# România în Orientul Mijlociu înainte și după 1989

*Capitalul strategic acumulat și anatomia unei retrageri*

***Corneliu PIVARIU***

## I Introducere

România și-a redus după 1989 capacitatea de a susține o prezență economică organizată în Orientul Mijlociu, deși nu a încetat să aibă interese și activități în regiune. Această distincție trebuie așezată de la început în centrul analizei. Un bilanț construit numai în jurul marilor șantiere ale trecutului riscă să idealizeze economia centralizată. Un bilanț care privește numai reorientarea spre Europa riscă să ignore valoarea unor relații, competențe și poziții comerciale care puteau fi păstrate într-o formă nouă. Întrebarea relevantă este cum a administrat România trecerea dintre cele două sisteme și ce capacitate de acțiune a rezultat.

În acest studiu, Orientul Mijlociu este privit într-un cadru economic și diplomatic care include Africa de Nord. Algeria și Libia nu aparțin Orientului Mijlociu în sensul geografic restrâns, dar fac parte din spațiul în care oferta românească de construcții, echipamente și servicii energetice a fost organizată prin instrumente comparabile. Această delimitare permite urmărirea relațiilor cu Irak, Libia, Siria, Egipt, Algeria și Iran, fără a considera regiunea o piață omogenă. Israelul este inclus pentru a înțelege particularitatea diplomației românești, iar statele Golfului pentru a evalua concurența și posibilitățile actuale de cooperare.

Prezența de dinainte de 1989 avea o componentă materială, reprezentată de proiecte și specialiști, și o componentă politică, reprezentată de accesul la interlocutori care nu întreținеau întotdeauna relații între ei. Cele două componente se puteau sprijini reciproc. Diplomația facilita negocierea, iar cooperarea economică oferea conținut relațiilor politice. În acest sens, capitalul strategic desemnează capacitatea acumulată de a înțelege o piață, de a negocia cu autoritățile ei și de a executa contracte care deschid alte posibilități de cooperare. El nu se măsoară numai în valoarea unui export anual.

Comparația dintre perioade cere prudență. Valoarea nominală a unui contract din anii 1970, cifra de afaceri a unei întreprinderi și exporturile de bunuri înregistrate recent la vamă nu sunt indicatori direct echivalenți. Nici realizarea unei instalații nu dovedește, singură, profitabilitatea ei pentru partea română. Analiza folosește exemple documentate, acorduri, istorii de companii, date comerciale datate și interviuri publicate în Pulsul Geostrategic. Mărturiile interlocutorilor sunt raportate la momentul publicării și folosite împreună cu documentele instituționale. Acestea

permit identificarea unor mecanisme și diferențe între țări, dar nu justifică un procent unic al pierderii de influență pentru întreaga regiune.

Teza urmărită este că România putea combina integrarea euro-atlantică cu adaptarea selectivă a relațiilor sale regionale. Nu orice contract merita continuat și nu orice întreprindere putea fi salvată. Totuși, recunoașterea acestor limite nu explică de la sine dificultatea de a reuni capacitățile viabile într-o ofertă nouă. Studiul urmărește această ruptură de organizare, apoi examinează felul în care alte state au legat politica externă de internaționalizarea companiilor. Din comparație rezultă un set de condiții pentru o revenire realistă, cu obiective comerciale și diplomatice distincte, dar coordonate.

## II România și capitalul strategic acumulat înainte de 1989

Capitalul diplomatic avea o configurație distinctă. România a păstrat relațiile cu Israelul după războiul din 1967, ocupând o poziție particulară în grupul statelor europene din blocul sovietic. Ambasada Israelului la București consemnează continuitatea acestei relații în perioada 1967–1989.[1] Legăturile cu Israelul, cu state arabe și cu reprezentanți palestinieni făceau posibilă comunicarea între interlocutori separați politic. Acest acces era valoros, dar valoarea lui varia în funcție de criză și nu îi conferea României puterea de a decide rezultatul negocierilor regionale.

Această poziție a presupus și costuri în relațiile cu unii parteneri arabi. Într-un interviu publicat în 2008, Anton Costescu, ministru-consilier la Ambasada României la Damasc, lega păstrarea relațiilor cu Israelul în 1967 de o perioadă de tensiuni româno-siriene, de închiderea reprezentanței diplomatice românești la Damasc și de aplicarea prevederilor boicotului arab. Tot în relatarea sa, apropierea de la începutul anilor 1970 a permis relansarea cooperării. [2] Experiența arată că autonomia diplomatică trebuia susținută prin eforturi de refacere a relațiilor afectate. Capitalul strategic se acumula prin gestionarea acestor costuri, împreună cu valorificarea accesului la interlocutori aflați în conflict.

O contribuție importantă a României a fost exercitarea unui rol de mediator și de facilitator al dialogului în procesul de pace israeliano-arab, cu rezultate deosebit de relevante în apropierea dintre Egipt și Israel. Menținerea relațiilor diplomatice cu Israelul, concomitent cu dezvoltarea contactelor cu statele arabe, permitea Bucureștiului să transmită mesaje și să contribuie la reducerea neîncrederii dintre interlocutori. În 1977, convorbirile cu Menachem Begin și Anwar el-Sadat au susținut deschiderea către negocieri directe. Importanța acestei contribuții a fost recunoscută de președintele american Jimmy Carter, atât public, la 12 aprilie 1978, cât și în

[1] Ministerul Afacerilor Externe al Israelului, Ambasada la București, Bilateral relations, prezentarea continuității relațiilor româno-israeliene în perioada 1967–1989. Relațiile bilaterale.

[2] Pulsul Geostrategic, număr special dedicat Republicii Arabe Siriene, mai 2008, interviu cu Anton Costescu, ministru-consilier la Ambasada României la Damasc, p. 44 .

discuțiile oficiale din aceeași zi, când a evidențiat rolul României în pregătirea vizitei istorice a lui Sadat la Ierusalim. Diplomația românească a contribuit astfel la crearea condițiilor politice pentru apropierea egipteano-israeliană, în cadrul unui proces în care negocierea acordurilor și garantarea lor au revenit părților implicate și Statelor Unite.3

Cooperarea regională a României trebuie înțeleasă în contextul industrializării sale și al cererii de dezvoltare din statele partenere. Țări care urmăreau să construiască rafinării, uzine, rețele de transport sau capacități agricole aveau nevoie de echipamente și specialiști. România încerca să exporte produse industriale și servicii și să își asigure materii prime. Studiul Băncii Mondiale din 1979 asupra economiei românești descrie, pentru prima parte a anilor 1970, schimbul de mașini, echipamente și alte produse pentru petrol provenit din țări în curs de dezvoltare. Era o complementaritate economică reală, chiar dacă rezultatele depindeau de prețuri, productivitate și condițiile de plată.[4]

Oferta românească depășea uneori livrarea unui produs. Ea putea include proiectare, echipamente, montaj, punere în funcțiune și pregătirea personalului beneficiarului. O asemenea formulă lega mai multe întreprinderi din țară și făcea posibilă participarea la lucrări care nu puteau fi executate de o singură fabrică. Pentru beneficiar conta existența unui interlocutor capabil să răspundă pentru ansamblul contractului. Pentru România, proiectul putea susține producția internă și crea o relație de durată cu instituțiile locale. Acesta era avantajul organizatoric care trebuia examinat separat de natura politică a regimului.

Un exemplu relevant este Rompetrol, creat în 1974 ca instrument de valorificare externă a competențelor românești din industria petrolieră. Istoria publicată de companie menționează proiecte în Orientul Mijlociu și activități internaționale de foraj și servicii la sondă. Bilanțurile care acoperă mai multe decenii nu trebuie atribuite integral perioadei de dinainte de 1989. Ele confirmă însă existența unei capacități de export a expertizei, distinctă de exportul petrolului sau al utilajelor.[5] În asemenea activități, experiența echipelor, organizarea logistică și capacitatea de intervenție pe teren deveneau active economice în sine.

3 Jimmy Carter, Visit of President Nicolae Ceausescu of Romania: Remarks at the Welcoming Ceremony, 12 aprilie 1978, The American Presidency Project (https://www.presidency.ucsb.edu/documents/visit-president-nicolae-ceausescu-romania-remarks-the-welcoming-ceremony); Department of State, Foreign Relations of the United States, 1977–1980, vol. XX, Eastern Europe, documentul 200, Memorandum of Conversation, 12 aprilie 1978 (https://history.state.gov/historicaldocuments/frus1977-80v20/d200). Sursele consemnează contribuția la apropierea egipteano-israeliană și la pregătirea vizitei lui Sadat la Ierusalim.

[4] Andreas C. Tsantis și Roy Pepper, Romania Industrialization of an Agrarian Economy under Socialist Planning, Banca Mondială, 1979, analiza comerțului exterior din prima parte a anilor 1970. Volumul integral.

[5] Rompetrol, Istoria grupului, secțiunea privind înființarea din 1974. Totalurile retrospective publicate de companie acoperă mai multe decenii și nu sunt atribuite aici exclusiv perioadei de dinainte de 1989. Istoria companiei.

Irakul ocupa un loc important în această rețea. Relația combina cererea pentru servicii petroliere și proiecte de dezvoltare cu interesul românesc pentru aprovizionare și exporturi. Dimensiunea ei este ilustrată și de existența ulterioară a unui acord de restructurare a datoriilor provenite din contracte mai vechi.[6] O relație amplă putea crea acces comercial, dar concentra și riscuri. Când beneficiarul era un stat, aprecierea favorabilă la nivel politic nu înlocuia verificarea capacității de plată. Creanțele moștenite după schimbarea de regim sunt parte a bilanțului cooperării, nu o problemă exterioară lui.

Libia oferea, prin sectorul petrolier și programele sale de dezvoltare, cerere pentru servicii și lucrări. Acordul general româno-libian din 6 martie 1985 lega exportul de instalații complexe de credite care urmau să fie convenite pentru fiecare contract. El prevedea și importul de petrol libian ca plată pentru lucrări, mărfuri și servicii românești, alături de cooperare industrială, pregătirea personalului și construcții. [7] Această arhitectură explică relația dintre șantierele externe și aprovizionarea economiei românești. Acordul exprimă însă intenții și mecanisme, nu dovedește că fiecare proiect a fost realizat. Contractele efective trebuie analizate individual, împreună cu costurile, încasările și obligațiile asumate.

[6] Guvernul României, Hotărârea nr. 260 din 22 februarie 2006, pentru aprobarea acordului cu Irakul din 18 august 2005; actul se raportează la recuperarea creanțelor provenite din cooperarea economică de dinainte de 31 decembrie 1989. Portal Legislativ.

[7] Acordul general româno-libian de cooperare economică, științifică și tehnică din 6 martie 1985, în special articolele 4 și 6–8 privind creditele pentru instalații, plata prin petrol, cooperarea industrială și construcțiile. Textul acordului.

În Siria, contribuțiile industriale pot fi urmărite prin proiecte concrete.[8] Portofoliul public al IMUC menționează lucrări la rafinăria Banias în anii 1975–1980, în colaborare cu Industrial Export și Arcom. Același portofoliu consemnează lucrări la rafinăria Zarqa din Iordania și, pentru 1989–1991, rezervoare în Emiratele Arabe Unite.[9] Aceste exemple arată atât legătura dintre proiectare, contractare și execuție, cât și faptul că activitățile nu s-au oprit toate la o singură dată. Prezența regională avea o geografie mai largă decât câteva relații politice privilegiate.

Egiptul și Algeria completează tabloul prin relațiile dezvoltate cu state care urmăreau modernizarea economică și diversificarea partenerilor. O prezentare românească contemporană din 1975 menționa cooperarea pentru obiective din industria chimică egipteană; documentul trebuie citit critic, fiind publicat în presa economică a regimului.[10] În cazul Algeriei, relațiile diplomatice stabilite în 1962 și cooperarea politică, economică și culturală sunt consemnate de ambasada algeriană.[11] Nu este necesar să atribuim României toate realizările industriale ale acestor țări pentru a recunoaște că legăturile existente puteau facilita proiecte și contacte profesionale.

Prezența românească se extindea și în învățământ, sănătate și formarea profesională. În Algeria, profesori, medici și alți specialiști români participau la pregătirea cadrelor locale și la dezvoltarea instituțiilor de învățământ și a serviciilor medicale. Relatările contemporane din 1974 consemnau această participare, precum și înțelegeri pentru organizarea unor noi institute de învățământ superior cu sprijin românesc. În Libia,

[8] Între principalele obiective economice realizate în Siria prin cooperare cu România se numără: rafinăria de la Banias, cu o capacitate proiectată de prelucrare de 6 milioane de tone de țiței anual; fabrica de triplu superfosfat (TSP) de la Homs, cu o capacitate de 450.000 de tone anual; fabrica de ciment de la Sheikh el Said, ale cărei două linii realizate de partea română aveau o capacitate nominală totală de 960.000 de tone de clincher anual, echivalentă cu aproximativ 1,1 milioane de tone de ciment anual; instalațiile de uscare a fosfaților de la Kneiffis; instalația de însilozare și încărcare a fosfaților din portul Tartus, pentru care presa epocii menționa o capacitate de încărcare de 2.000 de tone pe zi și una de depozitare de 50.000 de tone; precum și lucrările de îmbunătățiri funciare și irigații din zona Raqqa, pe Eufrat, pentru un proiect cu o suprafață contractată de 27.000 de hectare**.** Surse: Revista economică, nr. 20, 21 mai 1982, p. 29, Republica Arabă Siriană: industrializarea – o preocupare prioritară (https://www.bibliotecadeva.ro/periodice/revistaeco/1982/05/revista_economica_1982_05_20.pdf), pentru Banias și identificarea obiectivelor de la Homs, Sheikh el Said, Kneiffis și Raqqa; Ambasada SUA la Damasc, telegrama 1976DAMASC02813, 6 mai 1976 (https://www.wikileaks.org/plusd/cables/1976DAMASC02813_b.html), pentru capacitatea TSP Homs; UNIDO, Syria. Upgrading of Operation of Cement Plants and Asbestos-Cement Plants. Technical Report, anexa 2, p. 19 (https://downloads.unido.org/ot/48/40/4840929/15001-20000_18491.pdf), pentru capacitățile nominale Sheikh el Said; Scînteia tineretului, nr. 9402, 16 august 1979, p. 2 (https://www.bibliotecadeva.ro/periodice/scinteiatin/1979/08/scinteia_tineretului_1979_08_9402.pdf), pentru Tartus; Banca Mondială, Syria. Regional Electrification Project, anexa 7, p. 33, tabel din septembrie 1977 (https://documents1.worldbank.org/curated/en/302031468132268214/pdf/multi-page.pdf), pentru proiectul Raqqa de 270 km², echivalentul a 27.000 ha. Capacitățile nominale nu sunt confundate cu producția efectivă, iar suprafața contractată nu dovedește singură finalizarea integrală a lucrărilor.

[9] IMUC, Lucrări reprezentative executate în străinătate, portofoliu public: Banias în anii 1975–1980, Zarqa în anii 1977–1980 și rezervoare în Emiratele Arabe Unite în anii 1989–1991. Informațiile sunt prezentate de compania executantă. Portofoliul IMUC.

[10] Revista Economică, 31 august 1975, prezentare a cooperării industriale externe, cu referiri la o fabrică de produse sodice și una de acid sulfuric în Egipt. Sursă contemporană regimului, utilizată critic și fără preluarea evaluărilor sale propagandistice. Exemplarul digitizat.

[11] Ambasada Algeriei la București, Context istoric al relațiilor bilaterale, prezentare oficială a relațiilor diplomatice stabilite în 1962 și a cooperării politice, economice și culturale. Prezentarea ambasadei.

cooperarea medicală a inclus contribuția medicilor români la dezvoltarea spitalelor din Tripoli și Garian. Activitatea acestor specialiști completa proiectele industriale și de infrastructură printr-o relație directă cu instituțiile și comunitățile beneficiare. Ea contribuia la formarea competențelor locale și crea contacte profesionale care puteau continua după încheierea contractelor.12

Iranul oferă un exemplu de cooperare în care obiectivul era producția locală, nu numai livrarea de produse finite. Un document UNIDO din 1970 descrie relația dintre Industrial Export și Iran Tractor Manufacturing Company: asamblarea tractoarelor cu componente românești, transferul tehnologiei și pregătirea personalului, cu perspectiva creșterii producției locale de componente.[13] Proiectul arată capacitatea de a participa la dezvoltarea industrială a unui partener. El evidențiază și o limită a succesului inițial: beneficiarul urmărește să învețe, să producă și să își diversifice ulterior furnizorii. Continuitatea cere inovare, nu numai apărarea unui contract vechi.

Cooperarea cuprindea și o dimensiune umană. Echipele de pe șantiere învățau să lucreze în condiții diferite, să colaboreze cu autorități locale și să adapteze soluțiile tehnice la cererea beneficiarului. Formarea personalului partener, documentată în cazul iranian, putea crea relații profesionale care continuau după încheierea lucrărilor. Absolvenții și specialiștii sunt însă o resursă potențială, nu o rețea garantată pentru totdeauna. Valoarea lor scade dacă instituțiile nu păstrează contactul și dacă oferta economică pe care o pot recomanda nu mai există.

În perioada 1970–1989, cooperarea educațională a constituit o componentă a relațiilor României cu Orientul Mijlociu și Africa de Nord. Bursele pentru studii și specializare, alături de școlarizarea pe cont propriu, au susținut pregătirea unor generații de specialiști din regiune. O cercetare bazată pe documente ale Arhivelor Naționale, realizată de Ștefan-Marius Deaconu, menționează, în analiza perioadei 1977–1987, alocarea a 1.007 burse către Siria și a 306 către Iordania. Aceste repere documentează importanța cooperării, fără a reprezenta un bilanț complet pentru întregul interval 1970–1989.14

12 Scînteia, nr. 10061, 25 decembrie 1974, p. 6, Lărgirea și diversificarea colaborării româno-algeriene, relatare Agerpres din Alger, 24 decembrie (https://bibliotecadeva.ro/periodice/scanteia/1974/12/scanteia_1974_12_10061.pdf). Sursa menționează profesori, medici și alți specialiști, precum și înțelegerea pentru patru noi institute de învățământ superior; această ultimă informație privește un program convenit, nu dovada finalizării sale. Pentru Libia: Cristina Păiușan-Nuică, Ceaușescu și «fratele» Gaddafi: Relațiile dintre România și Libia în perioada comunistă, Historia (https://historia.ro/sectiune/general/ceausescu-si-fratele-gaddafi-relatiile-dintre-568290.html), cu referire la contribuția medicilor români la spitalele din Tripoli și Garian.

13 UNIDO, Selected Case Studies, ID/WG.64/6, 5 mai 1970, cazul cooperării dintre Industrial Export și Iran Tractor Manufacturing Company, pp. 1–2 ale documentului original. Sursa descrie atât aranjamente existente, cât și obiective de dezvoltare. Documentul UNIDO.

14 Ștefan-Marius Deaconu, Între izolaționism și cooperare: aspecte privind mobilitatea academică în învățământul superior din statele est-europene în anii ’70–’80, pp. 85–86, îndeosebi p. 86, nota 62 (https://ibn.idsi.md/sites/default/files/imag_file/71-87_1.pdf). Autorul citează Arhivele Naționale Istorice Centrale, fond CC al PCR, Secția Agitație și Propagandă, dosar 18/1988, filele 151–153. Cifrele pentru Siria și Iordania sunt repere ale perioadei 1977–1987 prezentate în studiu, nu totaluri pentru întregul interval 1970–1989.

Amploarea prezenței studenților din țările partenere poate fi ilustrată separat prin situația anului universitar 1988/1989: în instituțiile românești de învățământ universitar și postuniversitar studiau 1.162 de cetățeni sirieni, 912 iordanieni, 580 iranieni, 271 irakieni, 201 egipteni, 14 algerieni și 7 libieni. Aceste efective cuprind forme diferite de finanțare și nu trebuie confundate cu numărul bursierilor statului român. Formarea lor constituia însă o dimensiune a cooperării bilaterale, ale cărei efecte profesionale și culturale puteau depăși durata studiilor.15

Acest bilanț trebuie încheiat cu limitele modelului. Economia românească avea nevoie de energie importată și de valută, iar proiectele externe puteau ascunde costuri sau întârzieri pe care raportarea politică le estompa. O evaluare americană din 1980 evidenția deja vulnerabilitățile energetice și financiare ale României.[16] Autonomia diplomatică era relativă, iar succesul unui contract nu elimina problema eficienței interne. Capitalul acumulat înainte de 1989 merita adaptat tocmai pentru că avea componente utile; recunoașterea lui nu presupune validarea sistemului care îl administrase.

Reluarea cooperării economice la amploarea de altădată este îngreunată și de transformările intervenite în România după 1989. Emigrarea unei părți a forței de muncă, îndeosebi a specialiștilor, a redus disponibilitatea competențelor necesare pentru proiectarea, execuția și exploatarea unor obiective complexe în străinătate. La aceasta se adaugă dificultatea asigurării finanțării, a creditelor de export și a garanțiilor pentru proiecte de lungă durată. În aceste condiții, relațiile politice și experiența istorică rămân atuuri importante, însă valorificarea lor economică depinde de capacitatea de a mobiliza specialiști, întreprinderi și resurse financiare.17

## III După 1989 de la adaptare la fragmentare și retragere

Schimbarea din 1989 a modificat simultan proprietatea, finanțarea și obiectivele politicii externe. Întreprinderile trebuiau să concureze, să își calculeze costurile și să își asume riscuri comerciale într-un cadru nou. Statul trebuia să înlocuiască ordinul administrativ cu reguli, promovare și instrumente financiare transparente. Adaptarea

15 Muzeul Universității din București, Studenți internaționali la studii universitare și postuniversitare în România în anul universitar 1988/1989 (https://muzeu.unibuc.ro/ro/studenti-internationali-la-studii-universitare-si-postuniversitare-in-romania-in-anul-universitar-1988-1989/). Sursa arhivistică indicată: Serviciul Arhivelor Naționale Istorice Centrale, fond CC al PCR, Secția Propagandă și Agitație, dosar 18/1989, filele 179–182. Efectivele pe țări includ categorii diferite de finanțare și nu reprezintă exclusiv bursieri.

16 Department of State, Foreign Relations of the United States 1977–1980, vol. XX, documentul 225, Romania A Situation Report, memorandum CIA din 7 aprilie 1980. Evaluare externă contemporană, utilizată pentru vulnerabilitățile energetice și financiare. Documentul 225.

17 OECD, Talent Abroad: A Review of Romanian Emigrants, OECD Publishing, Paris, 2019, capitolele 3 și 4 (https://doi.org/10.1787/bac53150-en), documentează emigrarea persoanelor cu studii superioare și a profesioniștilor din sănătate. Consecința asupra disponibilității echipelor pentru proiecte externe reprezintă interpretarea studiului de față, nu o estimare sectorială realizată de OECD. Pentru dificultățile de finanțare ale proiectelor din Siria: Pulsul Geostrategic, număr special despre Republica Arabă Siriană, mai 2008, interviu cu Anton Costescu, pp. 44–45, îndeosebi p. 45; pentru instrumentele existente de creditare și garantare: Exim Banca Românească, Raport anual 2024.

relațiilor din Orientul Mijlociu nu putea însemna continuarea automată a tuturor contractelor. Putea însemna identificarea echipelor și a activităților viabile, conservarea documentației tehnice și pregătirea unor forme de cooperare compatibile cu economia de piață.

Fragmentarea și retragerea privesc aici slăbirea coordonării proiectelor regionale, în condițiile în care unele activități comerciale au continuat. O parte din retragere s-a produs prin încetarea unor operațiuni; o altă parte, mai greu de observat, prin pierderea posibilității de a pregăti contractul următor. Când dispare integratorul care reunește oferta, finanțarea și execuția, fiecare întreprindere rămasă poate avea competențe utile, dar niciuna nu poate prelua singură întregul proiect.

Evoluția trebuie împărțită în etape. În anii 1990, restructurarea internă a coincis cu războiul din Golf și cu regimul de restricții aplicat Irakului. În perioada pregătirii și realizării aderării occidentale, instituțiile și companiile s-au orientat spre regulile și oportunitățile europene. Din 2011, conflictele din Libia și Siria au afectat alte relații. Suprapunerea acestor procese face incorectă atribuirea tuturor pierderilor fie deciziilor de la București, fie exclusiv războaielor regionale. Responsabilitatea românească poate fi evaluată mai bine în intervalele și pe piețele unde exista încă spațiu pentru acțiune.

Dezindustrializarea contează prin efectul asupra ofertei externe, nu doar prin numărul întreprinderilor care au încetat să funcționeze. Un proiect de rafinărie, de utilități sau de infrastructură are nevoie de proiectanți, furnizori, montatori și personal care să asigure service. Pierderea uneia dintre aceste verigi poate crește costurile întregului contract. Dacă mai multe se slăbesc simultan, contractorul trebuie să importe o parte mai mare a soluției sau să renunțe la rolul de conducere. Din această perspectivă, fragmentarea capacităților este uneori mai importantă decât existența juridică a unei companii cu un nume cunoscut.

Un reper concret al acestei slăbiri se găsește în numărul special despre Siria publicat de Pulsul Geostrategic în mai 2008. Anton Costescu, ministru-consilier la ambasada de la Damasc, explica retragerea firmelor românești de pe piața marilor proiecte industriale prin lipsa capacității financiare necesare participării. El identifica totuși competențe utilizabile în producția de transformatoare, motoare electrice, pompe și sisteme de comandă și automatizare. Descria, de asemenea, eforturile reprezentanței economice de a transmite licitații, de a organiza contacte și de a sprijini vizite comerciale.[18] Mărturia situează problema înaintea războiului început în 2011 și surprinde decalajul dintre existența unor furnizori specializați și capacitatea de a susține financiar un proiect industrial de amploare.

[18] Pulsul Geostrategic, număr special dedicat Republicii Arabe Siriene, mai 2008, interviu cu Anton Costescu, ministru-consilier la Ambasada României la Damasc, pp. 44–45, îndeosebi p. 45 .

Nu rezultă de aici că păstrarea proprietății de stat ar fi garantat succesul. O întreprindere fără capital pentru modernizare și fără comenzi profitabile putea consuma resurse publice fără să își recâștige piața. Privatizarea putea aduce tehnologie și finanțare, dar putea și separa activele de echipele care le dăduseră valoare comercială. Criteriul util este ce capacitate de a proiecta, produce și exporta a rămas în România după restructurare. Forma proprietății este relevantă, însă trebuie analizată împreună cu investițiile, managementul și locul unde sunt luate deciziile comerciale.

Există exemple de adaptare care împiedică un verdict uniform. Rominserv, constituit în 2001, a preluat experiență de inginerie și construcții din structurile Rompetrol și a realizat ulterior lucrări industriale, inclusiv modernizări pe platforma Petromidia. Comunicarea companiei despre instalațiile finalizate în 2011 prezintă această continuitate de competențe și amintește experiența unor proiecte externe.[19] Exemplul nu anulează retragerea din anumite piețe. El demonstrează că o parte a expertizei putea fi reorganizată într-o companie adaptată altui regim de proprietate și altui portofoliu de comenzi.

Problema finanțării a fost decisivă pentru orice ofertă complexă. Beneficiarul compară nu numai utilajul sau prețul, ci și termenul de plată, garanțiile de execuție, asigurarea riscurilor și disponibilitatea finanțării. O companie poate pierde o licitație fără ca tehnologia ei să fie inferioară, dacă nu poate prezenta un pachet financiar acceptabil. În sens invers, un credit favorabil nu poate transforma un proiect neviabil într-o investiție sănătoasă. Relația dintre stat și exportator trebuie să permită asumarea controlată a riscului, cu o evaluare independentă a contractului și fără transferarea automată a pierderilor către buget.

România dispune de instrumente în acest domeniu. Exim Banca Românească prezintă mecanisme de asigurare a riscului de neplată la extern și de asigurare a garanțiilor de export; raportul său pentru 2024 descrie activitatea în numele și în contul statului și adaptarea politicilor privind creditele la export.[20] Existența acestor mecanisme infirmă ideea că infrastructura financiară de sprijin a dispărut integral. Întrebarea este dacă ele sunt folosite într-un portofoliu coerent de proiecte externe, accesibil și firmelor care nu pot suporta singure costul pregătirii unei licitații mari.

Dificultatea diplomației economice se află la intersecția dintre informație și execuție. Ambasada poate identifica o nevoie, poate explica procedurile și poate facilita întâlnirea cu un beneficiar. Nu poate produce în locul companiilor și nu poate decide singură finanțarea. Dacă informația despre oportunitate ajunge la mai multe

[19] Rompetrol, Rominserv a finalizat instalarea a două noi instalații pe platforma Petromidia, comunicare din 2011; include referirea la preluarea în 2001 a activităților și experienței Rompetrol SA. Comunicarea companiei.

[20] Exim Banca Românească, Raport anual 2024 și prezentările publice ale instrumentelor de asigurare pentru exportatori. Condițiile concrete de eligibilitate și acoperire se verifică pentru fiecare tranzacție. Raportul anual; Riscul de neplată; Garanțiile de export.

instituții, dar nicio structură nu urmărește formarea ofertei, avantajul contactului se pierde. O vizită oficială poate deschide o ușă; rezultatul depinde de ceea ce este pregătit înaintea ei și de lucrul care continuă după întoarcerea delegației.

Nici diplomația economică nu a dispărut în sens instituțional. Hotărârea Guvernului nr. 153 din 2023 atribuie Agenției Române pentru Investiții și Comerț Exterior promovarea exporturilor și serviciilor, susținerea internaționalizării companiilor și colaborarea cu Ministerul Afacerilor Externe. Actul prevede și reprezentarea comercial-economică externă.[21] Critica justificată privește coerența și rezultatele acestor instrumente, nu negarea existenței lor. Pentru a evalua performanța trebuie urmărit traseul unei oportunități: cine o identifică, cine pregătește oferta, cine decide sprijinul și ce rezultat comercial este obținut.

O altă pierdere posibilă este cea a memoriei instituționale. Un dosar de proiect conține soluții tehnice, informații despre parteneri, clauze contractuale și lecții despre întârzieri sau dispute. Dacă asemenea informații rămân dispersate între societăți restructurate și administrații care își schimbă responsabilitățile, noua echipă trebuie să înceapă din nou. Nu toate arhivele merită recuperate ca active comerciale și nu toate contactele rămân utile. Totuși, costul de a selecta și transmite experiența este, de regulă, diferit de costul de a o reconstrui după dispariția echipelor.

Această problemă privește și carierele specialiștilor. Un inginer român care lucrează într-un proiect condus de o firmă străină continuă să creeze valoare și să acumuleze experiență. România pierde însă o parte din avantajul colectiv dacă nu mai există companii care pot reuni asemenea profesioniști sub propria responsabilitate contractuală. Mobilitatea individuală nu este un eșec în sine. Devine o dificultate strategică atunci când țara furnizează constant personal, dar dezvoltă prea puține organizații care păstrează competența de negociere și relația directă cu beneficiarul.

Reorientarea occidentală a avut o justificare solidă. România a devenit membră NATO la 29 martie 2004 și membră a Uniunii Europene la 1 ianuarie 2007.[22] Securitatea și modernizarea instituțională nu puteau fi subordonate conservării unor contracte regionale. Totuși, această alegere nu stabilea automat ce produse trebuiau exportate și nici nu elimina posibilitatea unei prezențe industriale în țările partenere. Regimul comercial comun și sancțiunile impuneau reguli; în interiorul lor rămâneau spații de inițiativă pe care alte state europene le-au folosit.

[21] Guvernul României, Hotărârea nr. 153 din 22 februarie 2023 privind organizarea și funcționarea Agenției Române pentru Investiții și Comerț Exterior, în special articolele 1 și 3 privind mandatul și reprezentarea externă. Portal Legislativ.

[22] NATO, Seven new members join NATO, 29 martie 2004; Reprezentanța Comisiei Europene în România, Scurt istoric al relațiilor dintre România și Uniunea Europeană, aderarea din 1 ianuarie 2007. Aderarea la NATO; Aderarea la UE.

Adaptarea juridică a fost concretă. Hotărârea Guvernului nr. 859 din 2006 a aprobat denunțarea unor acorduri comerciale și de cooperare economică în contextul obligațiilor de aderare la Uniunea Europeană; lista includea, între altele, acordul comercial cu Algeria din 1994.[23] Acest proces nu echivala cu interzicerea comerțului bilateral. El cerea trecerea de la instrumente naționale la cadrul comercial comun și identificarea mijloacelor care puteau fi folosite în continuare. Tocmai aici se afla responsabilitatea adaptării: păstrarea contactelor și a capacității de ofertare, atunci când vechiul acord nu mai era instrumentul adecvat. Continuitatea interesului nu presupune continuitatea neschimbată a formei juridice.

Schimbarea culturii administrative a influențat felul în care au fost privite interesele din afara Europei. O administrație concentrată pe conformare poate considera îndeplinită misiunea prin adoptarea normei și participarea la reuniune. Pentru politica economică externă, acestea sunt puncte de plecare. Mai trebuie stabilit ce capacitate românească poate răspunde cererii, ce obstacol împiedică intrarea pe piață și cum poate fi depășit legal. Activitatea proactivă nu înseamnă favorizarea discreționară a unei firme, ci construirea unor condiții de participare previzibile și deschise.

Continuitatea acțiunii economice externe poate fi examinată și prin episoade precise. În interviul acordat Pulsului Geostrategic în decembrie 2015, ambasadorul Iordaniei la București, Saker Malkawi, arăta că, după vizita premierului român la Amman din 3–4 octombrie, fusese pregătită pentru 9 noiembrie o deplasare a unei delegații de miniștri și oameni de afaceri. Potrivit ambasadorului, aceasta nu s-a mai realizat din cauza schimbărilor intervenite la nivelul guvernului român.[24] Episodul ilustrează vulnerabilitatea unui demers economic atunci când calendarul său depinde de continuitatea unei echipe politice. Pentru proiectele pregătite cu parteneri externi, predarea responsabilităților între administrații devine o componentă practică a credibilității.

Contrafactualul rezonabil nu este că România ar fi păstrat toate piețele dacă ar fi continuat modelul anterior. El este că o selecție timpurie a capacităților viabile, sprijinită prin modernizare și finanțare, ar fi putut conserva mai multe posibilități de contractare. Rezultatul nu poate fi calculat retrospectiv cu exactitate, deoarece beneficiarii, concurența și riscurile s-au schimbat. Dar această incertitudine nu face inutilă analiza alegerilor. Ea cere să separăm posibilitățile ratate plauzibile de veniturile imaginare prezentate ca și cum ar fi fost garantate.

Retragerea strategică se observă, în cele din urmă, în diferența dintre activități izolate și o ofertă pe care partenerii o pot identifica și solicita. Un exportator de

[23] Guvernul României, Hotărârea nr. 859 din 28 iunie 2006 privind aprobarea ieșirii din vigoare a unor tratate în domeniul comerțului și cooperării economice, preambulul, articolul 1 și anexa 1, poziția 3. Textul hotărârii.

[24] Dumitru Chican și Corneliu Pivariu, interviu cu Saker Malkawi, ambasadorul Regatului Haşemit al Iordaniei la București, Pulsul Geostrategic, nr. 203, 5 decembrie 2015, pp. 30–32, îndeosebi p. 31 .

cereale, o firmă de software și un antreprenor de construcții pot avea succese fără a depinde unul de altul. Statul nu trebuie să îi transforme administrativ într-un singur actor. Poate însă organiza accesul la informații, finanțare și parteneriate astfel încât proiectele care cer mai multe competențe să devină realizabile. Abandonul unei strategii se produce atunci când această funcție este lăsată permanent fără un responsabil și fără obiective măsurabile.

## IV Libia, Irak, Siria și Egipt ca studii de caz

### Libia și limitele continuității în condiții de conflict

Libia permite observarea relației dintre tradiția economică și șocul de securitate. Interesul pentru petrol, infrastructură și construcții făcuse posibilă cooperarea înainte de 1989. Totuși, cea mai relevantă dovadă a continuității este ulterioară: comunicatul Rompetrol privind evacuarea din 2011 arată că divizia de foraj și servicii la sondă lucra în Libia din 1976 și că au fost evacuați 62 de angajați. Compania menționa cinci locații și sprijinul autorităților române pentru repatriere.[25] Așadar, o activitate cu rădăcini în perioada comunistă a traversat două decenii de economie de piață.

Conflictul a pus o problemă pe care avantajul istoric nu o putea rezolva: protecția oamenilor și a instalațiilor, continuitatea accesului și existența unui interlocutor care să poată garanta contractul. Nevoia de reconstrucție putea crește în același timp în care condițiile comerciale se deteriorau. Această diferență explică de ce o piață cu cerere mare nu este automat o piață în care se poate lucra. Concurența pentru proiecte se desfășoară numai după ce sunt clarificate autoritatea beneficiarului, sursa plății și securitatea execuției.

Pentru România, lecția nu este că retragerea personalului a fost greșită. Protejarea lui era o obligație. Problema de politică economică este ce se întâmplă cu expertiza, contactele și activele comerciale după suspendarea unei activități. Un mecanism de monitorizare poate identifica momentul în care anumite operațiuni devin din nou realizabile. Fără un asemenea mecanism, o întrerupere impusă de conflict poate deveni definitivă prin simpla pierdere a echipei și a informației. Revenirea în Libia trebuie evaluată pentru fiecare beneficiar și proiect, fără promisiunea unei reconstrucții care ar oferi automat comenzi românești.

[25] Rompetrol, Rompetrol a finalizat evacuarea angajaților din Libia, comunicare privind anul 2011, cu date despre personal, locații și începutul activității din 1976. Aceste date privesc operațiunile companiei, nu întreaga prezență economică românească. Comunicarea companiei.

## Irakul între creanțe istorice și accesul la proiecte noi

Irakul concentrează riscul unei relații ample și dificultatea trecerii la un regim nou de contractare. Acordul bilateral semnat la Amman la 18 august 2005 a prevăzut restructurarea datoriei în termeni comparabili tratamentului stabilit în cadrul Clubului de la Paris. Schema cuprindea reduceri succesive de 30%, 30% și 20% din datoria recunoscută, ultimele etape fiind condiționate de aranjamentele cu Fondul Monetar Internațional, precum și rambursarea soldului potrivit unui calendar.[26] Acest tratament nu poate fi interpretat corect ca o renunțare românească izolată, separată de cadrul internațional al restructurării irakiene.

Creanța contabilă și suma care poate fi efectiv încasată sunt lucruri diferite. Recuperarea nominală integrală ar fi fost preferabilă, dar fezabilitatea ei depindea de situația debitorului și de acordurile cu ceilalți creditori. Evaluarea deciziei trebuie să compare variante realizabile, nu valoarea nominală a datoriei cu un scenariu în care plata ar fi fost sigură. În același timp, administrarea creanțelor vechi nu înlocuiește pregătirea proiectelor noi. O instituție poate negocia eficient rambursarea și totuși să nu dispună de instrumentele necesare pentru relansarea cooperării industriale.

România a participat la operațiile din Irak în perioada 2003–2009 și la misiunea NATO de instruire, desfășurată pentru contribuția românească între 2005 și 2011, potrivit Ministerului Apărării Naționale.[27] Această participare avea obiective de securitate și angajamente aliate. Nu constituia un contract comercial și nu crea, prin ea însăși, dreptul la o cotă din reconstrucție. Transformarea accesului politic în proiecte economice ar fi cerut un demers separat, cu firme pregătite, finanțare, parteneri locali și oferte conforme procedurilor de achiziție.

[26] Acordul bilateral româno-irakian din 18 august 2005, publicat în Monitorul Oficial nr. 207 din 7 martie 2006, preambulul și secțiunile 2–4. Procentele sunt prezentate conform schemei inițiale, cu condițiile și etapele prevăzute de acord. Textul acordului.

[27] Ministerul Apărării Naționale, Eroi, secțiunea Irak, privind operațiile din 2003–2009 și contribuția la misiunea NATO de instruire din ianuarie 2005 până în noiembrie 2011. Prezentarea MApN.

O mărturie din 2009 arată că deschiderea politică pentru revenirea firmelor românești încă exista. În interviul publicat de Pulsul Geostrategic la 5 august, prim-ministrul irakian Nouri al-Maliki amintea contribuția companiilor românești la proiectele de dezvoltare și le invita să participe din nou la reconstrucție. Domeniile menționate includeau industria, agricultura și îmbunătățirile funciare, producerea energiei electrice și petrochimia.[28] Invitația este relevantă pentru evaluarea reputației comerciale păstrate de România după schimbarea regimului de la Bagdad. Valorificarea ei cerea trecerea la identificarea proiectelor, a beneficiarilor și a condițiilor de participare. Pentru analiza retragerii românești, acest reper permite examinarea capacității de răspuns a firmelor și instituțiilor dincolo de simpla existență a accesului politic.

În acest sens trebuie înțeleasă formula reconstrucție ratată după 2003. Ea exprimă dificultatea de a reveni ca participant relevant la proiecte complexe, nu dovedește că România nu a obținut niciun contract și nici că fiecare proiect accesibil a fost refuzat de aliați. Costurile de securitate, modificarea instituțiilor irakiene și concurența puteau elimina oportunități care păreau atractive la nivel politic. Relațiile anterioare ofereau informație și reputație, dar beneficiarul nou evalua soluții actuale. O ofertă românească trebuia să răspundă acestei cereri, nu să invoce numai trecutul bilateral.

O revenire ar putea porni de la servicii și lucrări bine delimitate în energie, utilități, agricultură sau întreținerea instalațiilor. Intrarea ca subcontractor poate fi justificată dacă permite acumularea de referințe și relații directe. Ea devine o poziție limitativă când nu este urmată de creșterea responsabilității tehnice și comerciale. Pentru fiecare proiect trebuie stabilit ce poate executa firma românească, ce poate garanta și cum va fi plătită. Evaluarea riscului este parte a strategiei de revenire, nu o justificare generală pentru inacțiune.

### Siria și diferența dintre reconstrucție necesară și piață accesibilă

În Siria, pierderea capacității de cooperare a fost amplificată de război, distrugeri și restricții internaționale. Proiectele industriale istorice nu mai puteau asigura continuitatea într-un mediu în care instituțiile, infrastructura și finanțarea erau profund afectate. Afirmația dispariției complete a influenței economice trebuie totuși tratată ca ipoteză, nu ca indicator demonstrat. Existența unor contacte, firme sau fluxuri comerciale reziduale trebuie separată de capacitatea de a susține proiecte industriale de amploare. Aceasta din urmă este nivelul asupra căruia studiul își concentrează evaluarea.

[28] Nahed Al-Husseini, interviu cu Nouri al-Maliki, prim-ministrul Irakului, Pulsul Geostrategic, nr. 58, 5 august 2009, pp. 16–17, îndeosebi p. 16 .

Pentru etapa anterioară războiului, imaginea este mai nuanțată. În interviul din mai 2008, Anton Costescu indica pentru anul 2007 schimburi bilaterale de 145 de milioane de dolari, dintre care 120 de milioane reprezentau exporturi românești. El descria continuarea livrărilor de piese și a serviciilor de asistență tehnică, întreținere și modernizare pentru instalații realizate anterior, inclusiv pentru rafinăria de la Banias și pentru industria cimentului. În aprecierea sa, orientarea unor furnizori către Europa Occidentală avea și explicații comerciale: prețuri mai atractive, transport și asigurare mai ușor de organizat.[29] Acest reper separă diminuarea rolului în marile proiecte de supraviețuirea cooperării prin servicii și exporturi. Războiul a afectat ulterior o relație deja transformată, în care continuitatea tehnică rămânea vizibilă.

Schimbarea cadrului european a deschis posibilități care trebuie examinate fără a le confunda cu normalizarea deplină. La 28 mai 2025, Consiliul Uniunii Europene a adoptat actele de ridicare a sancțiunilor economice asupra Siriei, cu excepția măsurilor întemeiate pe rațiuni de securitate.[30] Decizia a schimbat condițiile juridice ale cooperării, dar nu a creat automat bănci dispuse să finanțeze, beneficiari solvabili sau șantiere sigure. Pentru companii contează regimul aplicabil fiecărei tranzacții, verificarea partenerului și posibilitatea efectivă de executare a contractului.

Există și un semnal românesc recent. La 9 iulie 2026, Camera de Comerț și Industrie a României a discutat cu reprezentanți sirieni reluarea și reorganizarea relațiilor economice, inclusiv posibilități în energie, agricultură, construcții, petrochimie și ciment. Au fost abordate un forum de afaceri și conectarea logistică a porturilor Constanța și Tartous.[31] Este o inițiativă, nu dovada existenței unor contracte sau a unui coridor funcțional. Valoarea ei va depinde de selecția proiectelor, verificarea beneficiarilor și formarea unei oferte pe care companiile o pot executa.

Pentru România, o abordare prudentă ar putea începe cu nevoi civile clar documentate și finanțabile, precum servicii tehnice, utilități sau activități agricole. Nici identitatea vechiului partener, nici amintirea unui proiect nu trebuie să dispenseze firma de verificările comerciale. Reconstrucția poate include achiziții ale instituțiilor internaționale, parteneriate locale sau contracte private, fiecare cu cerințe diferite. Relevanța istorică facilitează orientarea inițială; credibilitatea actuală se construiește prin respectarea regulilor și prin rezultate verificabile.

[29] Pulsul Geostrategic, număr special dedicat Republicii Arabe Siriene, mai 2008, interviu cu Anton Costescu, ministru-consilier la Ambasada României la Damasc, p. 45. Valorile pentru anul 2007 și explicațiile comerciale sunt cele prezentate de intervievat .

[30] Consiliul Uniunii Europene, Syria EU adopts legal acts to lift economic sanctions on Syria, 28 mai 2025. Referirea descrie decizia de la data indicată și excepțiile sale; nu echivalează cu o confirmare a eligibilității unei tranzacții concrete. Comunicarea Consiliului.

[31] Camera de Comerț și Industrie a României, CCIR susține relansarea relațiilor economice dintre România și Siria, 9 iulie 2026. Inițiativele anunțate sunt diferențiate în text de contracte încheiate și de infrastructură deja operațională. Comunicatul CCIR.

## Egiptul și oportunitățile dincolo de comerțul păstrat

Egiptul este cazul care limitează cel mai clar o teză generală despre dispariția României de pe piețele regionale. Camera de Comerț și Industrie a Municipiului București a publicat pentru 2024 schimburi bilaterale de 1.140,93 milioane de dolari, cu exporturi românești de 498,88 milioane și importuri de 642,05 milioane. Exporturile scăzuseră cu 14,30% față de 2023.[32] Datele sunt un reper pentru anul indicat, nu un bilanț al întregii perioade de după 1989. Ele demonstrează existența unei relații comerciale importante și, simultan, necesitatea de a analiza compoziția și evoluția acesteia.

Comerțul cu cereale este o parte vizibilă a relației. În 2023, CCIB a transmis condițiile de import al grâului comunicate de ambasada egipteană și de autoritatea de aprovizionare GASC.[33] Prezența pe o asemenea piață are valoare economică și contribuie la securitatea alimentară a partenerului. Întrebarea pentru România este dacă poate lega livrarea de produse agricole de depozitare, echipamente, procesare și servicii. Extinderea presupune soluții cerute de beneficiar și firme capabile să le ofere; nu rezultă automat din faptul că grâul are origine românească.

Egiptul a continuat să contracteze proiecte industriale majore, așa cum arată investițiile energetice și din Zona Economică a Canalului Suez, analizate în capitolul următor. În mai 2026, o misiune CCIB a discutat cu această zonă posibilități pentru companii românești și cooperare logistică.[34] Contactul recent infirmă absența totală a inițiativei. El trebuie însă urmărit până la nivelul unei decizii de investiție sau al unui contract. Oferta unei zone industriale este o invitație la evaluare, nu o garanție că producția localizată acolo va fi competitivă pentru orice firmă românească.

Egiptul este astfel o oportunitate valorificată parțial. România păstrează comerț și contacte, dar trebuie să stabilească dacă poate ocupa un loc mai important în proiecte cu valoare adăugată și servicii pe termen lung. Acest caz arată de ce retragerea strategică nu poate fi demonstrată numai prin absența unui nume românesc din lista contractorilor unui megaproiect. Este necesar să verificăm ce ofertă exista, ce finanțare era accesibilă și ce obstacole au împiedicat participarea. Diagnosticul devine util când conduce la o decizie realizabilă pentru proiectul următor.

[32] Camera de Comerț și Industrie a Municipiului București, Ambasadorul României în Republica Arabă Egipt în vizită la CCIB, 19 august 2025. Datele comerciale citate se referă la anul 2024 și sunt exprimate în milioane de dolari SUA. Comunicatul CCIB.

[33] Camera de Comerț și Industrie a Municipiului București, Condiții de export cereale în Egipt, 2023, informare care transmite nota ambasadei egiptene și specificațiile GASC pentru importul de grâu. Informarea și anexele.

[34] Camera de Comerț și Industrie a Municipiului București, Egiptul poartă de intrare pentru mărfurile românești pe continentul african și în Orientul Mijlociu, 6 mai 2026, comunicare despre misiunea economică și întâlnirea cu SCZONE. Comunicatul misiunii.

## V Cine a ocupat spațiul abandonat de România

Actorii care și-au extins prezența regională nu pot fi prezentați drept înlocuitorii direcți ai României fără dovezi despre fiecare piață și contract. Proiectele s-au schimbat, cererea a crescut în unele țări și s-a prăbușit în altele. Unele oportunități actuale nici nu existau înainte de 1989. Comparația relevantă privește capacitatea de a participa la această transformare. Statele și companiile care au rămas active au legat oferta tehnică de finanțare, parteneriate locale și servicii ulterioare. România trebuie să înțeleagă aceste mecanisme înainte de a explica pierderea poziției sale printr-o simplă preluare a piețelor de către alții.

Turcia este un comparator important prin amploarea antreprizei internaționale și prin apropierea de piețele analizate. Datele prezentate de asociația contractorilor turci pentru 2024 indicau proiecte externe de aproximativ 28,6 miliarde de dolari, Orientul Mijlociu reprezentând 44,7% din valoarea anuală. Printre piețele importante figurau Arabia Saudită, Emiratele Arabe Unite, Irak și Algeria.[35] Aceste valori măsoară proiecte ale sectorului turc și nu sunt comparabile direct cu exporturile românești de bunuri. Ele arată însă capacitatea de a susține activități de contractare pe mai multe piețe, inclusiv în condiții de risc.

Lecția pentru România nu este reproducerea politicii externe a Ankarei. Este utilă observarea relației dintre firme experimentate, organizarea sectorială și susținerea publică a accesului la contracte. Un contractor care lucrează repetat în străinătate acumulează referințe, echipe și cunoașterea procedurilor locale. El poate combina furnizori din mai multe țări și poate organiza o ofertă pe care un exportator izolat nu o poate prezenta. Cooperarea cu firme turcești în proiecte terțe poate fi o opțiune românească, dacă responsabilitățile și avantajul comercial sunt clar definite.

China a dezvoltat o prezență în care investiția industrială și logistica pot susține comerțul pe termen lung. În septembrie 2024, Zona Economică a Canalului Suez a anunțat contracte pentru șase proiecte chinezești cu investiții totale prevăzute de peste un miliard de dolari, în sectoare precum sticlă, produse chimice și componente pentru energia solară.[36] Acestea sunt valori contractate sau planificate, nu producție deja realizată în integralitate. Exemplul arată trecerea de la livrarea de echipamente la participarea în spațiul industrial al beneficiarului. România nu dispune de aceeași scară financiară, dar poate evalua nișe și parteneriate în interiorul unor asemenea ecosisteme.

[35] Türkiye Müteahhitler Birliği, reuniunea de evaluare a serviciilor internaționale de construcții și consultanță, 30 ianuarie 2025, date pentru 2024. Valoarea proiectelor contractorilor nu este echivalată cu exporturile vamale de bunuri. Evaluarea sectorială.

[36] Suez Canal Economic Zone, SCZONE Signs New Contracts for 6 Chinese Projects with Total Investments Exceeding 1.067 Billion USD, septembrie 2024. Valorile se referă la proiecte contractate și investiții prevăzute, nu la producție realizată integral. Comunicarea SCZONE.

Coreea de Sud ilustrează capacitatea de a susține un export tehnologic prin colaborare de durată. Proiectul nuclear Barakah din Emiratele Arabe Unite a implicat KEPCO, iar ENEC documentează asocierea din 2016 în societățile de operare și de dezvoltare comercială ale centralei.[37] România nu poate deduce din acest exemplu că ar fi putut concura pentru același contract. Diferențele de scară și tehnologie sunt considerabile. Lecția privește legarea construcției de operare, pregătirea personalului și relația industrială ulterioară. În domeniile unde are competențe, România poate urmări aceeași continuitate a serviciilor, la o dimensiune adecvată.

Companiile occidentale au continuat, la rândul lor, să participe la modernizarea regională. Siemens și partenerii egipteni Orascom Construction și Elsewedy Electric au anunțat în 2018 finalizarea celor trei centrale de la Beni Suef, Burullus și noua capitală administrativă, cu o capacitate totală de 14,4 gigawați.[38] Technip Energies consemna în rezultatele sale din primul trimestru al anului 2024 funcționarea tuturor unităților și atingerea capacității de procesare în proiectul de extindere a rafinăriei MIDOR.[39] Exemplele arată că apropierea de Occident și activitatea industrială în Orientul Mijlociu sunt compatibile. Accesul se bazează pe oferta competitivă și pe parteneriate, nu pe renunțarea la identitatea occidentală.

Polonia oferă o comparație mai apropiată instituțional. Agenția poloneză pentru investiții și comerț a prezentat acordul companiei Feerum pentru o fabrică de componente și piese destinate silozurilor de cereale în Egipt și sprijinul acordat de biroul său comercial din Cairo.[40] Este un proiect individual; el nu justifică un clasament global al influenței poloneze și românești. Relevanța lui este concretă: sprijinul public a fost legat de intrarea unei firme într-un sector în care putea oferi o soluție și, ulterior, de o intenție de investiție productivă. România poate evalua acest tip de traseu pentru propriile întreprinderi.

[37] Emirates Nuclear Energy Company, Sustainability Report, 2024, secțiunea Our Business Subsidiaries, despre asocierea ENEC–KEPCO din octombrie 2016 și operarea centralei Barakah. Raportul ENEC.

[38] Siemens, Completion of world's largest combined cycle power plants in record time, 25 iulie 2018, comunicare privind cele trei centrale egiptene și partenerii Orascom Construction și Elsewedy Electric. Comunicarea Siemens.

[39] Technip Energies, First Quarter 2024 Financial Results, secțiunea Midor Refinery Expansion Egypt, privind stadiul de funcționare a instalațiilor și atingerea capacității de procesare. Rezultatele companiei.

[40] Polska Agencja Inwestycji i Handlu, prezentarea acordului Feerum pentru producția de componente destinate silozurilor în Egipt și a sprijinului biroului comercial PAIH din Cairo. Prezentarea PAIH.

Emiratele Arabe Unite trebuie privite și ca organizator al unor rețele comerciale, nu numai ca piață de desfacere. DP World a anunțat în 2024 investiții de 130 de milioane de euro în România, incluzând noi facilități la Constanța și un terminal intermodal la Aiud.[41] Exemplul inversează perspectiva obișnuită: un actor din Orientul Mijlociu își dezvoltă prezența în România. Această relație poate susține fluxuri comerciale și cooperare, dacă operatorii români construiesc servicii și proiecte în jurul infrastructurii. Investiția străină nu este prin ea însăși nici pierdere de autonomie, nici strategie românească completă.

Comparația conduce la o concluzie de organizare. Pozițiile comerciale sunt consolidate de actorii care pot răspunde pentru soluția tehnică, plata furnizorilor, execuție și întreținere. Pe piețe care au continuat să se transforme, relațiile bilaterale păstrate puteau facilita accesul, dar participarea depindea de această capacitate de organizare. Ceea ce România a pierdut în anumite domenii este capacitatea de a participa la transformare cu proiecte conduse sau coordonate de organizații din țară. Recâștigarea acestei capacități este un obiectiv mai precis decât recuperarea unei poziții istorice nediferențiate.

## VI Integrare occidentală sau integrare pasivă

Integrarea occidentală a fost o opțiune strategică, iar evaluarea ei nu trebuie redusă la evoluția relațiilor cu Orientul Mijlociu. România avea nevoie de securitate și de un cadru economic predictibil. Accesul la piața europeană, investițiile și participarea la instituții comune au creat posibilități care nu existau în aceeași formă înainte de 1989. Critica unei integrări pasive privește felul în care aceste posibilități sunt utilizate. Un stat poate respecta obligațiile comune și, simultan, să pregătească politici pentru internaționalizarea firmelor sale și pentru dezvoltarea unor relații economice dincolo de piața principală.

Dependența economică nu poate fi diagnosticată numai prin originea capitalului. O investiție străină care creează cercetare, furnizori locali și competențe de management poate crește capacitatea țării. O întreprindere cu proprietari români, dar fără tehnologie și cu datorii necontrolate, nu garantează autonomie. Întrebarea este ce funcții sunt păstrate și dezvoltate în România: proiectare, producție, decizie comercială, finanțare sau doar execuție. În relația cu Orientul Mijlociu, această distribuție a funcțiilor determină cine deține contactul cu beneficiarul și cine poate negocia proiectul următor.

Periferizarea apare ca risc atunci când țara participă constant prin activități ușor de înlocuit și controlează prea puține dintre deciziile care organizează lanțul de valoare. A lucra ca furnizor sau subcontractor poate fi o etapă utilă și profitabilă.

[41] DP World, DP World boosts European trade with 130 million euro investment in Romania, 20 mai 2024, prezentare a facilităților logistice din Constanța și Aiud. Comunicarea DP World.

Problema este absența unui traseu către produse proprii, servicii mai complexe sau contracte directe. Nu orice firmă trebuie să devină un integrator internațional. Politica economică ar trebui însă să permită celor capabile să avanseze, prin acces la capital, standarde, personal și informații, fără ca sprijinul să depindă de apropierea politică.

Autonomia economică relevantă este capacitatea de a alege între mai multe soluții realizabile. Ea nu presupune producerea în țară a tuturor componentelor și nici izolarea de capitalul internațional. O ofertă românească poate include tehnologie europeană, finanțare comună și parteneri locali. Contează dacă organizația care o conduce are competența contractuală și posibilitatea de a schimba furnizorii sau piețele atunci când apar probleme. Diversificarea către Orientul Mijlociu poate contribui la această libertate de acțiune, cu condiția să nu creeze o nouă concentrare excesivă a riscului.

Calitatea de membru al Uniunii Europene schimbă instrumentele disponibile. România participă la politica comercială comună și trebuie să respecte regimul de sancțiuni, controalele la export și normele aplicabile finanțării. Ea poate, în același timp, să susțină competitivitatea propriilor firme și să contribuie la proiecte europene în țări terțe. Nu orice restricție este negociabilă, iar încălcarea regulilor nu reprezintă inițiativă strategică. Dar nici invocarea generică a apartenenței europene nu explică absența unei oferte pe piețe unde companii din alte state membre lucrează în aceleași condiții juridice.

Capitalul strategic românesc trebuie înțeles mai larg decât proprietatea. El include echipe care pot conduce proiecte, instituții care păstrează informația, capacitate de finanțare și o reputație construită prin execuție. O parte poate fi administrată de stat, o parte de firme private și universități. Aceste componente nu trebuie centralizate într-un aparat care decide fiecare contract. Au nevoie de reguli de cooperare și de un obiectiv comun suficient de concret pentru a permite evaluarea rezultatelor. Crearea lui cere continuitate administrativă, inclusiv atunci când se schimbă guvernul sau conducerea unei agenții.

Integrarea activă se poate vedea în felul în care este pregătită o vizită economică. Instituțiile ar trebui să cunoască firmele interesate, problemele de acces și proiectele aflate în pregătire. Memorandumul poate clarifica intenția politică, dar nu trebuie raportat ca și cum ar echivala cu o comandă. După vizită sunt necesare responsabilități, termene și informații despre progres. Dacă proiectul nu continuă, trebuie explicat de ce: cost, lipsa finanțării, incompatibilitate tehnică sau risc. O asemenea disciplină permite învățarea, în timp ce simpla numărare a întâlnirilor întreține aparența unei activități permanente.

România își poate apăra interesele în regiune fără a adopta ambiguități asupra alianțelor sale. Partenerii trebuie să înțeleagă ce poate oferi și ce limite are.

Predictibilitatea este o resursă diplomatică: o companie sau un stat care știe ce angajament românesc este realizabil poate construi o relație mai durabilă. Coordonarea avantajelor integrării occidentale cu relațiile regionale poate susține proiecte externe; administrarea lor separată favorizează pasivitatea și împiedică formarea unei oferte coerente.

## VII Lecțiile pentru lumea multipolară de astăzi

Orientul Mijlociu și Africa de Nord păstrează relevanță pentru energie, securitate alimentară, transport și investiții. Competiția dintre puteri se suprapune peste proiectele statelor regionale de a-și diversifica economiile și partenerii. Multipolaritatea trebuie privită aici ca o distribuție mai largă a capacității de inițiativă, nu ca dispariția influenței americane sau ca inevitabilitatea unui nou echilibru stabil. Pentru România, contează că beneficiarii compară mai multe oferte și încearcă să lege investiția externă de propriile obiective industriale. O relație veche trebuie adaptată acestei capacități mai mari de alegere.

O strategie românească ar trebui să înceapă prin diferențierea piețelor. Egiptul și Algeria permit examinarea unor relații economice cu instituții și cerere deja identificabile. Statele Golfului pot oferi proiecte, capital și parteneriate logistice, dar cer standarde ridicate și o justificare comercială solidă. Irakul necesită evaluarea distinctă a beneficiarului și a condițiilor de securitate. Libia și Siria reclamă o abordare pe proiecte, dependentă de stabilitate, finanțare și cadrul juridic. Iranul trebuie tratat în raport cu regimul de restricții aplicabil, nu prin presupunerea că tradiția bilaterală elimină riscurile.

În cazul Iranului, Consiliul Uniunii Europene a decis la 29 septembrie 2025 reintroducerea măsurilor restrictive legate de programul nuclear, după mecanismul de revenire a sancțiunilor la nivelul ONU.[42] Acest reper ilustrează felul în care posibilitățile economice pot fi schimbate de un cadru internațional. Strategia românească trebuie să poată monitoriza asemenea modificări și să distingă activitățile permise de cele care nu pot fi realizate. Relația diplomatică poate fi păstrată, dar existența ei nu justifică prezentarea pieței iraniene ca direcție de expansiune accesibilă fără condiții.

[42] Consiliul Uniunii Europene, Iran sanctions snapback Council reimposes restrictive measures, 29 septembrie 2025. Referirea privește decizia nucleară de la data indicată și necesitatea monitorizării cadrului aplicabil. Comunicarea Consiliului.

Energia poate lega experiența istorică de capacități noi. Lucrările petroliere și industriale din trecut au creat competențe care trebuie evaluate în forma lor actuală. Dezvoltarea Neptun Deep, pentru care Romgaz și OMV Petrom au anunțat în martie 2025 începerea forajului primei sonde de producție și estimarea primelor livrări de gaze pentru 2027, arată existența unui proiect important în România.[43] El nu înseamnă că România deține deja toate tehnologiile sau că poate exporta automat servicii similare. Poate însă susține formarea specialiștilor și dezvoltarea furnizorilor care, după obținerea de referințe, pot căuta proiecte externe.

Logistica trebuie tratată prin cost și capacitate, nu numai prin hartă. Constanța, Dunărea și conexiunile terestre pot susține fluxuri dintre Europa și piețele regionale dacă oferă timpi competitivi, servicii predictibile și proceduri eficiente. Un coridor anunțat politic nu este încă un traseu comercial folosit regulat. Pentru fiecare soluție trebuie verificată disponibilitatea navelor, frecvența transportului, capacitatea terminalelor și continuitatea rutieră sau feroviară. România poate propune variante și parteneriate, dar geografia devine avantaj economic numai când operatorii le pot utiliza la costuri acceptabile.

Agricultura oferă o bază existentă pentru extindere, fără a justifica promisiunea că România ar putea acoperi singură nevoile alimentare ale regiunii. Direcțiile de verificat sunt depozitarea, procesarea, echipamentele, irigațiile și controlul calității, împreună cu livrările de produse. Proiectele trebuie să includă întreținerea și pregătirea personalului local, deoarece utilajul livrat fără service poate pierde rapid valoare. În relația cu Algeria, Egipt sau alte piețe, diversificarea produsului românesc ar trebui urmărită prin contracte și marje, nu numai prin creșterea cantității exportate.

Apa și serviciile urbane reprezintă alte domenii de interes care cer evaluare concretă. Experiența românească în proiectare și execuție poate fi utilă acolo unde există cerere pentru tratare, distribuție, reducerea pierderilor sau eficiență energetică. Nu orice capacitate istorică mai este disponibilă și nu orice proiect poate fi finanțat. Este necesară identificarea echipelor, a certificărilor și a tehnologiilor care pot fi oferite astăzi. Serviciile digitale pot completa asemenea soluții prin monitorizare și administrare, cu condiția să răspundă cerințelor beneficiarului și să aibă suport pe durata contractului.

Prioritățile nu trebuie stabilite numai de administrație. O primă etapă utilă ar reuni companiile interesate, universitățile și instituțiile cu atribuții comerciale pentru a construi un inventar verificabil al ofertei. Inventarul trebuie să distingă competența existentă de intenția de a o dobândi și să arate unde este necesar un partener extern.

[43] Romgaz și OMV Petrom, OMV Petrom and ROMGAZ spud the first gas production well of Neptun Deep project, 25 martie 2025. Anul 2027 este prezentat ca estimare anunțată pentru primele gaze, nu ca realizare deja produsă. Comunicatul proiectului.

Pe această bază pot fi selectate câteva piețe și un număr redus de proiecte. Un program restrâns, cu beneficiari și finanțare identificabile, are mai multe șanse de reușită decât o declarație care enumeră toate țările și toate sectoarele.

Inventarul ofertei ar trebui completat cu experiența de evaluare a partenerilor și a contextului regional, păstrată de diplomați, specialiști și cercetători. Documentările Pulsului Geostrategic oferă exemple ale acestei resurse. Numărul special despre Siria din mai 2008 a fost pregătit în urma deplasării unei delegații INGEPO în perioada 18–24 aprilie, cu întâlniri în mediile politice, economice și sociale.[44] Pentru Liban, analiza publicată în noiembrie 2016 consemnează documentarea la Beirut din vara anului 2010 și realizarea unui interviu cu Michel Aoun, publicat într-un număr special dedicat țării.[45] Asemenea materiale păstrează observații directe și perspectiva interlocutorilor asupra propriilor societăți. Folosite critic și confruntate cu date actualizate, ele pot sprijini pregătirea echipelor și formularea unor întrebări mai precise înaintea inițierii unui proiect.

Consorțiile pot permite firmelor românești să participe la contracte mai mari decât capacitatea fiecăreia. Ele trebuie organizate contractual, cu un lider, răspunderi clare și reguli pentru plăți și soluționarea disputelor. Statul poate facilita formarea lor și accesul la informație, fără a garanta că orice asociere va primi sprijin financiar. Cooptarea unui partener european, turc sau local poate completa tehnologia și accesul comercial. Obiectivul este ca firmele din România să păstreze o contribuție substanțială și să acumuleze referințe care le permit să negocieze proiecte viitoare.

Finanțarea publică de sprijin trebuie alocată după criterii publice și limite de expunere. Un proiect poate fi important diplomatic și totuși neviabil financiar. Evaluarea trebuie să distingă creditul pentru un beneficiar solvabil de subvenționarea unei pierderi probabile. În paralel, firmele au nevoie de asistență pentru documentația de licitație, standarde și verificarea partenerilor. Aceste servicii pot avea un efect mai mare decât o garanție acordată târziu, după ce oferta nu mai poate fi depusă. Integrarea promovării cu analiza financiară trebuie să înceapă înaintea anunțului politic.

[44] Corneliu Pivariu, prezentarea deplasării de documentare a delegației INGEPO în Siria, 18–24 aprilie 2008, Pulsul Geostrategic, număr special dedicat Republicii Arabe Siriene, mai 2008, p. 2 .

[45] Corneliu Pivariu, «Libanul are un nou președinte, dar vechile probleme încă rămân», Pulsul Geostrategic, nr. 224, 5 noiembrie 2016, p. 20. Autorul consemnează documentarea la Beirut din vara anului 2010 și publicarea interviului cu Michel Aoun într-un număr special dedicat Libanului .

Dimensiunea umană merită reconstruită deliberat. Programul de burse al Ministerului Afacerilor Externe pentru cetățeni din state din afara Uniunii Europene, bazat pe Hotărârea Guvernului nr. 288 din 1993, oferă un instrument existent de cooperare educațională.[46] Pe lângă burse, universitățile pot dezvolta parteneriate și relații cu absolvenții, cu respectarea autonomiei academice și a protecției datelor. Interesul comercial nu trebuie să instrumentalizeze educația. Relațiile profesionale durabile pot însă facilita proiecte de cercetare, pregătire tehnică și înțelegere reciprocă, din care pot rezulta ulterior colaborări economice.

Experiența bilaterală oferă exemple concrete ale duratei acestor legături. În 2008, ambasadorul sirian Walid Othman amintea că obținuse doctoratul la Academia de Studii Economice din București și sublinia contribuția absolvenților sirieni ai instituțiilor românești la modernizarea țării sale. În 2015, ambasadorul iordanian Saker Malkawi indica peste 13.000 de absolvenți ai universităților românești în cei cincizeci de ani de relații diplomatice, cei mai mulți formați în medicină și inginerie.[47] Aceste mărturii arată întinderea unui capital profesional care traversase schimbarea din 1989. Reactivarea lui poate porni de la asociații de absolvenți, parteneriate între universități și spitale, pregătire continuă și proiecte tehnice comune. În acest fel, cooperarea educațională își prelungește efectele prin relații profesionale și schimb de competențe.

Instituțiile implicate au nevoie de un mecanism comun de urmărire a proiectelor. Pentru fiecare oportunitate ar trebui să existe un responsabil, un calendar și o etapă următoare definită. În primele luni, accentul poate fi pus pe inventarierea ofertei și pe selectarea piețelor; ulterior, pe verificarea beneficiarilor și pe constituirea asocierilor. Proiectele pilot trebuie evaluate înaintea extinderii programului. Acest calendar este o propunere de lucru, nu o estimare că marile contracte pot fi câștigate într-un interval prestabilit. Durata depinde de procedurile beneficiarului și de maturitatea ofertei.

Rezultatele trebuie măsurate prin indicatori care disting activitatea de efect. Întâlnirile și memorandumurile arată un efort de promovare; ofertele depuse, contractele, încasările și serviciile ulterioare arată progresul comercial. Pentru proiectele complexe contează și participarea furnizorilor din România, dezvoltarea echipelor și menținerea relației cu beneficiarul. Datele despre eșec sunt utile dacă explică obstacolele și conduc la ajustări. O strategie care raportează numai succese

[46] Study in Romania, Ministry of Foreign Affairs Scholarships for non-EU citizens, prezentarea programului anual de burse al statului român, bazat pe Hotărârea Guvernului nr. 288 din 1993. Programul de burse.

[47] Pulsul Geostrategic, număr special dedicat Republicii Arabe Siriene, mai 2008, interviu cu Walid Othman, ambasadorul Siriei la București, pp. 38–39; Dumitru Chican și Corneliu Pivariu, interviu cu Saker Malkawi, Pulsul Geostrategic, nr. 203, 5 decembrie 2015, p. 31. Numărul absolvenților iordanieni este cel indicat de ambasador în 2015 .

anunțate nu permite învățarea și poate reproduce tocmai problema de continuitate pe care încearcă să o rezolve.

Pragmatismul necesar nu înseamnă indiferență față de angajamente, reguli sau costuri umane. El înseamnă potrivirea obiectivului cu resursele și evaluarea partenerilor fără idealizări. România nu are nevoie să promită un rol de mare putere în regiune pentru a obține rezultate. Poate construi o prezență selectivă, apreciată pentru competență și predictibilitate. Valorificarea relațiilor istorice trebuie apreciată prin contribuția lor la proiectele realizate, dincolo de memoria cooperării trecute.

## VIII Concluzii

Bilanțul României în Orientul Mijlociu înainte și după 1989 nu poate fi redus la o opoziție între un trecut glorios și un prezent lipsit de realizări. Înainte de 1989 au existat proiecte, competențe și canale diplomatice relevante, alături de riscuri financiare și limite ale economiei centralizate. După 1989 au existat atât pierderi de capacitate, cât și adaptări și continuități. Războaiele și sancțiunile au afectat sever anumite piețe, în timp ce altele au continuat să contracteze dezvoltare industrială. O evaluare credibilă trebuie să păstreze toate aceste elemente în același cadru.

Slăbirea legăturii dintre relația politică și oferta economică organizată a limitat folosirea diplomaților, firmelor și specialiștilor păstrați pentru susținerea proiectelor externe complexe. Pierderea poate continua chiar și atunci când exporturile cresc, dacă relația cu beneficiarul și decizia asupra proiectului sunt controlate din altă parte. Invers, un contract de dimensiune modestă poate avea valoare strategică atunci când dezvoltă o echipă, creează referințe și deschide o cooperare ulterioară.

În raport cu teza studiului, responsabilitatea românească privește insuficienta folosire a avantajelor integrării euro-atlantice pentru conservarea și adaptarea intereselor economice și diplomatice din afara spațiului occidental. Pierderile provocate de conflicte sau de neviabilitatea unor contracte trebuie evaluate separat. Accesul la piața principală avea nevoie să fie însoțit de dezvoltarea inițiativei externe.

Experiența altor actori arată că prezența regională cere instituții și companii care pot transforma contactul în ofertă și oferta în execuție. România poate coopera cu acești actori, fără a renunța la dezvoltarea propriilor capacități. Selecția piețelor și a proiectelor trebuie raportată la resursele disponibile, la contribuția pe care România o poate garanta și la competențele pe care le poate acumula pentru etapa următoare. Această selecție dă conținut unei strategii și protejează resursele publice de proiecte susținute numai prin retorică.

Revenirea ar trebui evaluată după continuitate. Un program care supraviețuiește schimbărilor administrative, selectează proiecte viabile și transmite experiența are o valoare mai mare decât o succesiune de vizite fără urmări. Comerțul existent cu

Egiptul, inițiativele recente privind Siria, competențele industriale păstrate și cooperarea logistică oferă puncte de plecare, nu garanții. Decizia de a le folosi trebuie luată împreună cu firmele care vor suporta riscul și cu instituțiile care pot oferi sprijin legal și transparent.

România a pierdut mai mult decât unele piețe atunci când a lăsat să se destrame mecanismele care asigurau continuitatea intereselor sale. Reconstruirea lor în condițiile actuale cere păstrarea capacităților funcționale, adaptarea celor care pot deveni competitive și închiderea celor neviabile, fără revenirea la sistemul de dinainte de 1989. O prezență românească în Orientul Mijlociu va avea consistență atunci când partenerii vor putea asocia numele țării cu proiecte bine executate și cu interlocutori care rămân disponibili după semnarea contractului.

*Brașov, 25 Octombrie 2026*

Anexa Nr.1

## Exporturile României către țări din Orientul Mijlociu și Africa de Nord

*Anexă statistică privind zece țări partenere | 19 octombrie 2026*

Exporturi de mărfuri FOB, în milioane USD la prețuri constante din 1988. Datele din 2026 acoperă ianuarie–iunie. Valorile lucrărilor și serviciilor proiectelor nu sunt incluse.[48]

| Țara | Total exporturi 1965–1989 | Medie anuală 1965–1989 | Total exporturi 1990–2026* | Medie anuală 1990–2026* | 1990–2026* ca % din 1965–1989 |
|---|---|---|---|---|---|
| Iran | 5 446,1 | 217,8 | 2 928,9 | 80,2 | 53,8% |
| Irak[49] | 5 941,8 | 237,7 | 1 010,0 | 27,7 | 17,0% |
| Siria | 2 617,4 | 104,7 | 2 238,5 | 61,3 | 85,5% |
| Liban | n.d. | n.c. | 3 427,5 | 93,9 | n.c. |
| Iordania | 1 005,2 | 40,2 | 3 074,9 | 84,2 | 305,9% |
| Egipt | 5 047,7 | 201,9 | 7 824,3 | 214,4 | 155,0% |
| Libia | 2 996,1 | 119,8 | 1 568,8 | 43,0 | 52,4% |
| Algeria | 1 386,9 | 55,5 | 3 858,1 | 105,7 | 278,2% |
| Maroc | n.d. | n.c. | 5 965,4 | 163,4 | n.c. |
| Tunisia | n.d. | n.c. | 1 951,1 | 53,5 | n.c. |

n.d. = total indisponibil pentru întreaga perioadă; n.c. = nu se calculează pe o serie incompletă.[50]

## Metoda de calcul și limitele comparației

Conversia se face pentru fiecare an, înaintea însumării: USD 1988 = valoare nominală × indicele 1988 / indicele anului respectiv. Folosim deflatorul implicit al PIB

[48] Intervalele calendaristice cuprind 25 și 37 de ani. Deoarece din 2026 se includ numai lunile ianuarie–iunie, durata observată a perioadei recente este de 36,5 ani, folosită la calculul mediei anuale. Lunile iulie–decembrie 2026 nu sunt estimate.

[49] Pentru Irak, anul 1995 este considerat zero exporturi înregistrate: setul anual al României este disponibil în nomenclatorul original HS1988, însă nu conține un flux către Irak. Această convenție nu este aplicată anilor istorici lipsă din seriile FMI.

[50] În seria Libanului lipsește anul 1977; subtotalul celor 24 de ani disponibili este 3 086,0 milioane USD 1988. Pentru Maroc și Tunisia lipsesc anii 1965–1972; subtotalurile pentru 1973–1989 sunt 634,7, respectiv 169,5 milioane USD 1988. Subtotalurile nu sunt prezentate ca totaluri pentru 25 de ani.

al SUA, BEA, seria A191RD, ca etalon monetar general. Indicele pentru 1988 este 55,008, la baza 2017 = 100. Pentru 2026 aplicăm indicele trimestrului corespunzător. Rezultatul nu măsoară volumul fizic sau valoarea adăugată românească.

Datele ONU UN Comtrade disponibile din 1989 încoace au prioritate. Pentru anii fără o observație ONU utilizăm seria FMI DOTS prin DBnomics, versiunea din 29 august 2025. Seriile FMI pot include estimări. Valorile sunt FOB. Nu s-au substituit importurile CIF ale partenerilor și nu s-au interpolat anii lipsă. Datele din 2026 sunt provizorii. Sursele au fost consultate la 19 octombrie 2026.

## Cum se citesc rezultatele

Exporturile perioadei recente sunt inferioare celor din 1965–1989 în patru dintre cele șapte comparații complete: Iran 53,8%, Irak 17,0%, Siria 85,5%, Libia 52,4%. Le depășesc pentru Iordania 305,9%, Egipt 155,0%, Algeria 278,2%. Libanul, Marocul și Tunisia au serii istorice incomplete. Aceste rezultate privesc mărfurile; nu stabilesc bilanțul cumulat al exporturilor și proiectelor.

Ultima coloană compară totalurile: 100% înseamnă egalitate. Raportul mediilor anuale este procentul din ultima coloană × 25 / 36,5; pentru cele trei piețe cu totaluri recente mai mari rezultă: Iordania 209,5%, Egipt 106,2%, Algeria 190,5%. Pentru același deflator, alegerea altui an de bază nu schimbă rapoartele.

## Completarea componentei privind obiectivele economice

Totalul cerut în studiu necesită valorile efectiv executate ale lucrărilor și serviciilor, pe țări și ani, distinct de utilajele și materialele deja cuprinse în exporturi. Contractele integrale nu se adaugă automat exporturilor vamale. Creanțele restante, dobânzile și creditele nu se însumează din nou ca exporturi. Lipsa unei evidențe valorice nu înseamnă valoare zero. Totalul combinat și procentul său pot fi calculate numai după această reconciliere.

## Surse statistice și metodologice

1. FMI, International Trade in Goods by Partner Country și seria istorică DOTS; acces la seriile DOT prin DBnomics. Indicator TXG_FOB_USD, România și cele zece țări partenere.

2. ONU, UN Comtrade, exportator România 642, flux X, produs TOTAL, partenerii indicați; date anuale și lunare, ianuarie–iunie 2026.

3. BEA, NIPA, tabelul 1.1.9, deflatorul implicit al PIB, seria A191RD, anual și trimestrial, revizuirea din 30 septembrie 2026; seria anuală verificată și prin FRED.

4. FMI, BPM6 Compilation Guide, cap. 12, par. 12.95–12.101, tratamentul valoric al construcțiilor externe și relația cu bunurile utilizate în proiecte.

## Bibliografie selectivă


1. Tsantis, Andreas C.; Pepper, Roy. Romania Industrialization of an Agrarian Economy under Socialist Planning. Banca Mondială, 1979.
2. United Nations Industrial Development Organization. Selected Case Studies, document privind cooperarea industrială pentru export, 1970, cazul Industrial Export și Iran Tractor Manufacturing Company.
3. Department of State. Foreign Relations of the United States 1977–1980, volumul XX, Eastern Europe, documentele 183 și 225.
4. Guvernul României și Republica Irak. Acord bilateral din 18 august 2005, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 260 din 2006.
5. Guvernul României. Hotărârea nr. 153 din 2023 privind organizarea și funcționarea Agenției Române pentru Investiții și Comerț Exterior.
6. Exim Banca Românească. Raport anual 2024, publicat în 2025.
7. Rompetrol. Istoria grupului și comunicări privind activitatea Rominserv și evacuarea personalului din Libia.
8. Camera de Comerț și Industrie a Municipiului București. Comunicări privind relațiile economice cu Egiptul din 19 august 2025 și 6 mai 2026.
9. Consiliul Uniunii Europene. Actele și comunicările privind sancțiunile asupra Siriei din 28 mai 2025 și asupra Iranului din 29 septembrie 2025.
10. Camera de Comerț și Industrie a României. CCIR susține relansarea relațiilor economice dintre România și Siria, 9 iulie 2026.
11. Pulsul Geostrategic. Arhiva editorială. Numărul special dedicat Republicii Arabe Siriene, mai 2008; nr. 58, 5 august 2009, interviu cu Nouri al-Maliki; nr. 203, 5 decembrie 2015, interviu cu Saker Malkawi; nr. 224, 5 noiembrie 2016, Corneliu Pivariu, Libanul are un nou președinte, dar vechile probleme încă rămân.
12. Jimmy Carter. Visit of President Nicolae Ceausescu of Romania: Remarks at the Welcoming Ceremony, 12 aprilie 1978. The American Presidency Project.
13. Department of State. Foreign Relations of the United States, 1977–1980, vol. XX, Eastern Europe, documentul 200, Memorandum of Conversation, 12 aprilie 1978.
14. Deaconu, Ștefan-Marius. Între izolaționism și cooperare: aspecte privind mobilitatea academică în învățământul superior din statele est-europene în anii ’70–’80, pp. 71–87, îndeosebi pp. 85–86. Versiune digitizată: https://ibn.idsi.md/sites/default/files/imag_file/71-87_1.pdf.
15. Muzeul Universității din București. Studenți internaționali la studii universitare și postuniversitare în România în anul universitar 1988/1989. Sursa: SANIC, fond CC al PCR, dosar 18/1989, filele 179–182.
16. Scînteia. Lărgirea și diversificarea colaborării româno-algeriene, nr. 10061, 25 decembrie 1974, p. 6.
17. Păiușan-Nuică, Cristina. Ceaușescu și «fratele» Gaddafi: Relațiile dintre România și Libia în perioada comunistă. Historia.

18. Revista economică. Republica Arabă Siriană: industrializarea – o preocupare prioritară, nr. 20, 21 mai 1982, p. 29.
19. UNIDO. Syria. Upgrading of Operation of Cement Plants and Asbestos-Cement Plants. Technical Report, anexa 2, p. 19.
20. Ambasada SUA la Damasc. Telegrama 1976DAMASC02813, 6 mai 1976, privind proiectele românești de triplu superfosfat din Siria; copie în arhiva Public Library of US Diplomacy.
21. Scînteia tineretului. Relatarea vizitei în Siria și a cooperării economice româno-siriene, nr. 9402, 16 august 1979, pp. 1–2.
22. Banca Mondială. Syria. Regional Electrification Project, anexa 7, p. 33, tabel din septembrie 1977 privind proiectele mari de irigații.
23. OECD. Talent Abroad: A Review of Romanian Emigrants. OECD Publishing, Paris, 2019. DOI: 10.1787/bac53150-en.