

STRATEGII DE OLIGOPOL PE PIAȚA AVIOANELOR MILITARE-STUDIU ROMANIA –SUA

Autor: **James W. Price**

Profesor coordonator: **Conf. Univ. Dr. Sîrghi Nicoleta**
Master **Studii Europene și Relații Internaționale**
Facultatea de Economie și de Administrare a Afacerilor
Universitatea de Vest Timișoara

Rezumat

Piața de oligopol reprezintă o structură de piață care se regăsește în mare parte în economia reală. Strategiile de oligopol sunt diversificate și adaptate pentru fiecare situație de piață. Pornind de la aceste considerente în lucrare se analizează o piață particulară de oligopol și anume cea a avioanelor militare. Din acest motiv lucrarea prevede analiza unor bunuri caracteristice și anume avioanele de vânătoare. În lucrare sunt identificate argumentele și răspunsurile la întrebarea, “De ce România a ales F-16?” Analiza pieței se bazează pe cercetarea structurilor instituționale pentru achiziționarea aeronavelor militare. Datorită poziției centrale în procesul deciziei, o comparație de capacități între concurenți JAS-39 Gripen (Suedia-UE), F-16 (SUA), F-18 (SUA), Rafale (Franța-UE), și Eurofighter Typhoon (consortiu European) este oferit și interoperabilitatea considerații adresate. O atenție specială este acordată de F-16 și JAS-39 pentru că un secret document guvernului s-a scurs făcându-se clar aceste două aeronave au fost singure concurențe. Acest studiu prezintă în linii generale construirea financiară a ofertelor și analiza problemele economice și a presiunilor din partea UE, analiză efectuată din perspectiva crizei economice.

Cuvinte cheie: oligopol, structuri de piață, strategii, piața avioanelor militare

1. Oligopolul. Concept și trăsături generale

Oligopolul reprezintă structura de piață cea mai răspândită în țările dezvoltate din punct de vedere economic. El este o formă a concurenței imperfecte în care există un număr limitat de producători care dețin o parte importantă de piață, unde există dificultăți legate de intrarea în ramură și de controlul general al prețurilor. *Oligopolul*, reprezintă o structură de piață în care un număr mic de firme mari asigură cea mai mare parte a ofertei unui anumit bun, acesta fiind solicitat de numeroși cumpărători (consumatori).¹

Pe piața de oligopol, oferta este asigurată de un număr mic de firme, câțiva vânzători, între care nu există diferențe semnificative sub aspectul înzestrării tehnice, forței economice, nivelului costului mediu, gradului de internaționalizare a activității. Fiecare vânzător deține o pondere importantă în oferta totală și are influența piața: în mod direct prin deciziile privind prețul, cantitatea, publicitatea, lansarea de modele noi, modul de comercializare, etc. Pe această piață cererea este atomizată, iar barierele de intrare pentru noii concurenți sunt foarte puternice. Aceste bariere pot fi tehnice (deținerea de brevete, licențe, ș.a.), financiare (privilegiile speciale din partea marilor instituții financiare și de credit care sunt piedici serioase pentru noii veniți), organizatorice (contracte de exclusivitate cu furnizorii de anumite materii prime, cu rețeaua comercială cu amănuntul, etc). *Interdependența firmelor* dintr-o ramură reprezintă o caracteristică ce deosebește fundamental această structură de piață de alte forme de piață imperfectă. Interdependența este rezultatul fundamental al numărului mic de ofertanți, ceea ce face ca deciziile și acțiunile unui agent în privința reducerii prețurilor, lansării unui model mai bun etc determină scăderea curbei cererii pentru produsele

¹ Dobrotă N. – *Dicționar de economie*- Editura Economică, București, 1999, pag. 334

celorlalte firme. În fața acestei perspective, reacțiile celorlalte firme sunt certe, dar nedeterminate: ele pot provoca acțiuni de același fel (reduc prețul, lansează un nou model) sau întreprind acțiuni complementare: acordă avantaje cumpărătorilor pentru a contracara acțiunile concurentului sau menținerea clientelei. Relațiile dintre firme care acționează pe piața de oligopol nu pot fi încadrate într-o schemă rigidă, pentru că nu există o teorie generală a oligopolului, ci doar situații particulare și modele specifice.

Piața oligopolistică prezintă anumite caracteristici cum ar fi: puțini concurenți, costuri ridicate, posibilitatea de adaptare pe termen scurt la nivelul producției limitate, stocuri mari, cerere pentru produsele firmelor relativ inelastică elasticitate încrucișată a cererii între produsele asemănătoare relativ puternică, dificultăți tehnice pentru a distribui informația privind schimbările de prețuri frecvente sau rezistența consumatorului în ajustarea prețurilor repetate. Dacă vom considera o situație de concurență în care variabila strategică sunt prețurile, atunci simpla amenințare că ar urma o reducere de preț este suficientă pentru ca agenții să-și formuleze strategiile de urmat. De exemplu dacă firma A menține prețul la un nivel stabil iar dacă adversarul său ridică prețul atunci firma A ar putea urma acest tip de comportament. Piețele, structurate după principiul concurenței prin preț, pot stabili o comunicare explicită între firmele care au intenția de a coopera în domeniul stabilirii prețurilor. Astfel, politicile de prețuri într-un anumit interval pot impune un echilibru noncooperativ cu ipoteze veridice privind amenințările indivizilor.

În concluzie, problemele întâlnite în economie nu sunt numai de maxim, situațiile fiind în realitate mult mai diferite și mai dificil de soluționat, din acest motiv teoria jocurilor furnizează un model de comportament strategic pentru astfel de situații. Ea permite elaborarea unui cadru analitic de analiză a situațiilor în care deciziile unui agent pot afecta câștigurile celorlalți agenți.²

2. Studiu de caz ROMANIA –SUA pe piața avioanelor militare

2.1. Introducere

Forțele Aeriene ale României au nevoie de un avion de vânătoare performant, care să asigure apărarea națională aeriană, să asigure operațiunile aeriene în sprijinul coaliției și NATO, și care să fie la standardele NATO-interoperabilitatea.³ În prezent, Forțele Aeriene Române au 48 MIGuri-21; MIG-ul-21 este un avion de luptă rusesc din 1962. România începe, în toamna anului 2008, procedura pentru achiziționarea a aproximativ 48 de avioane performante (multirol), care ar trebuie să înlocuiască MIG-urile-21. Cinci competitori au fost luați în calcul pentru ceea ce ar deveni cel mai mare contract de achiziție publică din istoria României. Suma maximă pe care România era dispusă să o plătească era de 4,5 miliarde euro în 2008. Din acest motiv, aceasta era una dintre cele mai dificile decizii politice și economice pe care România ar fi trebuit să le ia.⁴ Consiliul Suprem de Apărare a țării (CSAT) a aprobat pe 22 martie 2010 propunerea Ministerului Apărării de achiziționare a 24 de avioane F-16 *second hand*. Discuțiile legate de achiziționarea unor avioane s-au reactualizat pe măsură ce durata de zbor a avioanelor MIG-21 expiră, ultimele avioane Lancer ar urma să fie scoase din uz în anul 2013.⁵ Se fac presiuni politice între Guvernul României și Departamentul de Apărare pentru achiziționarea unor noi aparate de zbor. Disponibilitatea finanțării era posibilă

² Ibidem pag. 40.

³ Colonel John Ingham, U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), București, România, „Bullet Background Paper on Romanian Air Force Multi-Role Fighter”, 31 august 2007.

⁴ Costel Stroescu, „Italienii si suedezi ridica miza entru contractul avionului multirol”, http://www.financiarul.com/index.php?section=rubrici&article_id=17914, 27 noiembrie 2008, 10 decembrie 2008.

⁵ Mihaela Dincă și Mihai Diac, „CSAT: România va cumpăra avioane F-16”, http://www.adevarul.ro/actualitate/eveniment/CSAT-Romania_va_cumpara_avioane_F-16_0_230377564.html, 23 martie 2010, 26 martie 2010.

în perioade mai prospere din punct de vedere financiar, dar în actualul moment de criză economică este chiar dicutabilă.⁶

Decizia României de achiziționare a avioanelor include capacitatea, interoperabilitatea, motive economice, precum și dimensiunile politice. Principalele probleme care influențează decizia României de achiziționare a avioanelor de tip F-16 includ și o analiză tehnică a aeronavelor concurenței, ce include prețul, finanțarea, offsets, și rațiuni politice. Presa și comunitatea de afaceri din România precum și din Europa, a definit tranzacția înainte de toate în termeni economici, subliniind ca favorabilă propunerea financiară oferită de SUA într-un moment de criză economică. De asemenea, s-a subliniat faptul că F-35 „Joint Strike Fighter” (JSF), un avion american de vânătoare de a cincea generație era prevăzut în tranzacție.

Oficialitățile române și politicienii au descris viitoarea decizie ca fiind mai echilibrată, subliniind avantaje legate de preț, tactici, și criteriile operaționale comparativ cu “offset-urile”. Specialiștii, experții, și oficialii companiilor EAD și Saab, care au pierdut în fața F-16, au mizat pe criteriile politice mai mult în evaluarea procesului deciziei, decât pe capacitățile aeronavei sau criteriile de ordin economic. Deși capacitatea, interoperabilitatea și interesele economice au jucat roluri importante în decizia României de achiziționare a avionului de tip F-16, considerente de natură politică și economică datorată crizei au dus la luarea deciziei.

Lucrarea de față reprezintă o sinteză cuprinzătoare a procesului de selecție pentru avionul de vânătoare, de evaluare a problematicei, precum și răspunsurile la întrebarea: „De ce a ales România avionul de tip F-16?” Lucrarea începe cu o scurtă analiză a situației referitoare la avioanele militare ale României și la necesitatea achiziționării unor avioane de vânătoare performante. În procesul deciziei s-a făcut o comparație între capacitățile concurenților JAS-39 Gripen (produs de Saab, Suedia-UE), F-16 (Lockheed Martin, SUA), F-18 (Boeing, SUA), Rafale (Dassault Aviation, Franța-UE), și Eurofighter Typhoon (construit de un consorțiu European format din firmele: Alenia Aeronautica, BAE Systems și EADS în Germania, Italia, Spania și Marea Britanie-UE).

O atenție deosebită este acordată avioanelor de tip F-16 și JAS-39 întrucât, cu un an și jumătate înainte de anunțarea deciziei, a avut loc o scurgere de informații referitoare la un document secret al guvernului, care menționa aceste două aeronave ca fiind singurele concurente. Acest document vorbește apoi, în linii generale, despre ofertele financiare, care trebuiau să țină cont de problemele economice și de presiunile venite din partea guvernelor și industriilor țărilor UE, și mai ales analiza efectelor crizei economice asupra României. În final sunt examinate alte probleme politice asociate cu achiziționarea avioanelor de tip F-16.

2.2 – Necesitatea de a achiziționa și necesitățile români

România are o listă de necesități pentru o nouă flotă a forțelor aeriene. Ziarul *Ziua* a intrat în posesia principalelor informații din caietul de sarcini cu cerințele operaționale formulate de Statul Major al Forțelor Aeriene (SMFA) pentru noul avion *multirol*. Specialiștii din aviația militară spun că MiG-urile 21 Lancer trebuie să fie înlocuite cu 48 de aparate noi, compatibile cu misiunile NATO. În plus, România nu numai că a avut nevoie de aeronave interoperabile care să fie conform standardelor NATO, dar a trebuit să aibă capacitatea de a angaja avioane moderne de luptă. Avioanele de vânătoare românești existente au fost costisitoare din punct de vedere al mentenanței și operării, lipsa interoperabilitatea NATO, și de aceea nu au corespuns angajamentului cu NATO. Autoritățile române au simțit că modernizarea echipamentelor, F-16 în special, ar fi în sprijinul poziției României în NATO și ar duce la profesionalism în dotarea sa militară.

Securitatea și apărarea națională ar trebui să fie factorii cei mai importanți, dar nu sunt; în timpul crizei economice, prețul ar trebui să fie primordial și să determine achiziția. Aceleași surse mai afirmă că ar fi important pentru România să obțină maximum de profit de

⁶ Ingham, „Bullet Background Paper on Romanian Air Force Multi-Role Fighter”.

pe urma crizei. Acest lucru înseamnă că nu trebuie să se acționeze în pripă și să se aștepte până când ofertanții sunt dispuși să coboare prețul până la a avea garanția obținerii banilor. Contractul de offset însoțește contractul de achiziție de tehnică militară și prevede beneficiile de care trebuie să se bucure partea care cumpără armament din partea statului care îl vinde. Un offset presupune că o achiziție (de-a noastră) atrage o achiziție paralelă de produse din partea furnizorului din industriei conexe. O altă variantă este investiția directă în fabrici din același domeniu economic. De exemplu, o comandă de stat de avioane, în valoare de un miliard de dolari, poate atrage comenzi din partea partenerului în valoare tot de un miliard de dolari, dar și de mașini blindate. „În conformitate cu legislația românească, țara trebuie să beneficieze de investiții civile care să genereze venituri echivalente cu 80% din suma din contract, din care 20% să fie investiții militare.”⁷

Cu toate că o decizie militară sau economică este posibilă, decizia va lua în considerare atât argumentul diplomatic cât și cel politic, întrucât România este membru NATO și UE, iar Rusia se manifestă din nou ca o putere agresivă în regiune. „Nu apropierea relațiilor cu vreuna dintre părți poate fi miza alegerii, cât garanțiile suplimentare pe care le-ar putea obține România pentru urmărirea propriilor interese diplomatice.”⁸ „Întotdeauna într-o decizie foarte importantă pe partea de armament sunt și elemente de natură politică. Cu avioanele evident că un criteriu politic va fi foarte clar: de a achiziționa aceste avioane fie din țările membre UE sau NATO. Pot să existe și alte argumente de tip politic, dar până la urmă este o afacere.”⁹

2.3 – Posibili competitori

Principalii competitori sunt avionul Gripen, achiziționat până în prezent de Republica Cehia și Ungaria (câte 14 unitați) și avionul american F-16 achiziționat în Polonia (48 de unitați). Ambele au câte un motor și sunt cei mai economice. Negocierile pentru achiziționarea unui avion de luptă au fost duse pe fronturi: militar, economic și diplomatic.

În domeniu militar, opțiunea pentru unul dintre cele doi avioane depinde de roul de participare pe care România și-l va asuma în cadrul NATO, ofensiv sau defensiv, și depinde de asemenea de tipul de misiuni cărora trebuie să le facă față. În domeniul economic programul de offset și prețul vor fi factorii cei mai importanți. Din punct de vedere diplomatic, opțiunea depinde de tipul de relații diplomatice pe care România ar dori să le dezvolte. Guvernul poate da un semnal pro-european prin demararea acestui contract cu european Gripen. Cu avioanele de tip F-16, România ar avea o soluție care să revigoreze axa București – Washington și poate susține propriile interese diplomatice.

Lockheed Martin F-16: Avionul de tip F-16 are multiple avantaje în domeniu militar și diplomatic și este competitiv din punct de vedere economic. Producătorii americani intră în competiție și cu o ofertă hibridă, în cazul căreia România ar urma să cumpere 24 de aparate F-16 *second hand* și 24 noi. Oferta include o opțiune de cumpărare pentru avioanele de tip F-35 JSF, de ultimă generație.¹⁰ Înțelegerea propusă ar fi următoarea: România primește cu titlu gratuit avioane de tip F-16 *second hand* produse de Lockheed Martin, urmând ca peste zece ani să cumpere avioane de ultimă generație, adică aparate de tip F-35 invizibile.¹¹ Un mare avantaj și dezavantaj în privința avioanelor de tip F-16 este reprezentat în același timp de vechime. Avioanele americane F-16 operează de 30 de ani.¹² Americanii își apară aeronava

⁷ Costel Stroescu, „Contract dezavantajos pentru dotarea Armatei cu F-16”, http://www.financiarul.com/index.php?section=rubrici&article_id=4969, 1 iunie 2008, 11 decembrie 2008.

⁸ Lucian Davidescu, „Ce poate obține România prin achiziția noilor avioane de luptă”, http://www.standard.ro/articol_58652/ce_poate_obtine_romania_prin_achizitia_noilor_avioane_de_lupta.html, 8 septembrie 2008, 1 noiembrie 2008.

⁹ Oana Dobre, „Avioanele multirol, „târguite” fără licitație”, <http://www.evz.ro/articole/detalii-articol/827557/Avioanele-multirol-targuite-fara-licitatie>, 8 noiembrie 2008, 10 decembrie 2008.

¹⁰ Davidescu, „Ce poate obține România prin achiziția noilor avioane de luptă”.

¹¹ Ingham, „Bullet Background Paper on Romanian Air Force Multi-Role Fighter”.

¹² Stroescu, „Contract dezavantajos pentru dotarea Armatei cu F-16”.

spunând că este cea mai experimentată în lupte. „Avionul *multirol* cel mai de succes din lume este F-16. Toată lumea își compară produsele cu acesta”, declară Rene Rodriguez, directorul de dezvoltare internațională al Lockheed Martin.¹³ F-16 are peste 20 de ani de experiență. Este important să observăm că primul F-16 block 25, pe care România l-a ales, a intrat în operat între 1985-1990.

F-16 este un avion fabricat de SUA începând în 1978. Comandat de peste 25 de țări, construit sub licență în Turcia și Coreea de Sud de un grup de patru țări membre NATO, F-16 a fost considerat cel mai folosit avion de luptă din lume în 2009. Exemplarul cu numărul 4.400 a fost livrat în aprilie 2008, iar producția pentru export va continua pentru cel puțin încă trei ani.¹⁴ F-16 este cel mai solicitat avion de luptă *multirol*, comandate de peste 25 de țări; este câștigător a două-treimi din toate competițiile la care a participat; mai mult de 90 la sută din avioane de luptă produse de SUA încă din 1995 au fost pentru export; mai mult de 150 de aeronave au fost modernizate și atribuite în șase țări. Avionul de tip F-16 oferă cea mai mare satisfacție clienților din 14 țări care au comandat 52 de unități, întrucât F-16 este cel mai reușit avion de vânătoare de-a lungul timpului.¹⁵

În prezent este folosit mai multe decât orice alt avion de luptă în lume și multe doresc să îl achiziționeze. Aparatul F-16 este folosit în 25 de țări, Gripen numai în cinci, Eurofighter în șase, F-18 în opt și Rafale doar într-o țară. F-16 este folosit în 39% din țările NATO, și Gripen numai în 7%, Eurofighter 15%, F-18 7% și Rafale 3%. Programul F-16 este cel mai mare programul de apărare în co-producție din lume care implică industria aviației din 12 țări și linii de montaj finale în alte 5 țări. Programul F-16 are, de asemenea, centre logistice mari în 8 țări.¹⁶ Aparatul F-16 s-a dovedit a fi cel mai fiabil, ușor să menținut ca avion de vânătoare *multirol* pe care îl au în dotarea și operarea lor forțele aeriene. Acești factori rezultă implică o pregătire excelentă, pregătirea misiunii, eficiența acesteia, buna desfășurare a forțelor, interoperabilitatea mondială, precum și durată de viață și costuri scăzute.¹⁷

Aparatul F-16 este coloana vertebrală a forțelor armate de vânătoare – principalul luptător al Forțelor Aeriene SUA, al altor Forțelor Aeriene, NATO și coalițiile – și va continua mulți ani de acum înainte. Avionul de tip F-16 își va menține poziția de lider și după 2015 și va rămâne în operare și după 2030 în multe țări. Acest lucru este dovedit de numărul mai mare de 1.000 F-16 din dotarea forțelor aeriene și NATO. Avionul F-16 este pe deplin interoperabil în oricare din cele 27 de baze NATO din Europa și nenumărate altele în lume. Acest lucru presupune ajutor reciproc și procedee de întreținere în parteneriat. Toate acestea rezultă din administrarea eficientă și operațională când operațiunile se desfășoară departe de locația bazei, fie că este în Orientul Mijlociu sau în altă parte.¹⁸

Avionul de tip F-16 este cel mai modern avion de vânătoare din istorie fiind încontinuu îmbunătățit la capitolul senzori, avionică, cabină, sisteme electronice de luptă, și motoare.¹⁹ Acest avion folosește cea mai mare varietate de armament de luptă, fiind dotat cu peste 100 de arme, sistem de țintire, rezervoare de carburant în mai multe de 5.000 de combinații certificate. Acest inventar continuă să crească pe măsură ce noi arme și sisteme sunt dezvoltate, inclusiv cele mai noi arme ale SUA, precum și sisteme dezvoltate în lume. F-16 este folosit în majoritatea testelor în SUA pentru noile tehnologii de luptă și arme.²⁰

¹³ Ibidem.

¹⁴ Reuters, „Update 1 – Romania defence body backs F16 purchase plan, <http://www.reuters.com/article/idUSLDE62M2C720100323>, 23 martie 2010, 26 martie 2010.

¹⁵ U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România, „F-16: A Worldwide Success Story”, octombrie 2007.

¹⁶ Colonel John Ingham, U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România, „ROAF F-16/F-35 Program”, 14 februarie 2008.

¹⁷ U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România. „F-16: Most Successful Multirole Fighter in History”. octombrie 2007.

¹⁸ Ingham, „ROAF F-16/F-35 Program”.

¹⁹ U.S. Office of Defense Cooperation, „F-16: A Worldwide Success Story”.

²⁰ U.S. Office of Defense Cooperation, „F-16: Most Successful Multirole Fighter in History”.

F-16 s-a dovedit a fi foarte util în momentele dificile din conflicte, având cea mai bogată experiență în comparație cu alte 10 Forțe Aeriene diferite. F-16 a fost evaluat în condiții de luptă aer-aer pe plan mondial, și a avut 72 de victorii și nicio pierdere. Aparatele F-16 au efectuat mai mult de 200.000 misiuni și 400.000 ore de zbor în zonele de luptă din lumea întreagă.²¹ Acest tip de avioane s-a dovedit a fi câștigător la categoriile aer - aer și aer-sol în fața altor aeronave din cadrul Forțelor Aeriene SUA și NATO, F-16 fiind singurul luptător care a câștigat ambele evenimente premier Forțelor Aeriene SUA, Gunsmoke și William Tell. Atât întreținerea cât și pregătirea pilotului au fost oferite de cea mai experimentată forță aeriană din lumea, Forțele Aeriene SUA. Avionul de tip F-16 are un record de siguranță remarcabil, are confirmarea de a fi cel mai sigur avion de vânătoare cu un singur-motor și cel mai sigur avion de vânătoare *multirol* din istoria Forțelor Aeriene SUA, cu peste 12 milioane de ore de zbor care dovedesc siguranța și fiabilitatea.²²

Avionul *multirol* cu cea mai avansată tehnologie aparținând gigantului american Lockheed Martin, F-35, a intrat recent în probe. F-35 a devenit cunoscut în România atunci când a fost menționat de către autoritățile americane drept parte a unui contract de înzestrare a aviației militare române de către Pentagon.²³ Avionul de tip F-35 este un aparat supersonic, *multirol*, un avion de luptă de generația a 5-a (Eurofighter este de generație a 4-a). Până acum F-35 este deținute de 11 țări.²⁴ Nouă țări dezvoltă și construiește F-35. F-35 va înlocui un număr mare de avioane de vânătoare de generația a treia și a patra pentru a forma coloana vertebrală a avioanelor de luptă a Forțelor Aeriene. Numărul de aparate de zbor planificate a fi construite sunt următoarele: peste 2.400 pentru SUA, peste 700 pentru alte națiuni participante. Multe alte țări și-au exprimat interesul în achiziționarea F-35.²⁵

Din punct de vedere economic F-16 are un mare avantaj - prețul. Un aparat de luptă european (Eurofighter și Rafale) costă aproape dublu față de un F-16 52+ nou.²⁶ Foarte important este și costul orei de zbor, care este aproape dublu în cazul unui avion cu două motoare cum este Eurofighter, F-18 și Rafale. Cu Gripen costurile pentru cele două avioane sunt similare.²⁷ României nu i s-a făcut în oferta inițială astfel de facilități, nu erau oferite un număr mare de offset-uri sau garanții de împrumut, dar oferta cea mai recentă făcută de SUA a ajuns ca în momentul de criză să garanteze procesul, astfel douăzeci și patru de avioane de tip F-16 *second hand* au fost oferite gratis.

Un mare dezavantaj îl reprezintă faptul că americanii nu oferă și compensații, așa cum se întâmplă de obicei în cazul afacerilor în domeniul militar. De regulă, vânzătorul oferă cumpărătorului oportunități de afaceri din care să-și recupereze investiția în armament. Este vorba de așa-numitul contract de offset.²⁸ Oferta Pentagonului privind vânzarea de avioane F-16 României nu conține „acorduri de offset cunoscute”, conform unui comunicat al Agenției pentru cooperare care supraveghează vânzările SUA de armament în străinătate.²⁹

Este important să se înțeleagă că guvernul SUA poate oferi finanțare avantajoasă, și poate furniza avioane utilizate fără taxe, dar guvernul SUA nu prevede offset-uri industriale care sunt oferite unor companii private implicate în proces. Colonelul John Ingram de la Office of Defense Cooperation sau ODC (Departamentul de cooperare al apărării SUA) spunea că „deși Statele Unite nu mai sunt implicate în acorduri industriale între contractanții

²¹ Ibidem.

²² U.S. Office of Defense Cooperation, „F-16: A Worldwide Success Story”.

²³ Costel Stroescu, „Americani testează un avion de vânătoare de generația 5-a”, http://www.financiarul.com/articol_7308/americani_testeaza_un_avion_vanatoare_de_generatia_a_5_a.html, 31 octombrie 2008.

²⁴ Stroescu, „Americani testează un avion de vânătoare de generația 5-a”.

²⁵ Ingham, „ROAF F-16/F-35 Program”.

²⁶ Stroescu, „Contract dezavantajos pentru dotarea Armatei cu F-16”.

²⁷ Doru Dragomir, „Comisionul secolului”, <http://www.ziua.ro/display.php?date=2007-12-18&id=230889&keyword=comisionul+secolului>, 19 decembrie 2007, 1 noiembrie 2008.

²⁸ Stroescu, „Contract dezavantajos pentru dotarea Armatei cu F-16”.

²⁹ Ioana Erdei, „Meleşcanu: Nu avem favoriți pentru flota aeriană”,

http://www.standard.ro/articol_44843/melescanu_nu_avem_favoriti_pentru_flota_aeriana.html, 21 mai 2008, 1 noiembrie 2008.

din domeniul de apărare american și guvernul României, au înțeles importanța acestor acorduri.”³⁰ Compania Lockheed Martin are un record al performanței excelent cu offset-uri pe o perioadă de peste 30 de ani. Conform declarațiilor oferite de companie, nu s-au plătit penalizări pentru non-performanță sau nerespectarea unei obligații. Din 2008 ar fi fost realizate 40 miliarde dolari din offset-uri în peste 30 de țări. Au avut 61 de angajamente de offset în derulare în peste 20 de țări cu obligații totale de aproximativ 18 miliarde de dolari.³¹ Aceasta este în mare istoricul offset-urilor, iar lipsa de oferte offset pentru România este chiar ciudată. Rene Rodriguez, directorul de dezvoltare internațională al Lockheed Martin, a spus, „Ne ducem cu produsul nostru cel mai bun, avionul propriu-zis. Offset-ul este doar un avantaj suplimentar, și avem un istoric care să dovedească aceasta!”³²

În ceea ce-i privește pe americanii de la Lockheed Martin, aceștia sunt mult mai discreți când vine vorba de programul de offset, spunând doar că vor respecta legea română.³³ Lockheed Martin, producătorul avionului F-16, nu oferă contracte de offset. Niciun producător din lume nu poate să încheie acest contract în România, dacă nu face un acord de offset cu România.³⁴ Întrebat dacă oferta ar putea include și avioane *second hand*, Scott A. Harris, reprezentantul Lockheed Martin în Europa, a răspuns: „Desigur, noi vrem să ajutăm România cum putem, iar avioanele folosite sunt o opțiune mai ieftină.” În acest caz, implicarea Guvernului SUA va fi mai mare.³⁵

Deși guvernul SUA nu s-a implicat oficial într-o înțelegere de offset, acesta oferă totuși României un sprijin consistent pe plan financiar și militar. ODC SUA lucrează direct cu Ministerul român al Apărării și prevede multiple forme de ajutor militar pentru România. Încă din 1996, România a primit 154 milioane de dolari prin programul Foreign Military Financing.³⁶ Încă din 1996, România a primit peste 20 milioane de dolari pentru finanțarea Programului Internațional de Educație și Pregătire Militară.³⁷ În 2008, ODC susține că America a furnizat peste 190 milioane de dolari în ultimii zece ani în asigurarea securității pentru România.³⁸ Toate acestea constituie offset-uri informale furnizate de SUA.

Cooperarea și parteneriatul militar cu SUA, din punct de vedere militar și al siguranței naționale sunt mai bune decât orice offset. SUA sprijină deja cinci aeronave române de transport de tip C-130, cumpărând mai multe asemenea avioane utilizate folosind fonduri nerambursabile. Guvernul SUA a plătit majoritatea reparațiilor la aparate în SUA. România face parte din escadronul internațional al celor 12 națiuni din cadrul NATO care folosesc aeronave de transport strategic americane de tip C-17. Cele 11 națiuni europene membre NATO au cumpărat două dintre avioane și SUA au prevăzut un al treilea avion pentru antrenament și personal. Alte forme de sprijin american pentru România includ: exerciții comune și multi-naționale, tactica dezvoltarea operațională (deja achitate și prevăzute pentru F-16), rețeaua centrală de expertiză, experiență de luptă, antrenament excepțional pentru piloți și personalul de întreținere, programe de schimb pentru ofițeri și soldați, susținere logistică globală cu baze în întreaga lume, și acces la o tehnologie avansată.³⁹

Aparatul F-16 include o legătură nemijlocită cu guvernul unei singure super-puteri rămase, toate forțele aeriene SUA, alte forțe aeriene internaționale, și industria americană. Aparatul F-16 asigură cea mai bună capacitate pentru cel mai scăzut cost, și arme similare cu

³⁰ Colonel John Ingham, U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România, „F-16/F-35 Program – Industrial Participation”, 12 iunie 2008.

³¹ Rene Rodriguez, „Fw: Lockheed Martin Industrial Cooperation Performance Chart”, Email la John Ingham, 9 iunie 2008.

³² Rene Rodriguez, Jr, „Re: Typhoon”, Email la Brian Mullin, Christopher Ellis, John Ingham și Paul Oglesby, 6 noiembrie 2007.

³³ Stroescu, „Italienii și suedezi ridică miza entru contractul avionului multirol”.

³⁴ Dobre, „Avioanele multirol, „târguite” fără licitație”.

³⁵ Cicovschi, „Americani ne vor face o oferta oficiala pentru F-16”.

³⁶ U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România. „Program Overview”. Prezentare PowerPoint. 11 septembrie 2009.

³⁷ Ibidem.

³⁸ Ingham, „F-16/F-35 Program – Industrial Participation”.

³⁹ Kevin Leek, U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România, „F-16 Bridge to JSF – Brief to Ambassador”, Prezentare PowerPoint, noiembrie 2009.

JSF. F-16 prevede interoperabilitate imediată cu NATO (11 țări). Această interoperabilitate se extinde și la ceilalți 15 utilizatori răspândiți în toată lumea.⁴⁰ Cel mai important element la achiziționarea unui avion de vânătoare este sprijinul necesar pentru trecerea de la MiG-21 Lancer, SUA fiind singura națiune cu resurse disponibile pentru a asigura tranziția României cu succes.⁴¹ De la pregătirea inițială până la utilizare pe termen lung, Forțele Aeriene SUA vor sprijini România în dezvoltarea unei forțe aeriene, capabilă de a apăra spațiul aerian suveran și de a se mobiliza în sprijinul coaliției oriunde în lume. Deoarece Forțele Aeriene SUA sunt coloana vertebrală a Forțelor Aeriene NATO, România a decis înainte de 2007 să cumpere un avioane complet compatibile cu avioane de vânătoare ale Forțelor Aeriene SUA. Președintele Băsescu și primul-ministru de la acea vreme au agreeat această strategie înainte de 2007. Președintele României ar fi dorit noi aparate de zbor care, chiar dacă mai scumpe, ar aduce compatibilitatea imediată cu Forțele Aeriene SUA și cu Forțele Aeriene NATO.⁴²

Locotenent-colonelul Hawn, de la ODC SUA din București, a susținut natura politică a deciziei. El a spus, „SUA rămâne fidelă extinderii relației noastre strategice cu România. Considerăm opțiunea României a JSF ca parte integrantă a acestei relații.” El a continuat că SUA închiriează mai multe baze în România și le vor folosi pentru antrenamente de zbor și pregătirea interoperabilității cu românii; „Forțele Aeriene SUA sunt aici în România; noi trebuie să pregătim și să luptăm împreună cu echipamente comune.” Decizia a fost clar cu una politică încheie declarând că „avionul de tip F-35 a deschis calea care va solidifica relația strategică dintre SUA și România pentru deceniile următoare.”⁴³ România a dorit aparatul F-16 pentru că a fost instantaneu compatibil cu dotările SUA și cele din NATO, și că îi va asigura relația politică și strategică necesară, pe care România dorește să o aibă cu SUA. Saab, pe de altă parte, vrea să facă din concurență o dezbatere pur și simplu despre economie.

Saab JAS-39 Gripen: Din punct de vedere militar, Gripen-ul este foarte asemănător cu avionul F-16. Costurile sunt similare, dar Gripen este un avion defensiv, mai adaptat nevoilor individuale ale unei țări mici. Gripen decolează mai ușor de pe piste improvizate, în condiții de inferioritate în spațiul aerian. Pe termen lung, Gripen are un avantaj ușor, dat de costurile mai reduse de întreținere.⁴⁴ Percepția unor analiști era că acesta este un avion de luptă de a patra generație superior avionului F-16 la un preț mai scăzut.⁴⁵ Gripen se află în prezent în dotarea forțelor aeriene suedeze, cehe, ungare, tailandeze și ale Africii de Sud.⁴⁶ Două dintre membrele NATO, Cehia și Ungaria, folosesc acum Gripen, având 14 avioane fiecare. Gripen-ul a câștigat competiția în Republica Cehă și Ungaria împotriva avionului de tip F-16, în Cehia a câștigat cu un offset de 170%. Ei nu au avut banii necesari și atunci au închiriat doar 14 avioane Gripen pentru fiecare țară.

Este important să observăm că Gripen nu este un aparat de zbor nou. De fapt, Saab face o ofertă ca pentru aparate noi de zbor, dar în realitate sunt de asemenea avioane folosite. Avionul s-a dezvoltat începând cu anii 1980, primul avion s-a prăbușit în 1987 și ultimul avion s-a livrat în 2008. Forțele Aeriene suedeze inițial au comandat 204 avioane și după ce 5 s-au pierdut în accidente, 26 de avioane folosite au fost vândute în Africa de Sud și au închiriat 28 avioane folosite în Ungaria și Cehă; de asemenea, au vândut 6 avioane folosite în Thailanda. Suedezii au doar lăsat în funcțiune doar 138 de aparate și în 2007 au anunțat că vor să reducă acest număr la 100.⁴⁷ Avioanele oferite României au fost modernizate din stocul

⁴⁰ U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România. „F-16 Talking Points”. Fără data.

⁴¹ Ingham, „ROAF F-16/F-35 Program”.

⁴² U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România, „Non-paper 3”, Primavara 2009.

⁴³ Lt Colonel Mike Hawn, U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România, „JSF/Leased F-16s”, iunie 2007.

⁴⁴ Davidescu, „Ce poate obține România prin achiziția noilor avioane de luptă”.

⁴⁵ Ingham, „Bullet Background Paper on Romanian Air Force Multi-Role Fighter”.

⁴⁶ Realitatea TV, „Gripen a prezentat noua variantă a avionului de vânătoare”, http://www.realitatea.net/gripen-a-prezentat-noua-varianta-a-avionului-de-vanatoare_183276.html, 26 aprilie 2008, 31 octombrie 2008.

⁴⁷ Wikipedia, „JAS 39”, http://en.wikipedia.org/wiki/JAS_39_Gripen, 30 martie 2010, 7 aprilie 2010.

Forțelor Aeriene suedeze, ca în cazul altor avioane.⁴⁸ Ele ar putea fi mai noi decât unele modele de F-16, în funcție de durata zborului și ani, dar nu sunt cele mai avansate și cele mai moderne avioane pe piață. Clientul principal este țara unde au fost construite și unde vinde mai mult de jumătate din numărul lor. Nu e de mirare că au încercat să ofere un offset României, care ar fi fost greu de refuzat.

Gripen-ul a avut nevoie întotdeauna de concurență pentru că ele s-au întrecut cu avioane de tip F-16 folosite în Ungaria și Republica Cehă și au câștigat. Saab vrea să facă competiția publică și se bazează pe o competiție economică, să facă din problema offset mai degrabă interoperabilitatea cu NATO decât calitățile avionului vrând să facă din concurență doar o dezbatere economică.⁴⁹ Era singura dezbatere prin care au crezut că ar avea șanse de câștig. Prin punerea în lumină a offset-ului și a prețului, au câștigat presa de partea lor.

Cel mai mare avantaj pentru Gripen este în sfera economiei. Oferta Saab pentru programul de achiziții ar fi cea mai avantajoasă pentru economia României, deoarece ar include și un pachet de investiții, „ce ar acoperi 100% din valoarea contractului, din care 25% ar fi investiții în domeniul apărării”. „Obligația de offset ar urma să fie îndeplinită în 10 ani”, a declarat Orjan Borgefalk, vicepreședinte Saab pentru cooperare industrială.⁵⁰ Suedezii afirmă că vor oferi compensații reprezentând beneficii directe și indirecte pentru economia românească mai mari de 4,5 miliarde euro, în timpul derulării contractului care se întinde pe o perioadă de aproximativ 30 de ani. Programul lor de offset prevede un parteneriat între Saab și Aerostar Bacău, în cazul în care Gripen ar fi selectat de Guvernul român. Au avut deja loc discuții care s-au axat pe pachetele de lucru Gripen, inclusiv fabricarea, asamblarea structurală și asamblarea finală a avionului Gripen, reparații, mentenanță și suport, care ar putea fi făcute de Aerostar în România. „Sistemul Gripen poate aduce beneficii enorme, pe termen lung, pentru industria românească de aeronautică și în timpul vizitei am discutat despre pachete de lucru în cazul unei decizii pozitive pentru Gripen din partea Guvernului român,” a declarat Richard Smith, directorul de marketing pentru România al Gripen International.⁵¹

Pe lângă investiția promisă la Bacău, Saab mai propune și investiții civile. USITALL, o importantă firmă suedeză specializată în transformarea deșeurilor în energie a semnat un memorandum de înțelegere cu autoritățile locale din, vizând un proiect de anvergură pentru construirea unui incinerator de deșeuri care va furniza energie termică și electrică pentru întregul orașul de la gurile Deltei Dunării.⁵² Experiența Saab privind offseturile a fost una de succes în Ungaria, Cehă și Africa de Sud, valoarea totală a investițiilor făcute la pachet cu achiziționarea de avioane Gripen ridicându-se la 20 de miliarde de euro, a precizat Saab.⁵³

Deși Saab are un avantaj economic, nu reprezintă o garanție foarte solidă. Cu puțin timp înainte de privatizarea Uzinei de Avioane din Craiova, suedezii de la Saab s-au retras din joc, deși până atunci s-au arătat foarte interesați de preluarea uzinei din Bănie. Practic, prin această tactică ei au urmărit să sugereze guvernanților că dacă România ar lua avioane JAS-39 Gripen, ei ar cumpăra Avioane Craiova pentru a asigura piese de schimb și reparații pentru noua flotă. Retragerea subită arată că au primit semnale că nu pot câștiga cursa.⁵⁴

În cercurile diplomatice ale vremii, din informațiile furnizate de Dragomir Doru, în CSAT urmau să aibă loc discuții aprinse între Președintele Traian Băsescu și primul ministru Călin Popescu Tăriceanu. Atât Teodor Melescanu, Ministrul Apărării la acea vreme, cât și premierul Tăriceanu intenționau să dea un semnal pro-european prin demararea acestui

⁴⁸ Hawn, „JSF/Leased F-16s”.

⁴⁹ U.S. Office of Defense Cooperation, „Non-paper 3”.

⁵⁰ Bloombiz, „România ar putea plăti avioanele Gripen după 10 ani, beneficiind între timp de pachetul de investiții”, <http://www.bloombiz.ro/business/romania-ar-putea-plati-avioanele-gripen-dupa-10-ani-beneficiind-intre-timp-de-pachetul-de-investiti>, 22 aprilie 2008, 31 octombrie 2008.

⁵¹ Stroescu, „Italienii și suedezii ridică miza entru contractul avionului multirol”.

⁵² Ibidem.

⁵³ Bloombiz, „România ar putea plăti avioanele Gripen după 10 ani, beneficiind între timp de pachetul de investiții”.

⁵⁴ Stroescu, „Contract dezavantajos pentru dotarea Armatei cu F-16”.

contract și sperau că noul avion *multirol* al României să fie livrat de consorțiul european Eurofighter sau de firma Gripen.⁵⁵ „Gripen poate fi mai bun dar nu acoperă componenta politică. Dacă vrei o relație privilegiată și sprijin american pe alte domenii, trebuie să faci și compromisuri”, spunea analistul Radu Tudor.⁵⁶

Eurofighter, Rafale și F-18: Eurofighter a fost perceput eronat de mulți oficiali din apărare, membri ai guvernului României, ca un avion de vânătoare de a patra generație, dar este foarte costisitor, depășind cu 5 miliarde de dolari estimările din 2007, pentru 48 aparate de zbor.⁵⁷ Până acum avionul de tip Rafale există doar în Franța cu 68 de modele și cu 112 comandanți. Nicio țară în afară de Franța nu a comandat avioane de tip Rafale, întrucât acesta a pierdut în fiecare competiție. F-18E/F a reușit în SUA fiind folosit de către Forțele Navale și în Australia, dar este prea scump pentru România. Cu toate că avioanele Eurofighter, Rafale și F-18 sunt foarte performante și moderne, fiecare are aceeași problemă: un preț prea mare.

2.4 – Realitate: Numai doi concurenți

Deși sunt înscrise cinci tipuri de avioane în competiție, de fapt într-un memorandum secret, premierul a aprobat doar două variante de aeronave viabile pentru România: F-16 și Gripen.⁵⁸ Surse politice din cabinetul Tăriceanu au declarat pentru EVZ că fostul premier înclina către varianta Gripen, în timp ce președintele Băsescu a preferat dintotdeauna F-16, inclusiv din dorința de a da un semnal politic de apropiere americanilor.⁵⁹ Ceilalți trei ofertanți care și-au anunțat intenția de a livra avioane multirol României – au șanse mai mici de a-și adjudeca megacontractul, conform memorandumului guvernamental, dat fiind faptul că avioanele lor sunt notate mai slab în comparație cu F-16 și JAS-39. „Aeronavele F-16 C/D și JAS-39 Gripen au cel mai bun raport cost/performance și presupun costuri de achiziție medii. Ambele avioane sunt moderne, bine echipate și înarmate, din generația a 4-a, F-16 C/D având un avantaj important din punctul de vedere al eficienței dovedite în condițiile teatrelor de operațiuni de război actuale precum și al interoperabilității”.⁶⁰

2.5 – Effectul Criză

Bugetul apărării României în 2008 era de aproximativ 2,38% din PIB; iar PIB-ul estimat pentru 2007 era 219 miliarde de dolari. Aeronava de luptă era doar unul din mai multe programe achiziții substanțiale luate în considerare de armata română: PIB-ul românesc a crescut cu aproximativ 7% în 2007 și 2008, dar criza economică mondială și-a pus amprenta pe tendința de creștere. Guvernul României s-a străduit să asigure un buget suficient pentru serviciile prevăzute până acum. În acest scop au fost obligați să solicite împrumuturi de la International Monetary Fund (IMF) pentru a satisface bugetul actual. Datorită constrângerilor bugetare, guvernul României ar putea să aleagă cea mai puțin costisitoare opțiune, indiferent de eficiența operațională sau de interesele ei strategice. Avioanele foarte vechi trebuie înlocuite, iar fondurile de care dispune România sunt insuficiente.

Gripen și Lockheed Marti au prezentat guvernului român pachete de achiziție promoționale sau oferte „de criză” pentru Ministerul Apărării. Suedia și Statele Unite ale Americii se bat în oferte speciale pentru a convinge România să cumpere. În timp ce americanii au pus pe masa Ministerului Apărării oferta de 24 de avioane F-16 *second-hand*,

⁵⁵ Dragomir, „Comisionul secolului”.

⁵⁶ Florin Cojocaru, „Scut antirachetă la pachet cu supersonice: Armata română va zbura cu F-16”, <http://www.money.ro/armament/scut-antiracheta-la-pachet-cu-supersonice-armata-romana-va-zbura-cu-f-16.html>, 16 februarie 2010, 17 februarie 2010.

⁵⁷ Ingham, „Bulet Background Paper on Romanian Air Force Multi-Role Fighter”.

⁵⁸ Oana Dobre, „Tăriceanu mută la F-16”, <http://www.evz.ro/articole/detalii-articol/827749/Tariceanu-muta-la-f-16/>, 10 decembrie 2008, 10 decembrie 2008.

⁵⁹ Oana Dobre, „Oferte ‘de criză’ pentru Ministerul Apărării”, <http://www.evz.ro/articole/detalii-articol/883695/Oferte-de-criza-pentru-avioanele-multirol/>, 22 ianuarie 2010, 17 februarie 2010.

⁶⁰ Dobre, „Tăriceanu mută la F-16”.

suedezii propun un sistem de tipul „cumperi acum, plătești mai târziu”.⁶¹ „Suedia dorește să ofere avioane noi. Chiar dacă e criză, noi credem că e o afacere care poate fi făcută: România semnează contractul acum, noi începem procedurile de livrare și de offset, iar plata poate demara abia peste cinci ani”, a rezumat Smith, varianta Stockholmului.⁶² Surse MAPN declarau pentru MEDIAFAX la începutul lunii ianuarie, că în ceea ce privește achiziționarea de avioane *multirol*, bugetul MAPN nu prevede nici fonduri de la buget și nici posibilitatea de credite de angajament. Dată fiind premisa oficială a crizei economice, Ministerul Apărării este pe cale să renunțe la cumpărarea de avioane noi (al căror cost s-ar fi ridicat la aproape 4 miliarde de dolari), orientându-se către soluția *second-hand*, de opt ori mai ieftină.⁶³

2.6 – Un Pas Până la Generația a Cincea

Cele de mai-sus subliniază faptul că prin modelul F-16 se face pasul, mai ușor, către F-35, sasteftl se menționează în parteneriatul dintre cele două țări. Alte surse oficiale ale guvernului SUA au fost citate, declarând că „F-16 este singura cale pentru participarea părții române în program JSF.”⁶⁴ Colonelul Ingram, a făcut comentarii pe această temă, în vara 2008, reiterând că SUA s-a angajat să ajute România în angajarea modelului F-35 de a cincea generație la momentul în care aparatul este disponibil pentru export militar. El a adăugat, „Orice avion de vânătoare pe care România îl cumpără astăzi va fi învechit când F-35 devine standardul NATO în următorul deceniu. F-16 este avionul perfect pentru această transformare.” El a adăugat, „zborul cu un avion F-16 este calea cea mai sigură pentru ca România să zboare cu un F-35 mâine.”

În anul 2009, din combinația dintre presiunile americanilor și criza economică s-a născut o idee nouă pentru România. Conducerea Statului Major al Forțelor Aeriene, Stanciu, a elaborat o nouă concepție privind achiziționarea de avioane *multirol*, care presupunea cumpărarea într-o primă fază a unor avioane care să asigure timp de 10-12 ani tranziția către avioanele de generația a cincea. La sfârșitul lunii iulie 2009, guvernul de la București a trimis administrației americane o cerere de ofertă, în care își exprimă oficial interesul pentru achiziționarea de avioane F-16. Stanciu, a scis următoarele în scrisoarea oficială: „Ministerul Român al Apărării are o viziune strategică pentru achiziționarea de avioane de vânătoare *multirol* în parteneriat cu guvernul Statelor Unite și Forțele Aeriene SUA. Viziunea pe termen lung a României este să achiziționeze avioane F-35 JSF cu o dată de livrare în intervalul 2018-2025.”⁶⁵ Scrisoarea certifică intenția clară a României pentru aparate F-35, precum și pentru aparate F-16, acestea fiind legătura pentru prioritate la achiziționarea de F-35.

2.7 - Efectul UE și SUA

Încă de la începutul procesului de selectare, România s-a confruntat cu presiuni din partea altor state membre UE pentru achiziționarea de avioane produse în UE, de exemplu JAS-39 Gripen, Rafale sau Eurofighter Typhoon. Surse americane exprimau îngrijorare încă de la început că UE va ezercita presiuni sau șantaj pentru a fi selectat un avion de vânătoare produs în UE.⁶⁶ Sloganul „cumpără din Europa, dacă ești un european bun” și posibilul eșec al integrării României în UE era ca o presiune asupra României, pentru ca aceasta să achiziționeze avioane europene. De aceea se speculează că orice decizie a guvernului român urma să fie amanată până la începutul anului 2007, sau după, pentru a evit orice problemă

⁶¹ Dobre, „Oferte „de criză” pentru Ministerul Apărării”.

⁶² Ibidem.

⁶³ Oana Dobre, „România cumpără avioane F-16 la mâna a doua”, <http://www.evz.ro/articole/detalii-articol/867237/Romania-cumpara-avioane-F-16-la-mana-a-doua/>, 11 septembrie 2009, 17 februarie 2010.

⁶⁴ Hawn, „JSF/Leased F-16s”.

⁶⁵ General-maior dr Ion-Aurel Stanciu, Seful Statului Major al Fortelor Aeriene, Ministerul Apărării Naționale, Centrala Forțelor Aeriene Române, Letter of Request adresat la Col Kevin Leek, Chief, U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România, 30 iunie 2009.

⁶⁶ U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România. „Non-paper 2”. Primavara 2009.

legată de procesul de aderare. Armata română a intenționat să achiziționeze aparate de zbor, dar nu aeronave produse în UE. Strategia României în gestionarea așteptărilor UE era să facă un partener în programul JSF, care ar fi justificat selectarea aparatului F-16 fără concurență (multe alte țări din UE sunt partenere în programul JSF).⁶⁷

Ambasadorul Suediei a avut, deja, o discuție pe acest subiect cu președintele Băsescu, pe 16 decembrie. „Sunt fericit că am avut ocazia să-l întreb pe președinte despre afilierea României la acest Cod, iar dânsul a răspuns în termeni fermi că România îl va semna”.⁶⁸ La rândul său, ambasadorul Suediei, a susținut, că semnarea Codului de Conduită al EDA de către partea română ar fi "un lucru minunat".⁶⁹ Dialogul a avut loc în fața reprezentanților statelor UE, care participau la prânzul respectiv. Până în acest moment, însă, România nu a anunțat oficial intenția de a adera la Codul potrivit căruia guvernele europene trebuie să asigure un mai mare nivel de transparență în ceea ce privește achizițiile militare și contractele de offset.⁷⁰ „Până la urmă, este decizia României dacă aderă la acest Cod de Conduită. Dar cred că, din moment ce toate celelalte țări din UE au făcut acest lucru, este natural să semneze și România”, a declarat diplomatul suedez agenției MEDIAFAX, precizând că ar fi „sigur că banii plătitorilor de taxe și ai companiilor sunt investiți într-o afacere corectă”.⁷¹ Este evident că se exercită o presiune politică pentru achiziționarea de avioane europene.

Decizia SUA de a instala rachete defensive în România ar putea avea legătură cu o altă problemă strategică a României. Mai concret, americanii ar fi, acum, favoriți în cursa pentru livrarea de avioane armatei române. O spune un analist militar și o sugerează un fost ministru al Apărării. Favorul pe care ni l-au făcut americanii cu scutul antirachetă ar putea antrena obligații din partea României. Astfel, cei doi posibili furnizori de avioane, Gripen și F-16, s-ar putea transforma într-unul singur: cel american.⁷² Pentru Teodor Atanasiu, fostul ministru al Apărării, F-16 este un avion *second hand*, fiind mai puțin dezirabil pentru armata română. Totuși, avionul este american și trebuie să ținem cont că aceștia înseamnă principalul nostru aliat din NATO. „Teoretic, decizia scutului antirachetă n-ar avea legătură cu achiziția de avioane multirol. Teoretic. Nu știu, însă, ce s-a discutat în particular”, arată Atanasiu.⁷³ În sfârșit, Președintele Obama a nominalizat, de curând, pentru postul de ambasador în România pe Mark Gitenstein, un experimentat lobby-ist, apărător al intereselor Boeing, Lockheed Martin (constructorul avioanelor F-16 și F-35) și Merrill Lynch.⁷⁴

Concluziile

Romania va achiziționa 24 de avioane F16 *second hand* - aceasta este decizia lui CSAT, care va fi supusă aprobării Parlamentului. „Având în vedere că România nu dispune de resursele financiare necesare pentru achiziționarea unor avioane *multirol* noi, CSAT a aprobat propunerea MAPN de achiziționare a 24 avioane F16 *second hand*, propunere care va fi trimisă Parlamentului pentru luare în dezbateră și decizie”, conform unui comunicat de presă al administrației prezidențiale. Potrivit unor surse, avioanele vor fi primite gratuit, urmând ca partea română să suporte cheltuielile de mentenanță.⁷⁵ Fostul ministru al Apărării, Teodor Melescanu, a afirmat că este posibil ca această decizie „să fie legată de programul F-35”, a precizat el, la Realitatea TV.⁷⁶

⁶⁷ U.S. Office of Defense Cooperation, „Non-paper 3”.

⁶⁸ Dobre, „Oferte „de criză” pentru Ministerul Apărării”.

⁶⁹ MediaFax.ro, „SUA au trimis MapN informații preliminare despre avioanele F-16”.

⁷⁰ Dobre, „Oferte „de criză” pentru Ministerul Apărării”.

⁷¹ MediaFax.ro, „SUA au trimis MapN informații preliminare despre avioanele F-16”.

⁷² Cojocaru, „Scut antirachetă la pachet cu supersonice: Armata română va zbura cu F-16”.

⁷³ Ibidem.

⁷⁴ Ziu Online, „Generalul Ion Aurel Stanciu, șeful Fortelor Aeriene, da de înțeles ca Romania o sa achiziționeze F-16, pentru a trece apoi la F-35”, <http://www.ziu.ro/news.php?data=2009-07-16&id=33445>, 16 iulie 2009, 24 februarie 2010.

⁷⁵ Rosia Montana „România va achiziționa 24 de avioane F16 second hand”, <http://www.hotnews.ro/stiri-esential-7062184-romania-achiziționa-24-avioane-f16-second-hand-melescanu-possibil-decizia-fie-legata-programul-f35.htm>, 23 martie 2010, 26 martie 2010.

⁷⁶ Ibidem.

Avionul F-16 era cel mai vechi ca generație, dar și cel mai convenabil ca preț. S-a vehiculat însă și ideea ca România să primească aceste avioane gratuit, urmând să suporte cheltuielile de mentenanță. Achiziționarea avioanelor F-16 aprobată de CSAT va costa aproximativ 1,3 miliarde dolari, primele aparate, cu o resursă de zbor estimată la încă 10-15 ani, urmând să ajungă în România în 2013, o etapă strategică ulterioară fiind achiziționarea a încă 24 de aeronave noi de acest tip, informează MAPN.⁷⁷ Ministerul precizează că cele 24 de avioane aprobate de CSAT sunt o variantă a avionului Block 25, revitalizezate și complet echipate, iar pachetul cuprinde asistență tehnică pentru o perioadă de 3-5 ani și un pachet de suport logistic, simulatoare de zbor, pregătirea personalului navigant și tehnic, transportul, adaptarea infrastructurii de la sol, muniția, armamentul, costuri administrative.⁷⁸

În concluzie, factorii de capacitate operațională, interoperabilitate, rațiuni economice și politice trebuie să fi cântărit semnificativ pentru a stabili de ce autoritățile române au ales avionul F-16. În cazul României, în timp de criză economică, cu un buget îngrijorător, și fără o ofertă americană de offset, am putea spune că decizia s-a bazat pe preț. De aceea, în opinia mea, decizia s-a bazat 40% pe preț, și 60% pe criterii operaționale și considerații politice. În ceea ce privește capacitatea operațională și interoperabilitatea, între cele două opțiuni finale erau relativ puține diferențe. Cu toate acestea, avionul F-16 este coloana vertebrală în inventarul avioanelor de vânătoare al NATO. Cota de popularitate a avionului F-16 în cadrul NATO ar fi putut jucat un rol în opțiunea României, întrucât avionul furniza soluția optimă pentru garanții de stat în militare, în perioadă de criza economică și România a făcut față obligațiilor ca aliat. Faptul ca avioanele F-16 *second hand*, sunt mai ieftine, dar dau șansă României de a face tranziția spre avionul F-35 în viitor a influențat atractivitatea ofertei pentru Forțele Aeriene române. De fapt, între cele două platforme finale existau diferențe infime, în ceea ce privește capacitatea. Toate aparatele de zbor din competiție s-au aliniat la cerințele românilor și, la urma urmelor, nici F-16 și nici Gripen nu au fost sub cerințe. Deoarece ambele avioane furnizau capacitățile de care România are nevoie, aceste calități și considerațiile interoperabilității nu au fost factori major în decizia autorităților române.

Economic, cu toate acestea, au jucat un rol major în luarea deciziei și este surprinzător, în ciuda absenței de offset-uri formale americane și a ofertei de offset-uri importante oferite de Saab și EADs, aceste offset-uri nu au fost factorii decisivi în luarea deciziei. După anunțul despre competiția referitoare la achiziționarea de avioane de vânătoare, România, s-a aflat într-o criză majoră a bugetului de stat, datorită crizei economice mondiale. România trebuie să solicite împrumuturi de IMF pentru a putea supraviețui și țara nu era în situația de a putea plăti 4,5 miliarde Euro pentru cheltuieli militare. Chiar dacă offset-urile oferite erau substanțiale, întrebarea care se pune este când va profita România de avantajele offset-urilor. Avioanele de tip F-16 *second hand* primite cu titlu gratuit care vor costa 1,3 miliarde de dolari pentru modernizare, mentenanță, pregătirea și echiparea personalului este o ofertă foarte bună. Oferta de avioane cu titlu gratuit este un factor cheie care a influențat decizia guvernului.

Politica a jucat un rol predominant în decizia guvernului României de a cumpara avioane F-16 așa cum a fost și în cazul Poloniei, ambele guverne au fost clar conștiente de suferințele țărilor lor istorice. Ambele au rămas suspicioase în relația cu Rusia; Polonia are rețineri față de Belarus în nord și Germania în vest. România este în mijlocul disputei referitoare la frontiera cu Ucraina și Bulgaria, dar fiind vigilentă la relația cu Ungaria și regiunile din România unde etnicii maghiari își exprimă dorința de autonomie. Calitatea de membru NATO și relațiile de prietenie cu SUA sunt garanția pentru cele două țări a libertății în viitor, și siguranței față de poziția dominantă și tendințele expansioniste ale Rusiei. Avionul F-16 simbolizează relația României și Poloniei atât cu SUA cât și cu NATO. Generalul de

⁷⁷ Reuters, „Update 1 – Romania defence body backs F16 purchase plan”.

⁷⁸ Ibidem.

brigadă Czaban, din Polonia, a sprijinit această concluzie, comentând că decizia finală este o decizie politică, dar, ca pilot a fost de acord cu politicienii.⁷⁹

Avionul F-16 este aparatul perfect pentru transformarea României într-un aliat NATO viabil care îndeplinește în același timp cerințele României în prezent. În același timp, această achiziție pregătește calea României spre o viitoare flotă de avioane de vânătoare, F-35. În timp ce alte aeronave de luptă intrate în competiție au corespuns cerințelor României în domeniul apărării, numai avionul F-16 pregătește România pentru viitor, fiind și o bună alegere economică într-un moment de criză mondială. Toți acești factori fac ca F-16 să fie singura alegere logică pentru următorul avion de luptă *multirol* al României.

BIBLIOGRAFIE

Angelescu, Coralia, D. Ciucur, D. Niță, I. Gavrilă, P.T. Ghiță, C. Popescu, C. Târhoacă (coordonatori). Economie. Editura Economică: București, 2000.

Băbăiță, I., Alexandrina Duță, și I. Imbrescu. Microeconomie. Editura de Vest: Timișoara, 2001.

Bloombiz. „România ar putea plăti avioanele Gripen după 10 ani, beneficiind între timp de pachetul de investiții”. <http://www.bloombiz.ro/business/romania-ar-putea-plati-avioanele-gripen-dupa-10-ani-beneficiind-intre-timp-de-pachetul-de-investiti>. 22 aprilie 2008. 31 octombrie 2008.

Cicovschi, Afrodita. „Americani ne vor face o oferta oficiala pentru F-16”. <http://stiri.rol.ro/content/view/148336/2/>. 17 septembrie 2008. 1 noiembrie 2008.

Cojocaru, Florin. „Scut antirachetă la pachet cu supersonice: Armata română va zbura cu F-16”. <http://www.money.ro/armament/scut-antiracheta-la-pachet-cu-supersonice-armata-romana-va-zbura-cu-f-16.html>. 16 februarie 2010. 17 februarie 2010.

Davidescu, Lucian. „Ce poate obține România prin achiziția noilor avioane de lupta”. http://www.standard.ro/articol_58652/ce_poate_obtine_romania_prin_achizitia_noilor_avioane_de_lupta.html. 8 septembrie 2008. 1 noiembrie 2008.

Dincă, Mihaela și Mihai Diac. „CSAT: România va cumpăra avioane F-16”. http://www.adevarul.ro/actualitate/eveniment/CSAT-_Romania_va_cumpara_avioane_F-16_0_230377564.html. 23 martie 2010. 26 martie 2010.

Dobre, Oana. „Avioanele multirol, „târguite” fără licitație”. <http://www.evz.ro/articole/detalii-articol/827557/Avioanele-multirol-targuite-fara-licitatie>. 8 noiembrie 2008. 10 decembrie 2008.

---. „Oferte “de criză” pentru Ministerul Apărării”. <http://www.evz.ro/articole/detalii-articol/883695/Oferte-de-criza-pentru-avioanele-multirol/>. 22 ianuarie 2010. 17 februarie 2010.

---. „România cumpără avioane F-16 la mâna a doua”. <http://www.evz.ro/articole/detalii-articol/867237/Romania-cumpara-avioane-F-16-la-mana-a-doua/>. 11 septembrie 2009. 17 februarie 2010.

---. „Târșescu mută la F-16”. <http://www.evz.ro/articole/detalii-articol/827749/Taricescu-muta-la-F-16/>. 10 decembrie 2008. 10 decembrie 2008.

Dobrotă N. Dicționar de economie. Editura Economică: București, 1999.

Dragomir, Doru. „Comisionul secolului”. <http://www.ziua.ro/display.php?date=2007-12-18&id=230889&keyword=comisionul+secolului>. 19 decembrie 2007. 1 noiembrie 2008.

Erdei, Ioana. „Meleșcanu: Nu avem favoriți pentru flota aeriana”. http://www.standard.ro/articol_44843/melescanu_nu_avem_favoriti_pentru_flota_aeriana.html. 21 mai 2008. 1 noiembrie 2008.

Hawn, Mike, LTC. U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), București, România. „JSF/Leased F-16s”. iunie 2007.

⁷⁹ Ibidem, pag. 30-31.

Ingham, John, Col. U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România. „Bullet Background Paper on Romanian Air Force Multi-Role Fighter”. 31 august 2007.

--- „F-16/F-35 Program – Industrial Participation”. 12 iunie 2008.

--- „ROAF F-16/F-35 Program”. 14 februarie 2008.

Leek, Kevin. U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România. „F-16 Bridge to JSF – Brief to Ambassador”. Prezentare PowerPoint. noiembrie 2009.

MediaFax.ro. „SUA au trimis MapN informații preliminare despre avioanele F-16”. <http://www.mediafax.ro/social/sua-au-trimis-mapn-informatii-preliminare-despre-avioanele-f-16-5390054/>. 20 ianuarie 2010. 17 februarie 2010.

Montana, Rosia. „România va achiziționa 24 de avioane F16 second hand”. <http://www.hotnews.ro/stiri-esential-7062184-romania-achizitiona-24-avioane-f16-second-hand-melescanu-possibil-decizia-fie-legata-programul-f35.htm>. 23 martie 2010. 26 martie 2010.

Realitatea TV. „Gripen a prezentat noua variantă a avionului de vânătoare”. http://www.realitatea.net/gripen-a-prezentat-noua-varianta-a-avionului-de-vanatoare_183276.html. 26 aprilie 2008. 31 octombrie 2008.

Reuters. „Update 1 – Romania defence body backs F16 purchase plan”. <http://www.reuters.com/article/idUSLDE62M2C720100323>. 23 martie 2010. 26 martie 2010.

Rodriguez Jr, Rene. „Fw: Lockheed Martin Industrial Cooperation Performance Chart”. Email la John Ingham. 9 iunie 2008.

--- „Re: Typhoon”. Email la Brian Mullin, Christopher Ellis, John Ingham și Paul Oglesby. 6 noiembrie 2007.

Stanciu, Ion-Aurel, General-maior dr. Seful Statului Major al Fortelor Aeriene. Ministerul Apărării Naționale, Centrala Forțelor Aeriene Române. Letter of Request adresat la Col Kevin Leek, Chief, U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România. 30 iunie 2009.

Stroescu, Costel. „Americani testeaza un avion de vanatoare de generatia 5-a”. http://www.financiarul.com/articol_7308/americani_testeaza_un_avion_vanatoare_de_generatia_a_5_a.html. 31 octombrie 2008.

--- „Contract dezavantajos pentru dotarea Armatei cu F-16”. http://www.financiarul.com/index.php?section=rubrici&article_id=4969. 1 iunie 2008. 11 decembrie 2008.

--- „Italienii si suedezii ridica miza entru contractul avionului multirol”. http://www.financiarul.com/index.php?section=rubrici&article_id=17914. 27 noiembrie 2008. 10 decembrie 2008.

U.S. Office of Defense Cooperation (Birou de Cooperare Apărare), Bucuresti, România. „F-16: A Worldwide Success Story”. octombrie 2007.

--- „F-16 Talking Points”. Fără data.

--- „Non-paper 2”. Primavara 2009.

--- „Non-paper 3”. Primavara 2009.

--- „Program Overview”. Prezentare PowerPoint. 11 septembrie 2009.

Wikipedia. „JAS 39”. http://en.wikipedia.org/wiki/JAS_39_Gripen. 30 martie 2010. 7 aprilie 2010.

Ziua Online. „Generalul Ion Aurel Stanciu, seful Fortelor Aeriene, da de inteles ca Romania o sa achizitioneze F-16, pentru a trece apoi la F-35”. <http://www.ziua.ro/news.php?data=2009-07-16&id=33445>. 16 iulie 2009. 24 februarie 2010.