

Parlamentul României
Camera Deputaților

B.P. Nr. 341 din 23.03.2010



APROBAT

În ședința Biroului permanent al
Camerei Deputaților

din data de 24.03.2010.

Nr. 341

**Parlamentul României
Camera Deputaților**

București, 17 martie 2010

INFORMARE

**privind participarea la seminarul
„Piața transatlantică a echipamentelor de apărare” organizat
de Comisiile pentru apărare și pentru probleme tehnologice și
aerospațiale ale Adunării Uniunii Europene Occidentale
(Madrid și Sevilla, 10-11 martie 2010)**

În perioada 10-11 martie a.c. a avut loc la Madrid și Sevilla seminarul „Piața transatlantică a echipamentelor de apărare” organizat de Comisia pentru apărare și Comisia pentru probleme tehnologice și aerospațiale ale Adunării Uniunii Europene Occidentale (UEO).

Parlamentul României a fost reprezentată de către dl. senator **Radu Cătălin Mardare** alături de dl. deputat **Angel Tîlvăr**, membri titulari în Comisia tehnologică și aerospațială a Adunării UEO.

Înainte de începerea seminarului, participanții au asistat la o ceremonie în memoria atacurilor teroriste, care au avut loc la Madrid în data de 11 martie 2004 când și-au pierdut viața și 16 români.

În deschiderea seminarului a luat cuvântul dl. **Jaime Blanco**, președintele Comisiei de apărare a Senatului Spaniei, alături de dl. **Robert Walter**, președintele Adunării UEO. Dl. Walter a subliniat faptul că europenii sunt aliații cei mai loiali ai Statelor Unite, cooperare care durează de peste 60 de ani. Piața transatlantică a echipamentelor de apărare este însă caracterizată atât prin cooperare cât și prin suspiciune și competiție. ITAR (International Traffic in Arms Regulations) mai ales, a cauzat neînțelegeri în relațiile euro-atlantice. În opinia sa, achiziționările din Statele Unite au fost o opțiune dar țările europene ar trebui să poată să producă și pe cont propriu. În ciuda restricțiilor și tensiunilor, piața transatlantică a echipamentelor de apărare a fost foarte dinamică și a oferit oportunități unice din punct de vedere al profitului de pe

urma investițiilor. De asemenea, piața transatlantică are și o dimensiune politică caracterizată de un grad înalt de independență. Aprofundarea alianței strategice SUA-UE a fost o necesitate pentru a ajunge în fruntea afacerilor globale, și un echipament de apărare transatlantic puternic a fost o parte integrală a acestei relații.

Prima sesiune a fost prezidată de dl. **Doug Henderson**, președintele Comisiei de apărare din cadrul Adunării Europene de Securitate și Apărare (membru al parlamentului, Regatul Unit, Grupul Socialist), având ca temă dimensiunea instituțională a pieței transatlantice a echipamentelor de apărare. Primul care a luat cuvântul în cadrul acestei sesiuni a fost amiralul **Alain Coldefy**, vicepreședinte afaceri politice, EADS, Franța. Dânsul a subliniat faptul că piața transatlantică este cea mai mare piață de echipament de apărare fiind însă în același timp o piață dezechilibrată și consideră că balanța comercială SUA-UE în domeniul echipamentului de apărare favorizează SUA. De exemplu, în 2008, SUA a avut exporturi de echipament de apărare către UE în valoare de 5 miliarde dolari americani față de un import de 2.2 miliarde dolari americani. Competiția nu a fost întotdeauna corectă, dl. Coldefy dând drept exemplu Northrop Grumman și EADS care s-au retras dintr-o licitație pe motiv că cerințele licitației nu au fost corecte. Cooperarea europeană este la fel de importantă ca și cooperarea transatlantică pentru supraviețuirea bazei industriale tehnologice de apărare europeană.

Dl **Enrique Navarro Gil**, președintele Consultanței spaniole, Portofoliul IC 2, a evidențiat lărgirea discrepanței între nivelul tehnologic american și cel european. Dânsul consideră că nu este dovedit faptul că o competitivitate mai acerbă înseamnă și o piață mai deschisă a echipamentelor americane de apărare. În timp ce europenii se confruntau cu barierele ridicate de numărul crescut de licitații de inspirație europeană, în America nu era aceeași situație. În plus, criza economică ar putea să crească tendința de a cheltui mai mult în țară, pentru a fi protejate locurile de muncă naționale.

În cea de a doua sesiune, prezidată de dl. senator **Jaime Blanco**, a fost abordată dimensiunea instituțională a pieței transatlantice a echipamentelor de apărare. Dl **Domingo Urena Raso**, director general al companiei Airbus military și președintele EADS Casa, a dat două exemple de licitații de echipament militar american: escadrila aeriană de patrulă marină de coastă și programele pentru avioane cisternă ale US Air Force. Noile condiții de licitație pentru acestea din urmă au fost considerate incorecte de către EADS care împreună cu partenerul Northrop Grumman au ales să se retragă. Dl Domingo Urena-Raso a subliniat faptul că avionul cisternă cu rol multiplu, propus de Airbus este superior Boeingului 767, din punct de vedere tehnic.

Ca răspuns la comentariile EADA referitoare la licitația Kc-X, dl. **Pedro Arguelles**, vicepreședintele Boeing International, președintele Boeing Spania&Portugalia, a insistat că această companie intenționează să participe în continuare. De asemenea, dânsul a subliniat faptul că piața transatlantică de

apărare a devenit și mai interconectată. Programele de cooperare transatlantică au crescut ca număr și importanță. Companii europene au început să cumpere și să investească în SUA iar companii nord-americane din domeniul apărării au investiții importante în cercetare și dezvoltare și activități de producție în statele membre UE.

Dl. **Octavio E. Manduley**, CEO, Lockheed Martin, Spania și Portugalia, a indicat faptul că compania Lockheed Martin nu este doar un producător de aeronave ci și un furnizor de soluții complexe de securitate, având o prezență internațională importantă. Programe de cooperare cum ar fi aeronava de patrulare EADS Casa Maritime sau F 35 sunt foarte importante. De notat mai este și faptul că în dezvoltarea Lockheed Martin, un rol important a jucat numărul tot mai mare de parteneriate și cooperări cu companii locale precum și „dezvoltarea comună” a noilor produse.

Dl. **Fernando Ramirez Balza**, director comercial, INDRA Espacio SA, a afirmat că există tendințe noi cum ar fi faptul că sistemele de platformă sunt acum influențate de tehnologia comercială și că achizițiile făcute de către guverne sunt axate din ce în ce mai mult pe servicii și nu pe produse. În timp ce guvernele europene au văzut piața americană drept o mare oportunitate, adevărul era exact invers. Au existat bariere care să împiedice companiile europene să câștige contractele de echipament de apărare american. INDRA a vândut produse electronice cum ar fi echipament de comunicare prin satelit, atât pentru forțele terestre, cât și pentru cele navale.

În încheiere, dl. **Axel Fischer**, membru al Bundestag-ului german (Germania, Grupul PPE), președintele Comisiei tehnologice și aerospațiale a Adunării și raportor, a subliniat că este nevoie să avem „aceleași reguli de joc” pentru ca piața transatlantică de echipament de apărare să se poată dezvolta. Drept prioritate, europenii trebuie să investească împreună în cercetarea și tehnologia de apărare, pentru a coopera și concura pe picior de egalitate cu Statele Unite. Adunarea UEO a acordat un cadru de discuții important pentru acest subiect.

Rezultatele seminarului vor oferi un impuls pentru un raport parlamentar denumit „Piața transatlantică de echipament de apărare”, care va fi prezentat Adunării în numele Comisiei tehnologice și aerospațiale, de către președintele și raportorul Axel Fischer. Raportul va fi supus unei dezbateri și recomandările către statele membre ale Adunării vor fi votate în sesiunea a 58-a a Adunării Europene de Securitate și Apărare, care va avea loc la Paris, în perioada 15-17 iunie 2010.

Seminarul a fost urmat de o misiune de cercetare la baza Airbus Military A 400M din Sevilla, unde a putut fi observat progresul făcut de programul A 400M pentru aeronave militare de transport, aflat în stadiul de certificare și testare de zbor. Vizita la baza Airbus Military A 400M a inclus și inspectarea liniilor de asamblare finale ale C-212, CN-235 și C-295. Aeronava de transport A 400M este atât o capabilitate tactică cât și una strategică și poate fi utilizată

și pentru livrarea ajutorului umanitar. Are un motor complet nou creat de un consorțiu european. Această aeronavă este mai puțin costisitoare decât echivalentul american, C17, și are și avantajul de a putea ateriza pe piste scurte sau nepregătite de aterizare.

La fabrica Airbus Military din Sevilla lucrează 1200 de angajați spanioli, alături de 400 resortisanți din celelalte state participante. Se estimează că prima livrare (pentru Franța) va fi realizată la sfârșitul anului 2012. Airbus Military beneficiază acum de toate serviciile de infrastructură și inginerie. Reorganizarea permite Airbus Military să își îndeplinească programul A 400M precum și programul A330 Multi Role Tanker Transport (MRTT).

Deputat

Angel Tîlvăr

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