A. era
Mică a
lui.

leda oalal liber

ul produselor Societății
RENTIS S.A. a fost și a rămas
ului liber. Societatea Comercială
„ produce echipament sportiv
și de un design desăvârșit. Jocul
crolala îmbrăcămînții sportive
Societatea Comercială RENTIS
nnă orice privitor să cumpere
e produse și apoi să le poarte
în orele de sport sau de
Orice cumpărător va fi tentat
rte și în timpul plimbărilor
stradă.

i echipamentului sportiv,
omercială RENTIS S.A. produce
gă de confecții pentru femei,
copii. Din această gamă
ă pot fi enumerate: bluze, fuste,
chil pentru femei, balonseide,
ntaloni pentru bărbați. Evident,
i ar putea continua.

a Comercială execută confecții
e mare cât și în serie mică, deci
eneficiarului.

ea Comercială RENTIS S.A.
cu succes, comenzi pentru
ugetare. Datorită seriozității
comenzilor, Societatea

Comercială RENTIS S.A. a beneficiat de o
mare comandă ministerială, fapt de natură
a-l spori prestigiul, rentabilitatea și
stabilitatea financiară.

Desfacerea asigurată

Data fiind calitatea deosebită a
confecțiilor executate de Societatea
Comercială RENTIS S.A., aceasta este
solicitată în exterior. Produsele Societății
Comerciale RENTIS S.A. pot fi regăsite pe
piețele Italiei și Angliei. Sunt, în curs de
perfectare, alte comenzi destinate tot
pieței europene.

Desfacerea pe piața românească a
produselor Societății Comerciale RENTIS
S.A. este asigurată prin intermediul
propriei magazine de desfacere, care pot
fi regăsite la: Scornicești, Călărași, Slatina.
În curând, Societatea Comercială RENTIS
S.A. urmează să pună în operă un contract
de reprezentanță.



Forța de muncă de înaltă calificare

Societatea Comercială RENTIS S.A.
beneficiază de o forță de muncă de înaltă
calificare. O parte a cadrelor care
activează în cadrul Societății Comerciale
RENTIS S.A. au fost calificate la locul de
muncă. Pentru moment, Societatea
Comercială RENTIS S.A. nu lucrează cu
întreaga capacitate de producție. În
consecință, numărul angajaților este, în
momentul de față, de 200. În condițiile în
care ar lucra la întreaga sa capacitate,
Societatea Comercială RENTIS S.A. ar
putea atrage forța de muncă
suplimentară, ajungând la 1200 de
angajați. În consecință Societatea
Comercială RENTIS S.A. poate oricând,
deveni, un factor activ al reducerii
numărului de șomeri, contribuind, prin
aceasta, la rezolvarea unei probleme
sociale de stringență actualitate.

Largi disponibilități de colaborare

Societatea Comercială RENTIS
S.A. își manifestă disponibi-
litatea de colaborare cu un
partener, investitor serios străin
sau român. Societatea Come-
cială RENTIS S.A. are nevoie de
utilaj specific activității pe care
o prestează. Este, evident,
vorba despre utilaj ultramodern,
corespunzător unei tehnologii
de vârf, occidentale. Sporirea
productivității Societății
Comerciale RENTIS S.A. ar con-
duce la un plus de producție.
Data fiind calitatea deosebită a
produselor realizate în cadrul
RENTIS S.A. produsele sale ar
putea cucerii o bună parte a
piețelor occidentale. În
condițiile unei colaborări
fructuoase cu un investitor
străin, Societatea Comercială
RENTIS S.A. ar putea pune la
dispoziție: spații mari de
producție, forța de muncă bine calificate,
materie primă, în condițiile în care
investitorul ar solicita un asemenea lucru.
Experiența de producție și de piață a
Societății Comerciale RENTIS S.A.
reprezintă un alt capital, deosebit de
important al acesteia. În schimbul
reutilării, al dotării cu tehnologie la nivel
occidental, Societatea Comercială RENTIS
S.A. ar putea oferi produse de calitate,
fapt de natură a conduce la recuperarea
foarte rapidă a investiției și la obținerea
unui profit important. Formula ideală de
colaborare pentru Societatea Comercială
RENTIS S.A. cu un partener de afaceri, cu
un investitor străin, ar fi aceea de
societate mixtă. Colaborarea dintre
Societatea Comercială RENTIS S.A. și un
investitor străin ar deveni și mai
fructuoasă

dacă acesta ar
avea asigurată
piața de des-
facere. În a-
cest caz, S.C.
RENTIS S.A.
garantează
pentru cali-
tatea produ-
selor obținute.

Colaborarea
cu Societatea
Comercială
RENTIS S.A. ar
putea fi cu
atât mai avan-
tajoasă cu cât,
aici, pot fi
produse și
confecții groa-
se, sofisticate,
pentru iarnă.
Societatea Co-
m e r c i a l ă
RENTIS S.A.

garantează și pentru calitatea unor astfel
de confecții care solicită o calificare
superioară. În acest domeniu, Societatea
Comercială RENTIS S.A. este în așteptare
de comenzi ferme.



Experiența târgurilor și expozițiilor

Data fiind calitatea deosebită a produselor
obținute în cadrul Societății Comerciale
RENTIS S.A., aceasta a participat, fiind
agreate în mod deosebit, la târgurile și
expozițiile organizate în România și în
străinătate. Dintre zonele în care produsele
Societății Comerciale RENTIS S.A. au fost
deosebit de apreciate pot fi enumerate:
Germania, Belgia, Italia. Societatea
Comercială RENTIS S.A. participă, în
permanență, la TIBCO - București. Data
fiind seriozitatea recunoscută a firmei și
produsele sale de calitate superioară
binecunoscute pieței interne și externe de



mai bine de 15 ani, prezența Societății
Comerciale RENTIS SA la târguri și
expoziții în România, cât și în străinătate, a
devenit de-a dreptul o tradiție.

Bun gust,

rafinament și eleganță

SOCIETATEA COMERCIALĂ GAMA S.A.

În anul 1993, șase întreprinderi românești deveneau titularele prestigiosului trofeu EUROMARKET AWARD, acordat de "European Market Research Center". Printre acestea se numără și Societatea Comercială "GAMA" S.A. din Scornicești, binecunoscuta fabrică de confecții de pe platourile oltene. "GAMA" S.A. funcționează într-o clădire elegantă și îngrijită. Vizitatorul sau omul de afaceri este învariabil întâmpinat cu ospitalitate de un bărbat tânăr și rasat, care ar face cu adevărat cinste oricărui reprezentanț diplomatic din lume.

**Interviu cu domnul
TIBERIU MATEESCU,
director general al
S.C. "GAMA" S.A. - Scornicești**

- Vă rugăm, domnule director, să ne furnizați câteva date despre istoria Societății Comerciale "GAMA" S.A.!

- Societatea Comercială "GAMA" S.A. are o istorie nu prea îndepărtată în timp, dar totuși, istorie. A fost înființată în anul 1977 ca fabrică în cadrul Centralei Industriale de Confecții. După anul 1990, a devenit obiectiv independent în cadrul Ministerului Industriei. La sfârșitul anului 1993 a trecut în patrimoniul particular, privatizându-se prin metoda "Standard".

- Care sunt utilajele de care dispuneți în cadrul S.C. "GAMA" S.A.?

- Vârsta fabricii este de 17 ani. Cea a utilajelor, este de 12 ani. Cele mai noi utilaje datează din anul 1991, reprezentate de mașini performante de brodat, utilaje pentru călcatorie. Problema utilajelor este deosebită, ridicându-se în mod stringent problema înlocuirii lor într-un răstimp cât mai scurt. Randamentul unei fabrici este cu atât mai mare cu cât utilajul este mai performant. Evident, dorința noastră este ca S.C. "GAMA" S.A. să devină una dintre cele mai rentabile fabrici de confecții, cu produse competitive pe piața occidentală. De aceea înlocuirea utilajului este unul dintre obiectivele noastre prioritare. Suntem convinși că astfel vom reprezenta o forță în zona europeană a confecțiilor. De altfel, preconizăm rezultate foarte bune care ne vor permite să ne re tehnologizăm prin forțe proprii.

- gama sortimentală produsă de S.A.?

- Societatea Comercială "GAMA" S.A. acoperă, sortimental, zona confecțiilor de genul: bluze, rochii, fuste, pantaloni, compleuri și altele, similare. Confecțiile noastre sunt destinate femeilor și copiilor. Pentru că dispunem de personal calificat, am putea confecționa și îmbrăcăminte de genul: sacouri, pardesie, paltoane etc. Pentru acestea este însă necesară o linie de finalizat de care nu dispunem, în momentul de față. Deci,

tehnologia momentului este cea care ne împiedică să ne extindem gama sortimentală în zona respectivă. Calificare și capacitatea intelectuală de a realiza mai mult, există.

- Care este forța de muncă de care dispuneți?

- Societatea Comercială "GAMA" S.A. dispune de un personal al cărui număr se ridică la 750. Am putea salariza, cu ușurință, în condițiile lucrului în două schimburi, 1250 de persoane. Am putea realiza acest lucru și în momentul de față, dar forța de muncă din zonă nu este suficient calificată pentru realizarea produselor la nivelul exigențelor beneficiarilor noștri. Și chiar ale noastre, pentru că pornim permanent de la ideea că trebuie să ne respectăm numele și renumele de firmă serioasă.

Intenționăm să înființăm în toamna anului școlar viitor două clase de școală profesională în care să poată avea acces copiii salariaților noștri, în vederea trecerii la activitatea în două schimburi și a întineririi forței de muncă. Aceste clase urmează să fie integral susținute financiar de Societatea Comercială "GAMA" S.A.

Orele de teorie vor fi predate de specialiștii noștri, iar orele de practică vor fi efectuate, exclusiv, în cadrul Societății Comerciale "GAMA" S.A. Bursele aferente elevilor vor fi achitate în totalitate de către societatea noastră.

- Cum ați reușit, efectiv, să faceți "GAMA" S.A. cunoscută în Europa?

- Înainte de anul 1990 lucram, în proporție de 60%, pentru piața fostei Uniuni Sovietice și în proporție de 40% pentru

piața internă. După

desființarea unora dintre întreprinderile sovietice de comerț exterior, am fost puși în fața unui excedent de marfă, care nu putea fi absorbit de piața internă. În consecință în anul 1992, am trecut printr-o situație deosebit de critică. Mai ales că a fost și momentul "exploziei" prețurilor. Am închis fabrica. Dar, am rugat oamenii să aibă încredere. Aveam informații că piața engleză poate prelua foarte multă marfă. Am ajuns la Londra cu o listă care cuprindea produsele pe care le putem efectua, calitatea acestora. Am contactat diverse firme. Unele m-au crezut, altele ne-au testat. Oricum, îmi împlinisem

dorința cu care plecasem în Anglia. M-am întors în România cu mostre destinate reproducerii. A trebuit să selecționez cei competenți angajați, care să execute producție dimensionată conform comenzi externe. Am început să lucrăm într-un schimb, cu personalul selecționat conform unei grile foarte riguroase. Acum, lucrăm materia primă a beneficiarului și prezentarea elegantă, impusă de colaboratori cu firme prestigioase.

- Care este cifra de afaceri și capitalul social al S.C. "GAMA" S.A.?

- Societatea Comercială "GAMA" S.A. lucrează cu o cifră de afaceri de 2.000.000.000 lei și dispune de un capital social în valoare de 379.000.000 lei.

- Oferiți-ne câteva detalii despre trofeul EUROMARKET AWARD.

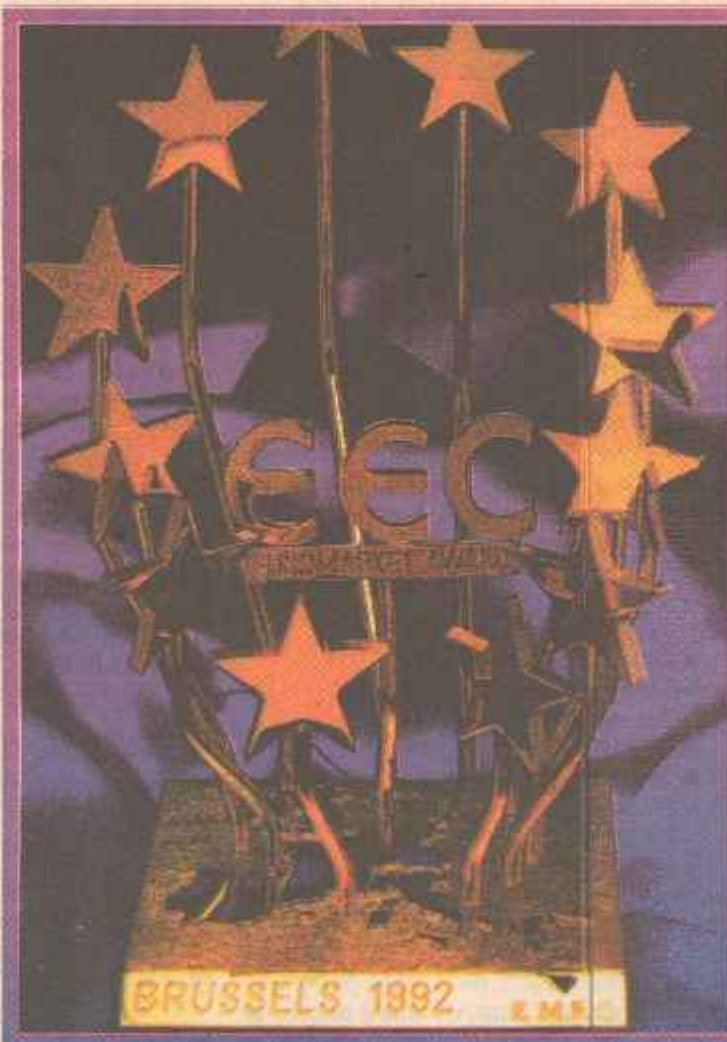
- Trofeul EUROMARKET AWARD acordat de European Market Research Center pe scurt E.M.R.C., unul dintre organismele abilitate ale Comunității Europene pe baza calității producției și crearea rapidă a imaginii favorabile a firmei în țările membre ale C.E.

- Susțineți financiar activități sportive, culturale?

- Societatea Comercială "GAMA" S.A. sponsorizat echipa de fotbal, care acum joacă în Divizia B și concursuri școlare. În afară de acestea, susținem financiar o grădiniță acordând tot sprijinul necesar școlii.

- V-ar avantaja existența unei zone libere în proximitate?

- Sunt binecunoscute avantajele unei zone libere. Bineînțeles că proximitatea ei este benefică. Ar atrage investitori români și străini cu mare potențial de investiții, existând reducerea sau scutirea aferentă de taxe. Ar fi un factor de prosperitate pentru zona noastră. Evident și pentru Societatea Comercială "GAMA" S.A.



CONSTRUCȚII ȘI CONSTRUCTORI ROMÂNI DE TALIE INTERNAȚIONALĂ SOCIETATEA COMERCIALĂ "CONDOR" S.N.C.

SLATINA

Str. Basarabilor Nr. 2; Jud. OLT; România.
Tel. 049 / 423333; 424180; 424080.



CONSTRUCȚIILE NOASTRE UNT CONSTRUCȚIILE VIITORULUI

Interviu cu domnii VIOREL PĂDURARU și OCTAVIAN BĂLȚOI
Parteneri ai Societății Comerciale "CONDOR" S.N.C.

Am dori să aflăm care a fost
momentul înființării Societății Comerciale
"CONDOR" S.N.C.?

Înființarea unei firme particulare care se ocupa de construcții reprezintă pentru noi un lucru foarte vechi. Nu am putut preciza, cu exactitate, momentul în care s-a ivit această idee. Cert este că, în decembrie 1989, am profitat de faptul că au acordat posibilitatea înființării Societăților cu capital particular în România. În consecință, în baza Legii nr. 390, am înființat Societatea Comercială "CONDOR" S.N.C. cu capital integral particular. Poate, ca un element care ne justifica afirmația că înființarea unei firme particulare este un vis mai vechi al nostru, este faptul că nu am fost împiedicați de acord cu dirijismul comunist. Ideea noastră de totdeauna, încă din momentul examenului de admitere la Facultatea de Construcții Civile, Industriale și Agrozootehnice a fost de a ne desfășura meseria plinar. Important este că, în momentul acestei meserii din pasiune. În consecință, nu am putut fi de acord decât cu imposibilitatea realizării profesionale în totalitate. De asemenea, am considerat inadmisibilă ideea conform căreia rezultatele muncii unor oameni capabili și dăruitori de a-și practica meseria erau considerate drept rezultatele muncii tuturor. Astfel de atitudine, care nu ducea la realizarea unei activități, care reprezenta, practic, catalizatorul dezvoltării, ne-a repugnat. Am fost totdeauna de opinia că o activitate liberă, axată pe competența activității fiecărui individ poate să conducă la reala selecție a valorilor. Într-o activitate liberă, nu ne-am temut de competiție. Fără falsă modestie, suntem conștienți să facem față oricărui examen profesional. Este binecunoscut faptul că activitatea practică, de zi cu zi reprezintă mai dur decât examenul pentru un specialist. Considerăm că l-am trecut cu brio.

Am executat lucrări diverse județe ale României

De ce fonduri ați dispus când
a început activitatea?

Activitatea Societății Comerciale "CONDOR" S.N.C. a demarat, în 1991, cu puțini bani, dar cu foarte mult entuziasm și, mai ales, cu mare încredere în forțele proprii, încredere axată pe științele de specialitate pe care ni le însușisem și pe rezultatele activității

noastre ca specialiști până în momentul respectiv.

În fapt, capitalul social de început al Societății Comerciale "CONDOR" S.N.C. a fost de numai 20.000 lei. În momentul de față, capitalul propriu este de 500.000.000 lei. O creștere spectaculoasă, datorită exclusiv activității noastre competente. Sporirea sumei respective a fost datorată, în mod constant, multitudinii de comenzi pe care le-am primit permanent. Este evident că într-o economie liberă, în care există mai multe firme cu același obiect de activitate, care intră în concurență, va fi aleasă, totdeauna, cea care execută lucrările la un nivel calitativ superior, în termenul cel mai scurt, cu prețurile cele mai reduse și care beneficiază de serviciile celor mai buni specialiști. Acestea fiind coordonate, rezultatele vorbesc de la sine în cazul Societății Comerciale "CONDOR" S.N.C.

Pentru a ne putea descurca utilizând minimul de utilaje necesar desfășurării activității noastre specifice în faza de început, am apelat la credite bancare.

Dar, aceasta a fost o problemă care s-a ivit și s-a rezolvat la nivelul anului 1991. Important și reprezentativ, în momentul de față, pentru situația financiară a Societății Comerciale "CONDOR" S.N.C. este faptul că, în anul 1993, cifra de afaceri a firmei a depășit 1.300.000.000 lei, concretizată în lucrări de construcții-montaj.

- Am dori să enumerați câteva dintre lucrările cele mai semnificative executate de Societatea Comercială "CONDOR" S.N.C.

- Între lucrările executate de Societatea Comercială "CONDOR" S.N.C. putem considera că sunt mai reprezentative următoarele:

- Banca Agricolă - Sucursala Slatina
- Banca Agricolă - Sucursala Râmnicu-Vâlcea (Filiala Drăgășani)
- Credit Bank - Craiova
- Banca Agricolă - Filiala Balș
- Curtea de Conturi - Slatina
- Șchele de Petrol - Craiova
- Credit Bank - Brăila
- Camera de Comerț - Slatina
- Credit Bank - Slatina

Enumerarea poate demonstra două fapte esențiale. În primul rând că Societatea Comercială "CONDOR" S.N.C. are capacitatea de a executa lucrări de construcții de o mare complexitate și, în același timp, de mare detaliu al specializării, cum sunt sediile bancare. În al doilea rând, considerăm semnificativ

În diverse orașe ale României, între care putem aminti: Slatina, Drăgășani, Craiova, Pitești, Balș, Brăila, se ridică superbe construcții care, prin arhitectura lor desăvârșită și prin soliditatea construcției sunt adevărate edificii ale viitorului.

Orice privitor, chiar neexperimentat, realizează faptul că respectivele edificii au ceva comun. Acel ceva care deosebește, de toate celelalte, lucrul de calitate. În fapt, sunt clădiri de un bun gust desăvârșit, de o eleganță a stilului care poartă amprenta unui autentic rafinament al genului.

Este de la sine înțeles că astfel de realizări arhitecturale creează interesul pentru constructorul care le-a înfăptuit, pentru arhitectul care le-a conceput, care le-a proiectat. Curiozitatea oricui poate fi ușor satisfăcută. Acele clădiri, care atrag privirea călătorului prin desăvârșire, sunt rodul activității complexe în domeniul construcțiilor a specialiștilor Societății Comerciale "CONDOR" S.N.C.

Societatea Comercială "CONDOR" S.N.C. are sediul în municipiul Slatina. Patroni ai Societății Comerciale "CONDOR" S.N.C. sunt domnii VIOREL PĂDURARU și OCTAVIAN BĂLȚOI, doi mari specialiști în domeniul construcțiilor, de altfel absolvenți ai Facultății de Construcții Civile, Industriale și Agrozootehnice. Sunt doi specialiști tineri, cu reală vocație în domeniul de activitate ales. În cazul domnilor lor pot fi citate, fără urmă de emfază, cuvintele celebre rostite de renumitul Cid: "...aux âmes bien nées / La valeur n'attend pas le nombre des années".

faptul că Societatea Comercială "CONDOR" S.N.C. este solicitată să execute lucrări în diverse județe ale României, deși are sediul în municipiul Slatina, deci în județul Olt. Este binecunoscut că în aproape toate orașele României au fost înființate, după decembrie 1989, firme particulare de construcții. Concluzia se impune de la sine. Așa cum ni s-a precizat de multe ori, ne putem considera unii dintre cei mai buni specialiști din țară în domeniul construcțiilor. Evident, renumele specialiștilor se confundă cu renumele firmei. Deci, date fiind rezultatele obținute, Societatea Comercială "CONDOR" S.N.C. poate fi considerată una dintre cele mai competente firme românești de construcții.

- În ce constă dotarea tehnică a Societății Comerciale "CONDOR" S.N.C.?

- Baza de producție a Societății Comerciale "CONDOR" S.N.C. se întinde pe o suprafață de 25.000 m.p. Este dotată cu o stație de betoane, montare, la care se adaugă ateliere specifice activității noastre. Această bază de producție este racordată la sistemul de transport feroviar.

Societatea Comercială "CONDOR" S.N.C. are în dotare mijloace de transport, dintre care putem menționa: autocamioane pentru transportul materialelor, autobasculante, autoturisme de teren, mijloace auto pentru transportul personalului muncitor, buldozere, încărcătoare frontal, mijloace de mică mecanizare. Ponderea cea mai mare o au cele provenite din import.

Suntem dispuși să construim în străinătate

- Care este disponibilitatea de colaborare a Societății Comerciale "CONDOR" S.N.C. cu un partener străin?

- Societatea Comercială "CONDOR" S.N.C. își manifestă totala disponibilitate de colaborare cu un partener străin în

domeniul specific al activității noastre, respectiv în domeniul construcțiilor. Suntem deschiși în colaborarea cu firme străine de construcții, furnizori de materiale și utilaje de construcții. Suntem dispuși să efectuăm construcții în scopul reutilizării cu utilaje specifice activității noastre, utilaje care să reprezinte, însă, o tehnică de vârf.

Suntem conștienți de capacitatea noastră de a concepe și a realiza lucrări de construcții-montaj. În consecință, Societatea Comercială "CONDOR" S.N.C. își manifestă disponibilitatea pentru executarea oricăror lucrări de specialitate, în domeniul construcțiilor, în străinătate. Suntem conștienți de valoarea noastră și considerăm că putem face față tuturor exigențelor occidentale.

- V-ar favoriza o "zonă liberă" în proximitate?

- Orice întreprinzător particular își dorește crearea unei "zone libere" în proximitatea locului în care își desfășoară activitatea. O zonă liberă atrage marii investitori români și străini și presupune, în același timp, scutirea de unele taxe, deosebit de apăsătoare. O zonă liberă ne-ar favoriza, indiscutabil. În primul rând pentru că ne-ar crea posibilitatea unui contact direct, nemediat, cu parteneri străini, cu care am putea intra, foarte ușor, în legături de afaceri.

- Au existat activități extraprofesionale susținute financiar de Societatea Comercială "CONDOR" S.N.C.?

- Societatea Comercială "CONDOR" S.N.C. a susținut financiar și va continua să susțină inteligența. Acest lucru s-a concretizat în acordarea de mijloace materiale și bănești copiilor români premiați la concursurile interne și internaționale.

Religia a fost, întotdeauna, un important punct de sprijin al unui neam. Este opinia noastră și motivul pentru care am contribuit și continuăm să contribuim, la construirea Catedralei Ortodoxe din Slatina. Grijă și dragostea față de cei vârstnici ne îndeamnă să susținem financiar construirea unui azil de bătrâni, modern dotat.

BUMBAC ROMANESC PE MERIDIANELE LUMII

PRIN SOCIETATEA COMERCIALĂ OLTACOTTON S.A.



DRĂGĂNEȘTI - OLT, STR. NICOLAE TITULESCU NR.1, TEL. 049/417964; 049/51 56 50; FAX: 049/4

"NE-AM DORIT CA S.C. OLTACOTTON S.A. SĂ FIE NU O TRESTIE, CI O PIATRĂ ÎN CALEA VICISITUDINILOR ECONOMICE. ȘI, AM REUȘIT!"

Interviu cu domnul CORNELIU DUMITRU, director executiv al S.C. OLTACOTTON S.A. - DRĂGĂNEȘTI-OLT

- Vă rugăm, domnule director, să vă prezentați pentru cititorii revistei "FLACĂRA"!

- Sunt aici la actuala S.C. OLTACOTTON S.A. - DRĂGĂNEȘTI, încă de la înființare, mai exact din 1974. Pot spune că m-am aflat printre cei care i-au semnat "actul de naștere". M-am implicat zi de zi, în toți acești ani, în activitatea ei, considerând-o al doilea cămin. Cu atât mai mult cu cât, din anul 1978, am ocupat funcții de conducere.

- Prezentați-ne, vă rugăm, câteva detalii semnificative despre S.C. OLTACOTTON S.A. - DRĂGĂNEȘTI.

- Societatea Comercială OLTACOTTON S.A. din Drăgănești, dispune de două mari secții. Este vorba despre secția de fire cardate și secția de fire pieptănate.

Secția de fire cardate este dotată cu utilaj foarte modern, din generația 1984 - 1985. Întreaga utilare este importată din fosta Cehoslovacie. Utilajele sunt, repet, foarte moderne și de foarte mare productivitate. Pentru a da un detaliu de specialitate, menționez că dotarea acestei secții constă în utilaje de filat cu capăt liber.

Secția de fire pieptănate este dotată cu utilaj destul de vechi, la nivelul anilor 1972 - 1973. În această secție, utilajul este depășit moral. Fizic, însă, el face față cerințelor pieței, ale beneficiarilor. Adevărul este că specialiștii noștri sunt deosebit de pricepuți și foarte buni gospodari. Îngrijesc mașinile, utilajele, ca pe propriile lor bunuri. Este motivul pentru care utilajele din secția de fire pieptănate funcționează cu un randament chiar mulțumitor.

Societatea Comercială OLTACOTTON S.A. are ca obiect de activitate producerea și comercializarea firelor din bumbac și tip bumbac.

Secția de fire pieptănate are o capacitate anuală de producție care se cifrează la 1000 tone fire. Secția de fire cardate are o capacitate anuală de producție de 4000 tone fire.

În perioada 1990-1992, Societatea Comercială OLTACOTTON S.A. a avut o rentabilitate de-a dreptul spectaculoasă. După introducerea Taxei pe Valoarea Adăugată, situația s-a complicat puțin. Ca de altfel la nivelul întregii economii naționale.

Este binecunoscut faptul că prețurile au crescut, iar puterea de cumpărare, în România, este destul de limitată. Este motivul pentru care producția a scăzut. Explicația este simplă. Producția nu mai este centralizată. Ea se realizează în funcție de cerere, conform principiilor economiei de piață. În ultima perioadă, datorită condițiilor economice obiective, cererea a înregistrat o curbă descendentă.

S.C. OLTACOTTON S.A. este un partener serios și solicitat de beneficiari

Chiar și în această perioadă delicată, la S.C. OLTACOTTON S.A. au fost înregistrate vârfuri de producție. Aș putea exemplifica prin producția lunii ianuarie a anului 1994, când am lucrat cu 80 % din capacitatea de producție. În fapt, capacitatea noastră de producție este mare. Cifrele pe care le-am menționat vorbesc de la sine. Dorința noastră ar fi să avem beneficiari care să ne absoarbă, zilnic, sau măcar săptămânal, producția realizată prin funcționarea la capacitatea noastră integrală. S.C. OLTACOTTON S.A. este un partener de afaceri deosebit de serios și căutat de beneficiari. De altfel, beneficiarii noștri sunt dintre cei mai serioși din România. Pot exemplifica, în acest sens prin: "Romania" - Caracal, care, având contracte deosebit de mari pentru piața externă preia 40% din producția noastră zilnică. Tot printre partenerii noștri tradiționali și deosebit de serioși se numără și: "Imperial" - Turnu-Măgurele, "Novatex" - Pitești, "Dacia" - București, "Cazanale" - Orșova. Aceștia li se adaugă diverși agenți economici particulari, respectiv Societăți Comerciale private, înființate după 1990.

- Care este forța de muncă de care dispuneți la S.C. OLTACOTTON S.A.

- Societatea Comercială OLTACOTTON S.A. dispune de 1150 de angajați, care lucrează în trei schimburi. Personalul muncitor este calificat și deosebit de competent. De altfel, acest lucru este perfect reflectat de calitatea deosebită a firelor produse de Societatea Comercială OLTACOTTON S.A. din Drăgănești. Evident, dispunem și de specialiști cu studii superioare, atât tehnice cât și economice.

Din păcate, media de vârstă este de 40-45 de ani. Aici muncesc în continuare cei care, la deschiderea obiectivului industrial despre care discutăm, erau foarte tineri. A existat o

clasă, în cadrul liceului, care pregătea cadre de specialitate necesare pentru S.C. OLTACOTTON S.A. Este o mare pierdere faptul că a fost desființată. Sperăm în reînființarea ei, pentru a se putea realiza transferul între generații. La nivelul orașului Drăgănești există foarte multă forță de muncă. Parte din ea, disponibilă. În condițiile în care problema economică se va remedia, în condițiile extinderii capacității de producție, S.C. OLTACOTTON S.A. ar putea absorbi forța de muncă destul de multă, rezolvând, în mare parte, problema șomajului în zonă. Acest lucru ar fi de dorit să se întâmple cât mai curând, pentru ca populația tânără și aptă de muncă să nu se îndrepte către alte centre industriale.

O rezolvare economică optimă pentru S.C. OLTACOTTON S.A. ar fi integrarea

- Ce soluții întrevedeți pentru sporirea rentabilității Societății Comerciale OLTACOTTON S.A.?

- Una dintre soluțiile de sporire a rentabilității S.C. OLTACOTTON S.A. ar fi integrarea. Este adevărat că noi suntem niște parteneri extrem de serioși pentru beneficiari. Dar noi reprezentăm numai începutul unui ciclu, care are ca finalitate producerea diverselor piese finite destinate consumului populației. Suntem, deci, direct legați de rapiditatea derulării acestui ciclu la nivelul celorlalte Societăți Comerciale. Noi dispunem de o elasticitate cu totul specială la nivel de gândire economică. Ne-am putea adapta perfect și imediat tuturor cerințelor economiei de piață, devenind spectaculos de productivi. "Schema" este deja gândită. Filatura de fire pieptănate dispune de un spațiu excedentar de peste 400 m² care poate fi transformat, foarte rapid, într-o țesătorie cu vopsitorie. În 1990 hotărâsem să înființăm o linie de confecții, prin adaptarea foarte rapidă a unui spațiu. Lucrând prin plată în produse, am fi obținut cu repeziune un cash al momentului. Din nefericire, așa cum s-a întâmplat cu aproape toate societățile din România, ne-am decapitalizat. Posibilitatea există, însă, în continuare.

- Care sunt disponibilitățile de colaborare ale S.C. OLTACOTTON S.A. cu un posibil partener, investitor străin?

- Manifestăm o deschidere absolută pentru colaborarea cu orice investitor care ar dori să

re tehnologizeze, în primul rând, reutilizeze corespunzător secția pieptănate. Occidentul lucrează cu fire nu dublate. Competitivitatea se asigură, producându-se fire de 50m/g re tehnologizare, s-ar scurta și costurile de fabricație. De exemplu, în secția pieptănate, unde utilajele sunt foarte vechi, ciclul de fabricație este de 10 zile, în secția de fire cardate, durează numai 4 zile. De asemenea, este necesară dotarea mașinilor cu dispozitive pentru realizarea "cap-cap fără nod", strict date fiind exigențele exportului, unde nu au voie să prezinte noduri. Mai există o problemă: procurarea câtorva mașinări asigură bobinarea pe formate mai mici, de 1,5 kg. Formatele noastre actuale sunt de 3 kg. La aceste investiții ar trebui adăugate necesitățile de integrare, despre care am vorbit anterior. Această investiție, destinată unei țesătorii și a unei secții de confecționare a atelierelor aferente, ar fi de o rentabilitate deosebită, asigurând recuperarea investiției și obținerea unui profit substanțial în timp record. Repet, în zonă există muncă specializată. Avem capacitatea de a angaja personalul în propriul centru de producție, neocupat integral. Fără copii pot dispune de serviciile celor două creșe S.C. OLTACOTTON S.A. Dispunem de fonduri fixe în valoare de miliarde lei. Și de toate spațiile de producție necesare. O colaborare cu un investitor ar fi deosebit de avantajoasă.

Ne-am implicat în urbanizarea Drăgăneștii

Nu ne temem de un astfel de îndrăzneț drum. L-am mai parcurs, în mai multe rânduri, în misiunea de înființării S.C. OLTACOTTON S.A. suntem cei ce am transformat, locuitorii rurali în adevărați orașeni obișnuiți să ne implicăm în urbanizarea orașului, din propriile profituri, pentru locuințe. Am contribuit din fondurile noastre, la extinderea și consolidarea rețelei de canalizare, funcționare puturi cu apă. Am realimentat fondurile noastre, creșă, grădiniță, am contribuit masiv la crearea unor servicii sociale: a orașenilor. Deci, "moștenirea" orașului Drăgănești, sub aspect social, aparține, chiar dintr-o primă fază, gata să reîncepem. Avem dorința de a continua și vocație în domeniu.

- V-ar avantaja crearea unei zone industriale în împrejurimi, sau, cel puțin, în județ?

- Orice industrie dorește proximitatea unei zone libere. Aici se atrag cele mai bune investiții. În plus, regimul special de dezvoltare este deosebit de avantajos. Considerăm că zona liberă în proximitatea orașului Drăgănești ar fi benefică pentru toate activitățile economice, care așteaptă "gura de oxigen" necesară pentru dezvoltarea unele dintre cele mai competitive industrii din Europa.

ACEI OAMENI MINUNAȚI ȘI FAPTELE LOR MINUNATE

OLT, se află în plină
e o Societate Comercială de o
e recunoscută, care și-a
, în cel mai scurt timp cu
i asigure populației alimentele
iergând pe principiul
unei calități superioare celei
până în prezent, în condițiile
i unor prețuri sub nivelul
iale. Incredibilul a devenit
ir la S.C. AGROEXPORT S.A.
OLT, o întreprindere care
i mod deosebit, interesul
ortant este nu numai că S.C.
RT S.A. - Sucursala OLT
opulației hrană de calitate
ă la prețuri incredibil de mici,
l că S.C. AGROEXPORT S.A. -
OLT, creează, zi de zi, noi
muncă, substanțial retribuite,
id astfel la reintegrarea, în
ductivă, a populației active a
Sunt numai două dintre
și deosebit de semnificative
are situează S.C. AGROEXPORT
ursala OLT nu numai în zona
atenției românești, ci și a
pene.

**ÎN PORȚI LA DRUM CA
O REPREZENTANȚĂ
NUTĂ ȘI AM DEVENIT
SUCURSALĂ GIGANT**

cu domnul BOLD, director general



S.C. AGROEXPORT S.A. - Sucursala OLT

rugăm, domnule director, să vă
i pentru cititorii revistei "Flacăra".
bui să încep prin a vă spune că am
rămas un îndrăgostit de agricultură.
am absolvit facultatea. De atunci și
rezent am lucrat numai în domeniul
rii care, pentru mine, după cum am
ționat, a fost și va rămâne, mereu,
siune. În cei 23 de ani de activitate,
urs toată paleta de activități de
te, de la șef de siloz, până la director
M-am aplecat asupra fiecărui loc de
asupra fiecărei activități cu atenție și
onsiderând că numai astfel mă pot
și și-mi pot merita numele de
în agricultură. Chiar și astăzi, după
i de activitate intensă, continui să

învăț, să mă perfecționez. Consider că este o
atitudine pe care ar trebui s-o adopte orice
individ care s-a specializat într-un anumit
domeniu de activitate. Din data de 13 august
1991, sunt director al Sucursalei OLT din
cadrul Societății Comerciale AGROEXPORT
S.A..

Istoria S.C. AGROEXPORT S.A. -
Sucursala OLT este deosebit de interesantă.
"Certificatul ei de naștere" a fost semnat, într-
adevăr, în data de 13 august 1991. Pe atunci,
însă, activam în două camere închiriate la
hotel. Eu eram, aici, unicul reprezentant. Mai
exact, eram, în același timp: director, secretar,
casier, contabil, achizitor. Îndeplineam
oricare dintre cerințele momentului. Nu m-am
temut niciodată de începuturile de drum.
Știam că aici trebuie să asigurăm populației
hrana elementară la prețuri reduse și că
trebuie să ne impunem pe piață. Cu acel curaj
și acea încredere în reușita forțelor proprii,
specifice românului am acționat. La început,
ne-am ocupat de achiziții de produse, la
prețuri avantajoase pentru producător. Este
motivul pentru care am câștigat, foarte
repede, încrederea populației din zonă.
Plăteam imediat și foarte bine produsele
agricole, netemându-ne că am putea fi
înșelați. Oamenii ne-au adus produse de
calitate, iar noi le-am dat prețuri de care au
fost, mereu, foarte mulțumiți.

Începând cu luna aprilie a anului 1993,
S.C. AGROEXPORT S.A. - Sucursala OLT a
început să desfășoare și alte activități, oricum
cuprinse în obiectul ei de activitate declarat și
înscris la Camera de Comerț. Am început
construirea de brutării și de birouri ale
Sucursalei OLT a Societății Comerciale
AGROEXPORT S.A.. Mai exact, am
construit și am dat în funcțiune un adevărat
complex de producție și administrație.

**Ceea ce vedem în jurul nostru este
impresionant atât ca dimensiune cât și din
punct de vedere al complexității. Vă rugăm să
fiți gazda cititorilor noștri.**

Mă bucur să fiu gazda cititorilor
dumneavoastră, de altfel a oricui trece acest
prag. La etajul clădirii funcționează birourile
Sucursalei OLT a Societății Comerciale
AGROEXPORT S.A.. Sunt birouri mari,
luminoase, confortabile, capabile a asigura
funcționarilor noștri condiții elegante de
muncă. În același timp, ne-am gândit că am
putea fi vizitați de reprezentanți ai unor
companii de renume. De aceea, factorul
eleganță, la sectorul mobilier și birotică, a fost
luat intens în calcul. Un sediu este, în primul
rând, locul în care-ți desfășori activitatea. Un
loc în care-ți petreci, uneori, mai multe ore
decât acasă. De aceea, am considerat că
oamenii trebuie să fie tratați la cel mai înalt
nivel al cerințelor momentului, în materie de
confort. În afară de aceasta un sediu este o
carte de vizită. Acest lucru nu cred că mai are
nevoie de detalieri.

**Aveți o "carte de vizită" foarte plăcut
mirositoare, de-a dreptul îmbietoare, pentru
orice vizitator nu numai al clădirii, ci și al
zonei**

La parter funcționează, în sistem "non-
stop" o brutărie care produce 30.000-33.000
pâini. Brutăria este dotată cu utilaj
ultramodern, de mare productivitate. Materia
primă este totdeauna de calitate. Oamenii
angajați în această unitate productivă sunt
deosebit de serioși. Toate acestea conduc la
un produs finit de o calitate sportivă față de
restul pieței, la nivelul standardelor
internationale. În plus, practicăm prețuri sub
cele obișnuite ale pieței. În condițiile în care
cererea de pâine, de la noi, va spori în ritmul
actual, foarte curând va trebui să deschidem
brutării cu o capacitate de producție mai

mare. Ar fi de menționat faptul că utilajele
folosite în secția de panificație au fost
achiziționate contra sumei de 70.000.000 lei.
În momentul de față, valorează mult mai
mult.

- De unde v-ați recrutat forța de muncă ?

Ne-am recrutat forța de muncă prin
concurs. Nu mai reprezintă un secret pentru
cineva că, în perioada de tranziție către
economia de piață șomajul este un fenomen
care afectează un procent îngrijorător de mare
din populația activă. La concurs s-au
prezentat ingineri, economiști, contabili. Unii
dintre ei chiar șefi de promoție. Tineri.
Șomeri. Avem, acum, o echipă redutabilă.



Mai mult decât atât. Puterea de adaptare a
românului este mare. Practic, nepuizabilă.
Oamenii s-au adaptat imediat - mă refer la cei
direct productivi - la activitățile de brutar,
cocător etc. Rezultatele producției, mărimea
cererii și permanenta ei creștere pentru
produsele S.C. AGROEXPORT S.A. -
Sucursala OLT, vorbesc de la sine despre
calitatea muncii angajaților. La rândul-le,
cadrele cu studii superioare s-au adaptat
imediat activităților specifice agriculturii și
producției agroalimentare, deși, unii, nu
lucraseră vreodată în domeniu. Am afirmat-o
mereu și o repet: am o încredere desăvârșită
în inteligența românului și în puterea sa de
adaptare la orice situație. Cu această echipă,
tânără și deja bine sudată, putem porni la
orice drum. Oricât de mare ar fi efortul ce ar
trebui depus și indiferent de gradul de
specializare pe care l-ar solicita respectivele
acțiuni. Am ferma convingere că vom reuși,
în mod strălucit, la fiecare pas.

**- Sunteți renumiți pentru investițiile
spectaculoase pe care le-ați realizat. Am dori
câteva detalii despre acest capitol.**

Într-adevăr, am fost, de la bun început,
conștienți că numai investind putem câștiga.
Este elementar că, astfel, deci investind,
calitatea produselor crește, nevoile populației
sunt satisfăcute mai pe deplin, numărul
locurilor de muncă sporește, iar scopul nostru
atât cel de producător cât și de factori
conștienți ai economiei românești este atins în
plenitudinea sa. Voi proceda la exemplificare.

În comuna Jitaru, a fost dată în funcțiune o
moară ultramodernă, cu o capacitate de 30
tone. Moara de la Jitaru va măcina, de luni
până vineri, pentru nevoile Sucursalei OLT a
S.C. AGROEXPORT S.A., iar în zilele de
sâmbătă și duminică va presta servicii pentru
populație și alte Societăți interesate. De

menționat este faptul că această capacitate
modernă obține un produs finit de calitate
superioară. De fapt, așa cum ar trebui să fie
pretutindeni. La Balș și Vădăstrița punem în
funcțiune două mori cu o capacitate de 60
tone. Menționăm că spațiile în care
funcționează menționatele mori sunt
proprietatea Sucursalei OLT a S.C.
AGROEXPORT S.A.. La Balș am deschis
deja o brutărie cu o capacitate de 10.000 -
12.000 pâini zilnic. Deschiderea acestei
brutării în Balș a fost o necesitate stringentă a
momentului, în acest oraș, puternic
industrializat, existând până nu demult, o
singură brutărie, care nu funcționa non-stop.
Evident, brutăria atrage după sine moara, cu
spațiile aferente magaziiilor.

În județul Olt nu există nici o fabrică de ulei
din floarea soarelui. Uleiul se transportă de la
Iași și Slobozia, costurile fiind foarte mari.
Este motivul pentru care ne-am hotărât să
montăm o linie industrială modernă, cu o
capacitate de 70 tone zilnic, pentru
producerea uleiului din floarea soarelui.
Uleiul rezultat va fi valorificat pe piața
județului Olt. Investițiile, în acest sens,
depășesc 500.000.000 lei.

Mă voi referi și la o investiție de o
inestimabilă valoare, în primul rând, socială.
În centrul municipiului Slatina exista, la
propriu, o groapă, un loc în care fuseseră
programate, cândva, spre construcție, 80 de
apartamente. Am participat la licitație și am
câștigat locul. În respectiva zonă, vom
construi spații comerciale pe o suprafață de
3400m², la care se vor adăuga 67 de
apartamente pentru salariații noștri.
Apartamentele respective vor fi construite
după cele mai noi cerințe ale confortului și
vor fi repartizate salariaților care le pot
cumpăra fie imediat, fie în rate lunare care se
pot derula timp de 15 ani. Am reușit să
oferim, astfel un număr substanțial de locuri
de muncă. Pentru a-mi sublinia spusele, vă
voi da un amănunt. Numai la construirea
blocurilor pentru locuințe lucrează la ora
actuală 500 de muncitori. Aceștia sunt plătiți
de S.C. AGROEXPORT S.A. Sucursala OLT.
În plus, în cadrul Sucursalei OLT a
S.C. AGROEXPORT S.A., lucrează, acum, ca
angajați, 1000 de oameni. Media de vârstă
este de 36 de ani. După cum am mai
menționat, cei mai mulți provin din rândul
șomerilor. Sunt cadre pregătite foarte bine dar
care au suferit atingerea avatarurilor
tranziției. Și, în continuare, vom crea noi
locuri de muncă.

Valoarea investițiilor destinate construirii
spațiilor comerciale și apartamentelor se
ridică la 3.000.000.000 lei. Spațiile
comerciale vor fi date în folosință într-un
termen de 6 luni, iar apartamentele într-un an
și opt luni.

Vom continua să investim. De altfel, planul
de investiții al Sucursalei OLT din cadrul S.C.
AGROEXPORT S.A. se ridică pentru anul
1994, la valoarea de 6.000.000.000 lei. Avem
convingerea, însă, după cele constatate până
în prezent că valoarea investițiilor pentru anul
1994 se va ridica la 9.000.000.000 lei.

**- Ați făcut și investiții specifice
agriculturii ?**

Bineînțeles ! Suntem strâns legați de
agricultură. În aceste condiții, domeniul ne-a
preocupat în mod deosebit. Introducem, în
circuitul agricol, un număr de 66 combine
CLAAS pentru recoltatul păioaselor.
Randamentul acestor utilaje din import este
deosebit de mare. Vom putea, astfel, să
recoltăm, într-un timp record, o suprafață
mare. Important de știut este și faptul că vom
lucra cu un procent mai mic de uium.

**- Ce alte facilități veți mai asigura
populației ?**

LA S.C. AGROEXPORT S.A. - SUCURSALA OLT

- În județul Olt a fost descisă o sucursală a Băncii "DACIA FELIX". Lucrul acesta era absolut necesar pentru că Dacia Felix este o bancă particulară, deosebit de puternică și de serioasă, prin intermediul căreia vom reuși să venim în întâmpinarea oamenilor cu sumele necesare diverselor activități. Mai concret, prin intermediul Băncii Dacia-Felix se vor acorda populației credite în condiții avantajoase. Suntem convinși că, astfel, vom ridica nivelul de trai în județul Olt și vom ajuta, într-un mod substanțial, la rezolvarea actualului blocaj economic.

Aș dori ca toți prefecții din România să se comporte ca domnul Marin Diaconescu, prefectul județului Olt

Ar trebui subliniat un lucru de o importanță inestimabilă. Peste tot se vorbește de faptul că, în România, este dificil să investești pentru că, permanent, cineva sau cadrul legal ar ridica piedici. Personal, vorbesc, acum, despre situația din județul Olt. Aici, oricine dorește să investească, are toată libertatea și tot sprijinul.

Sucursala Olt a S.C. AGROEXPORT S.A. a investit, după cum v-am spus în mod considerabil. Am beneficiat permanent de sprijinul autorităților locale și, în mod deosebit, de sprijinul domnului Marin Diaconescu, prefectul județului Olt. De altfel, de sprijinul prefectului nostru, beneficiază orice om cinstit, capabil și bine intenționat care i se adresează. Cele ce le voi spune acum, pot fi considerate ca un mesaj către întreaga țară. Nu știu cum sunt alți prefecți, dar DACĂ TOȚI PREFECȚII AR FI CA DOMNUL MARIN DIACONESCU, PREFECTUL JUDEȚULUI OLT, ROMANIA AR PROGREA FOARTE RAPID. Mai mult, ar fi de-a dreptul ciudat să nu progreseze.

Venim în întâmpinarea populației cu o gamă largă de produse alimentare

Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A. și-a propus, încă de la început și a reușit să vină în întâmpinarea populației cu o gamă largă de produse alimentare de primă necesitate, la prețuri deosebit de avantajoase.

Secțiile de morărit și panificație sunt deosebit de productive. Aici, producem și livrăm către populație un sortiment complex de pâine. Mai exact, în afară de pâinea albă, am reintrodus sortimentele de pâine intermediară și pâine neagră, deosebit de solicitate de o parte a populației, atât datorită prețului extrem de avantajos cât și calităților nutritive deosebite. La acestea se adaugă, bineînțeles, calitatea deosebită a pâinii produse în cadrul secțiilor de panificație ale Sucursalei OLT din cadrul S.C. AGROEXPORT S.A., calitate de la care nu vom abdică vreodată.

Un alt produs deficitar și foarte scump pe piața românească este zahărul. Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A. și-a propus și a reușit și aici să iasă în întâmpinarea populației. Este binecunoscut faptul că zahărul se comercializează pe piața României la prețuri care depășesc 1000 lei pe kilogram. Uneori, depășirea este chiar considerabilă. Nu mai reprezintă un secret pentru nimeni faptul că, în acest moment, datorită condițiilor perioadei de tranziție către economia de piață și a ratei crescute a șomajului, puterea de cumpărare a populației a scăzut în mod considerabil. În consecință, Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A. a considerat a fi de datoria sa să asigure o anumită protecție a consumatorului. Prin eforturi și pricepere, reușim să comercializăm, pentru populație, zahăr la prețul de 830 lei kilogramul. Am reușit și vom reuși în continuare. Avem, în depozite, zahăr suficient până la noua recoltă.

Populația poate fi liniștită. Beneficiem de un stoc actual de peste 2000 tone zahăr. De asemenea, în depozitele fabricilor mai avem peste 30.000 tone zahăr.

În momentul de față orice factor capabil din România ar trebui să se preocupe de creșterea gradului de confort al omului. Confort înseamnă, pentru perioada pe care o trăim - sfârșit de veac și de mileniu II - civilizație. Orice lucru care poate spori gradul de confort al oamenilor, orice sursă de informare, de deconectare este binevenită. Cu atât mai mult cu cât calitatea informației oferite este superioară, prin modul în care este transmisă. Am considerat - la Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A. - de datoria noastră să oferim populației produse superioare, nu numai în domeniul alimentar. Este motivul pentru care Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A. comercializează televizoare color la prețuri extrem de avantajoase. După cum spuneam, confortul oamenilor crește astfel iar calitatea informației este sporită prin îmbunătățirea sunetului și a imaginii.

Suntem adevărați producători și comercianți

Într-o economie modernă, așa cum este cea a țărilor cu tradiția economiei de piață, producătorii, comercianții, prestatorii de servicii și alții nu încearcă să se "îmbogățească peste noapte", așa cum au încercat unii în România. Un adevărat producător și comerciant adoptă, permanent, o altfel de tactică. Oferă populației produse de calitate superioară, cu prețuri cât mai scăzute, astfel încât să câștige un segment cât mai larg al pieței și să-l mențină. În astfel de condiții, profitul va fi poate mai moderat, privind fiecare lună în parte, dar va fi constant. Este o atitudine de adevărat producător și comerciant care îmbină armonios realizare în paralel, a două scopuri de importanță majoră: satisfacerea nevoilor populației, ale consumatorilor și obținerea unui profit suficient de mare pentru a-și oferi și posibilitatea reinvestirii unei părți substanțiale ale acestuia. Este atitudinea pe care am adoptat-o și pe care o vom menține în continuare la Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A.

- Ce activități sociale, culturale, sportive susține financiar Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A.?

- Încă de la început am menționat faptul că zona socialului ne preocupă, în mod deosebit pe noi, cei de la Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A.. Este motivul pentru care am susținut financiar orice solicitare a populației referitoare la nevoile școlilor, ale grădinițelor. Toți au găsit la noi înțelegere și sprijin. Pentru că, înainte, de a fi producători, comercianți, întreprindere prosperă, am fost și vom rămâne, pentru totdeauna, români dornici de a-i ajuta pe cei ce au nevoie de noi și bucuroși că suntem capabili să ne realizăm această dorință.

Am susținut și vom continua să susținem financiar fotbalul. Județul Olt are o adevărată tradiție în domeniul fotbalului. De aici au plecat, către marile echipe ale țării, jucători de o inestimabilă valoare. Cu toate acestea, după 1989, "sportul rege" a fost efectiv îngropat sub uitare sau lipsă de preocupare, aici, în Olt. Nu am înțeles de ce. Dispunem de baze sportive minunate în acest județ. Experiența anilor trecuți a demonstrat faptul că, aici, pe

aceste meleaguri, se nasc și se dezvoltă adevărate valori ale sportului cu balonul rotund. În afară de aceste considerente - oricum suficient de puternice pentru a ajuta fotbalul în județul Olt - mai există un amănunt deosebit de demn de luat în calcul. Sportul a fost, este și va rămâne, alături de cultură, cel mai bun ambasador. Al unei țări sau chiar a unei părți a acesteia. Chiar în condițiile în care nu există încă în România o lege a sponsorizării. Românul a fost, totdeauna, inventiv. De ce nu este și acum, într-un domeniu atât de pasionant cum este cel al sportului? Al fotbalului în speță?

Cu toții știm cum a fost construit Ateneul Român din București. Celor care nu știu, sau nu-și amintesc, ar trebui să li se spună că Ateneul Român a fost construit din chetă națională. "Dați un leu pentru-Ateneu!" a fost nu numai un strigăt al nevoii de cultură ci și un îndemn la unitate spirituală. Românii au răspuns, într-adevăr, dând câte un leu pentru construirea Ateneului. Suma necesară a fost strânsă, iar clădirea dăinuie și astăzi. Să nu uităm puterea de cumpărare, de atunci, a leului! Și, pentru ca totul să dobândească o notă cât mai original-românească, în epocă au fost compuse câteva versuri, cântate pe celebra melodie "Banul Mărăcine": "Am un leu și vreau să-l beau/ Dar îl dau pentru-Ateneu". Simțul românesc al umorului s-a îmbinat, atunci, cu unitatea spirituală, materializată în conștientizarea nevoii de a susține financiar unul dintre principalii noștri ambasadori universali, cu "pașaport permanent, care nu are nevoie de scrisori de acreditare, beneficiind aprioric de ele: cultura. Dacă astăzi ar spune cineva - mă refer, evident, la o persoană a cărei voce să reprezinte o garanție pentru reușită - "dați un leu pentru fotbal!", am ferma convingere că situația "sportului rege" ar deveni cu totul alta. Fiecare român este mândru când echipa națională câștigă un meci. La fel se întâmplă și cu echipele locale. Pentru că, orice s-ar spune, există și un fel de "patriotism local". În consecință, fiecare cetățean ar dona, pentru fotbal, după forța financiară a fiecăruia, un

petreacă fără a se aprinde "beculețul r alarmă". Deci, ar trebui în mod public, și mereu repetat: "dați un leu pentru fotbal". În ceea ce privește receptivitatea Sucursalei OLT a S.C. AGROEXPORT S.A. față de fotbalul local, aceasta este deplină. sprijinit financiar și vom continua sprijinim permanent cu toată dragoste încrederea pentru talentul și dăminunților noștri jucători. Ar fi extrao înșă, dacă toți am răspunde chemării, un leu pentru fotbal!"

- Vă îngrijiți și de sănătatea angajaților la Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A.?

- Este de la sine înțeles că răspunsul afirmativ. De altfel, mi se pare că ar trebui să intrăm în preocupările elementare și pri ale fiecărei Societăți din România. Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A. bene de existența și funcționarea unui cabinet medical cu utilaj ultramodern de specialiști. Prin acest cabinet medical se acordă as tuturor salariaților Sucursalei OLT a S.C. AGROEXPORT S.A. și familiilor acestora. Foarte curând, cabinetul va fi dotat și cu ecograf, pentru ca analizele să fie efectuate într-un timp record iar diagnosticul ireproșabil. Este, poate, demn de subliniat faptul că Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A. va continua să cabinetul medical cu tot ceea ce este modern și practic în domeniul medical. Considerăm că o firmă sănătoasă este aceea care are angajați sănătoși, care pun problema cheltuielilor pentru remedierea unor situații delicate legate de funcționare a corpului.

- Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A. ar fi avantajată de eventuala creșterea unei "zone libere" în județul Olt?

- Evident! O zonă liberă ar fi benefică pentru întregul județ. Bineînțeles și pentru Sucursala OLT a S.C. AGROEXPORT S.A. O zonă liberă ar atrage marea investiție, de facilități financiare pe care la presupunem că județul Olt, există numeroase

posibilități - mă refer la amplasamente geografice pentru crearea unei "zone libere". Aș putea da, exemplul orașului Corabia, un loc ideal, chiar pe o "zonă liberă". Are dispune de scheletul industriei bine structurate înconjurată de ferme agricole cu potențial prod deosebit de crescut. Aici Corabia ar putea fi com depozite mari de mărți silozuri. România a f mare exportatoare de cereale nu importatoare. convingerea că, dest curând, va reveni la o fo internațională clasică, va exporta cereale. Or

agriculturii românești îi prevăd un strălucit. Pentru că, repet ce am mai spus, poporul român este unul dintre cele mai inteligente popoare ale lumii. Care știe ce e bun și ce i se potrivește.

- Care sunt disponibilitățile de colaborare cu partenerii străini?

- Suntem o firmă mixtă. Chiar și după simplul amănunt se poate concluziona că suntem deschiși colaborării cu partenerii străini. Deschiderea, disponibilitatea spre colaborarea avantajoasă cu orice partener străin, astfel încât aceasta să fie avantajoasă pentru amândoi.



leu simbolic. Deci, mai mult. Lucrul acesta ar putea fi făcut lunar. Situația fotbalului românesc - iar dacă s-ar aplica în județul Olt, al fotbalului local - s-ar îmbunătăți surprinzător, cu eforturi minime și într-un timp spectaculos de scurt pentru o acțiune atât de importantă. În momentul de față, echipele sunt deficitare de la sumele de bani necesare plății fotbalistilor, la cele destinate procurării echipamentului sportiv, a întreținerii autocamionanelor necesare transportului echipei. Este inadmisibil ca o echipă să piardă un meci pentru că nu a avut posibilitatea să fie prezentă la ora stabilită, în locul stabilit. Lipsa autocarului și-a spus cuvântul. Este, repet, inadmisibil ca asemenea lucruri să se

OȚELUL ROMÂNESC PE MAPAMOND



Societatea Comercială de SUBANSAMBLE MATERIAL RULANT S.A. - Balș

ROMÂNIA, JUD. OLT, BALȘ - STR. NICOLAE BĂLCESCU NR.208

TEL: 049/451403; 45 08 80; TELE FAX INTERNAȚIONAL - (40) 01 312 88 87

FAX: 049/45 08 23; TELEX: 47 282 IOBOT R.

Balș, cochetul oraș de pe malul râului Bistriț, filiază unul dintre cele mai importante obiective industriale ale României. O arie imensă, elegant împrejmuită, apără de curioși o adevărată urbe floribunda. Este, în fapt, Societatea Comercială de Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș.

Unul din oamenii de afaceri care trece pragul Societății Comerciale Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș este puternic impresionat de viața, de energia care ciocnesc pe fiecare centimetru pătrat al acestui colos. Oțelul, oamenii care lucrează în cadrul Societății Comerciale Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș sunt cei care dau viață oțelului. Sub ochii lor, din mâinile lor pricepute și curajoase, oțelul iese domolit, modelat. Ei știu cel ce-l pot determina să ia forma dorită, redevenind reco.

Pe lângă oțel, pentru ei, ceilalți, înseamnă numai o pleșă oarecare, pentru cei care lucrează în cadrul Societății Comerciale Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș reprezintă un corp viu, care a palpitat în cuptorul floribund. Într-un spațiu, supus, să intre în canoanele formei dorite.

Pe lângă Societatea Comercială Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș, pe scurt, S.C. S.M.R. S.A. Balș, pornesc, către toate colțurile României și către cele mai îndepărtate de noi, locuri ale Planetei Albastre, pleșă de oțel, complexitate, produse cu cel mai înalt profesionalism. Specialiștii de aici, din Balș, afirmă acest lucru cu estile, dar și cu o mare siguranță de sine. Este modestia și, în același timp siguranța de sine a profesionistului rărat. Pe care nu-l sperie focul.

REZULTATUL ACTIVITĂȚII OȚELĂRII ESTE REZULTAT DE OȚELUL LICHID ÎMBINAT CU ADESCENȚĂ. POATE DE ZEA SUNTEM OAMENI SUFLAT CALD

Interviu cu domnul IULIAN ENCESCU,
viceprimar al orașului Balș

Domnule viceprimar, vă rugăm să vă prezentați pentru cititorii revistei „Flacăra”, odată de om care a condus, mulți ani, dintre sectoarele importante ale Societății Comerciale de Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș.

Actualmente, sunt viceprimar. Dar rata mea dragoste a fost și va rămâne totdeauna, oțelăria. Până în perioada pregătitoare Revoluției din Decembrie am fost șeful secției Oțelăriei în cadrul Societății Comerciale de Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș. De aceea, să vă prezint secția în care am lucrat. Eu m-am confundat. Și, cu care am fost, ga viață, un singur corp. Și un singur

Oțelăria este viora întâi

În cadrul Societății Comerciale de Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș, oțelăria a fost și va rămâne mereu viora. Afirm acest lucru fără nici un fel de rezerve dat fiind faptul că, de aici pornesc fabricatele către celelalte secții, până la finalul finit: boghiuri, osii montate, osii și monobloc. Întreaga producție finită a Societății Comerciale de Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș este direct de productivitatea și de calitatea activității secției Oțelăriei. Este dotarea secției Oțelăriei din

cadrul Societății Comerciale de Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș?

- Secția Oțelărie din cadrul Societății Comerciale de Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș este dotată cu trei cuptoare de 25 de tone și două de 50 de tone. Patru dintre aceste cuptoare sunt de proveniență sovietică, unul de proveniență iugoslavă. Important de menționat este faptul că aceste cuptoare sunt deosebit de productive, produsele obținute prin activarea lor având o calitate deosebită. Capacitatea „scrisă” de producție este de 30.000 tone de oțel. Practic, însă, această capacitate nu a fost atinsă vreodată dat fiind faptul că, prin natura procesului tehnologic, ne-am fi blocat. Practic am realizat 13.000 tone lunar, aceasta echivalând cu zeci de mii de osii, boghiuri și material rulant.

Actualmente, funcționează numai cu o parte din capacitatea de producție. Bineînțeles mă refer la secția Oțelărie a Societății Comerciale de Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș. În funcție de necesități, sunt puse în funcțiune 1-3 cuptoare. De dragul adevărului trebuie să afirm faptul că discontinuitatea este în detrimentul procesului tehnologic. Într-o oțelărie în care cuptoarele nu funcționează în flux continuu, se înregistrează un consum sporit de materiale refractare. La aceasta, se mai adaugă un fapt esențial. Oțelării își „ies din mână”, după cum spunem noi, cei ce supunem oțelul.

Oțelăria este dotată cu o stație de vidare, cu o instalație de epurare a gazelor arse și o instalație de insuflare a oxigenului.

Ar mai fi de menționat, ca fiind deosebit de important, un atelier de melanjare, constând în agregate destinate menținerii și prelucrării oțelului lichid, în vederea turnării pieselor din oțel.

Cele trei melanjoare, cu o capacitate individuală de 60 de tone, funcționau ca o „baterie”. Unul era în funcțiune, unul în așteptare și unul în pregătire. Acest lucru era destinat unui scop precis. Acela ca oțelăria să nu „sufere”. În acest mod, oțelul poate fi menținut la temperatura dorită, putând fi și

prelucrat, în sensul corecției chimice. Chiar al purificării lui. Esențial este ca oțelul rezultat din melanjare să nu poată deveni impur.

- Care este forța de muncă de care dispune oțelăria?

- În perioada de vârf, oțelăria poate folosi până la 850 de oțelari. Pentru moment, dat fiind faptul că nu funcționează la capacitatea maximă, personalul este mult mai redus. Reducerea personalului este direct legată de scăderea producției, dată fiind scăderea comenzilor. Oricând, însă își poate reveni la capacitatea obișnuită.

- Cum se îmbină activitatea de viceprimar cu meseria de oțelar pe care o iubiți de o viață?

- A fi oțelar, a fi conducătorul unei secții cu flux continuu, este o meserie mai dură decât altele. Dacă la producerea unei piese obișnuite ai posibilitatea să măsoari, să corectezi, în cazul meseriei de oțelar trebuie, efectiv, să simți pulsul cuptorului. Pur și simplu, pentru că amestecul care fierbe trebuie să ajungă lingou, care să se materializeze în: osie, boghiu, roată monobloc sau orice altceva. Faptul că suntem mai duri este dat de situațiile de-a dreptul critice în care suntem puși uneori. În ceea ce mă privește, dată fiind pasiunea pentru meserie, am trecut peste toate acestea. Oțelăria m-a fortificat și m-a purificat. Lupta cu viața poate fi asemuită cu lupta conducătorului de oțelărie. De altfel, nu pot concepe viața decât în acest fel.

„SUNTEM O ÎNȚEPRINDERE DE MARE TRADIȚIE”

Interviu cu domnul MARIN NEAGA,
director tehnic al Societății Comerciale de
Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș

- Vă rugăm să prezentați, pentru cititorii revistei „Flacăra”, câteva detalii esențiale despre Societatea Comercială de Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș.

- Societatea Comercială de Subansamble

Material Rulant - S.A. - Balș este o întreprindere de tradiție. Ea ființează din anul 1968. La început, a existat aici numai o fabrică de roți, osii și osii montate. Întreprinderea s-a dezvoltat în patru etape pentru ca, în final, să producă: boghiuri, subansamble material rulant. Întreprinderea este integrată. Aici se produce totul, de la oțelul electric până la oțelul final care poate fi: roata monobloc, osie simplă, boghiuri pentru vagoane de marfă. Oțelul electric este produs în oțelărie sub forma de lingouri. Apoi este debitat sub formă de calupuri la secția de forjă. Liniile de forjat roți sunt linii de o deosebită productivitate, de proveniență germană. După forjare urmează tratamentul termic, succedat de prelucrarea și asamblarea roților pe osii. Pentru prelucrarea roților și osiilor se folosesc mașini automate, cu comandă numerică. Producția întreprinderii este axată, în proporție de 90%, pe export. Produsele noastre au fost exportate în: America de Nord, America Latină, Africa și Europa. Înainte de decembrie 1989, piața noastră tradițională a fost CAER-ul. Am exportat mult și în China.

Începând cu anul 1992, încercările noastre se îndreaptă către recucerirea pieței Chinei. Capacitatea de producție a Societății Comerciale de Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș este de 160.000 tone oțel lingou pe an, 22.000 tone piese turnate din oțel, 130.000 roți dințate. Pentru moment, piețele externe cărora ne adresăm cu prioritate sunt: Egipt, Indonezia, Iordania, Israel, Portugalia.

„SUNTEM DESCHIȘI COLABORĂRII ÎN VEDEREA RETEHNOLOGIZĂRII”

Interviu cu domnul TRAIAN CHEPETAN,
director comercial al Societății
Comerciale de Subansamble Material
Rulant - S.A. - Balș

- Care este disponibilitatea de colaborare a Societății Comerciale de Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș cu un partener, un investitor străin?

- Societatea Comercială de Subansamble Material Rulant - S.A. - Balș își manifestă disponibilitatea de colaborare cu un partener serios, care și-ar manifesta, la rândul său, disponibilitatea de colaborare în sensul retehnologizării Societății noastre. S.C. S.M.R. S.A. - Balș ar putea pune la dispoziție, în cadrul acestei colaborări: spațiile de producție, forța de muncă, inteligența specialiștilor noștri. În plus, numele nostru este o adevărată carte de vizită în întreaga lume. Suntem recunoscători atât pentru calitatea producției noastre cât și pentru promptitudinea cu care executăm comenzile, cu care onorăm contractele. Toate acestea sunt motive temeinice pentru a crea încredere oricărui investitor străin că investiția sa, într-o colaborare cu S.C. S.M.R. S.A. - Balș va fi foarte rapid recuperată, cu un profit substanțial.

**Produsele noastre
sunt garanția calității**

"FUNCȚIA DE PRIMAR PRESUPUNE IMPLICAREA TOTALĂ ÎN VIAȚA COTIDIANĂ A ORĂȘULUI"

- Interviu cu domnul primar al orașului Balș

- Cum vedeți orașul, viața lui, în funcția de primar?

- Sunt primar al orașului Balș din anul 1992. La vârsta de 57 de ani este pentru prima oară când mă despart de școală, de activitatea de dascăl. Este o diferență de răspundere și de preocupare. Funcția de primar presupune implicarea totală în viața cotidiană a orașului. Chiar și a cetățeanului.

Am prezentat în campania electorală un program de gospodărire a orașului Balș. De realizare a unor obiective de interes local, județean sau chiar național. Mai exact, am propus să modernizăm și să menținem într-o formă corectă de funcționare sistemul rutier: șoselele, aleile carosabile și pietonale din cvartalurile blocurilor. Mi-am propus să aduc locuitorilor Balșului un grad mai ridicat de civilizație prin introducerea gazului metan în apartamente. Lucrarea ar presupune ca într-un răstimp de maximum 3-4 ani să nu mai existe, în Balș, locuință neracordată la sistemul de alimentare cu gaz metan. De asemenea, mi-am propus să realizez, în timpul mandatului meu de primar, o investiție de aducțiune a apei, astfel încât orașul Balș să devină autonom din acest punct de vedere, ținând cont de faptul că o parte a necesarului de apă a orașului provine de la Slatina.

Un al treilea obiectiv propus este darea în funcțiune a noului pod peste Olteț, lucrându-se în paralel la repararea celui vechi, care ar putea prelua o parte a traficului din partea de nord a orașului către județul Vâlcea.

- Ce ați reușit să realizați și ce sunteți pe cale să realizați din tot ceea ce v-ați propus ca primar al orașului Balș?

- Parțial, am reușit să racordăm apartamentele la rețeaua de alimentare cu gaz metan. Am reușit și asfaltarea parțială a localității. Pentru anul 1994 există toate premisele și am aproape certitudinea că vor fi racordate la rețeaua de gaz metan 1077 de apartamente. În anul 1995, vor fi racordate ultimele 1032 de apartamente din cele câte există în Balș. Lucrarea este numai parțial terminată datorită lipsei creditelor pentru introducerea gazului metan în locuințe. Pentru anul 1994 avem de introdus gaz metan pe străzile Frații Buzzești, Ion Creangă. Rețeaua de gaz metan va traversa Oltețul în partea de vest a orașului. În 1994 toate gospodăriile particulare de lângă Olteț vor beneficia de gaz metan. Este o necesitate ca la sfârșit de secol XX cetățeanul să beneficieze de un minimum de confort și civilizație.

Una dintre realizările deosebite o constituie podul de peste Olteț care a fost dat în folosință cu restricție de circulație pentru cel vechi. Există dig de protecție, malurile sunt dalate, am amenajat și

spații verzi necesare și utile pentru a "da viață" acestei construcții din oțel și asfalt.

O anume realizare s-a înregistrat și în domeniul construcțiilor de locuințe. În anul 1992 au fost terminate 102 apartamente, o parte cu banii cetățenilor. Adevărul este că se resimte acut nevoia de spațiu locativ.

În categoria planuri pentru viitorul apropiat, pot menționa faptul că până în luna iulie 1994 va fi desăvârșită o mare lucrare de aducțiune a apei potabile, care să confere Balșului autonomie din acest punct de vedere. Investiția se cifrează la 1.075.000.000 lei, conform ultimelor calcule. Conducerea de aducțiune a apei a fost montată în cursul anului trecut. De asemenea, sunt montate cele 9 puțuri necesare și bazinul de aducțiune a apei de 2.500 m.c. Mai este necesară executarea lucrărilor de finisaj: tencuile interioare etc.

A fost executată lucrarea pentru casa pomelor, pentru stația de clorurare, pentru aducțiunea și racordul energiei electrice de înaltă și joasă tensiune. Vom avea aici, la Balș, în mod permanent apă potabilă, o apă curată și recunoscut de bună, cum puține locuri din țară pot avea.

- În ce stadiu vă aflați referitor la aplicarea Legii Fondului Funciar?

- În acest sens a fost depus un volum enorm de muncă de către toți lucrătorii Primăriei din Balș, de la angajatul obișnuit până la viceprimar și primar, în scopul reconstituirii dreptului de proprietate a cetățenilor din Balș. Am acționat corect, indiferent de efortul depus de fiecare, pentru a respecta spiritul și litera legii. Dreptul de proprietate este constituit, conform legii, în tot orașul Balș. Oamenii au început să-și lucreze pământul încă din anul 1990. Avem, aici, o Societate Agricolă cu personalitate juridică, la care se adaugă 13 asociații familiale cu același scop. Cei 141 cetățeni își lucrează pământul în mod individual.

- Câți locuitori are orașul Balș și care sunt problemele lor mai deosebite?

- Balșul are 27.000 de suflete. Problemele cele mai multe au apărut în legătură cu reconstituirea dreptului de proprietate asupra pământului. Unii cetățeni au început să-și chitanțe de mână în perioada premergătoare colectivizării. Acum, deși nu mai sunt în drept de a deveni proprietari al-respectivului teren, încearcă să-l recapete. Evident, apare și cumpărătorul sau apar urmașii acestuia. Noi trebuie, cu multă răbdare și înțelegeră, să aducem dreptate în aplicarea Legii Fondului Funciar. O problemă socială deosebită ar fi cea a șomajului. În Balș există 3.800 de șomeri, mai exact persoane cu drept de a primi ajutor de șomaj, în afara celor care posedă mai mult de 2 ha de teren. Unii sunt oameni tineri, care până nu de demult și-au putut întreține familia din salariu. Acum ne cer de lucru. Am vrea foarte mult să-i putem ajuta.

- V-am ruga, domnule primar, să ne spuneți câteva cuvinte despre orașul Drăgănești, despre noua lui fizionomie, despre dumneavoastră.

- Sunt aici, în orașul Drăgănești, de peste 22 de ani. Viața orașului este și a mea, valențele orașului sunt și ale mele. Practic, deși nu m-am născut în Drăgănești, m-am confundat cu orașul. Dorințele de urbanizare au început să prindă contur, orașul începând să dea ce îi place românului. Mai exact, oferă vieții decentă și un grad acceptabil de confort. Afirm acest lucru dat fiind faptul că orașul dispune de o cale ferată, de un sistem de asigurare a apei non-stop, un sistem corespunzător de epurare, un record la rețeaua națională și internațională printr-o centrală "GoldStar". La toate acestea putem adăuga, drept un capital inestimabil, hărnicia oamenilor și foarte multă forță de muncă. În Drăgănești, cine dorește să realizeze ceva își găsește locul necesar și potențialul suplimentar de care oricine are nevoie.

Industria orașului este suficient de diversificată. Aici avem o filatură de bumbac, renumită în întreaga Europă, și pe piețele din: America, Africa, Asia. Oamenii din Drăgănești și-au descoperit vocația de industriași. Și vocația a devenit tradiție. În mod egal, în Drăgănești s-a dezvoltat industria alimentară, reprezentată prin fabrica de zahăr, care dispune de capacitățile de producție, materia primă și forța de muncă necesare. La toate acestea putem adăuga o exemplară deservire a populației cu absolut toate produsele de primă necesitate, la prețuri sub cele practicate în mod obișnuit pe piață. Este o adevărată performanță, realizată de deosebit de puternicul sector cooperatist existent în orașul Drăgănești. Printr-o minimă infuzie de capital, orașul Drăgănești ar putea polariza energii umane deosebite, conducând la reîntoarcerea, pe aceste meleaguri, a unor specialiști de înaltă clasă care, datorită eliberării forței de muncă în perioada de tranziție către economia de piață, și-au găsit realizarea personală pe diverse alte meleaguri. S-ar reîntoarce, pentru că aici își au rădăcinile, legate de educație, de strămoși, de tradiție, de locurile natale.

- Care considerați că este perspectiva orașului Drăgănești?

- Sunt un optimist. Repet, cu o infuzie de minim capital, orașul Drăgănești ar putea depăși, foarte repede, așezările urbane de aceeași mărime, din punct de vedere al standardului de viață. Începând cu anul 1992, suntem beneficiarii unei magistrale de gaz metan care, sub aspect urban, va contribui la ridicarea standardului de viață. Spațiile existente, atât în sistem privat cât și în sistem cooperatist, creează disponibilități maxime pentru dezvoltarea activităților celor mai diverse și mai complexe. Mai exact, dispunem de 4000 mp spațiu, hale industriale, clădiri ce pot fi uti-

"CA PRIMAR, INTENTIONĂ SĂ LAS ÎN URMA M REALIZĂRI CARE V AVEA MARE VALOARE PESTE MULȚI A

Interviu cu dl Dan Mateescu primar al orașului Drăgănești

lizate ca punct de pornire al oricărei ir plus, materiile prime: cereale, carne, piei ennumerarea ar putea continua - sunt de trezească interesul oricărui investitor.

- Care este principala dumneavoastră realizare în activitatea pe care o deplinați de primar al orașului Drăgănești?

- Una dintre principalele realizări mandat este faptul că, într-un răstimp, fost înlocuite tuburile de azbociment în a cu apă. În plus, prin forarea unor puturi s re, s-a asigurat alimentarea non-stop a apă, o apă apreciată ca fiind deosebită de vedere al calitatilor organoleptice. De a fost realizată o Poșta cu centrală "G centrală digitală cu calculator. Tuturor a lizări le putem adăuga fabrica de pâine gură o producție zilnică de 50.000 de pâ in fază de finalizare o piață cu o suprafa m.p. Ar mai fi de menționat construirea l de centură, a unui spital cu 150 de obținerea aprobării pentru deschiderea locuințele, a două focuri cu gaz metan, este și demararea lucrărilor pentru nou Primăriei, în care vor fi regăsite toate necesare unui astfel de spațiu deosebit tant pentru orice oraș. Circa Financiară, adăpost de apărare civilă, sala de căs lileca, sala de spectacole.

- Care este principala dumneavoastră plină ca primar?

- Cu doi ani în urmă, consideram act administratie drept ceva simplu și ușor c Din "interior", lucrurile se văd cu totu primul rând, datele problemei sunt schir tru că, în afara treburilor specifice adr sunt obligat de situație să înfruptuiesc activității. Între neîmpliniri, aș putea deschiderea unui cinematograful pentru înaintat toate cele cuvenite către "Ror construirea unui liceu dotat cu sală perfo sport și sală de spectacole. Între sala coole și sala de sport ar fi trebuit să pivote turtanță. Aceste două obiective nu au p lizate, deși beneficiem de proiectele n complete. Poate, principala neîmplinire este faptul că nu am reușit să intervin în civică a locuitorilor orașului Drăgăneș morală a oamenilor, deși dorința mea fost.

- Aveți vreun hobby?

- Da. Un stilou și un creion care î posibilitatea de a-mi cristaliza gândurile.

O SOCIETATE COMERCIALĂ CARE MERITĂ SUSȚINUTĂ S.C. ZAHĂRUL S.A. - DRĂGĂNEȘTI

În orașul Drăgănești, din județul Olt, flințează o întreprindere industrială deosebită. Este vorba despre Societatea Comercială "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești

Aceasta, datorită locului în care este amplasată și a modului în care a fost concepută are posibilitatea industrializării unor foarte mari cantități de sfeclă de zahăr produse în Câmpia Română, în scopul evitării transporturilor neeconomice și a realizării legăturii directe între producătorul agricol și industria. O astfel de legătură directă mai prezintă un avantaj cu totul economic deosebit. Este vorba despre evitarea deshidratării sfeclei de zahăr, fenomen inevitabil în timp. Pe scurt, industrializarea sfeclei de zahăr prin intermediul Societății Comerciale "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești conduce și la eliminarea unor astfel de pierderi, considerate ca fiind specifice.

Capacitatea de tăiere a S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești este proiectată pentru 2.000 de tone sfeclă de zahăr zilnic.

Proiectantul a destinat S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești unui randament de 10-14 la sută zahăr. Până în momentul de față, fabrica a obținut un randament de 8-11,5 la sută.

În anul 1992, în pofida secetei, S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești a reușit să atingă o capacitate zilnică de tăiere cifră la 1000 tone sfeclă de zahăr, lucrând cu un randament aproape de cel calculat, respectiv 11,8 la sută. De altfel, S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești a funcționat corespunzător, asigurând necesarul de zahăr până anul acesta. Pentru moment, situația S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești este mai delicată.

Datorită importurilor masive de zahăr și a cantităților importante comercializate la preț scăzut, societatea a intrat într-un impas financiar. S-a adăugat seceta cumplită care a pârjolit, efectiv, sudul României.

În consecință, producătorii de sfeclă de zahăr au diminuat livrările către S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești.

În esență însă, fabrica este deosebit de productivă, putând chiar deveni foarte rentabilă în condițiile unor investiții minime.

S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești este independentă din mai multe puncte de vedere. Mai exact, dispune de cale ferată proprie, cu dotarea corespunzătoare și personal propriu angajat, de specialitate. Important este faptul că are în dotare centrală termică proprie, care funcționează cu alimentare mixtă: gaz metan și combustibil lichid. Centrala termică este deservită de personal calificat, angajat tot al S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești.

S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești dispune de forță de muncă suficientă și bine calificată. Este o adevărată bogăție, atât pentru acest obiectiv, cât și pentru zonă.

S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești are nevoie de o colaborare cu un partener străin, dornic să investească. Mai exact S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești are nevoie de rețehnologizare, și reutilare, în special în zona centrifugelor, unde utilajul este românesc, de pionierat. Investiția care trebuie făcută nu este foarte mare, zona centrifugelor reprezentând doar 10 la sută din capacitatea de mijloace fixe ale ciclului de fabricație.

Datorită amplasamentului, a modului în care a fost concepută,

din punct de vedere al ciclului de fabricație, al forței disponibile și a dotărilor legate de transport, S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești poate deveni una dintre cele mai unități industriale din țară. În plus, aici se poate trece la tem de industrializare, S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești punând de un siloz de 14000 tone, care ar putea, orică 30 la sută din producție pentru o secție de produse zahar altfel, o secție de produse zaharoase ar fi binevenită, în existând o astfel de capacitate industrială. În timp o cerere în continuă creștere. Investiția pentru secția d zaharoase ar trebui să fie minimă, aceasta recuperândi Mai exact, cu o investiție minoră reprezentată printr-o st trare și câteva utilaje conducătoare, s-ar putea ajun talizarea și filtrarea zahărului pentru bomboane.

S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești produce, p ment, și sucuri concentrate.

S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești poate obține, atât mai mari cu cât, într-o eventuală colaborare, produ dară de melasă ar putea fi folosită, prin dotarea fabricii corespunzător, la obținerea unui alcool de calitate sup plus, melasa poate fi valorificată către crescătorii de an din zonă, tăfel din melasă fiind o excelentă hrană pentru

Datorită procentului mare de zahăr din sfeclă de zah în zonă, zahărul obținut la S.C. "ZAHĂRUL S.A. - l are o deosebită putere de îndulcire.

Important de cunoscut este și faptul că S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești dispune de 3000 hectare con sfeclă de zahăr pentru care livrează, la schimb, produs zahăr.

Forța de muncă pe care o poate folosi la maximum d S.C. "ZAHĂRUL S.A. - Drăgănești este de 550 de pe

PODGORIE ÎȘI CULEGE ROADELE DE AUR



Societatea Comercială Viti-Pomicolă SÂMBUREȘTI S.A.

"SUNTEM ADEVĂRAȚI COLECȚIONARI DE MEDALII DE AUR"

Comercială "SÂMBUREȘTI" S.A. este unul dintre cei mai mari exportatori de prune din România. Putem afirma că, în cadrul Societății Comerciale Viti-Pomicole "SÂMBUREȘTI" S.A. s-a realizat adevărată "revoluție" a prunului.

- Cum valorificați producția culturilor de viță de vie și a plantațiilor de pruni în cadrul Societății Comerciale Viti-Pomicole "SÂMBUREȘTI" S.A.?

- Societatea Comercială Viti-Pomicolă "SÂMBUREȘTI" S.A. dispune de o modernă stație de vinificație cu o capacitate

altoite, din cele mai valoroase soiuri autohtone sau create peste hotare.

Referitor la prune, este de asemeni de menționat faptul că, la Sâmburești, cultivarea unor soiuri deosebit de valoroase de prun ca: "Tuleu gras", "Vinete de Italia", "Anna Spath", aduce Societății profituri substanțiale an de an. Preocupările noastre de marketing precum și introducerea în cultură a celor mai recente și valoroase creații sortimentale la prun, permit să afirmăm cu certitudine că, în viitorul apropiat, gama soiurilor exportate se va mări considerabil.

Alături de prun, în cadrul Societății Comerciale "SÂMBUREȘTI" S.A. se mai cultivă și alte specii pomicole cum ar fi: mărul, părul, cireșul, dar pe suprafețe mult mai reduse, fiind în extrazona de cultură.

- Ce ne puteți spune despre faimosul Cabernet Sauvignon de Sâmburești care a purtat falma podgoriei și a României în lumea întreagă?

- Despre vinul cabernet Sauvignon de Sâmburești s-au scris tomuri întregi și, probabil, se vor mai scrie încă. A fost menținut cu greu în cultură, fiind un soi deosebit de valoros și de mică productivitate. Cabernetul Sauvignon de Sâmburești este un vin roșu, de calitate superioară, cu un volum alcoolic de peste 12%. În el putem regăsi un echilibru perfect între calitățile gustative și tărie. În ultimii ani, Cabernet-ul Sauvignon de Sâmburești a câștigat nu mai puțin de 27 de medalii de aur. Prima dintre aceste medalii a fost câștigată de nobilul vin în anul 1927, în străinătate.

Cabernetul Sauvignon ne-a reprezentat, recent, cu succes, la Londra. Aici s-au reunit cei mai buni degustători din lume. De altfel, școala engleză de degustare este recunoscută. S-a procedat la degustarea oarbă. În urma acesteia, Cabernetul

Sauvignon de Sâmburești a fost separat, ca fiind deosebit de valoros. Dincolo de excepționalele sale calități gustative, în urma studiilor efectuate s-a constatat că vinul Cabernet Sauvignon de Sâmburești elimină stronjiul și este regulator de tensiune.

În afara Cabernetului de Sâmburești, în această podgorie se mai produc vinuri roșii de mare calitate. Printre acestea poate fi menționat Burgundul Mare, o selecție de Pinot Noir care câștigă teren. Acesta se caracterizează printr-o fructuositate deosebită, având în compoziție 11-12% alcool. În momentul de față, încercăm obținerea unui soi combinat de vinuri roșii, în care Burgundul Mare să vină cu prospețimea și fructuositatea sa, iar Cabernetul Sauvignon cu tăria și corpolența, calitățile sale cu totul speciale. Acestora li se va adăuga vinul roșu "Merlot", care va aduce soiului combinat catifelarea sa specifică.

- Cere sunt disponibilitățile de colaborare ale Societății Comerciale Viti-Pomicole "SÂMBUREȘTI" cu un partener străin?

- Disponibilitățile de colaborare ale Societății Comerciale "SÂMBUREȘTI" S.A. sunt îndreptate, în primul rând, în găsirea unei piețe externe de desfacere care să plătească vinurile noastre corespunzător cu deosebita lor calitate și, eventual, în avans. În ceea ce ne privește, suntem parteneri deosebit de serioși. Dincolo de calitatea incontestabilă a vinurilor de Sâmburești și a țuicii noastre, onorăm la timp și respectând clauza cantității, orice contract.



TROFEO INTERNACIONAL ALIMENTACION INTERNATIONAL FOOD AWARD

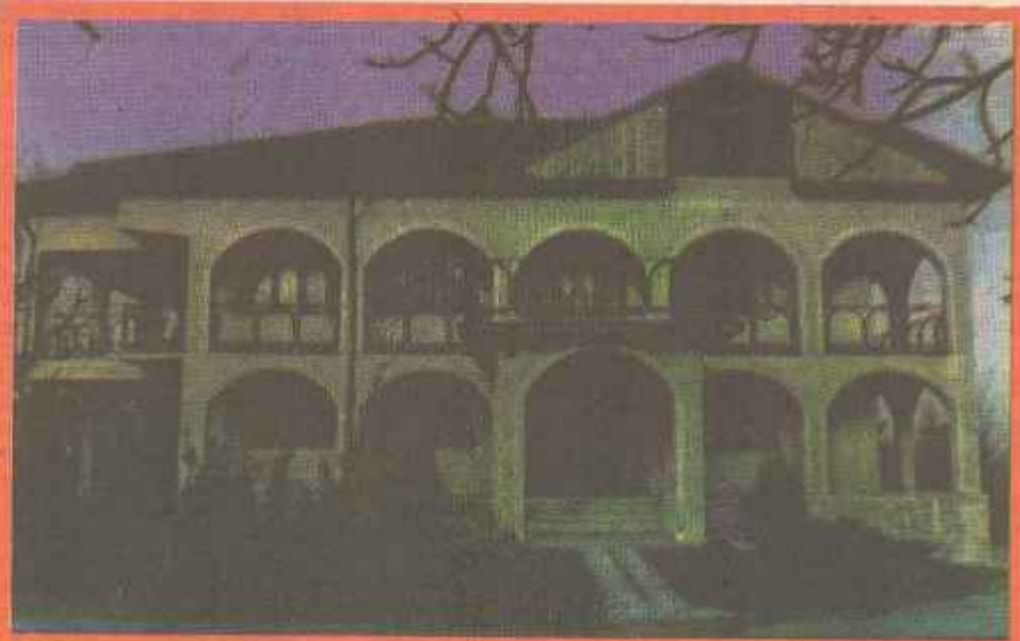


de 5,2 milioane litri de vin, în depozite cu temperatura dirijată.

Producția de prune este, parțial, industrializată. În acest scop a fost creat un complex cu mai multe secții specializate în vederea obținerii prunelor deshidratate, în cantitate de aproape 200 tone anual. În acest complex din cadrul Societății Comerciale Viti-Pomicole "SÂMBUREȘTI" S.A. se obține și tradiționala "țuică de prun", la nivelul a 200.000-300.000 litri anual.

Ca și pentru vinuri, la Sâmburești există o colecție de băuturi distilate din prune, denumită "Țuicoteca Națională", care a luat ființă în urma concursurilor naționale ținute în cadrul Societății.

Mai există un element esențial care nu a fost menționat. În cadrul Societății Comerciale "SÂMBUREȘTI" S.A. ființează o fermă specializată în producerea materialului săditor viticol care se exportă. Are o înaltă valoare biologică și este necesară dezvoltării patrimoniului propriu. Se obțin, anual între 200.000 - 50.000 vițe



interviu cu domnul CONSTANTIN IONESCU, director general al Societății Comerciale Viti-Pomicole SÂMBUREȘTI S.A.

Domnule director, vă rugăm să ne dați câteva date semnificative despre Societatea Comercială Viti-Pomicolă SÂMBUREȘTI S.A.

Societatea Comercială Viti-Pomicolă SÂMBUREȘTI S.A. se află situată, în centrul zonei viticole meridionale, în județul Olt, pe o suprafață de 600 hectare. Podgoria viticolă este caracterizată prin solurile și platourile cu înălțimi joase și medii, în ecosistemul de bazine hidrografice ale râurilor: Olt, Călugăra. Clima se caracterizează prin temperaturi medii anuale între valori de 9,8°C, precipitații medii, în anii normali, de 500-700 litri/m². Solurile viticole dețin, în cadrul Societății Comerciale Viti-Pomicole SÂMBUREȘTI S.A., o suprafață de 600 hectare. Solurile eco-pedologice sunt deosebit de valoroase pentru cultura soiurilor: Cabernet Sauvignon, Burgund pentru

vinurile roșii de calitate superioară care, de-a lungul timpului, au purtat falma podgoriei "SÂMBUREȘTI".

De asemenea, în proporții mai mici, se cultivă și soiurile: "Fetească Regală", "Pinot Noir", Riesling Italian pentru vinurile de calitate superioară.

Pe lângă activitatea de bază a activității Societății Comerciale Viti-Pomicole "SÂMBUREȘTI" S.A. este reprezentată de cultura pomilor fructiferi în trei mari ferme, care acoperă 900 hectare. Pomicultura a fost ridicată la un nivel tehnico-științific deosebit de înalt, profilată pe cultura soiurilor de mare calitate.

Dat fiind acest fapt, Societatea Comercială Viti-Pomicolă "SÂMBUREȘTI" S.A. a devenit o adevărată marcă de calitate pe piețele occidentale. Faima sa este cunoscută și de soiuri de prune exportate și consumului în stare proaspătă. În prezent, poate fi menționat un amănunt interesant.

Anual, din cele 3000 tone de prune obținute, o cantitate echivalând cu 10% este exportată în: Germania, Finlanda. De altfel, Societatea

CERF '94

SUPLIMENT FLACĂRA

CERF '94: Your Direct Line To The Wide Open Romanian Computer & Communications Market.

In the last year new legislation encouraging foreign investment has brought western high technology companies to Romania. While taxation on some foreign products has increased, taxation on computer and communications equipment has actually been lowered. This has caused a rapidly expanding market for companies looking to increase export sales.

Western industry leaders and smaller aggressive companies have established distribution channels which are growing rapidly. The former state owned industries are now becoming privatized and are buying high technology to increase their productivity. Additionally, the Romanian Government and its agencies have dramatically increased their purchases of western computer and communications equipment as they reorganize for maximum efficiency.



Computers and Communications Focus.

The center of the Romanian business community, Bucharest, will be the site of CERF '94. From May 9 to May 13, 1994, volume buyers resellers and influential government officials will meet the world's leading computer and communications suppliers. In its second year, CERF '94 is the only Romanian exposition dedicated to the computer and communications industry.

"Invitation Only" Audience.

Comtek International, have developed a unique technique for identifying the most qualified volume buyers, resellers and influential government officials. Working from a special database, and using extensive advertising, we identify and categorize hundreds of newly privatized dealers, distributors, and wholesalers. In addition, volume buyers such as the privatized plants and manufacturing facilities, who export for hard currency, are identified. Once having

been qualified, these potential attendees receive invitations in the mail.

Executive Seminars Highlight CERF '94.

A series of executive seminars will be held daily in conjunction with the CERF '94 exhibition. High level executives, such as presidents, ministers of key government agencies, owners, and general managers, will be invited by name to attend special sessions on using computer and communications solutions to address the many problems their companies and institutions face. The selected top-level executives are from privatized and government areas such as manufacturing, small industry, education, banking, medical, agriculture, transportation and utilities. An integral part of the Executive seminars will be tours of the CERF '94 exhibits in order that these decision-makers can investigate specific computer and communications solutions.

Comtek International: The leader in Eastern European high technology trade.

CERF '94 is brought to you by Comtek International producers of the largest computer and consumer electronics fairs in Russia and the Independent States. Comtek International will provide a complete, turn-key package for you including everything you need for a successful visit to Bucharest, the hub of Romanian political and economic activity. From modern exhibit displays to accommodations, transportation, and interpreters, Comtek does all the work.

Now is the time to move into this market.

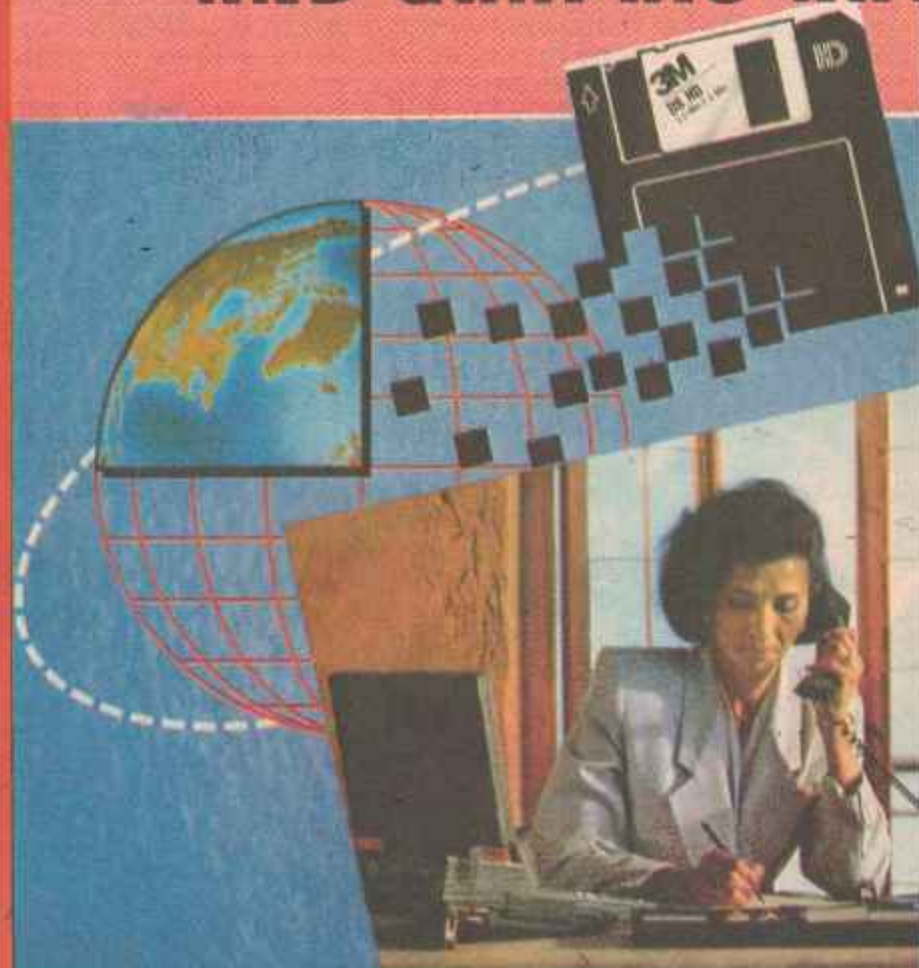
With the positive changes taking place in Romania, computer and communications companies should take action to ensure they have a strong presence in the market. CERF '94 provides a unique opportunity for exhibitors to meet with the top decision-makers.

For more information,

phone Comtek International Bucharest office
2 12 08 88; 2 12 09 88.

3M

PRODUCTS FOR THE OFFICE SCHOOL LIBRARY AND GRAPHIC ART



3M

Representation Office Romania

Strada General Berthelet 101, Bucharest 1/Romania Tel: 6372895 Fax: 312

NI TECH UNITECH ELECTRONICS - OBIECTIVE SI ORGANIZARE

ELECTRONICS SRL

ietatea comercială **UNITECH Electronics** a fost constituită cu scopul de a oferi soluții pieței românești pentru rezolvarea problemelor care apar, inevitabil, în de zi cu zi. Problemele care apar sunt de obicei dificil de rezolvat, motivul invocat fiind: "timpul este prea scurt", "volumul de este prea mare", "procedurile nu sunt scute sau sunt parțial cunoscute", "tehnica este prea mare pentru a comunica p ceea ce se dorește", "specialiștii pe care avem nu au găsit soluția care să ne ajute din criză".

ea ce își propune **UNITECH Electronics** este de a oferi soluții la probleme din categoria de mai sus prin rețea către piață a unor proceduri bazate pe tehnica de calcul și programe adecvate în caz în parte. Sigur că declarația de intenție nu aduce, aparent, nimic nou ca în însă modul în care a acționat echipa de specialiști de la înființarea societății în și până în prezent ne face să credem că au o acoperire prin rezultatele obținute.

tru a fi competitivi și serioși, specialiștii **UNITECH Electronics** au gândit abordarea aplicațiilor și a lor oferite în diferite segmente ale pieței: **segmentul educațional** care cuprinde programe dar mai ales programe de învățare cu ajutorul calculatorului. Facilitățile oferite de calculatoarele Apple Macintosh și Olivetti sunt deosebite, acestea constituie cele mai serioase mijlocuri pentru a utiliza aceste aparate în procesul educațional.

segmentul constituit din agenții economici și medii. Pentru acest segment

UNITECH Electronics oferă soluții pentru gestiunea economică a societății comerciale. Distribuite în 7 țări europene, aceste aplicații s-au dovedit foarte flexibile și adaptabile la orice noutate legislativă. Se oferă programe care asigură gestiunea contabilă a unei societăți comerciale mici sau medii, cu înregistrarea tranzacțiilor zilnice, editarea rapoartelor conform legislației, editarea bilanțului/bugetului. Modulul de bază se poate oferi cu programe care ajung să integreze salarii, stocuri și magazine etc. Se ajunge astfel la administrarea integrată a unei societăți comerciale.

Proiectarea asistată de calculator pentru domeniul din inginerie și nu numai are soluții de ultimă oră oferite de **UNITECH Electronics** pe baza echipamentelor PowerMacintosh. Realizate în tehnologie RISC, la prețul unui calculator de birou, aceste echipamente au performanțele stațiilor de lucru de zeci de mii de dolari.

De asemenea, pentru acest segment există programe de conducere a societăților comerciale (Management) sau de conducere și urmărire a dezvoltării unor proiecte (Project Management).

O altă categorie de programe realizează pentru societățile comerciale o întreagă gamă de posibilități de prezentare grafică a rezultatelor activității economice în vederea realizării suportului necesar adoptării deciziilor de conducere într-un mod cât mai eficient și corect posibil. În acest sens calculatoarele de tip Apple Macintosh reprezintă cel mai potrivit instrument pentru asistarea luării deciziilor sau a redactării activității zilnice datorită facilităților oferite în utilizare. Prin timpul foarte redus de instruire (câteva ore) și lipsa necesității

memorării unor comenzi formate din litere și cifre cu o sintaxă riguroasă, aceste calculatoare sunt foarte accesibile oamenilor ocupați care doresc să utilizeze calculatoarele învățând "din mers", fără o școlarizare deosebită.

Pentru sectorul bancar se oferă soluții adecvate României prin posibilitatea introducerii cartelelor de credit în lei ceea ce reprezintă o soluție de mare progres pentru societatea românească (Vezi în acest sens interviul acordat de dl director Nicolae Badea în Suplimentul bancar al revistei FLACĂRA din data de 27 aprilie 1994).

Segmentul de piață constituit din "casele de editură" este un domeniu de mare succes al calculatoarelor Apple Macintosh pe piața internațională. Împreună cu programe deja bine cunoscute ale firmelor Quark, Inc., Aldus Corporation, Adobe Systems, Inc., **UNITECH** oferă soluții de realizare a tipăriturilor în mod ultramodern.

Pentru realizarea tipăriturilor color într-o grafică deosebită, **UNITECH Electronics** oferă scannere cu tambur și imagesettere produse de firma ScanView. Aceste echipamente au fost laureate cu Seybold Award for Excellence și au devenit produsele care impun direcțiile de dezvoltare ale domeniului. O configurație cu aceste echipamente permite generarea direct de pe calculator a plăcilor offset.

Segmentul producătorilor din domeniul audiovizual: posturi de radio și TV, case de filme, agenții de realizare a clipurilor publicitare beneficiază de soluții multimedia și desktop video realizate cu calculatoare Apple și Olivetti. Aceste soluții combină materiale video, audio, animație, fotografii și grafică,

oferă cele mai spectaculoase tranziții și pot să înlocuiască sau să completeze aparatura de studio cu noi facilități. Utilizarea acestei tehnologii a adus acest domeniu la îndemână oricui, atât prin prețul accesibil, cât și prin ușurința în exploatare.

Segmentul firmelor de calculatoare, servicii în domeniul informaticii, revânzătorilor cu valoare adăugată (VAR) beneficiază de toată gama de echipamente, accesorii și software necesare în realizarea unor sisteme performante:

- calculatoare compatibile IBM utilizabile în diferite domenii: servere (Olivetti seria LSX), stații de lucru (Olivetti Modulo), stații multimedia (Olivetti Suprema)
- calculatoare Apple Macintosh
- calculatoare în tehnologie RISC (PowerMacintosh, Olivetti)
- imprimante matriciale (OKI, Samsung, Fujitsu)
- imprimante cu jet de cerneală (Olivetti, Apple)
- imprimante cu laser (Apple, OKI)
- Copiatoare alb-negru și color, copy-printere (RICOH)
- Monitoare (Samsung)
- Surse de alimentare neîntreruptibile (Exide Electronics)
- Accesorii: cabluri, hard discuri, extensii de memorie etc.
- toate tipurile de produse software

Pentru toate produsele se asigură suport, service în garanție și post-garanție.

Pentru produsele mai complexe se realizează instruirea utilizatorilor la sediul acestora sau în centrul de instruire al firmei. Centrul de instruire oferă de asemenea cursuri în domeniul biroticii, publicisticii, artelor vizuale, gestiunii economice cu ajutorul calculatorului.

du Hotăran, director al firmelor CIEL:

Voi promovăm sistenta tehnică hot-line"

Fransa, Compagnie Internationale d'Édition de la (CIEL) în NA; TERE în 1988, din inițiativa lui Yves Morlet și a câtorva entuziaști și specialiști informaticieni, care se asociază pentru a oferi pe piața franceză o serie de programe pentru informatizarea activității lor de gestiune - o întreprindere. Cu un înalt grad de calitate, ușor adaptabile, produsele din gama de programe integrează într-o arhitectură complexă și unitară (CONTABILITATE FINANCIARĂ, GESTIUNE COMERCIALĂ ȘI DE PRODUȚIE, IMOBILIZĂRI, EVIDENȚĂ ȘI PERSONAL, FISCALITATE ș.a.m.d.). Faptul că ei și toți concurenții de pe piață s-au lăsat și ei au produselor ce oferă calitate maximă la preț extrem de scăzut este o dovadă că CIEL este un adevărat "leader de opinie". O altă dovadă a succesului este și intrarea CIEL în viața grupului britanic SAGE, considerat, în prezent, ca fiind numărul unu mondial în informatica de gestiune.

Unul din marile importanți ai celor de la CIEL este și acordarea potențialului pieței din Europa de est, decizia de a crea o filială în România este interesului manifestat la TIB '91, față de noua CIEL. Astfel, în decembrie 1991, CIEL A. Își începe activitatea.

În prezent, echipa din România încearcă atât la vânzarea produselor vândute pe piața franceză, cât și la realizarea unor produse pe piața franceză.

peste 4.000 de programe vândute în 16 luni livitate, cu o evoluție a preferințelor mult sub influența CIEL încearcă să-și adapteze politica de vânzări concrete ale pieței românești. Acestea în multe privințe, deosebite de cele de pe piața franceză. Programele CIEL se adresează, în

primul rând, economiștilor și nu neapărat informaticienilor. Aproximativ de calculatoarele care fără pregătire informatică se fac înșă greu, cu reticență, deși, în teorie, toți sunt conștienți că trebuie, cândva...

În acest sens, serviciile post-vânzare trebuie să constituie o preocupare permanentă, mai ales în condițiile unui număr în continuă creștere de clienți (peste 2.000 în momentul de față). În relațiile cu clienții săi CIEL promovează concepția noi privind aceste servicii: asistență tehnică "hot-line", întreținerea produselor (actualizări, noi versiuni) în cadrul unor abonamente anuale etc. Unul din esențialele ei, din acest punct de vedere, rețeaua de distribuție CIEL, în special gradul de competență al acestora.

Crearea unei rețele cât mai largi de "centru de competență" autorizate CIEL constituie unul dintre obiectivele prioritare. Încercăm astfel să răspundem necesității firești a clientului de a fi "asistat" în utilizarea produselor CIEL. Se au în vedere servicii cât mai complete (implementări, consultanță, formare, alte forme de asistență tehnică).

Odată cu trecerea la noua contabilitate, CIEL își propune să promoveze cât mai mult, prin produsele sale, nu numai litera, dar și spiritul noii legislații. Pornim de la premiza că, în acest domeniu, mentalitățile trebuie să evolueze. Informaticizarea trebuie să furnizeze produse cât mai complexe, care să permită, dincolo de simpla raportare a rezultatelor către autoritățile fiscale, evaluarea, în orice clipă, a situației economice proprii, devenind astfel adevărate instrumente manageriale, de mare eficacitate în realizarea actului decizional.

CIEL! SOLUȚIA DE REFERINȚĂ ÎN MICROINFORMATICA DE GESTIUNE



Strada Gh.Manu (fostă D.Lemnea) nr.3
Tel: 650.57.39, 659.54.46 Fax: 312.37.67

"Dorim să ne păstrăm un staff foarte puternic"

ne-au asigurat

directorul adjunct Grațian Colda

și șef serviciu Aurel Marian

din Ministerul Industriilor, Departamentul industriei electrotehnice, electronice și mecanicii



DI Grațian Colda, director adjunct

Departamentul nostru este implicat în primul rând în programul de stabilire și avizare a temelor de cercetare din cadrul domeniului informaticii. Rolul departamentului este ca fondurile publice, care ajung la institutele de cercetare să fie destinate acelor teme ce servesc necesitățile de dezvoltare actuală a economiei. Există teme din domeniul medical, agricol, învățământ, minerit etc., adică al întregului spectru economic și public al țării. Tot acest spectru tematic pe domeniul informaticii a fost și el clasificat în 16 subdomenii. Pentru a evita paralelismele, fiindcă este vorba de banul public, și ca să orientăm cercetarea s-au format, pe fiecare dintre cele 16 subdomenii, colective. Ele au analizat, de exemplu, toate temele pe 1993-1994, care să corespundă necesităților reale. Astfel, o parte se adresează dezvoltării înseși a informaticii, așa-ziselor secțiuni de inginerie software, secțiunii de dezvoltare echipamente hard, secțiunii de programe de prelucrare a bazelor de date.

Informatica este o unealtă a viitorului cu care se va opera în activitățile productive și nu numai. Activitatea de proiectare de produse noi, la ora actuală este mult mai ușor să se facă prin asistența calculatorului, pe baza unor programe.

Pe plan internațional sunt firme cunoscute, care domină piața și în privința hard-ului, adică o aparatură propriu-zisă care înmagazinează o mulțime de informații. Se poate lucra, dialoga cu calculatorul, în special în industrie.

Industria de tehnică de calcul în modul de a categorisi echipamentele de calcul pe puteri de lucru, generații, creează probleme. Noi am ajuns pe echipamentele Felix la generația 3,5-4. Dar această idee a fost abandonată, noțiunea de generație nemaifolosindu-se, ca altădată. Se vorbește în prezent de personal computer (PC), stații grafice de lucru, main frame-uri, servere etc. De altfel, construcția calculatorului s-a schimbat. Nu mai există logică făcută pe plăchete extinse. Totul este mult mai

simplic. Tot ceea ce însemna sute de mii de tranzistori se regăsește în componente ca procesorul. Astfel toată logica nu se mai



DI Aurel Marian, șef serviciu

afă în mâna producătorului de echipament, ci în mâna celui care produce circuite integrate. Noi producem în industria noastră circuite integrate însă nu la tehnologii

submicronice. În concluzie industria de calculatoare trebuie regândită. Pe de altă parte deplasarea aceluia ce lucrează în domeniul integrat, hard și soft se va face în domeniul aplicațiilor concrete și al

dezvoltărilor soft pe aplicații. Noi ne păstrăm un staff foarte puternic de bază în cercetare și producție). În ceea ce privește CEI considerăm că va fi o reușită.



ELTOP ELECTRONICS S.R.L.

Tel: 638 47 05; 637 65 10; Fax: 311 05 36

Vă oferă o gamă variată de servicii de asistență tehnică hard și soft pentru tehnica de calcul și birotică

HARD Instalări, întreținere preventivă, intervenții accidentale, reparații complexe, expertize tehnice, reconfigurări

SOFT Instalări sisteme de operare DOS, UNIX și UTILITARI
 Instalare și administrare rețele NOVELL

Disponem de o rețea de agenți în toată țara.

Reparăm: calculatoare, imprimante, copiatoare, fax-uri

Apelați la noi pentru materiale consumabile de orice tip!

Contactați-ne telefonic sau prin fax!

Intervenim prompt, asigurându-vă servicii de calitate



AD&T SOFT srl

are plăcerea să vă prezinte oferta sa:

în domeniul tehnicii de calcul:

- PC-uri profesionale pentru grafică și CAD
- Rețele de calculatoare
- PC-uri ieftine atât pentru lucru profesional cât și pentru:
 - monitorul se poate înlocui cu un TV, PC-ul putând fi proiectat pe ecranul TV
 - cu interfețe care emulează fie modul MCGA (CGA/256 ci) fie modul VGA standard
- upgrade-uri pentru PC-uri
 - de la 286 la 386 sau 486, 386 SX la 386DX sau 486 etc.
 - upgrade-uri de hard-disk, placă video, monitor etc.
 - la aproximativ 2/3 din prețul unei componente noi
- periferice dedicate graficii și proiectării asistate
 - plottere și digitizoare Summagraphics
 - imprimante Hewlett-Packard laser și ink-jet (negru sau color)
 - Imprimante ink-jet de mare rezoluție și viteză

în domeniul serviciilor informatice:

- servicii de plotare desene (plotter Houston Instrument A)
- servicii de scanare și vectorizare desene (inclusiv format
- asistență și instruire CAD
 - cursuri AutoCAD de inițiere și pentru avansați
 - cursuri AutoLISP
 - software sub AutoCAD și consultanță programare AutoLISP
- asistență și instruire PC
 - cursuri inițiere și avansați: MS-DOS, Windows, dBASE
- software Autodesk, Microsoft, Symantec, Novell etc.
- orice fel de lucrări de grafică computerizată

în domeniul afișajelor luminoase și video-supraveghere:

- panouri de reclamă color cu led-uri și telecomandă
- sisteme de video-supraveghere CCTV
- video-interfoane

TEL: 615.42.59 sau TEL/FAX: 312.26.



HEPARDIMPEX SRL

Authorized V.A.R. & Dealer

BUCHUREȘTI - sector 8, str. Apusului nr.35, bl.D3, ap.9,
cod poștal 77568

Phone 7697080 * Fax 3120294 * Telex 10440 hepar
Sales & Service phone/fax 6314620 phone 6313080

Aut. 407069



VA OFERA

DOTARE CU ECHIPAMENT DE CALCUL

HEWLETT PACKARD

IPC CORPORATION

CalComp

Dealer AUTOCAD

*** Rețele de calculatoare**

*** Sisteme UNIX**

*** Multimedia**

*** Service**

*** Suport soft**

CONSTRUIND NOUA EUROPA BULL ȘI CLIEȚII SĂI, O ECHIPĂ CĂȘTIGĂTOARE

Bull integrator de tehnologii și constructori de sisteme de informații

Bull este unul dintre liderii mondiali în domeniul sistemelor de informații (cifra de afaceri 30,2 miliarde FF, din care 70% realizați în afara Franței; locul 1 în Europa și a 6-lea în lume). Bull vă propune un larg spectru de aplicații realizate în colaborare cu parteneri locali și toate serviciile asociate: consultanță, inginerie tehnică, formare de cadre, întreținere...

Indiferent de particularitățile întreprinderii sau organizației dumneavoastră, noi vom ști să găsim soluția care vă convine - așa cum am făcut-o deja pentru sute de clienți, în mai mult de 120 de țări.

Bull și clienții săi, o exigență reciprocă
Informația este un capital prețios al întreprinderii dumneavoastră. Pentru a vă ajuta s-o folosiți în mod eficient noi investim masiv în cercetare și în dezvoltare (vezi cifra noastră de afaceri).

Pe lângă axa a acestei cercetări, modelul Bull de distribuție - DISTRIBUTED COMPUTING - vă permite să creați un sistem de informații eficient, comunicant și evolutiv. Mai mult, Modelul Bull, în conformitate cu standardele internaționale, aduce întreprinderilor dumneavoastră "unul recunoscut al echipelor Bull în domeniul integrării de sisteme."



Bull în România

Prezent pe piața românească prin intermediul filialei sale implantate în București și compusă din ingineri români pregătiți în Franța și sprijiniți de cele centrale Bull Europa.

De la implantarea sa în România, Bull a realizat în colaborare cu partenerul român Aris Corporation un centru național de consultanță de instalare și întreținere de tehnici de calcul, formare de cadre. Între clienții noștri se numără: Institutul Național de Cercetări Științifice, Academia de Științe Economice, Ministerul Finanțelor, Agenția Națională de Privatizare, Direcția Generală a Vămirilor. Bull România comercializează gama sa completă de produse, mergând de la microcalculatorul portabil Zenith Data Systems până la marile sisteme, asigurând toate serviciile asociate.

Pentru reușita organizației Dvs., sunați-ne la:

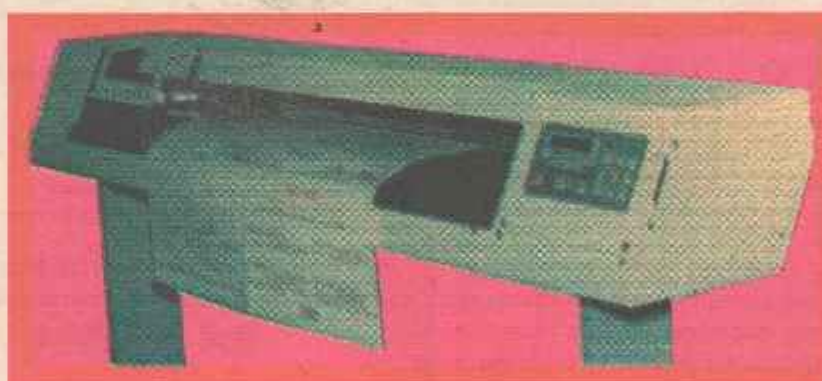
Ariz Corporation
Victoriei 155
București
Tel: 650 16 41
Fax: 0 16 43

Aris Corporation
Calea Victoriei 135-137
București
Telefon: 659 38 94
Fax: 312 10 59

Ne găsiți și la CERF '94
în perioada 6-10 mai
Tel: 212.09.88; 212.08.73/ int.414

**Worldwide
Information
Systems**

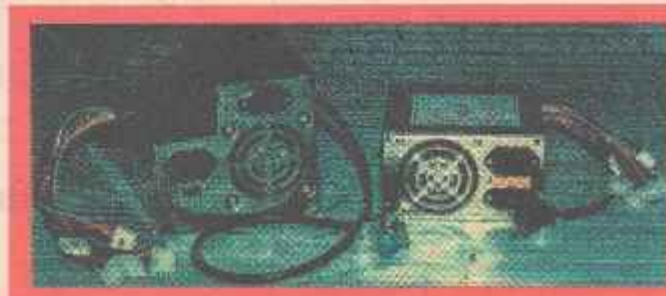
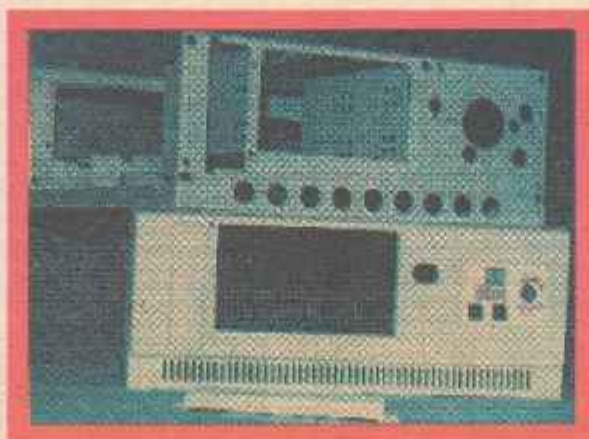
Bull



Promovând și vânzând sistemele deschise CD bazate pe arhitectura RISC („Reduced Instruction Computer Set”), oferind un raport preț/performanță deosebit de avantajos și sistemul de operare UNIX, un standard „de facto”, ROMCD a fost unanim recunoscută printre firmele competitive din industria de calculatoare.

După 20 de ani de experiență de producție secundară de tot atâta ani de efort de marketing și desfășurare, ROMCD a reușit să ofere cu succes o gamă largă de produse pentru industria de calculatoare în prezent deosebit de solicitată pe piața internă și pe cea externă, și anume:

- Imprimante cu bandă de 1400-2000 linii/minut;
- Imprimante matriceale de 150-250 caractere /secundă;
- Plottere cu 8 penițe, format A0, 25 cm/secundă;
- Carcase PC;
- Surse de putere 200 W pentru PC;
- Calculatoare personale;
- Rețele;
- Software de aplicație: sisteme de conducere și gestiune asistată, CAD/CAM/CAE;
- Servicii de întreținere și asistență tehnică în exploatare, școlarizări.



ROM CONTROL DATA SRL — BUCUREȘTI, STR. F-CA DE GLUCOZĂ 15, TEL: 312.88.17 FAX: 312.88.19

DANEMAR S.R.L.
SOCIETATE MIXTA ROMANO - DANEZA

mita
IMPORTATOR AUTORIZAT
Calea Dorobanților 168, sector 1, București
tel. 212 15 88, 212 15 98 fax 312 97 59

A ALES DIN GAMA SA :

COPIATORUL ANULUI 1994 ÎN ROMÂNIA



mita
DC-1555

- * VITEZA 15 copii / minut
- * ORIGINAL A3/A4
- * COPII A3/A4
- * MĂRIRE/MICȘORARE 48%-205%
- * TASTĂ PENTRU CALITATE FOTOGRAFICĂ

PREȚ de livrare FĂRĂ T.V.A.
LEI : 3.515.200 (USD : 2.080)

COST UTILIZARE 42lei/copie (¢ 2.5)

BAZAT PE 120.000 COPII PE AN.

☆ LIVRARE IMEDIATĂ DIN STOC CU AČONTO 25%

☆ STARTER KIT: **GRATIS**

☆ PENTRU ACHITAREA VALORII INTEGRALE A APARATULUI

SE ACORDĂ ÎN FAVOAREA BENEFICIARULUI UN TERMEN DE 60 ZILE

☆ NU PERCEPEM DOBÎNZI CI DORIM SĂ OFERIM O GARANȚIE DE CALITATE A ACHIZIȚIEI

☆ CONTRACTĂRI LA **CERF'94**, SEDIUL CENTRAL ȘI FILIALELE DIN ȚARĂ

opinia profesorului Mircea Petrescu, președintele CNI,



"Este necesară o bază nouă a industriei tehnicii de calcul"

ca o sursă de servicii ce trebuie puse la dispoziția populației, agenților economici, societăților comerciale fie de stat, private sau mixte.

Alte domenii în care se acționează sunt sănătatea, învățământul, agricultura și altele.

Pe diverse teme în domeniul informaticii există legături strânse cu parteneri din străinătate, fie din Occident sau din țările est-europene, de la Grecia la Ungaria, Slovacia etc. Una din cele mai bune colaborări o avem cu Data Centralen din Danemarca, o colaborare tehnică cu multe aplicații științifice.

În principal, ceea ce s-a petrecut după revoluție a fost un aflus destul de important de produse informatice, echipamente de calcul și sisteme de programe. Până spre anul 2000 nu putem rămâne în afara concurenței și să ne bazăm numai pe import. Semnul societății moderne este de trecere de la epoca postindustrială la producția de materiale ce va încorpora valori culturale.

În ceea ce privește industria tehnicii de calcul, nu ne-o putem imagina fără să fie în legătură strânsă de parteneriat cu exteriorul. Este necesară o bază nouă a industriei tehnicii de calcul, ceea ce implică o strategie și metode tactice adecvate.

Țara noastră a făcut pași importanți pe linia integrării în diferite organisme europene (Consiliul Europei, pe viitor parteneriatul cu NATO). Apar astfel obligații pe diverse planuri, unele concrete și așa da exemplu Programul Standardelor. Sunt foarte severe și trebuie să le facem față. Este o obligație a tuturor sectoarelor noastre de a ajuta la propagarea acestor standarde, la respectarea lor. Participarea țării noastre la organismele europene înseamnă satisfacerea obligațiilor pe care le incumbă această prezență, ceea ce nu este deloc simplu.

Expoziția CERF '94 va crea o ambianță plăcută, care să sprijine domeniile prezentate. Anul trecut a fost bine organizată dar erau puține aplicații. Nu trebuie să uităm că scopul tuturor acestor produse informatice este de a rezolva ceva. Participanții trebuie convinși să pornească de la necesitățile clientului (utilitatea materialelor expuse), deoarece acestea reprezintă piața.

Programul Seminarilor organizate la CERF'94

10 mai 1994

- 10 - 11 REL-EAST FUNDING Seminar susținut de dna Esther Dyson
- 11 - 12 HEWLETT PACKARD
- 12 - 13 IBM Soluții bancare
- 13 - 14 AT&T Orientări în telecomunicații
- 14 - 15 APPLE Tehnologie multimedia
- 15 - 16 SIROM Stații de lucru
- 16 - 17 BULL Soluții bancare

11 mai 1994

- 10 - 11 DIGITAL Prezentare de tehnologii
- 12 - 13 COMPAQ
- 15 - 16 TULIP certificarea tehnicienilor de servicii
- 16 - 17 KT COMPUTERS Dezvoltarea Hard Disk-ului de 1.8 inch și a aplicațiilor

12 mai 1994

- 10 - 11 ORACLE Dezvoltarea sistemelor informaționale
- 11 - 12 SIROM Cooperare inginerescă
- 12 - 13 FORTE Dezvoltarea pieței microsatelit în România
- 13 - 14 VERBATIM Stocare informatice
- 14 - 15 MOTOROLA Strategia sistemelor informaționale
- 16 - 17 OLIVETTI Soluții bancare
- 17 - 18 SAMSUNG Industria de computere și echipamente periferice

13 mai 1994

- 10 - 11 IBM Power PC
 - 11 - 12 HEWLETT PACKARD
 - 12 - 13 RANK XEROX Managementul volumelor mari de documente
 - 13 - 14 APPLE
 - 14 - 15 ROMOSA Aplicații multimedia pentru PC-uri
 - 16 - 17 RADCOM
- Toate seminariile se vor desfășura în incinta Centrului de Presă din cadrul Pavilionului H din Parcul Herăstrău

amură informatică începe să fie cată în rezolvarea unor probleme de nivel național. În li patru ani s-au realizat lucruri il de importante în acest dome- poate nu în maniera ideală, dar i o coerență mai mare pentru a e costurile unor activități destul orte importante în societatea mod- Pe primul plan s-a dat o însem- e mare activității din domeniul iar, pentru întărirea bazei de e și a serviciilor atât în centru și în teritoriu. De o mare rtanță se bucură și administrația că. Aici, CNI (Comisia Națională formatică) are o preocupare pri-ă. Sunt vizate, de altfel, o serie tribuții: avizarea unor proiecte toare pe care și le realizează tele organe centrale ale admi- ației publice (cum ar fi minis- e); participarea la realizarea programe intersectoriale de matizare și un lucru de rtanță maximă - răspunderi te în conceperea, proiectarea și zarea sistemelor informatice. partea informatică este văzută

Doriți o tehnologie informatică competitivă...

Aveți nevoie de calitatea, profesionalismul și competența pe care vi le oferim.

Noi optimizăm investiția dumneavoastră!

ComputerLand®

BUSINESS TO BUSINESS, PERSON TO PERSON

Calea Dorobanților 152, tel./fax: 312 40 32, 212 17 07
Bulevardul Unirii 15, tel./fax: 615 30 03, 312 75 68

Vă veți convinge vizitându-ne la Pavilionul H Parcul Herăstrău

CERF 94
9-13 MAI

INTEL, LOTUS, OKI, NOVELL/UNIVEL, SAMSUNG, SMITH CORONA



ELECTRA TRADING S.A.

(înființată în 1950 sub denumirea ELECTROEXPORTIMPORT)

216 Calea Victoriei, 71104 Bucharest, ROMANIA

Tel: 401/6502616; 6595819;

6596942

Fax: 401/3124778; 3129706

SPECIALIZATĂ ÎN

EXPORT ȘI IMPORT DE MĂRFURI GENERALE

● Birotică: echipamente de multiplicat prin fotocopiare, tehnică de calcul 386-486, configurații diverse, imprimante matriceale;

● Aparatură și instrumentar medical, televizoare, casetofoane, aparate video, combine muzicale;

● Motoare electrice, cabluri și conductori electrice, transformatoare de putere, aparataj de joasă, medie și înaltă tensiune, echipamente de sudură, grupuri electrogene și generatoare electrice, tehnică hidropneumatică, optică etc.

Dr. ing. Florin Filip, membru corespondent al Academiei și director al ICI:

despre "Informatică și productivitate"



Informatica este un instrument de trecere de la bine la foarte bine, sau îmbunătățirea către performanța maximă a unor procese care merg deja bine. La noi acest domeniu are menirea să poată rezolva problemele de criză, sau o situație care se cere rezolvată urgent.

Cercetarea în informatică a cunoscut mutații majore și rapide. Domeniile în care s-au amplificat sunt: sisteme expert și sisteme suport pentru decizie. Ele permit folosirea calculatorului pe post de substitut al unui expert dintr-un anumit domeniu. Un alt domeniu care cunoaște o amplificare explozivă sunt rețelele de comunicații cu calculatoarele. Se poate comunica, în prezent, cu Japonia, SUA, Canada, prin poșta electronică și o considerăm poate cea mai mare realizare a ICI (Institutul de Cercetări în Informatică), pentru creș-

terea productivității. Comunicațiile de tip magistrală care combină multimedia, adică voce, imagine, sunete, date, iarăși sunt în SUA bine pregătite urmându-și cursul acum și în Occident.

Cooperarea internațională este încurajată de Uniunea Europeană. Prin programe speciale (EC-PECO), și-a propus să angreneze cercetătorii Europei de Est și Centrale, prin proiecte comune cu cei din Vest. Anul acesta s-a lansat și programul COPERNICUS. România a fost în 1992 a doua țară din Est ca număr de propuneri ce au tratat multe probleme începând de la sociologie, economie și terminând cu informatica. În 1993, au fost trimise circa 110 propuneri din care 85 au fost acceptate. S-au remarcat câteva domenii prioritare: energetică, nucleară, mediu, sănătate etc. Anul acesta prin proiectul COPERNICUS există iarăși câteva domenii cheie printre care: tehnologia informatică și comunicații, acestea primind cca 30% din fondurile de cercetare ale Comunității Europene (față de circa 1% din România).

În ultimul timp, ICI s-a implicat în 12 proiecte europene având 300 de cercetători cu un raport de aproape un proiect la 30 oameni, ce a depășit așteptările. S-ar putea exemplifica aici prin mai multe proiecte pe domenii, după cum

urmează: ingineria cunoștințelor pentru sistem expert, realitatea virtuală, comunicații, algoritmi genetici. Tot din cele 12, mai putem adăuga 3 proiecte ESPRIT: unul este pe controlul sau automatizarea inteligență și conducerea fabricației integrate prin calculator, altul pe metoda de simulare și al treilea pe sisteme ierarhizate.

Avem în prezent o echipă de cadre de elită. Angajăm în fiecare an cam 30 de absolvenți din automatică-calculatoare, matematică-informatică, cibernetică ș.a.m.d. Mulți dintre ei rămân, iar restul pleacă și odată formați creează firme particulare.

Transferul know-how prin centrele de transfer tehnologic ale ICI își propune să ajute specialiștii români să aibă acces la cele mai noi tehnologii informatice.

Industria tehnicii de calcul pe de altă parte s-a micșorat la noi în țară. Important este să descoperim o serie de echipamente de tip "nișe" cu care Vestul "nu-și pierde timpul".

Expoziția CERF '94 este o manifestare interesantă care a adus, în majoritatea cazurilor, echipamente de ultimă generație, de maximă utilitate și calitate bună. Vor participa firme mari, de renume, ceea ce va atrage după sine o mare masă de cumpărători.

LISTA FIRMELOR PARTICIPANTE LA CERF'94

■ SE Electronic Equip.& Eng.
■ ACE S.R.L.
■ ASE World Enterprises
■ Adisan
■ Alltrom
■ Attel
■ Bull
■ CST Motorola
■ Comsoft
■ CCC Integrator
■ Crescendo
■ Datasyst
■ Microcomputer
■ Digital Equipment
■ European Computer Sources
■ Forte

■ Good Force
■ HCS Sysgraph
■ Hewlett Packard
■ IBM Eastern european
■ ICCO LTD
■ ICL
■ Intel
■ Kt Computers
■ IDC
■ Laser Computer
■ Lamirel
■ Danemar Mita
■ MBL Computers
■ Nicom Int'l / At&T
■ Offline Micros Inc.
■ Packard Bell
■ Ciel
■ Radcom

■ Rom Team Solutions
■ Rom Control Data
■ Rom Datex / Oracle
■ Romtrust
■ S&D International Europ
■ Sirom Graphics Trading
■ Sprint
■ System Plus International
■ System Ltd.
■ Trend
■ Unitech
■ Verbatim
■ Vizual
■ Pc Report
■ Vlamir
■ Capital

Supliment realizat de Departamentul de Publicitate și Suplimente Speciale al

S.C. Publicațiile FLACĂRA S.A.

Coordonator: Irina Braviceanu

Redactare: Dan Ciuciucu, Dragos Ballă

Secretariat tehnic: Crina Gorgoi

Grafică: Cristina Topolski, Eugen Mototă

Tehnoredactare computerizată: S.C. Publicațiile FLACĂRA S.A.

IPC DUNA

SOCIETATE MIXTĂ ROMÂNĂ-AMERICANĂ
Calea 13 Septembrie nr. 126 bl. P43 ap. 2 Sector 5 BUCUREȘTI

* Tel/Fax 312.7190, 631.4620 * Fax 312.7190

* Tel 631.3080 * Tlx 10440 hepa r *

* Cod poștal 76125 * Căsuța poștală 5-74

PARTENERUL DUMNEAVOASTRA COMERCIAL IN

- * Investiții
- * Producție
- * Import-Export
- * Reprezentare
- * Servicii



IPC DUNA

SOCIETATE MIXTĂ ROMÂNĂ-AMERICANĂ
Calea 13 Septembrie nr. 126 bl. P43 ap. 2 sector 5 BUCUREȘTI

Tel/Fax 312.7190 * Tel 631.4620; 631.3080

- * Case de marcat
- * Cîntare electronice
- * POS (Statii Inteligente)

pentru gestiunea
marilor magazine,
hoteluri, etc.)



MATRIX BUSINESS



DISTRIBUTOR AUTORIZAT
EPSON PENTRU ROMÂNIA

MATRIX BUSINESS

asigură un real suport
tehnic și logistic
tuturor dealerilor săi.
Prin MB, EPSON își menține
standardul impus
în domeniul imprimantelor.

EPSON, simbolul tehnologiei, vă oferă 100% satisfacție.

EPSON

MATRIX BUSINESS

Str. Johann Strauss nr.1
Sector 2, București - România
Tel.: 212.03.13
Fax: 212.03.10

Biroul dvs. de mâine,
organizați-l azi!

Alegeți,

Cele mai bune SOLUȚII.

oferite de

Cel mai bun PARTENER!



FLAMIR IMPEX SRL

BUCUREȘTI
lela Victoriei Nr.126,
etaj 5
311.33.03, 311.33.04
fax: 311.10.78



SOLUȚIA **Biro Technologies - srl**
PERFORMANȚĂ, CALITATE LA PREȚURI ACCESIBILE

SOLUȚIA COMPLETĂ !

CALCULATOARE

AUSTIN

AN IPC COMPANY

SISTEME PENTIUM ȘI 486 DX2/66 MHz
NOTEBOOK-uri MONO ȘI COLOR
SISTEME MULTIMEDIA
diferite componente

IMPRIMANTE LASER



The Hi-Res People

Post Script
REZOLUȚIE 1200x1200 DPI
FORMAT A3
INTERFAȚĂ PARALELĂ, SERIALĂ ȘI SCSI

COMSUMABILE

LaserCharge

SINGURUL MOD DE A LISTA EFICIENT CU IMPRIMANTA DVS.
consumabile reciclate sub licența firmei americane LaserCharge
calitate și durată comparabile cu cele ale unui cartuș nou
GARANȚIE 100 %
OFERIM ȘI CONSUMABILE NOI

SCANNERE

Computer
Friends, Inc.

rezoluție pînă la 1200 dpi
color sau alb negru
SCANNERE PENTRU DIAPOZITIVE

service pentru imprimante laser și copiatoare cu personal specializat în SUA
piese de schimb originale

NOW!

HÎRTIE TRANSLUCIDĂ PENTRU IMPRIMANTE LASER
PERFECTĂ PENTRU SEPARAȚIE DE CULOARE

CONSUMABILE ȘI ECHIPAMENTE PENTRU IMPRIMARE TERMICĂ PE:
TRICOURI, CĂNI, CASCHETE ETC.

VĂ AȘTEPTĂM LA IFABO 94 ◊ 1-5 MARTIE, COMPLEXUL EXPOZIȚIONAL ROMEXPO
PAVILIONUL B LA ETAJ



Biro Technologies - srl

TEL.: 312 4649; 617 4800 - FAX: 312 9610 - TELEX: 10323 ROMAL
CALEA GRIVIȚEI 136, BUCUREȘTI