

## Notă de argumentare a respingerii

*Hotărârii Consiliului științific specializat 521.02-24-120 din cadrul Academiei de Studii Economice din Moldova de a conferi titlul științific de doctor în științe economice doamnei Diana BRAGOI în urma susținerii tezei „Impactul Acordului de Asociere Republica Moldova – Uniunea Europeană asupra comerțului exterior”*

Decizia aprobată de Consiliul de conducere al Agenției Naționale de Asigurare a Calității în Educație și Cercetare (ANACEC) se bazează pe luarea insuficientă în considerare a recomandărilor și obiecțiilor din Nota informativă ANACEC (transmise la etapa de formare a Consiliului științific specializat) și constarea unor abateri de la normele de bună conduită în cercetare și a erorilor de diferite tipuri în teza de doctorat.

Principalele obiecții la teza de doctorat „Impactul Acordului de Asociere Republica Moldova – Uniunea Europeană asupra comerțului exterior” sunt următoarele:

**1) Plagiat** – sunt preluări de text și idei din alte surse, fără citarea lor corespunzătoare, chiar dacă Nota ANACEC cu obiecții și recomandări transmisă președintelui Consiliului științific specializat (CȘS) la etapa de aprobare a componentei CȘS menționa că „*există deficiențe ce țin de utilizarea și citarea informației din alte surse (se copie fragmente întregi din alte surse, un paragraf se citează, iar altul – nu, sunt paragrafe care conțin cifre și nu se indică nicio sursă etc.)*” și că „*este necesar ca toate preluările de text și de idei din teza de doctorat să fie citate corespunzător, cu indicarea sursei primare*”. De ex., se plagiază din teza de doctor habilitat a conducătorului științific Boris Chistruga (la pag. 53-61), dar și din alte surse (**vezi anexa 1**).

Preluările de text, idei și structuri argumentative din lucrări academice, rapoarte și teze anterioare, fără citare corectă sau cu citare parțială intră în zona **plagiatului textual și conceptual**, nu a simplelor erori de redactare.

**2) Falsificare și fabricare de date** – de ex., la p.100-114 datele din figuri, care ar fi fost elaborate în baza rezultatelor sondajului din **2022**, coincid cu cele ale sondajelor din **alți ani**, iar la p.158 este indicat că importurile „*au înregistrat o creștere de 8,8% în 2015-2022 față de 2011-2014*”, în timp ce în sursa originală de unde s-a preluat textul ([DCFTA după 5 ani de implementare: impactul estimat și concluzii pentru următorii 5 ani](#), 2019) este indicat că importurile „*au înregistrat o creștere de 8,8% în 2015- 2018 față de 2011-2014*”, adică în teza de doctorat au fost preluate datele pentru anii 2015-2018 și au fost indicate ca fiind pentru anii 2015-2022 (**vezi anexa 2** pentru alte exemple). Astfel de practici indică **intenție de disimulare a provenienței reale a textului**, nu simplă neglijență.

**3) Deficiențe metodologice majore, inclusiv ce țin de elaborarea figurilor din capitolul 2** – în teză este indicat că majoritatea figurilor de la capitolul 2 sunt elaborate de autor în baza unui sondaj realizat în 2022, dar în aceste figuri sunt date începând cu anul 2010 și nicăieri nu este indicat de unde sunt acestea preluate; în plus nicăieri nu este indicat și explicat ce unități de măsură sunt folosite în aceste figuri (mai multe detalii vezi în **anexa 3**).

Aceasta contravine standardelor minime de **reproductibilitate și verificabilitate**.

**4) Constatări fără argumentări științifice** – de ex., la p.51 este menționat că „*Pentru România apare un risc ce ține, cel mai probabil, de scutul antirachetă amplasat și pe teritoriul țării*”, iar la p.55 - că „*relațiile cu Uniunea Europeană sau cu instituțiile financiare internaționale sancționează numeroase forme de intervenție statală*” – constatări cu tentă geopolitică, fără a le fundamenta pe propriile cercetări sau alte surse științifice (vezi mai multe exemple în **anexa 4**).

**5) Erori de conținut** – de ex., la p.99 este menționat faptul că deprecierea leului moldovenesc „a dus la o competitivitate negativă a produselor moldovenești”, deși este cunoscut faptul că deprecierea monedei naționale diminuează prețul produselor autohtone și le face mai competitive, asigurând o creștere a volumului exporturilor (mai multe detalii **vezi în anexa 5**).

Faptul că teza este dominată de compilații teoretice și descriptive, majoritar preluate din literatura existentă, fără delimitarea clară a contribuției proprii, sugerează **absența demonstrabilă a originalității**.

**6) Erori de redactare** – sunt foarte multe erori de redactare chiar dacă Nota ANACEC cu obiecții și recomandări transmisă președintelui CȘS la etapa de aprobare a componenței CȘS menționa că „este necesară o revizuire și redactare a tezei, deoarece se întâlnesc erori” (**vezi anexa 6**).

**7) Date învechite** – de ex., la p.66 este indicat că UE urmărește lansarea negocierilor vizând încheierea unui acord de comerț liber cu Republica Moldova, în condițiile în care acordul de asociere UE-RM, care prevede zonă de liber schimb aprofundată și cuprinzătoare, a fost semnat în 2014, iar teza de doctorat a fost susținută în anul 2025 (mai multe exemple **vezi în anexa 7**).

**8) Examinare superficială a tezei de către membrii și referenții CȘS și o susținere publică formală** – de ex., în avizele experților oficiali nu este formulată nicio obiecție, chiar dacă un element obligatoriu al avizelor ar trebui să fie „Obiecții și sugestii” (anexa 15 la [Regulamentul de funcționare al CȘS](#)). Aceasta afectează credibilitatea procesului de susținere, nu doar a tezei.

Lipsa respectării cerințelor regulamentare și a recomandărilor și obiecțiilor din Nota informativă a ANACEC indică **o ignorare a mecanismului de control al calității**.

Obiecțiile formulate arată că neajunsurile tezei examinate nu sunt de natură tehnică sau marginală. Ele constituie **un cumul de probleme structurale majore**, care afectează **validitatea științifică și etică** a tezei.

**Anexa 1. Exemple de preluări din alte surse, fără a fi citate corespunzător**

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><u>Teza – Bragoi</u></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>Aurel Iancu. <u>Liberalizare, integrare și sistemul industrial</u>, 2002</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <p>p.54</p> <p>Necesitatea integrării țărilor central- și est-europene nu este și nu poate fi pusă la îndoială. Viitorul democrației și al prosperității economice și sociale ale acestor țări, inclusiv ale Republicii Moldova, este strâns legat de integrarea europeană, acest lucru fiind recunoscut atât de politicieni, cât și de practicieni.</p> <p>Potrivit Deciziei Consiliului Uniunii Europene, întrunit la Copenhaga, în iunie 1993, Republica Moldova ar putea deveni membru al Uniunii Europene, aderarea fiind posibilă în măsura în care ea își va asuma obligațiile ce-i revin prin satisfacerea condițiilor politice și economice pe care le implică aderarea, și anume:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– „existența instituțiilor stabile, care garantează democrația, primatul legii, drepturile omului, respectarea și protecția minorităților naționale;</li> <li>– prezența unei economii de piață funcțională, aptă să facă față presiunilor concurențiale din partea forțelor de piață din cadrul Uniunii Europene;</li> <li>– capacitatea de a-și asuma obligațiile ce rezultă în urma aderării, inclusiv față de obiectivele uniunii politice, economice și monetare.” [44].</li> </ul> <p>44. UNIUNEA EUROPEANĂ, PARLAMENTULUI EUROPEAN, CONSILIULUI UNIUNII EUROPENE Regulament nr. 2023/1524, privind măsurile de liberalizare temporară a comerțului în completarea concesiilor comerciale aplicabile produselor din Republica Moldova în temeiul Acordului de asociere dintre Uniunea Europeană și Comunitatea Europeană a Energiei Atomice și statele membre ale</p> | <p>p. 111</p> <p>Necesitatea integrării în UE nu este și nu poate fi pusă la îndoială. Viitorul democrației și prosperității economice și sociale a României este strâns legat de integrarea europeană și acest lucru a fost recunoscut de toate forțele politice din țara noastră prin Declarația de la Snagov, din 1995, care a însoțit cererea de aderare la UE, ca și prin Declarația din martie 2000 privind strategia națională de dezvoltare economică.</p> <p>Potrivit Deciziei Consiliului European, întrunit la Copenhaga în iunie 1993, țările asociate din Europa Centrală și de Est, care doresc, pot deveni membre ale Uniunii Europene, iar aderarea fiecărei țări va avea loc pe măsură ce ea va avea capacitatea să-și asume obligațiile ce-i revin prin satisfacerea condițiilor politice și economice pe care le implică aderarea și anume:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– să existe instituții stabile care garantează democrația, primatul legii, drepturile omului, respectarea și protecția minorităților;</li> <li>– să existe o economie de piață funcțională cu capacitatea de a face față la presiunile concurențiale și la forțele de piață din cadrul Uniunii;</li> <li>– să existe capacitatea de a-și asuma obligațiile ce rezultă în urma aderării, inclusiv la obiectivele uniunii politice, economice și monetare.</li> </ul> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>acestora, pe de o parte, și Republica Moldova, pe de altă parte [online]. 20 iulie 2023 [accesat 11.12.2023]. Disponibil: <a href="https://eurlex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=celex%3A32023R1524">https://eurlex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=celex%3A32023R1524</a></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <p>p.54</p> <p>Studiind documentele referitoare la criteriile economice, pe care urmează să le îndeplinească țările candidate la integrare, rezultă cert că organismele de decizie ale UE au adoptat o abordare modernă, nouă în legătură cu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– definirea structurii piețelor și a mecanismelor de funcționare a acestora;</li> <li>– componența instituțiilor de piață;</li> <li>– tipul politicilor economice promovate;</li> <li>– modalitățile de acțiune pentru crearea condițiilor de aderare [44].</li> </ul> <p>Această abordare filosofică și pragmatică se bazează pe un concept fundamental nou – cel al avantajului competitiv, ca antipod al teoriei avantajului comparativ, căzută în dizgrație, însă invocată des în literatura noastră economică și aplicată, preponderent, la fundamentarea teoretică a orientării structurii de ramură a unei economii naționale.</p> | <p>p. 111-112</p> <p>Studiind cu atenție documentele referitoare la criteriile economice pe care urmează să le îndeplinească țările candidate la integrare, rezultă în mod limpede că organismele de decizie ale UE au adoptat o filosofie modernă în legătură cu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• definirea structurii piețelor și a mecanismelor de funcționare ale acestora;</li> <li>• componența instituțiilor de piață;</li> <li>• tipul politicilor economice utilizate;</li> <li>• modurile de acțiune pentru crearea condițiilor de aderare.</li> </ul> <p>Această filosofie se bazează pe un concept fundamental nou, acela al avantajului competitiv aflat la antipozi față de teoria avantajului comparativ căzută deja de mult în desuetudine însă, din păcate, des invocată și folosită la fundamentare sau susținerea orientării structurii de ramură a economiei României.</p> |
| <p>p.54-55</p> <p>Dacă avantajul competitiv este conceput ca fundament teoretic, metodele și analizele pe care el le implică permit înțelegerea mai bună a realităților economice și formularea unor opțiuni care conduc la soluționarea problemelor prin aplicarea unor politici adecvate [93].</p> <p>Avantajul competitiv nu se rezumă la explicații teoretico-dogmatice fără o confruntare cu practica. Ultima are un caracter puternic operațional, abordat tridimensional,:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– impune efectuarea unor analize empirice la nivel microeconomic și mezoeconomic (ramură), pentru a scoate în evidență cauzele unor tendințe și a evalua efectele directe și propagate ale acțiunilor sau aplicării politicilor;</li> <li>– contribuie la formularea și aplicarea unor politici adecvate, care să conducă la</li> </ul>                                                               | <p>p.116</p> <p>Dacă se ia însă ca fundament teoretic avantajul competitiv, metodologiile și analizele pe care acest concept le implică permit o mai bună înțelegere a realităților economice și formularea unor opțiuni care să conducă la soluționarea problemelor prin aplicarea unor politici adecvate.</p> <p>Avantajul competitiv nu se rezumă doar la explicații teoretice dogmatice fără o verificare (confruntare) cu practica. Ea are un caracter puternic operațional în triplu sens:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>a) impune efectuarea unor analize empirice la nivel microeconomic și mezoeconomic (ramură) pentru a pune în evidență cauzele unor tendințe și a evalua efectele directe și propagate ale unor acțiuni sau ale aplicării unor politici;</li> <li>b) invită la formularea și la aplicarea unor politici adecvate care să conducă la</li> </ol>                    |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>soluționarea problemelor;<br/>– evidențiază căile și metodele de acțiune în vederea atingerii obiectivului princip</p> <p>În condițiile tranziției la piața europeană, competiția obține alte dimensiuni, iar pentru țările în plină transformare și mai puțin dezvoltate, cum este Republica Moldova, acest concept obține și o conotație deosebită, precum și moduri speciale de tratare și soluționare.</p> <p>93. GOVERNMENT OF MOLDOVA. Updated Nationally Determined Contribution of the Republic of Moldova [online]. Chisinau. 2020 [viewed 23.06.2023].</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>soluționarea problemelor;<br/>c) arată căile și metodele de acțiune în vederea atingerii obiectivului principal – creșterea gradului de competitivitate.</p> <p>În condițiile trecerii la Piața unică europeană, competiția capătă alte dimensiuni, iar pentru țările în plină transformare și mai puțin dezvoltate, cum este România, acest concept capătă și o conotație aparte, precum și moduri speciale de tratare și de soluționare.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| <p><a href="#">Teza – Bragoi</a></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | <p>Boris Chistruga. Integrarea postindustrială a țărilor Europei Centrale și de Est: aspecte teoretico-aplicative. <a href="#">Teză de doctor habilitat</a>, 2006</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p>p.53</p> <p>Competitivitatea este capacitatea unei țări de a-și promova imaginea și de a-și impune „marca” pe piață. Un exemplu elocvent de succes, în acest domeniu, îl prezintă Irlanda, care, pe parcursul unei perioade de zece ani, și-a revigorat economia și a utilizat această transformare pentru a crea o imagine pozitivă despre sine în lumea întreagă. Această imagine a fost utilizată, ulterior, pentru atragerea capitalului străin și crearea locurilor de muncă bine remunerate. Majoritatea țărilor competitive și-au creat o imagine de succes, care le-a permis să devanseze și mai mult sub aspect economic, social și politic.</p> <p>Spre deosebire de ele, multe din țările mai puțin competitive n-au reușit să-și construiască o imagine de rigoare și și-au format o poziție mai puțin avantajoasă pe piață. Într-o economie globală, unde „succesul creează succes”, această situație influențează negativ investițiile, crearea locurilor de muncă și alte stimulente economice.</p> <p>Țările lipsite de imagine globală se fac, practic, invizibile pe ecranul mondial al competitivității și nu se pot bucura de succes. Realitatea este, însă, și mai dură, deoarece, când se compară</p> | <p>p.209-210</p> <p>Competitivitatea este capacitatea unei țări de a-și promova imaginea și de a-și impune „marca” pe piață. Un exemplu elocvent de succes în acest domeniu este Irlanda, care pe parcursul unei perioade de zece ani și-a revigorat economia și a folosit această transformare pentru a-și crea o imagine pozitivă în lumea întreagă, ce apoi a fost utilizată pentru a atrage companii importante și a crea locuri de muncă bine plătite.</p> <p>Majoritatea dintre țările cele mai competitive din lume, practic, și-au creat o imagine de succes, care le-a permis să se dezvolte și mai mult din punct de vedere economic, social și politic. Spre deosebire de acestea, multe dintre țările mai puțin competitive n-au reușit să-și construiască această imagine și și-au format o poziție nu atât de pozitivă pe piață: într-o economie globală, unde „succesul creează succes”, această situație influențează negativ investițiile, crearea locurilor de muncă și alte stimulente economice.</p> <p>Țările care nu au o imagine globală, ceea ce le face practic invizibile pe ecranul mondial al competitivității, nu se pot bucura de succes. Realitatea este însă și mai dură, deoarece</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>indicatorii economici și sociali, devine evident că aceste țări nu sunt „invizibile”, ci percepute de restul lumii în mod negativ [113].</p> <p>113. JITARU, Dorina. Comparative analysis of the EU candidate countries [online]. International Journal of Science &amp; Engineering Development Research. 2023, vol. 8, issue 1, pp. 563-571</p> <p>Ca urmare, capacitatea lor de a crea avuție este grav afectată și sunt necesare măsuri radicale pentru a promova o imagine mai favorabilă. Crearea de bogăție oferă cetățenilor posibilități economice, sociale și educaționale de dezvoltare a structurii economice.</p> <p>Menționăm că deși competitivitatea va continua să reprezinte un obiectiv important pentru organizațiile donatoare și guvernele lumii și pe viitor, totuși, fără un plan clar privind crearea de bogăție, nu se pot face prea multe progrese în realizarea ei.</p>                                                                            | <p>atunci când se compară indicatorii economici și sociali, devine evident că aceste țări nu sunt „invizibile”, ci percepute de restul lumii în mod negativ [136, p.89].</p> <p>136. Manolescu Gh. <i>Consolidarea economiei de piață: diagnoze, priorități, perspective</i>. București: Centrul de Informare și Documentare Economică, 2001.</p> <p>Întrucât percepția devine realitate, capacitatea acestor țări de a crea avuție este grav afectată și sunt necesare măsuri radicale pentru a promova o imagine mai competitivă.</p> <p>Crearea de bogăție oferă cetățenilor posibilități economice, sociale și educaționale, care duc la dezvoltarea structurii economice. Menționăm, că competitivitatea și în viitor va continua să reprezinte un obiectiv important pentru organizațiile donatoare și guvernele lumii, dar fără un plan vizând crearea de bogăție, nu se pot face prea multe progrese în realizarea stabilității economice și sociale în cadrul economiilor în tranziție.</p>                            |
| <p>p.54</p> <p>Prin avantajele posedate, competitivitatea apare în calitate de concept nou al integrării europene, de criteriu al integrării postindustriale. Necesitatea integrării țărilor central- și est-europene nu este și nu poate fi pusă la îndoială. Viitorul democrației și al prosperității economice și sociale ale acestor țări, inclusiv ale Republicii Moldova, este strâns legat de integrarea europeană, acest lucru fiind recunoscut atât de politicieni, cât și de practicieni.</p> <p>Potrivit Deciziei Consiliului Uniunii Europene, întrunit la Copenhaga, în iunie 1993, Republica Moldova ar putea deveni membru al Uniunii Europene, aderarea fiind posibilă în măsura în care ea își va asuma obligațiile ce-i revin prin satisfacerea condițiilor politice și economice pe care le implică aderarea, și anume:</p> <p>— „existența instituțiilor stabile, care garantează democrația, primatul legii, drepturile omului, respectarea și protecția</p> | <p>p.210</p> <p>Competitivitatea este asigurată și de avantajul ei, care apare ca un concept nou la baza integrării europene, ca criteriu al integrării postindustriale. Necesitatea integrării țărilor central- și est-europene nu este și nu poate fi pusă la îndoială. Viitorul democrației și prosperității economice și sociale ale acestor țări, inclusiv a Republicii Moldova, este strâns legat de integrarea europeană și acest lucru a fost recunoscut atât de politicieni, cât și de practicieni.</p> <p>Potrivit Deciziei Consiliului Uniunii Europene, întrunit la Copenhaga în iunie 1993, Republica Moldova ar putea deveni membru a Uniunii Europene, iar aderarea va avea loc în măsura în care ce ea își va asuma obligațiile ce-i revin prin satisfacerea <i>condițiilor politice și economice, pe care le implică aderarea</i> [120, p.203], și anume:</p> <p>□ existența instituțiilor stabile, care garantează democrația, primatul legii, drepturile omului, respectarea și protecția minorităților;</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>minorităților naționale;</p> <p>– prezența unei economii de piață funcțională, aptă să facă față presiunilor concurențiale din partea forțelor de piață din cadrul Uniunii Europene;</p> <p>– capacitatea de a-și asuma obligațiile ce rezultă în urma aderării, inclusiv față de obiectivele uniunii politice, economice și monetare.” [44].</p> <p>44. UNIUNEA EUROPEANĂ, PARLAMENTULUI EUROPEAN, CONSILIULUI UNIUNII EUROPENE Regulament nr. 2023/1524, privind măsurile de liberalizare temporară a comerțului în completarea concesiilor comerciale aplicabile produselor din Republica Moldova în temeiul Acordului de asociere dintre Uniunea Europeană și Comunitatea Europeană a Energiei Atomice și statele membre ale acestora, pe de o parte, și Republica Moldova, pe de altă parte [online]. 20 iulie 2023</p>                                                                                                                                                                                                                                         | <p>□ prezența unei economii de piață funcțională cu capacitatea de a face față la presiunile concurențiale din partea forțelor de piață din cadrul Uniunii;</p> <p>□ capacitatea de a-și asuma obligațiile ce rezultă în urma aderării, inclusiv față de obiectivele uniunii politice, economice și monetare.</p> <p>120. Ignat I. <i>Uniunea Europeană. De la Piața Comună la moneda unică</i>. București: Ed. Economica, 2002. –246p</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <p>p.54-55</p> <p>Studiind documentele referitoare la criteriile economice, pe care urmează să le îndeplinească țările candidate la integrare, rezultă cert că organismele de decizie ale UE au adoptat o abordare modernă, nouă în legătură cu:</p> <p>– definirea structurii piețelor și a mecanismelor de funcționare a acestora;</p> <p>– componența instituțiilor de piață;</p> <p>– tipul politicilor economice promovate; – modalitățile de acțiune pentru crearea condițiilor de aderare [44].</p> <p>Această abordare filosofică și pragmatică se bazează pe un concept fundamental nou – cel al avantajului competitiv, ca antipod al teoriei avantajului comparativ, căzută în dizgrație, însă invocată des în literatura noastră economică și aplicată, preponderent, la fundamentarea teoretică a orientării structurii de ramură a unei economii naționale.</p> <p>Dacă avantajul competitiv este conceput ca fundament teoretic, metodele și analizele pe care el le implică permit înțelegerea mai bună a realităților economice și formularea unor</p> | <p>p.210-211</p> <p>Studiind documentele referitoare la criteriile economice, pe care urmează să le îndeplinească țările candidate la integrare, rezultă cert că organismele de decizie ale UE au adoptat o <i>abordare modernă nouă în legătură cu</i>:</p> <p>– definirea structurii piețelor și a mecanismelor de funcționare a acestora;</p> <p>– componența instituțiilor de piață;</p> <p>– tipul politicilor economice utilizate;</p> <p>– modurile de acțiune pentru crearea condițiilor de aderare.</p> <p>Această abordare filozofică și pragmatică se bazează pe un concept fundamental nou, cel al avantajului competitiv, ca antipod al teoriei avantajului comparativ, căzută de mult în dizgrație, însă, des invocată în literatura noastră economică și folosită preponderent în fundamentarea teoretică a orientării structurii de ramură a unei economii naționale [134, 83].</p> <p>Dacă se ia ca fundament teoretic avantajul competitiv, metodele și analizele pe care acesta le implică permit însușirea mai bună a realităților economice și formularea unor</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>opțiuni care conduc la soluționarea problemelor prin aplicarea unor politici adecvate [93].</p> <p>93. GOVERNMENT OF MOLDOVA. Updated Nationally Determined Contribution of the Republic of Moldova [online]. Chisinau. 2020 –</p> <p>Avantajul competitiv nu se rezumă la explicații teoretico-dogmatice fără o confruntare cu practica. Ultima are un caracter puternic operațional, abordat tridimensional,:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– impune efectuarea unor analize empirice la nivel microeconomic și mezoeconomic (ramură), pentru a scoate în evidență cauzele unor tendințe și a evalua efectele directe și propagate ale acțiunilor sau aplicării politicilor;</li> <li>– contribuie la formularea și aplicarea unor politici adecvate, care să conducă la soluționarea problemelor;</li> <li>– evidențiază căile și metodele de acțiune în vederea atingerii obiectivului principal - creșterea gradului de competitivitate</li> </ul> | <p>opțiuni care să conducă la soluționarea problemelor prin aplicarea unor politici adecvate [89, p.49].</p> <p>89. Fisher B. <i>Globalization and the Competitiveness of Regional Blocks in Comparative Perspective</i>. Hamburg, 1998, p.67.</p> <p>Avantajul competitiv nu se rezumă doar la explicații teoretice dogmatice fără o verificare (confruntare) cu practica. <i>Ultima are un caracter puternic operațional în triplu sens:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– impune efectuarea unor analize empirice la nivel microeconomic și mezoeconomic (ramură), pentru a pune în evidență cauzele unor tendințe și a evalua efectele directe și propagate ale acțiunilor sau aplicării politicilor;</li> <li>– contribuie la formularea și aplicarea unor politici adecvate, care să conducă la soluționarea problemelor;</li> <li>– evidențiază căile și metodele de acțiune în vederea atingerii obiectivului principal – creșterea gradului de competitivitate.</li> </ul> <p>În condițiile tranziției la piața europeană,</p> |
| <p>p.55</p> <p>În condițiile tranziției la piața europeană, competiția obține alte dimensiuni, iar pentru țările în plină transformare și mai puțin dezvoltate, cum este Republica Moldova, acest concept obține și o conotație deosebită, precum și moduri speciale de tratare și soluționare.</p> <p>Un rol deosebit de important în crearea avantajelor concurențiale îi revine statului. Cele mai recente teorii ale comerțului internațional, ca și studiile referitoare la integrare, formulează ideea că avantajele competitive ale firmelor și națiunilor sunt dinamice și ar trebui create și susținute, inclusiv cu participarea statului. Astfel, J. H. Dunning, părintele domeniului afacerilor internaționale,, afirmă, într-un studiu privind integrarea, că economia globalizată este, în primul rând, expresia unei noi diviziuni a muncii; în al doilea rând, este determinată, tot mai mult, de modul în care țările sau firmele</p>                  | <p>p.211-212</p> <p>În condițiile tranziției la piața europeană, competiția obține alte dimensiuni, iar pentru țările în plină transformare și mai puțin dezvoltate, cum este Republica Moldova, acest concept capătă și o conotație aparte, precum și moduri speciale de tratare și soluționare.</p> <p>În crearea de avantaje concurențiale, un rol deosebit de important îi aparține statului. Cele mai recente teorii ale comerțului internațional, ca și studiile referitoare la integrare, formulează ideea că avantajele competitive ale firmelor și națiunilor sunt dinamice și ar trebui create și susținute, inclusiv cu participarea statului. Astfel, J. H. Dunning, într-un studiu privind integrarea, afirmă că economia globalizată este, în primul rând, expresia unei noi diviziuni a muncii; în al doilea rând, este determinată tot mai mult de modul în care țările sau firmele sunt capabile să producă noi active aducătoare de venit și</p>                                                                                     |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>sunt capabile să producă noi active generatoare de venit și să le combine cu resursele naturale [155, p.173].</p> <p>155. Statistics on merchandise trade [online]. In: World Trade Organization (WTO). Cantitatea și calitatea sunt influențate de politicile și strategiile guvernelor, iar rezultatul acestora depinde tot mai mult de ierarhia societăților transnaționale și a statelor, decât de forțele pieței. În opinia economistului britanic J. Dunning, rolul guvernului, în sensul creării de avantaje competitive complexe și specializate, se manifestă prin acțiuni în direcția creșterii ariei de cuprindere a învățământului public, finanțării cercetării-dezvoltării, furnizării de informații și consultanță pentru firme, sprijinirii concurenței interne, dezvoltării infrastructurii [174, p.191].</p> <p>174. WIENER, Antje, DIEZ, Thomas. European Integration Theory. Oxford; New York: Oxford University Press, 2009. 295 p. ISBN: 9780199226092.</p>                                                      | <p>să le combine cu resursele naturale [79, p.173].</p> <p>79. Dunning, J. H. <i>Multinational Enterprises and Global Economy</i>. London: Addison-Wesley, 1993, p.356.</p> <p>Cantitatea și calitatea sunt influențate de politicile și strategiile guvernelor, iar <i>rezultatul acestora depinde tot mai mult de ierarhia societăților transnaționale și a statelor decât de forțele pieței</i>. În opinia lui J. Dunning, rolul guvernului în sensul creării de avantaje concurențiale complexe și specializate se manifestă prin acțiuni în direcția creșterii ariei de cuprindere a învățământului public, finanțării cercetării-dezvoltării, furnizării de informații și consultanță pentru firme, sprijinirii concurenței interne, dezvoltării infrastructurii [79, p.191].</p> <p>79. Dunning, J. H. <i>Multinational Enterprises and Global Economy</i>. London: Addison-Wesley, 1993, p.356.</p>                                                                                                                                      |
| <p>p.55</p> <p>Relevăm că problema intervenției active a statului în crearea specializării internaționale avantajoase a Republicii Moldova este una din cele mai delicate, ea comportând numeroase nuanțe și obstacole. Este indubitabil faptul că, în prezent, mai sunt necesare măsurile de limitare, din anumite considerente, a intervenției statului în economie. Deci, este necesară o reducere, în continuare, a sectorului public și a formelor directe de intervenție statală. Dar intervenția directă este supusă, într-o măsură crescândă, unor restricții interne sau externe.</p> <p>Internaționalizarea economiei naționale a Republicii Moldova conține în sine și limite, iar relațiile cu Uniunea Europeană sau cu instituțiile financiare internaționale sancționează numeroase forme de intervenție statală. De asemenea, o strategie de perspectivă nu se poate elabora, decât dacă se îndeplinesc anumite obiective ale politicii economice: realizarea macrostabilității economice; finalizarea privatizării și</p> | <p>p.212</p> <p>Relevăm că problema unei intervenții active a statului Republicii Moldova în crearea unei specializări internaționale avantajoase este una din cele mai delicate, care comportă numeroase nuanțe și obstacole. Este indubitabil că, în prezent, e încă nevoie de limitarea, din anumite considerente, a intervenției statale în economie, deci, este necesară o reducere în continuare a sectorului public și a formelor directe de intervenție statală. De altfel, oricum, intervenția directă este supusă într-o măsură crescândă unor restricții interne sau externe.</p> <p>Internaționalizarea economiei naționale a R. Moldova conține în sine și limitări, iar relațiile cu Uniunea Europeană sau cu instituțiile financiare internaționale sancționează numeroase forme de intervenție statală. De asemenea, o strategie de perspectivă nu se poate elabora decât dacă se îndeplinesc anumite obiective ale politicii economice: realizarea macrostabilității economice; finalizarea privatizării și promovarea unui</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>promovarea unui management performant la nivelul firmelor autohtone, restructurarea sistemului bancar, crearea unui mediu concurențial în economie. Implementarea acestor obiective crește credibilitatea Republicii Moldova pe plan extern, făcând posibilă creșterea finanțării externe fie din partea Uniunii Europene sau Băncii Mondiale, fie cu suportul investițiilor străine directe sau al altor tipuri de finanțări.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p>management performant la nivelul firmelor autohtone, restructurarea sistemului bancar, crearea unui mediu concurențial în economie. Implementarea acestor obiective majorează credibilitatea R. Moldova pe plan extern, făcând posibilă creșterea finanțării externe, fie din partea Uniunii Europene sau Băncii Mondiale, fie cu suportul investițiilor străine directe sau al altor tipuri de finanțări.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| <p>p.56-57</p> <p>Factorii identificați în analizele mediului de afaceri, a resurselor și procesului de inovare contribuie la succesul economic. Totuși, performanța, în ultimă instanță, necesită să fie estimată după rezultate. La acest capitol, prezentăm câțiva <i>indicatori care măsoară succesul obținut de țările central și est-europene în creșterea competitivității și realizarea unei economii de piață organizată, social-orientată</i>:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• PIB / locuitor – una din evaluările cele mai complete ale performanței economice;</li> <li>• productivitatea muncii ca element determinant al prosperității;</li> <li>• utilizarea deplină a forței de muncă – o economie de succes și sustenabilă trebuie să ofere populației sale suficiente locuri de muncă;</li> <li>• specializarea comerțului – indică măsura în care s-a extins specializarea în activitățile intensive ale postindustrializării;</li> <li>• structura PIB-lui – modul în care se schimbă structura economiei naționale denotă măsura în care utilizarea cunoștințelor este reflectată în economie ca un tot întreg;</li> <li>• cota exportului în PIB.</li> </ul> <p>Începând cu anii 90, în Republica Moldova, s-au schimbat multe componente ale activității economice, mediul economic a devenit mai dinamic, mai complex și mai apropiat de ceea ce înseamnă economie de piață concurențială. Totuși, în multe sectoare de activitate, concurența este încă slabă, dar premisele de bază au fost deja create, urmând ca timpul să</p> | <p>p.212-213</p> <p>Factorii identificați în analizele privind mediul de afaceri, resursele și procesul de inovare contribuie la succesul economic. Totuși, performanța, în ultima instanță, necesită să fie estimată după rezultate. La acest capitol prezentăm câțiva <i>indicatori, care măsoară succesul obținut de țările central și est-europene în creșterea competitivității</i> [113,p.68] <i>și realizarea unei economii de piață organizată, social-orientată, și anume:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• PIB / locuitor – una din cea mai completă evaluare a performanței economice;</li> <li>• productivitatea muncii ca element determinant al prosperității;</li> <li>• folosirea pe deplin a forței de muncă – economie de succes și durabilă trebuie să ofere locuri de muncă populației sale;</li> <li>• specializarea comerțului ca performanță a comerțului național, ce poate indica în ce măsură s-a extins specializarea în activitățile intensive ale postindustrializării;</li> <li>• structura PIB-lui; analiza modului cum se schimbă structura economiei naționale arată în ce măsură utilizarea și importanța tot mai mare a cunoștințelor este reflectată în economie ca un tot întreg;</li> <li>• cota exportului în PIB.</li> </ul> <p>Începând cu anii 90, în Republica Moldova s-au schimbat multe variabile ale activității economice, mediul economic a devenit mai dinamic, mai complex și mai apropiat de ceea ce înseamnă economie de piață concurențială. Totuși, în multe sectoare de activitate concurența este destul de slabă sau nu se manifestă deocamdată, dar premisele de bază</p> |

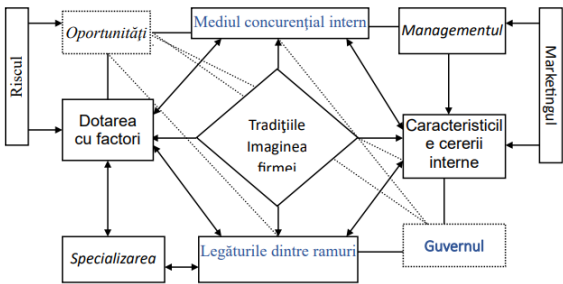
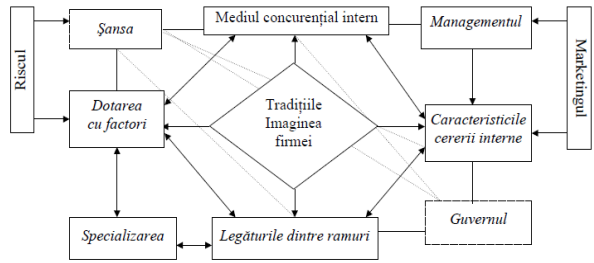
|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>intensifice activitatea și nivelul concurențial al fiecărui sector luat în parte.</p> <p>Pe lângă aspectele generale, referitoare la competitivitate, firmele autohtone trebuie să ia în considerare noile tendințe și fenomene, care se manifestă pe plan mondial și care determină o reconfigurare a economiei mondiale, sub presiunea unui ansamblu de factori cu impact global. În acest nou context internațional, conținutul conceptului competitivității obține valențe noi, suportă modificări importante, de care firmele moldovenești ar trebui să fie conștiente, să le cunoască și să acționeze în direcția manifestării lor.</p> <p>Schimbările intervenite imprimă procesului de integrare o nouă dinamică. Faza actuală a integrării postindustriale se referă la internaționalizarea fluxurilor de informații, devenită provocare pentru toate economiile, indiferent de nivelul de dezvoltare, reprezentând o deschidere fără precedent a piețelor mondiale. Această evoluție internațională determină modificări în structura factorilor de competitivitate. Astfel, în ierarhia importanței, factorul cost este surclasat de următorii indicatori importanți: calitatea; viteza tranzacțiilor; adaptarea la preferințele cumpărătorilor; imaginea de produs; serviciile postvânzare.</p> <p>Asemenea influențe noi sau cu o pondere majorată necesită, frecvent, importante investiții imateriale, în special în organizare, resurse umane și cercetare. Sub presiunea lor și, implicit, a procesului de integrare, în ansamblu, se identifică noi forme de competitivitate, care apar și se dezvoltă în asemenea domenii, precum: managementul tehnologic, accesul pe piețele mondiale, viteza de acțiune, investiții imateriale. Firmele autohtone trebuie să dispună de capacitatea de adaptare rapidă la noile realități și tendințe, să-și asume noi responsabilități, să dezvolte activități de cooperare internațională, să-și creeze adevărate avantaje competitive, astfel</p> | <p>au fost stabilite, urmând ca timpul să intensifice activitatea și nivelul concurențial al fiecărui sector în parte.</p> <p>Pe lângă aspectele generale referitoare la competitivitate, firmele autohtone trebuie să ia în considerare noile tendințe, fenomene, ce se manifestă pe plan mondial și care determină o reconfigurare a economiei mondiale, sub presiunea unui ansamblu de factori cu impact global. În acest nou context internațional, conținutul conceptului de competitivitate capătă noi valențe, suferă modificări importante, de care firmele moldovenești ar trebui să fie conștiente, să le cunoască și să acționeze ca atare.</p> <p>Schimbările imprimă o nouă dinamică și procesului de integrare. Stadiul actual al integrării postindustriale se referă la internaționalizarea fluxurilor de informații, iar consecința practică poate fi percepută ca o provocare pentru toate economiile, indiferent de nivelul de dezvoltare, reprezentând o deschidere fără precedent a piețelor mondiale. Această evoluție internațională determină modificări în structura factorilor de competitivitate. Astfel, în ierarhia importanței factorul cost este surclasat de următorii indici influenți: calitatea; viteza tranzacțiilor; adaptarea la particularitățile cumpărătorilor; imaginea de produs; serviciile postvânzare.</p> <p>Asemenea influențe noi sau cu o pondere majorată necesită frecvent importante investiții imateriale, în special în organizare, resurse umane și cercetare. Sub presiunea lor și, implicit, a procesului de integrare în ansamblu, se identifică noi forme de competitivitate, care apar și se dezvoltă în așa domenii, cum ar fi: managementul tehnologic, accesul la piețele mondiale, rapiditatea de acțiune, investiții imateriale. Firmele autohtone necesită să dispună de capacitatea de adaptare rapidă la aceste noi realități și tendințe, să-și asume noi responsabilități, să dezvolte activități de cooperare internațională, să-și creeze adevărate avantaje competitive, astfel încât</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Încât să-și poată propune drept principal obiectiv strategic asigurarea unei poziții consolidate în sectoare de activitate, considerate „de vârf”, și să poată face față noilor provocări ale contemporaneității.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>să-și poată propune drept principalul obiectiv strategic asigurarea unei poziții consolidate în sectoare de activitate considerate „de vârf” și sa poată face față noilor provocări ale contemporaneității.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p>p.57</p> <p>În opinia noastră, termenul competitivitate națională presupune și existența unei prosperități economice, care depinde, în mare măsură, de productivitate. Productivitatea forței de muncă determină salariile, iar productivitatea capitalului – câștigurile patronului. O productivitate înaltă asigură nu numai nivelul ridicat al salariilor, dar și un venit național taxat în vederea efectuării cheltuielilor necesare creșterii standardului de viață. Prin urmare, un nivel de trai decent dintr-o țară depinde de capacitatea firmelor de a atinge niveluri înalte de productivitate și de a menține și spori aceste rezultate.</p> <p><i>Profesorul de management strategic la Harvard Business School M. Porter, de altfel o autoritate în domeniul managementului strategic și competitivității companiilor, regiunilor și statelor, consideră că obținerea unui avantaj competitiv, într-un anumit domeniu, depinde de rolul jucat de mediul economic național, instituțional și politic, factori care își pun amprenta asupra caracteristicilor naționale specifice fiecărei firme. Mediul, în care firma își desfășoară activitatea, include și localizarea geografică, istoria, tradițiile, precum și locul în care sunt instruiți și formați atât managerii și lucrătorii, cât și primii clienți ai companiei. Rezultatele obținute în mediul economic național depinde, de asemenea, de decalajul existent între centru și periferie, nord și sud, ca loc de amplasare a firmelor sau țărilor.</i></p> <p>Referindu-ne la cele <b>cinci forțe</b> care definesc competitivitatea, evidențiem mediul în care</p> | <p>p.174-175</p> <p>În opinia noastră, termenul competitivitate națională presupune și existența unei prosperități economice, pentru a ajunge la aceasta, cuvântul-cheie fiind <i>productivitatea</i>. Productivitatea forței de muncă determină salariile, iar productivitatea capitalului determină câștigurile care-i revin proprietarului. O productivitate înaltă nu numai că determină nivelul ridicat al salariilor, dar creează venitul național care este taxat pentru a plăti serviciile publice ce contribuie și ele la creșterea standardului de viață. Prin urmare, un nivel de trai decent depinde de capacitatea firmelor dintr-o țară de a atinge niveluri înalte de productivitate și de a menține și îmbunătăți aceste rezultate. Pentru a susține creșterea productivității într-o economie, aceasta trebuie să-și perfecționeze permanent performanțele.</p> <p><i>M. Porter este de părerea că obținerea unui avantaj competitiv într-un anumit domeniu depinde de rolul jucat de <b>mediul economic național, instituțional și politic</b>, factori care-și pun amprenta pe caracteristicile naționale specifice fiecărei firme. Mediul, în care firma își desfășoară activitatea, include și localizarea geografică, istoria, tradițiile, precum și locul în care sunt instruiți și formați atât managerii și lucrătorii, cât și primii clienți ai companiei.</i></p> <p>Rezultatele obținute în mediul economic național depinde și de decalajul dintre centru și periferie, nord și sud, ca loc de amplasare a firmelor sau țărilor.</p> <p>Referindu-ne la cele <b>cinci forțe</b> care definesc competitivitatea, evidențiem mediul, în care acționează firmele influențate de forțe</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>acționează firmele influențate de forțe competitive, care pot stimula sau deconcerta (descuraja) apariția avantajului competitiv. Printre forțele de bază, putem nominaliza:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– amenințări din partea noilor concurenți;</li> <li>– pericole din partea produselor și serviciilor substituibile;</li> <li>– puterea de afaceri a ofertanților; a cumpărătorilor;</li> <li>– rivalitatea dintre potențialii concurenți [135, p.423].</li> </ul> <p>Cele <b>patru forțe</b> nominalizate ale competitivității determină profitabilitatea ramurii, respectiv a firmei, deoarece ele stabilesc prețurile la care vând firmele, costurile la care produc și investițiile necesare pentru a fi competitive în domeniu [135, p.68].</p> <p>135. PORTER, M. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990. 875 p.</p> <p>Analizând aplicabilitatea acestor forțe și rezultatele funcționării lor, autoarea s-a convins de integrarea acțiunilor la nivel microeconomic sub forma competitivității. Poziția oricărei firme în cadrul ramurii este determinată de <i>avantajul competitiv</i> care, în viziunea noastră, apare sub două tipuri de avantaj: cel condiționat de costuri <i>scăzute</i> și cel indus de <i>diferențiere</i>.</p> | <p>competitive, care pot stimula sau restricționa apariția avantajului competitiv. Printre cele de bază, putem nominaliza:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– amenințări din partea noilor concurenți;</li> <li>– pericole din partea produselor și serviciilor substituibile;</li> <li>– puterea de afaceri a ofertanților; a cumpărătorilor;</li> <li>– rivalitatea dintre potențialii competitori [171, p.423].</li> </ul> <p>Cele <b>cinci forțe</b> nominalizate ale competitivității determină profitabilitatea ramurii, respectiv a firmei, deoarece ele stabilesc prețurile la care vând firmele, costurile la care produc și investițiile necesare pentru a fi competitive în domeniu [261, p.68].</p> <p>261. Scutaru, <i>Studiul Clusteri economici. Cele cinci forțe care definesc competitivitatea în sensul Porter</i>, publicat în colecția Biblioteca Economica, seria „Probleme economice”, vol. 44/2002, p.67.</p> <p>Analizând aplicabilitatea acestor forțe și rezultatele funcționării lor, autorul s-a convins de integrarea acțiunilor la nivel microeconomic sub forma competitivității. Poziția oricărei firme în cadrul ramurii este determinată de <i>avantajul competitiv</i> care, în viziunea noastră, apare sub două tipuri de avantaj: cel condiționat de <i>costuri scăzute</i>; cel indus de <i>diferențiere</i>.</p> |
| <p>p.58</p> <p>Avantajul competitiv, bazat pe costuri scăzute, este susținut de abilitatea firmei de a produce și vinde un produs mai eficient decât rivalii săi; la același preț de vânzare a produsului pe piață costurile scăzute ale firmei conduc la profituri mai mari. Strategia firmelor constă în lansarea pe piață a produselor solicitate de cumpărători, folosind forța de muncă cu productivitate înaltă la salarii relativ mici și tehnologii moderne, la standarde acceptate de cumpărătorii de pe piețele internaționale.</p> <p>Avantajul competitiv, bazat pe diferențiere, constă în dexteritatea/abilitatea de a oferi cumpărătorilor o marfă de valoare unică și de</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p>p.175-176</p> <p>Avantajul competitiv, bazat pe costuri scăzute, este susținut de abilitatea firmei de a produce și vinde un produs mai eficient decât rivalii săi; la același preț de vânzare a produsului pe piață costurile scăzute ale firmei conduc la profituri mai mari. Strategia firmelor constă în a lansa pe piață produse solicitate de cumpărători, folosind forța de muncă cu productivitate înaltă la salarii relativ mici și tehnologii moderne, la standarde acceptate de cumpărătorii de pe piețele internaționale.</p> <p>Avantajul competitiv, bazat pe diferențiere, constă în abilitatea de a oferi cumpărătorilor o marfă de valoare unică și de calitate</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>calitate superioară. Diferențierea le permite firmelor să vândă la prețuri excepționale, care le asigură o profitabilitate superioară atunci, când costurile sunt comparabile cu cele ale celorlalți concurenți.</p> <p>Ambele tipuri de avantaje competitive sunt luate în calcul la adoptarea strategiilor de producție care ar conduce la o productivitate mai ridicată decât cea a concurenților. Totuși, pentru o firmă este dificil a formula o strategie, care să includă ambele tipuri de avantaje competitive: calitatea deosebită a produselor și a serviciilor oferite costă mai mult, astfel, încât este greu să se găsească tehnologii sau metode care ar asigura costuri reduse pentru produse de calitate superioară.</p> <p>Un producător care obține costuri mici oferă, în general, o calitate acceptabilă la prețuri comparabile cu cele ale concurenților; în timp ce un producător, care se diferențiază de ceilalți concurenți, trebuie să producă un bun de înaltă calitate la un cost diferit de cel al concurenților.</p> <p>Domeniul competiției este unul din factorii de importanță majoră în obținerea avantajului competitiv pentru o firmă. Dintr-o multitudine de produse, firma trebuie să aleagă: ce anume va produce, cu ce mijloace, care vor fi rețelele de distribuție, segmentul de cumpărători pe care își propune să-l atragă, aria geografică în care va vinde, amplasarea geografică a firmelor cu care intră în competiție. Mediul economic se extinde și asupra condițiilor de cerere, inclusiv nivelul cererii interne pentru produsele sau serviciile ramurii. Nivelul cererii depinde de necesitățile cumpărătorilor, dar este influențat și de o multitudine de alți factori, cum ar fi: solvabilitatea cumpărătorilor, majoritatea acordând preferință bunurilor ieftine etc., deși, uneori, poate fi identificat un segment care preferă bunuri unicate sau sofisticate; obiceiuri și tradiții de consum, rivalitatea produselor de import etc.</p> <p>Unul din factorii mediului economic este prezența industriilor-suport. Economia</p> | <p>superioară. Diferențierea le permite firmelor să vândă la prețuri excepționale, care îi asigură o profitabilitate superioară atunci, când costurile sunt comparabile cu cele ale celorlalți concurenți.</p> <p>Ambele tipuri de avantaje competitive se produc prin necesitatea de a adopta strategii de producție care duc la o productivitate mai ridicată decât a celorlalți competitori. Totuși, pentru o firmă este dificil să formuleze o strategie, care să includă ambele tipuri de avantaje competitive: calitatea deosebită a produselor și serviciilor oferite costă mai mult, astfel, încât este greu să se găsească tehnologii sau metode, care să asigure costuri reduse pentru produse de calitate superioară.</p> <p>Un producător care obține costuri mici oferă, în general, o calitate acceptabilă la prețuri comparabile cu ale celorlalți competitori; în timp ce un producător, care se diferențiază de ceilalți competitori, trebuie să producă o marfă de înaltă calitate la un cost care nu e prea comparativ cu al celorlalți.</p> <p>Domeniul competiției este unul din factorii de importanță majoră în obținerea avantajului competitiv pentru o firmă. Firma trebuie să aleagă dintr-o multitudine de produse și varietăți ce anume va produce, cu ce mijloace, canalele de distribuție pe care le va folosi, tipul de cumpărători pe care își propune să-i atragă, aria geografică în care va vinde, dispunerea geografică a firmelor cu care intră în competiție. Mediul economic se extinde și asupra condițiilor de cerere, inclusiv nivelul cererii interne pentru produsele sau serviciile ramurii. Nivelul cererii depinde de necesitățile cumpărătorilor, dar este influențat de o multitudine de alți factori, cum ar fi: nivelul solvabilității cumpărătorilor, majoritatea acestora preferând mărfurile ieftine etc., însă poate fi identificat, deseori, de un segment care preferă mărfuri unicate sau sofisticate, precum și obiceiuri și tradiții de consum, rivalitatea produselor de import etc.</p> <p>Unul din factorii mediului economic este</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>națională a industriilor ofertante și a celor complementare, competitive pe plan internațional, creează premise pentru obținerea avantajului competitiv în industriile ofertante, conferă un avantaj potențial ramurii respective, dat fiind faptul că ramurile complementare produc input-urile necesare la standarde internaționale și la costuri competitive.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>prezența industriilor-suport. Economia națională a industriilor ofertante și a celor legate de ramura respectivă, care sunt competitive pe plan internațional ca o necesitate a existenței avantajului competitiv în industriile ofertante, conferă un potențial avantaj ramurii respective, deoarece acestea produc input-urile necesare la standarde internaționale și la costuri competitive.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <p>p.58-59</p> <p>Politicile guvernamentale pot influența pozitiv sau negativ fiecare din acești determinanți. Condițiile generale, care se referă la factorii de producție, pot fi influențate prin subvențiile acordate sau retrase, prin politicile privind piețele de capital, ca și cele ce vizează învățământul sau cercetarea științifică. Pe piața internă, influența guvernului se manifestă prin stabilirea unor standarde de producție care influențează preferințele consumatorilor atât prin comenzile de stat pentru anumite industrii (armament și nu numai), cât și prin politici de comerț exterior (taxe vamale, contingentări, diverse bariere la import sau export). Industriile-suport, la rândul lor, sunt și ele influențate de acest tip de politici, iar strategia firmei depinde, în mod esențial, de reglementările privind piețele de capital, de politica fiscală, de legi-antitrust etc.</p> <p>Menționăm că politicile-antitrust pot influența intensitatea competiției într-o ramură, iar investițiile guvernamentale în educație pot modifica mediul în care se desfășoară afacerile. Investigațiile efectuate, în acest scop, au scos din anonimat și alți factori care influențează mediul economic competitiv – riscul și marketingul (figura 1.5).</p> | <p>p.176</p> <p>Politicile guvernamentale pot influența pozitiv sau negativ fiecare din acești determinanți: condițiile generale, care se referă la factorii de producție, pot fi influențate prin subvențiile acordate sau retrase, prin politicile privind piețele de capital, ca și cele ce vizează învățământul sau cercetarea științifică; în ceea ce privește piața internă, influența guvernului se manifestă prin stabilirea unor standarde de producție care influențează preferințele consumatorilor atât prin comenzile de stat pentru anumite industrii (armament și nu numai), cât și prin politicile de comerț exterior (taxe vamale, contingentări, diverse bariere la import sau export); industriile-suport, la rândul lor, sunt și ele influențate de acest tip de politici, iar strategia firmei depinde, în mod esențial, de reglementările privind piețele de capital, de politica fiscală, de legi-antitrust etc.</p> <p>Menționăm că politicile-antitrust pot influența intensitatea competiției într-o ramură, iar investițiile guvernamentale în educație pot modifica mediul în care se desfășoară afacerile. Investigațiile efectuate în acest scop, au scos din anonimat și alți factori care influențează mediul economic competitiv, printre care sunt riscul și marketingul (figura 24).</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p><b>Figura 1.5. Factorii care influențează mediul economic competitiv</b><br/> <i>Sursa: completată de autor [90]</i></p> <p>90. Global Risks Report [online]. In: World Economic Forum</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | <p>economic competitiv, printre care sunt riscul și marketingul (figura 24).</p>  <p><b>Figura 24. Factorii care influențează mediul economic competitiv</b><br/> <i>Sursa: [87, p.113] completată de autor</i></p> <p>87. Feuraș E. <i>Doctrina economice: curs universitar</i> (doctrinile economice premoderne și moderne). Chișinău: Departamentul editorial-poligrafic al ASEM, 2003.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p>De menționat că mediul economic competitiv influențează pozitiv asupra avantajelor financiare, care, la rândul lor, conduc la extinderea numărului de companii și firme intraramurale și interraturale. Vânzările întreprinderilor multinaționale, efectuate prin intermediul filialelor din străinătate, precum și numărul „alianțelor tehnologice” recente prezintă o creștere semnificativă. Extinderea fluxurilor financiare sporește incertitudinea în spațiul mondial, ceea ce creează dificultăți în elaborarea unor politici eficiente privind relațiile economice internaționale.</p>                                                                                                                                                                          | <p>De menționat că mediul economic competitiv se răsfrânge pozitiv asupra avantajelor financiare, care, la rândul lor, conduc la extinderea numărului de companii și firme atât intraramurale, cât și interraturale. Vânzările întreprinderilor multinaționale prin intermediul filialelor acestora din străinătate, precum și numărul „alianțelor tehnologice”, în ultimul timp, prezintă o creștere semnificativă [170,p.374]. Extinderea fluxurilor financiare sporește incertitudinea în spațiul mondial, ceea ce face mult mai dificilă elaborarea unor politici eficiente privind relațiile economice internaționale.</p>                                                                                                                                                   |
| <p>p.59-60<br/>         Pe lângă avantajele nominalizate, integrarea, ca etapă destul de matură a relațiilor economice internaționale, dispune de un ansamblu de alte avantaje, care se înscriu în mediul economic competitiv. <b>În opinia noastră</b>, procesul de integrare permite obținerea avantajelor de scară, valorificarea priorităților sinergice, fructificarea avantajelor geografice și a celor corespunzătoare propriei ponderi pe piață, minimizarea riscului. Conform teoriei economiei de scară, pe măsura creșterii cantității de bunuri sau servicii realizate și obținerii avantajelor de scară, favorizate de expansiunea firmei în străinătate și de creșterea volumului afacerilor, costul mediu unitar de producție scade, se reduc costurile</p> | <p>p.177-178<br/>         Integrarea, ca etapă destul de matură a REI, dincolo de avantajele nominalizate, dispune și de un ansamblu de alte avantaje, care se înscriu în mediul economic competitiv. <b>După părerea noastră</b>, procesul de integrare permite obținerea avantajelor de scară, valorificarea priorităților sinergice, fructificarea avantajelor geografice și cele corespunzătoare propriei ponderi pe piață, minimizarea riscului. Conform teoriei economiei de scară, costul mediu unitar scade pe măsura creșterii cantității de bunuri sau servicii realizate și obținerii avantajelor de scară, care sunt favorizate de expansiunea firmei în străinătate și de creșterea volumului afacerilor, obținându-se reducerea costului unitar de producție, a</p> |

sistemului de desfacere (vânzare, marketing) și costurile generate de aprovizionare. Are loc o extindere a utilizării rezultatelor cercetării-dezvoltării și sunt promovate inovațiile. Ca urmare, se poate afirma că apar noi posibilități de reducere a prețurilor, prin intermediul cărora firma își menține competitivitatea.

Pe de altă parte, economia de scară presupune reducerea costului unitar ca urmare a vânzării unei game extinse de produse. Avantajele sunt înregistrate, cu predilecție, de-a lungul lanțului logistic. În cazul extinderii gamei de produse, trebuie evitat fenomenul negativ de diminuare a nivelului de calitate impus. Utilizarea avantajelor de scară apare în cazul cuceririi unor noi piețe sau diversificării produselor, când întreprinderea „globală” profită de experiența sa pe alte piețe sau pentru alte produse. Aceste efecte sinergice pot apărea și ca urmare a relațiilor cu furnizorii, clienții sau partenerii tehnologici străini.

Diferențele **determinate** de specificul fiecărei regiuni pot crea avantaje prin utilizarea factorilor de producție mai ieftini sau mai buni din exterior, prin intermediul furnizării producției în străinătate sau prin intermediul importurilor, acestea reprezentând a treia categorie de avantaje, generată de extinderea relațiilor economice internaționale.

Integrării piețelor îi corespunde, de fapt, o puternică poziție pe piață. Astfel, prin intermediul investițiilor sau alianțelor strategice, întreprinderile pot înlătura anumiți concurenți reali sau potențiali. Marile firme au, de asemenea, posibilitatea de a modifica prețurile de achiziție, de a îmbunătăți condițiile de aprovizionare sau chiar de a controla tehnologiile internaționale. De mari avantaje se bucură, în special, corporațiile multinaționale, care înglobează, în propria rețea, sisteme internaționale de producție. Aceste firme caută să valorifice la maximum oportunitățile oferite de existența unor factori

costurilor sistemului de desfacere (vânzare, marketing), precum și a costurilor generate de provizionare. Astfel, are loc o extindere a utilizării rezultatelor muncii de cercetare-dezvoltare și sunt promovate inovațiile: se poate afirma că apar noi posibilități de reducere a prețurilor, prin intermediul cărora firma își menține competitivitatea.

Pe de altă parte, economia la scară presupune reducerea costului unitar ca urmare a vânzării unei game extinse de produse. Avantajele sunt înregistrate, cu predilecție, de-a lungul lanțului

logistic. În cazul extinderii gamei de produse, trebuie evitat fenomenul negativ de diminuare a nivelului de calitate impus. Utilizarea avantajelor de scară apare în cazul cuceririi unor noi piețe sau diversificării produselor, când întreprinderea „globală” profită de experiența sa pe alte piețe sau pentru alte produse. Aceste efecte sinergice pot apărea și ca urmare a relațiilor cu furnizorii, clienții sau partenerii tehnologici străini.

Diferențele **generate** de specificul fiecărei regiuni pot fi profitabil folosite prin utilizarea factorilor de producție mai ieftini sau mai buni din exterior prin intermediul furnizării producției în străinătate sau prin intermediul importurilor, acestea reprezentând a treia categorie de avantaje care apare în urma aprofundării relațiilor economice internaționale.

Integrării piețelor îi corespunde, în principiu, o puternică poziție pe piață. Astfel, întreprinderile pot, prin intermediul investițiilor sau alianțelor strategice, să înlătore anumiți competitori actuali sau potențiali. Marile firme au, de asemenea, posibilitatea să modifice prețurile de cumpărare, să îmbunătățească condițiile de aprovizionare sau chiar să controleze tehnologiile internaționale. De mari avantaje se bucură, în special, corporațiile multinaționale care înglobează, în propria rețea, sisteme internaționale de producție. Aceste firme caută să valorifice la maximum oportunitățile oferite de existența

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>de producție, care pot fi exploatați cu mari efecte în diferite țări. Potențialul de care dispun aceste firme le oferă un grad ridicat de flexibilitate, creându-le posibilitatea de a-și modifica sau chiar schimba strategia.</p> <p>În acest context, dezvoltăm teza, potrivit căreia <b>integrarea, specializarea (potențialul de export) și competitivitatea sunt complementare</b>. Acest fapt se datorează ritmului accelerat cu care se produc schimbările tehnologice, reducerii pronunțate a ciclului de viață al produselor, ce impune o nouă atitudine a conducerii firmelor față de activitățile de cercetare-dezvoltare, al căror rol sporește considerabil. Elaborarea unor noi tehnologii reprezintă doar punctul de plecare al procesului inovațional, ele fiind difuzate rapid în interiorul sistemului firmei multinaționale și, de aici, mai departe în lumea largă, contribuind la creșterea performanțelor economice în diverse țări.</p> <p>Competiția dintre firme a provocat o „revoluție tehnologică”. Dezvoltarea fără precedent a tehnicii și a tehnologiei a pus fundamentele unui nou tip de protecție a mediului, sănătății și securității consumatorilor</p> | <p>unor factori de producție, care pot fi exploatați cu mari efecte în diferite țări. Potențialul de care dispun aceste firme le oferă un grad ridicat de flexibilitate, creându-le posibilitatea de a-și modifica sau chiar schimba strategia.</p> <p>În acest context, dezvoltăm teza, potrivit căreia integrarea, specializarea și competitivitatea sunt complementare. Acest fapt se datorează rapidității, cu care se produc schimbările tehnologice, reducerii pronunțate a ciclului de viață al produselor, ce impune o nouă orientare din partea conducerii firmelor a activității de cercetare-dezvoltare, activitate a cărei importanța devine din ce în ce mai mare. Elaborarea unor noi tehnologii reprezintă numai punctul de plecare al procesului inovațional, acestea fiind difuzate rapid în interiorul sistemului firmei multinaționale și de aici mai departe, în lumea largă, contribuind la creșterea performanțelor economice în diverse țări.</p> <p>Competiția dintre firme a dus la „revoluția tehnologică”. Dezvoltarea fără precedent a tehnicii și a tehnologiei a pus bazele unui nou tip de protecție atât concurențială, cât și „reală”, avându-se în vedere protecția mediului, a sănătății și a siguranței consumatorilor.</p> |
| <p>p.61</p> <p>Economia de piață funcțională, care se realizează prin intermediul integrării postindustriale în țările Europei Centrale și de Est (ECE), necesită obținerea unor indicatori de productivitate mult mai înalți decât media stabilită în societatea postindustrială.</p> <p>Constatăm că principalul criteriu al integrării postindustriale este nivelul înalt al productivității muncii în țara respectivă. Productivitatea, avantajele în producție semnifică realizarea avantajului competitiv atât la nivelul economiei naționale, cât și la cel de întreprindere. Toate acestea influențează pozitiv integrarea la nivel internațional, fapt ce poate cauza realizarea deplină a posibilităților generate de postindustrializare bazate, în</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>p.197</p> <p>Economia de piață organizată, social-orientată (EPOSO), care se realizează prin intermediul integrării postindustriale în țările Europei Centrale și de Est (ECE), necesită obținerea unor indici de productivitate mult mai înalți decât media stabilită în societatea postindustrială.</p> <p>Constatăm că criteriul principal al integrării postindustriale este nivelul înalt al productivității muncii în țara respectivă. Productivitatea, avantajele în producție înseamnă realizarea avantajului competitiv atât la nivelul economiei naționale, cât și la cel de întreprindere. Toate acestea se răsfrâng pozitiv și asupra integrării la nivel internațional, fapt ce ar cauza realizarea deplină a tuturor posibilităților apărute în cazul</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>primul rând, pe valorificarea avantajului competitiv.</p> <p><b>Soluționarea acestor posibilități</b> ar putea fi înfăptuită printr-o combinație armonioasă a factorilor, preponderent, intensivi ai creșterii economice, acesta fiind principiul de bază al funcționării economiei de piață organizată, social-orientată. Astfel, s-ar putea asigura o creștere economică prin modernizarea și revitalizarea rapidă a economiei și prin valorificarea potențialului uman.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>postindustrializării bazate, în primul rând, pe valorificarea avantajului competitiv.</p> <p><b>Soluționarea acestor posibilități</b> ar putea fi înfăptuită printr-o îmbinare armonioasă a factorilor preponderent intensivi ai creșterii economice; aceasta fiind principiul de bază al funcționării economiei de piață organizată, social-orientată. Astfel, s-ar putea asigura o creștere economică simultană prin modernizarea și revitalizarea rapidă a economiei, valorificând concomitent și potențialul uman.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <p>p.61</p> <p>Concluzia principală ce rezultă din analiza efectuată a creșterii economice este următoarea: prin politici bine argumentate la micro- și macronivel am putea asigura stabilitatea economică atât de necesară în cadrul realizării modelului integrării postindustriale. Aceasta din urmă este o premisă necesară asigurării competitivității naționale. Ambele – stabilitatea economică și competitivitatea, formează esența integrării postindustriale. Anume, această cale se realizează, în prezent, în țările ECE și, anume, ea este unica posibilă pentru Republica Moldova. Să analizăm, în continuare, problema competitivității și posibilitatea asigurării avantajului competitiv al economiei țării noastre în contextul integrării postindustriale.</p> <p>Una din problemele ce țin de evaluarea competitivității constă în determinarea conținutului adecvat al acestui termen. În forma sa cea mai abstractă, competitivitatea poate fi asociată cu un proces de creare a avuției cu costuri optime. Drept exemplu pot servi țările cele mai bogate care, totodată, sunt și cele mai competitive. Aceste țări creează continuu bogăție, și nu doar sub forma veniturilor financiare ale cetățenilor lor, ci și în domeniul infrastructurii sociale, a educației și politicii.</p> | <p>p.200</p> <p>Concluzia principală a analizei creșterii economice efectuate este următoarea. Prin politici micro și macroeconomice bine argumentate am putea asigura stabilitatea economică atât de necesară în cadrul realizării modelului integrării postindustriale. La rândul său, aceasta este o premisă necesară asigurării competitivității naționale. Ambele, stabilitatea economică și competitivitatea, sânt esența integrării postindustriale. Anume această cale se realizează în prezent în țările ECE. Anume această cale este unica posibilă și pentru Republica Moldova. Să analizăm în continuare problema competitivității și posibilitatea asigurării avantajului competitiv al economiei țării noastre în contextul integrării postindustriale.</p> <p>Una dintre problemele legate de evaluarea competitivității constă în determinarea conținutului adevărat al acestui termen. În forma sa cea mai reală, competitivitatea poate fi asociată cu un proces de creare a avuției cu costuri optime [200, p.47]. Drept exemplu pot servi țările cele mai bogate în lume care, totodată, sunt cele mai competitive. Aceste țări creează permanent bogăție, nu numai în ceea ce privește veniturile financiare ale cetățenilor lor, ci și în domeniul infrastructurii sociale, de educație și politice.</p> |
| <p>p.62</p> <p>Crearea avuției (potențialului de export) și, prin urmare, competitivitatea, se orientează la</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p>p.201</p> <p>Crearea avuției și, prin urmare, competitivitatea se concentrează asupra</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>utilizarea resurselor umane, financiare și educaționale, în vederea asigurării și menținerii unui fundament puternic, care ar permite economiei să prospere. Acest moment, fiind atins, se inițiază un ciclu al bogăției, care generează o spirală ascendentă a competitivității. Fără această generare de bogăție și deschidere către exterior, competitivitatea poate conduce la apariția unei spirale descendente, țările necompetitive devenind și mai puțin capabile să reziste concurenței pe piața globală.</p> <p>Dacă masa monetară ar fi factorul predominant în competitivitate, atunci multe din țările producătoare de petrol din lume ar trebui să se claseze printre cele mai competitive. Însă, competitivitatea este de altă natură. Atunci când se analizează clasamentul țărilor în funcție de competitivitate, apare o altă scară, prezentată de autor în tabelul 1.2. Motivația acestor date poate părea simplistă, dar își are rădăcinile într-un raționament obiectiv. Competitivitatea reprezintă mai mult decât a fi bogat, ea semnifică, mai degrabă, un proces sistematic de creare a bogăției. Țările care se află pe primele cinci locuri în clasamentul competitivității (Growth Competitiveness Index-ICG) nu și-au schimbat pozițiile în ultimii ani, deținând, pe termen relativ îndelungat, aceleași poziții. Anume, în țările respective, nivelul de viață este unul din cele mai ridicate, grație realizării mai multor programe sociale. Această situație rămâne stabilă pe parcursul mai multor ani, ceea ce denotă o creștere continuă a avuției lor naționale.</p> <p><b>Tabelul 1.2 Pozițiile unor țări conform Indicelui Competitivității Globale (ICG)</b></p> <p>Procesul de creare a bogăției (avuției naționale) semnifică și o permanentă creștere a PIB-lui per capita. Atunci când se compară competitivitatea acestor țări cu nivelul</p> | <p>utilizării resurselor umane, financiare și educaționale, pentru a asigura și a menține o bază puternică, în care economia poate prospera. Când are loc acest lucru, se inițiază un ciclu al bogăției, care duce la o spirală ascendentă a competitivității.</p> <p>Fără această generare de bogăție și deschidere către întreaga societate, competitivitatea conduce la apariția unei spirale descendente, în final țările necompetitive devenind și mai puțin capabile să concureze pe piața globală.</p> <p>Dacă masa monetară este factorul predominant în competitivitate, atunci multe dintre țările producătoare de petrol din lume ar trebui să se claseze printre cele mai competitive. Însă competitivitatea este de altă natură: atunci când se analizează clasamentele țărilor în funcție de competitivitate, apare o altă scară, prezentată de autor în tabelul 35. Motivația acestor date poate părea simplistă, dar își are rădăcinile într-un raționament obiectiv. Competitivitatea înseamnă mai mult decât să <i>fii bogat</i>, mai degrabă semnifică un proces sistematic de <i>creare</i> a bogăției. Țările care se află pe primele cinci locuri din punct de vedere al competitivității (Growth Competitiveness Index-GCI) în ultimii ani nu și-au schimbat pozițiile, ocupând o durată de timp mai mare pe aceleași poziții. Anume în aceste țări nivelul de viață este unul cel mai ridicat în lume, asigurând realizarea a mai multor programe sociale pentru populația țărilor respective. Această situație rămâne destul de stabilă pe parcursul a mai multor ani, ceea ce vorbește despre o creștere în permanență a avuției lor naționale.</p> <p><b>Tabelul 35. Pozițiile unor țări conform Indicelui Creșterii Competitivității (ICC)</b></p> <p>Procesul de creare a bogăției (avuției naționale) înseamnă și o permanentă creștere a PIB-lui per capita. Atunci când se compară competitivitatea acestor țări cu nivelul</p> |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>PIB/locuitor, apare un argument în plus în susținerea ideii creării bogăției. Prin urmare, țările care tind să fie competitive sunt, inițial, obligate să susțină și să asigure o creștere economică stabilă, ceea ce o reflectă, în primul rând, creșterea PIB-lui per capita. Acest lucru este valabil și în cazul în care comparăm nivelul competitivității următoarelor țări.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | <p>PIB/locuitor, apare un model, care vine în susținerea opiniei <b>creării bogăției</b>. Deci țările care tind să fie competitive, mai întâi sunt obligate să susțină și să asigure o creștere economică stabilă, ceea ce se remarcă, în primul rând, prin creșterea PIB-lui per capita. Acest lucru este valabil și când comparăm nivelul competitivității următoarelor țări (tabelul 36):</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <p><u>Teza – Bragoi</u></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p><u>Actualitatea europeană</u>, 16-20 noiembrie 2020</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <p>p.66<br/>În 2019, UE a aplicat acorduri comerciale preferențiale cu trei economii asiatice: Coreea de Sud, Japonia și Singapore. Aceste acorduri ajută întreprinderile din UE să rămână competitive, având în vedere acordurile comerciale încheiate recent între anumite țări terțe, cum ar fi Acordul de parteneriat transpacific cuprinzător și progresiv, la care Japonia și Singapore sunt părți. Ele contribuie, de asemenea, la consolidarea standardelor internaționale, care reprezintă coloana vertebrală a angajamentelor netarifare prevăzute în cele trei acorduri. În special, cele mai recente acorduri încheiate cu Singapore, membru al Asociației Națiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN), și cu Japonia reprezintă pivoți importanți pentru întreaga regiune, pornind de la care întreprinderile din UE își pot extinde activitatea în țările învecinate [125].<br/>125. <a href="#">Ministry of Trade and Industry. Committee of Supply (COS) 2024 !</a><br/>Acordul de liber-schimb (ALS) dintre UE și Coreea de Sud a fost aplicat timp de opt ani și, potrivit evaluării sale ex post publicate în martie 2019, a dus la câștiguri atât pentru economia UE (+ 4,4 miliarde EUR), cât și pentru economia sud-coreeană (+4,9 miliarde EUR), în pofida unei perioade dificile de după criza financiară, care a frânat cererea și comerțul internațional [162].<br/>162. <a href="#">The European Commission's trade department. !</a><br/>În 2019, creșterea economică a Coreei de Sud a rămas moderată, deoarece încetinirea la nivel mondial și tensiunile comerciale au frânat</p> | <p>p.6<br/>În 2019, UE a aplicat acorduri comerciale preferențiale cu trei economii asiatice: Coreea de Sud, Japonia și Singapore. Aceste acorduri ajută întreprinderile din UE să rămână competitive, având în vedere acordurile comerciale încheiate recent între anumite țări terțe, cum ar fi Acordul de parteneriat transpacific cuprinzător și progresiv<sup>17</sup>, la care Japonia și Singapore sunt părți. Ele contribuie, de asemenea, la consolidarea standardelor internaționale, care reprezintă coloana vertebrală a angajamentelor netarifare prevăzute în cele trei acorduri. În special, cele mai recente acorduri încheiate cu Singapore, membru al Asociației Națiunilor din Asia de Sud-Est (ASEAN), și cu Japonia reprezintă pivoți importanți pentru întreaga regiune, pornind de la care întreprinderile din UE își pot extinde activitatea în țările învecinate.<br/><br/>Acordul de liber schimb (ALS) dintre UE și Coreea de Sud a fost aplicat timp de opt ani și, potrivit evaluării sale ex post<sup>18</sup> publicate în martie 2019, a dus la câștiguri atât pentru economia UE (+ 4,4 miliarde EUR), cât și pentru economia sud-coreeană (+ 4,9 miliarde EUR), în pofida unei perioade dificile de după criza financiară, care a frânat cererea și comerțul internațional.<br/><br/>În 2019, creșterea economică a Coreei de Sud a rămas moderată, deoarece încetinirea la nivel mondial și tensiunile comerciale au frânat</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>exporturile, în timp ce investițiile au fost afectate de un nivel ridicat de incertitudine. Scăderea de 1,3 % a exporturilor industriale ale UE către Coreea de Sud ar putea fi explicată, într-o oarecare măsură, prin cererea internă slabă cauzată, printre altele, de încetinirea ciclului semiconductoarelor și de disputa comercială dintre SUA și China. Comerțul cu servicii a continuat să crească, cu 3,6 % în 2018 în comparație cu 2017, mai mult decât comerțul UE cu restul lumii. Acordul de liber-schimb dintre UE și Coreea de Sud a stimulat, de asemenea, creșterea investițiilor străine directe între cei doi parteneri. Cele mai recente date disponibile arată că, în 2018, stocul de investiții străine directe al UE în Coreea de Sud a crescut cu 4 %, ajungând la 46 de miliarde EUR, în timp ce stocul de investiții străine directe al Coreei de Sud în UE a crescut cu 1 %, ajungând la 25 de miliarde EUR [77].</p> <p><a href="#">77. EU position in world trade !</a></p>       | <p>exporturile, în timp ce investițiile au fost afectate de un nivel ridicat de incertitudine. Scăderea de 1,3 % a exporturilor industriale ale UE către Coreea de Sud ar putea fi explicată, într-o oarecare măsură, prin cererea internă slabă cauzată, printre altele, de încetinirea ciclului semiconductoarelor și de disputa comercială dintre SUA și China. Comerțul cu servicii a continuat să crească, cu 3,6 % în 2018 în comparație cu 2017, mai mult decât comerțul UE cu restul lumii. Acordul de liber schimb dintre UE și Coreea de Sud a stimulat, de asemenea, creșterea investițiilor străine directe între cei doi parteneri. Cele mai recente date disponibile arată că, în 2018, stocul de investiții străine directe al UE în Coreea de Sud a crescut cu 4 %, ajungând la 46 de miliarde EUR, în timp ce stocul de investiții străine directe al Coreei de Sud în UE a crescut cu 1 %, ajungând la 25 de miliarde EUR.</p>                                                                    |
| <p>p.67-68</p> <p>Acordul de liber-schimb UE-Singapore este în vigoare de la 21 noiembrie 2019. Singapore este cel mai important partener comercial al UE din Asia de Sud-Est, reprezentând o treime din comerțul UE cu această regiune și peste două treimi din stocurile de investiții străine directe ale UE în regiune. În 2019, Comisia Europeană a intensificat pregătirile pentru intrarea în vigoare a acordului, comunicând cu părțile interesate de pe teritoriul ambelor părți și începând deja să își consolideze rolul de monitorizare față de autoritățile din Singapore în etapa premergătoare punerii în aplicare. Printre primele realizări s-au numărat înregistrarea și protecția în Singapore a denumirilor a 138 de indicații geografice ale UE în temeiul legislației din Singapore.</p> <p>Acordul economic și comercial cuprinzător UE-Canada (CETA) este aplicat cu titlu provizoriu de la 21 septembrie 2017, cu excepția câtorva dispoziții, în special cele referitoare la sistemul</p> | <p>p.6-7</p> <p>Acordul de liber schimb UE-Singapore este în vigoare de la 21 noiembrie 2019... Singapore este cel mai important partener comercial al UE din Asia de Sud-Est, reprezentând o treime din comerțul UE cu această regiune și peste două treimi din stocurile de investiții străine directe ale UE în regiune. În 2019, Comisia Europeană a intensificat pregătirile pentru intrarea în vigoare a acordului, comunicând cu părțile interesate de pe teritoriul ambelor părți și începând deja să își consolideze rolul de monitorizare față de autoritățile din Singapore în etapa premergătoare punerii în aplicare. Printre primele realizări s-au numărat înregistrarea și protecția în Singapore a denumirilor a 138 de indicații geografice ale UE în temeiul legislației din Singapore.</p> <p>Acordul economic și comercial cuprinzător UE-Canada (CETA) este aplicat cu titlu provizoriu de la 21 septembrie 2017, cu excepția câtorva dispoziții, în special cele referitoare la sistemul</p> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>jurisdicțional în materie de investiții. În 2019 a fost făcut un important pas înainte în ceea ce privește viitoarea punere în aplicare a sistemului jurisdicțional în materie de investiții. În octombrie, Comisia Europeană a adoptat patru propuneri care vor contribui la garantarea standardelor de etică și de integritate ale arbitrilor, precum și a eficacității funcției de apel a sistemului. Aceasta va fi prima astfel de funcție de apel care va deveni operațională în cadrul acordurilor internaționale de investiții. În timpul celui de-al doilea an de aplicare provizorie a CETA, Comisia Europeană a realizat progrese suplimentare în ceea ce privește punerea în aplicare eficace a acordului, pe baza celor 20 de comitete și dialoguri instituite în 2018. Comisia Europeană a adus în discuție unele bariere în calea comerțului, în special în ceea ce privește exporturile agricole. În paralel, Comisia Europeană a continuat să își intensifice și să își îmbogățească agenda de cooperare cu Canada cu privire la chestiuni de interes comun (cum ar fi IMM-urile, egalitatea de gen și schimbările climatice) atât la nivel bilateral, cât și la nivel multilateral.</p> | <p>jurisdicțional în materie de investiții. În 2019 a fost făcut un important pas înainte în ceea ce privește viitoarea punere în aplicare a sistemului jurisdicțional în materie de investiții: În octombrie, Comisia Europeană a adoptat patru propuneri care vor contribui la garantarea standardelor de etică și de integritate ale arbitrilor, precum și a eficacității funcției de apel a sistemului. Aceasta va fi prima astfel de funcție de apel care va deveni operațională în cadrul acordurilor internaționale de investiții. În timpul celui de-al doilea an de aplicare provizorie a CETA, Comisia Europeană a realizat progrese suplimentare în ceea ce privește punerea în aplicare eficace a acordului, pe baza celor 20 de comitete și dialoguri instituite în 2018. Comisia Europeană a adus în discuție unele bariere în calea comerțului, în special în ceea ce privește exporturile agricole. În paralel, Comisia Europeană a continuat să își intensifice și să își îmbogățească agenda de cooperare cu Canada cu privire la chestiuni de interes comun (cum ar fi IMM-urile, egalitatea de gen și schimbările climatice) atât la nivel bilateral, cât și la nivel multilateral</p> |
| <p><a href="#">Teza – Bragoi</a><br/>p.80</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | <p><a href="#">Chile Economic Outlook</a></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <p>Chile constituind al cincilea stat ca mărime teritorială din America Latină și al treilea ca mărime pe cap de locuitor, după Puerto Rico și Uruguay. În ultimele decenii, țara a devenit cunoscută pentru gestionarea sa economică solidă, politicile de piață deschise, modelul economic condus de sectorul privat și mediul de afaceri favorabil.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p>Chile's nominal <a href="#">GDP</a> is the fifth largest in <a href="#">Latin America</a> and the among the highest in <a href="#">per capita terms</a>, after Puerto Rico and Uruguay. In recent decades, the country has become known for its sound economic management, open-market policies, private-sector-led economic model and favorable business environment.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <p>Chile are zeci de acorduri de liber-schimb în vigoare. În special, face parte din Alianța Pacificului împreună cu Peru, Columbia și Mexic, Acordul cuprinzător și progresiv pentru Parteneriatul Trans-Pacific (CPTPP) și Acordul de Asociere cu UE.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>Chile has dozens of free trade agreements in place. Most notably, it is part of the Pacific Alliance together with Peru, Colombia and Mexico, and the Comprehensive and Progressive Agreement for Trans-Pacific Partnership (CPTPP). Chile also boasts free trade deals with China, the EU and the U.S.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <p><a href="#">Teza – Bragoi</a></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <p><a href="#">Strategia națională de atragere a investițiilor și promovare a exporturilor</a> pentru anii 2016-2020</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>p. 153-154</p> <p>O constatare este că, din cauza unei piețe interne foarte limitate, o creștere accelerată și durabilă a venitului național este posibilă doar prin intermediul creșterii și diversificării exporturilor. Un model de dezvoltare orientat spre exporturi ar permite valorificarea plenară atât a avantajelor naturale ale țării, cât și a noilor oportunități oferite de acordurile comerciale bilaterale și multilaterale la care Republica Moldova este parte. Creșterea rapidă a exporturilor și diversificarea lor structurală constituie cea mai corectă opțiune pe care Republica Moldova trebuie să o urmeze pentru a atinge îmbunătățiri semnificative în standardele de viață pentru generațiile actuale și viitoare. Decalajul tehnologic reprezintă, însă, un neajuns structural major care subminează competitivitatea exporturilor moldovenești. Investiții majore în dezvoltarea capitalului productiv sunt necesare pentru recuperarea decalajului tehnologic și, astfel, pentru impulsionearea modelului de creștere orientat spre exporturi. Prin urmare, obiectivul de creștere și diversificare a exporturilor este văzut ca unul care derivă din cel de ameliorare a activității investiționale.</p> | <p>p. 1-2</p> <p>O constatare comună a acestora este că, din cauza unei piețe interne foarte limitate, o creștere accelerată și durabilă a venitului național este posibilă doar prin intermediul sporirii și diversificării exporturilor. Un model de dezvoltare orientat spre exporturi ar permite valorificarea plenară atât a avantajelor naturale ale țării, cât și a noilor oportunități oferite de acordurile comerciale bilaterale și multilaterale la care Republica Moldova este parte. Creșterea rapidă a exporturilor și diversificarea sînt acțiunile pe care Republica Moldova trebuie să le urmeze pentru a atinge o îmbunătățire semnificativă a standardelor de viață pentru generațiile actuale și viitoare. Decalajul tehnologic reprezintă însă un neajuns structural major, care subminează competitivitatea exporturilor moldovenești. Pentru recuperarea decalajului tehnologic sînt necesare investiții majore în dezvoltarea capitalului productiv și, respectiv, pentru catalizarea modelului de creștere orientat spre exporturi. Prin urmare, obiectivul de creștere și diversificare a exporturilor este perceput ca unul care derivă din cel de ameliorare a activității investiționale.</p> |
| <p>p.154</p> <p>Pentru a realiza o creștere economică mai înaltă chiar din primul deceniu de reforme economice de piață, țările din Europa Centrală și de Est s-au bazat, pe atragerea investițiilor străine, deși dispuneau de mai multe resurse financiare interne și de tradiții tehnologice mai avansate decât are Republica Moldova în prezent. Din câte arată exemplul acestor țări, un număr mai mare de istorii de succes ale investitorilor străini la etapele inițiale generează și mai multe investiții la etapele ulterioare, lărgeste accesul la piețele externe de desfacere și susține avansarea tehnologică și diversificarea structurală a exporturilor. Astfel, ISD contribuie în mod direct la dezvoltarea exporturilor prin creșterea și diversificarea structurală a ofertei interne, prin</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>p.3-4</p> <p>Pentru a înregistra o creștere economică mai înaltă chiar din primul deceniu de reforme economice de piață, țările din Europa Centrală și de Est s-au bazat pe atragerea investițiilor străine, deși dispuneau de mai multe resurse financiare interne și de tradiții tehnologice mai avansate decât cele pe care le are Republica Moldova în prezent. Conform exemplului acestor țări, un număr mai mare de istorii de succes ale investitorilor străini la etapele inițiale generează și mai multe investiții la etapele ulterioare, lărgeste accesul la piețele externe de desfacere și susține avansarea tehnologică și diversificarea structurală a exporturilor. Investițiile străine directe contribuie în mod direct la dezvoltarea exporturilor prin creșterea</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>sporirea productivității și prin crearea locurilor de muncă în industriile „noi”. Însă ISD au și o importantă influență colaterală asupra exporturilor, chiar și atunci când nu sunt plasate în sectoare orientate în mod direct la exporturi. Astfel, investițiile străine plasate în sectoarele orientate la piața internă, furnizând în mod mai eficient și/sau mai calitativ servicii sau inputuri sectoarelor orientate la exporturi, pot să contribuie în mod esențial la creșterea productivității celor din urmă. De asemenea, ISD generează efecte de difuziune a tehnologiilor și know-how-ului în întreaga economie, astfel realizându-se o creștere generalizată a productivității, inclusiv în sectoarele care nu beneficiază atât de mult de ISD.</p> | <p>și diversificarea structurală a ofertei interne, prin sporirea productivității și prin crearea locurilor de muncă în industriile „noi”. Însă investițiile străine directe au și o importantă influență colaterală asupra exporturilor, chiar și atunci când nu sînt plasate în sectoare orientate în mod direct spre exporturi. Astfel, investițiile străine plasate în sectoarele orientate spre piața internă, furnizînd în mod mai eficient și/sau mai calitativ servicii sau inputuri sectoarelor orientate spre exporturi, pot să contribuie în mod esențial la creșterea productivității celor din urmă. De asemenea, investițiile străine directe generează efecte de difuziune a tehnologiilor (<i>spillovers</i>) și <i>know-how</i>-ului în întreaga economie, realizîndu-se o creștere generalizată a productivității, inclusiv în sectoarele care nu beneficiază atît de mult de investițiile străine directe.</p> |
| <p>p.154<br/>De menționat că exporturile mai productive și mai diversificate vor constitui factorul-cheie pentru echilibrarea balanței comerciale, pentru crearea de noi locuri de muncă decente și pentru asigurarea unei dezvoltări economice durabile.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | <p>p.4<br/>Stimularea și diversificarea exporturilor constituie factorul-cheie pentru echilibrarea balanței comerciale, crearea de noi locuri de muncă decente și pentru asigurarea unei dezvoltări economice durabile.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <p><a href="#">Teza – Bragoi</a></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <p><a href="#">DCFTA după 5 ani de implementare: impactul estimat și concluzii pentru următorii 5 ani, 2019</a></p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <p>p. 155<br/>Pe parcursul implementării DCFTA, Uniunea Europeană și-a consolidat pozițiile drept principală piață de desfacere pentru exportatorii moldoveni, fapt ce a permis compensarea în totalitate a pierderilor de pe piața CSI. Exporturile totale spre UE pe parcursul a 4 ani deplini de implementare a DCFTA (2015-2018) au crescut cu 1,5 miliarde USD sau cu 34% față de 4 ani de până la semnarea DCFTA (2011-2014). Această creștere a compensat în totalitate pierderile pe celelalte piețe, în special pe cea rusească. După cum putem observa, practic, fiecare leu de exporturi ratat de piața estică a fost compensat în totalitate prin extinderea pe</p>                                                                                        | <p>p.9<br/>Pe parcursul implementării DCFTA, Uniunea Europeană și-a consolidat pozițiile drept principală piață de desfacere pentru exportatorii moldoveni, fapt ce a permis compensarea în totalitate a pierderilor de pe piața CSI. Exporturile totale spre UE pe parcursul a 4 ani deplini de implementare a DCFTA (2015-2018) au crescut cu 1,5 miliarde USD sau cu 34% față de 4 ani de până la semnarea DCFTA (2011-2014). Această creștere a compensat în totalitate pierderile pe celelalte piețe, în special pe cea rusească. Astfel, practic, fiecare leu de exporturi ratat de piața estică a fost compensat în totalitate prin extinderea pe piața UE. Mai mult decât atât,</p>                                                                                                                                                                                                                                       |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>piața UE. Mai mult decât atât, creșterea a fost de două ori mai rapidă față de cea a exporturilor pe alte piețe (+16%), unde nu au existat restricții comerciale sau alte șocuri negative, fapt ce însă o dată sugerează asupra unui efect de impulsione a comerțului în rezultat implementării DCFTA [81].</p> <p>81. EUROSTAT. Digital economy and society statistics - households and individuals [online]. Luxembourg [viewed 16.01.23].</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | <p>creșterea a fost de două ori mai rapidă față de cea a exporturilor pe alte piețe (+16%), unde nu au existat restricții comerciale sau alte șocuri negative, fapt ce însă o dată sugerează asupra unui efect de impulsione a comerțului în rezultat implementării DCFTA</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <p>p. 156</p> <p>Cele top 10 țări partenere ale UE în derularea exporturilor realizate de Republica Moldova în anii 2011-2012 sunt: România, Italia, Polonia, Franța, Marea Britanie, Germania, Austria, Spania, Bulgaria și Țările de Jos.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | <p>p.22</p> <p>Cele top-10 țări-partenere ale UE în derularea exporturilor realizate de Republica Moldova în anii 2011-2012 sunt: România, Italia, Polonia, Franța, Marea Britanie, Germania, Austria, Spania, Bulgaria și Olanda.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <p>p.158</p> <p>În perioada implementării DCFTA, importurile totale din UE au scăzut, fapt ce a consolidat poziția UE drept principala sursă de importuri pentru economia moldovenească. Acestea <b>au scăzut cu circa 466 milioane USD sau cu 4,8% în 2015-2022 comparativ cu 2011-2014</b>, preponderent din cauza scăderii importurilor de industriale pe fundalul scăderii prețurilor de import pentru unele produse industriale. Importurile din CSI și alte state au scăzut și mai mult (-28,1 % și, respectiv, 7,5%), fapt ce a consolidat poziția UE drept principala sursă de importuri, cu o pondere de 52% din total importuri. Totuși, faptul că acestea nu au crescut ca și volum, în pofida riscurilor liberalizării comerțului, denotă faptul că DCFTA nu a produs șocuri competitive negative asupra producătorilor autohtoni (figura 3.21).</p> | <p><b>Importurile din Uniunea Europeană, p.15</b></p> <p>Importurile totale din UE, în perioada implementării DCFTA, au scăzut, fapt ce a consolidat poziția UE drept principala sursă de importuri pentru economia moldovenească. Acestea <b>au scăzut cu circa 446 milioane USD sau cu 4,6% în 2015-2018 comparativ cu 2011-2014</b>, preponderent din cauza scăderii importurilor de industriale pe fundalul scăderii prețurilor de import pentru unele produse industriale. Importurile din CSI și alte state au scăzut și mai mult (-27,2% și, respectiv, 7,9%), fapt ce a consolidat poziția UE drept principala sursă de importuri, cu o pondere de 49% din total importuri. Totuși, faptul că acestea nu au crescut ca și volum, în pofida riscurilor liberalizării comerțului, denotă faptul că DCFTA nu a produs șocuri competitive negative asupra producătorilor autohtoni.</p> <p>Figura 5. Evoluția importurilor totale din UE, CSI și alte state, milioane USD</p> |
| <p>p.158-159</p> <p>Ceea ce privește ponderea, importurile de produse agroalimentare au o pondere destul de mică în total importuri din UE și sunt în mare parte complementare cu avantajele comparative ale Moldovei. Importurile respective sunt destul de diversificate, iar pe parcursul implementării DCFTA indicele de</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <p>p.15-16</p> <p>Importurile de produse agroalimentare au o pondere destul de mică în total importuri din UE și sunt în mare parte complementare cu avantajele comparative ale Moldovei. Importurile respective sunt destul de diversificate, iar pe parcursul implementării DCFTA indicele de concentrare Herfindahl-</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>concentrare Herfindahl-Hirschman nu a suferit modificări esențiale: 0,024 puncte în 2011-2014 față de 0,022 puncte în 2015-2022. <b>Acestea au înregistrat o creștere de 8,8% în 2015- 2022 față de 2011-2014</b>, însă aceasta nu a afectat negativ pozițiile producătorilor autohtoni. În primul rând, creșterea este una destul de moderată, fiind determinată de accelerarea creșterii importurilor în 2018 [81]. În al doilea rând, creșterea este determinată mai curând de necesitățile sporite de export și nu indică asupra unui șoc competitiv asupra producătorilor autohtoni. Motivul este că importurile de produse agroalimentare din UE sunt reprezentate fie de produse de larg consum (preparate alimentare importate din Germania, România, Italia, Bulgaria, Polonia, Franța; carne de porc înghețată importată din Franța, Polonia, Franța, Germania; pește înghețat importat din Spania, Marea Britanie), fie de inputuri pentru industria agroalimentară (semințe de floarea soarelui importate din România și Franța, și semințe de porumb importate din România, Ungaria și Franța, care de regulă au randamente mai mari față de semințele autohtone și sunt folosite la semănarea terenurilor agricole, și care ulterior se transformă în exporturi agroalimentare pe piața UE. O altă categorie de import sunt nucile aduse din Franța pentru decorticare și re-export (principala categorie de re-export a produselor agroalimentare pe piața UE)</p> | <p>Hirschman nu a suferit modificări esențiale: 0,024 puncte în 2011- 2014 față de 0,022 puncte în 2015-2018. <b>Acestea au înregistrat o creștere de 8,8% în 2015- 2018 față de 2011-2014</b>, însă aceasta nu a afectat negativ pozițiile producătorilor autohtoni. În primul rând, creșterea este una destul de moderată, fiind determinată de accelerarea creșterii importurilor în 2018. În al doilea rând, creșterea este determinată mai curând de necesitățile sporite de export și nu indică asupra unui șoc competitiv asupra producătorilor autohtoni. Motivul este că importurile de produse agroalimentare din UE sunt reprezentate fie de produse de larg consum (preparate alimentare importate din Germania, România, Italia, Bulgaria, Polonia, Franța; carne de porc înghețată importată din Franța, Polonia, Franța, Germania; pește înghețat importat din Spania, Marea Britanie), fie de inputuri pentru industria agroalimentară (semințe de floarea soarelui importate din România și Franța, și semințe de porumb importate din România, Ungaria și Franța, care de regulă au randamente mai mari față de semințele autohtone și sunt folosite la semănarea terenurilor agricole, și care ulterior se transformă în exporturi agroalimentare pe piața UE. O altă categorie de import sunt nucile aduse din Franța pentru decorticare și re-export (principala categorie de re-export a produselor agroalimentare pe piața UE).</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## **Anexa 2. Exemple de falsificare și fabricare de date**

**p.53.** Țările lipsite de imagine globală se fac, practic, invizibile pe ecranul mondial al competitivității și nu se pot bucura de succes. Realitatea este, însă, și mai dură, deoarece, când se compară indicatorii economici și sociali, devine evident că aceste țări nu sunt „invizibile”, ci percepute de restul lumii în mod negativ [113].

**Notă:** sursa indicată la bibliografie 113. JITARU, Dorina. Comparative analysis of the EU candidate countries [online]. International Journal of Science & Engineering Development Research. 2023, vol. 8, issue 1, pp. 563-571 – **nu conține textul citat**, iar în [teza de doctor habilitat](#) a lui Boris Chistruga (2006) de unde s-a preluat exact acest fragment este indicată o altă sursă - 136. Manolescu Gh. *Consolidarea economiei de piață: diagnoze, priorități, perspective*. București: Centrul de Informare și Documentare Economică, 2001.

**p.54.** Potrivit Deciziei Consiliului Uniunii Europene, întrunit la Copenhaga, în iunie 1993, Republica Moldova ar putea deveni membru al Uniunii Europene, aderarea fiind posibilă în măsura în care ea își va asuma obligațiile ce-i revin prin satisfacerea condițiilor politice și economice pe care le implică aderarea, și anume:

- „existența instituțiilor stabile, care garantează democrația, primatul legii, drepturile omului, respectarea și protecția minorităților naționale;
- prezența unei economii de piață funcțională, aptă să facă față presiunilor concurențiale din partea forțelor de piață din cadrul Uniunii Europene;
- capacitatea de a-și asuma obligațiile ce rezultă în urma aderării, inclusiv față de obiectivele uniunii politice, economice și monetare.” [44].

**Notă:** sursa indicată la bibliografie 44. UNIUNEA EUROPEANĂ, PARLAMENTULUI EUROPEAN, CONSILIULUI UNIUNII EUROPENE Regulament nr. 2023/1524, privind măsurile de liberalizare temporară a comerțului în completarea concesiilor comerciale aplicabile produselor din Republica Moldova în temeiul Acordului de asociere dintre Uniunea Europeană și Comunitatea Europeană a Energiei Atomice și statele membre ale acestora, pe de o parte, și Republica Moldova, pe de altă parte [online]. 20 iulie 2023 [accesat 11.12.2023]. Disponibil: <https://eurlex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=celex%3A32023R1524> – **nu conține textul citat**

**p.54** - Dacă avantajul competitiv este conceput ca fundament teoretic, metodele și analizele pe care el le implică permit înțelegerea mai bună a realităților economice și formularea unor opțiuni care conduc la soluționarea problemelor prin aplicarea unor politici adecvate [93].

**Notă:** sursa indicată la bibliografie 93. GOVERNMENT OF MOLDOVA. Updated Nationally Determined Contribution of the Republic of Moldova [online]. Chisinau. 2020 [viewed 23.06.2023] este din 2020, când **de fapt s-a preluat dintr-o sursă din 2002** (Aurel Iancu. [Liberalizare, integrare și sistemul industrial](#), 2002, p.116)

Același fragment se conține și în teza de doctor habilitat a conducătorului de doctorat, care nu-l citează pe A.Iancu, ci o altă sursă.

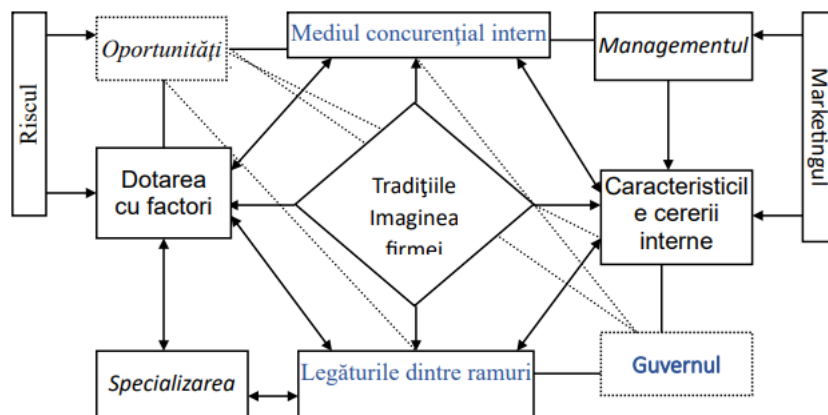
**p.55** - Cele mai recente teorii ale comerțului internațional, ca și studiile referitoare la integrare, formulează ideea că avantajele competitive ale firmelor și națiunilor sunt dinamice și ar trebui create și susținute, inclusiv cu participarea statului. Astfel, J. H. Dunning, părintele domeniului afacerilor internaționale,, afirmă, într-un studiu privind integrarea, că economia globalizată este, în primul rând, expresia unei noi diviziuni a muncii; în al doilea rând, este determinată, tot mai mult, de modul în care țările sau firmele sunt capabile să producă noi active generatoare de venit și să le combine cu resursele naturale [155, p.173].

**Notă:** sursa indicată la bibliografie 155. Statistics on merchandise trade [online]. In: World Trade Organization (WTO) – **nu conține textul citat**, iar în [teza de doctor habilitat](#) a lui Boris Chistruga (2006) de unde s-a preluat acest fragment este indicată o altă sursă - 79. Dunning, J. H. *Multinational Enterprises and Global Economy*. London: Addison-Wesley, 1993, p.356

**p.55** - Cantitatea și calitatea sunt influențate de politicile și strategiile guvernelor, iar rezultatul acestora depinde tot mai mult de ierarhia societăților transnaționale și a statelor, decât de forțele pieței. În opinia economistului britanic J. Dunning, rolul guvernului, în sensul creării de avantaje competitive complexe și specializate, se manifestă prin acțiuni în direcția creșterii ariei de cuprindere a învățământului public, finanțării cercetării-dezvoltării, furnizării de informații și consultanță pentru firme, sprijinirii concurenței interne, dezvoltării infrastructurii [174, p.191].

**Notă:** sursa indicată la bibliografie 174. WIENER, Antje, DIEZ, Thomas. *European Integration Theory*. Oxford; New York: Oxford University Press, 2009. 295 p. – **nu conține textul citat**, iar în [teza de doctor habilitat](#) a lui Boris Chistruga (2006) de unde s-a preluat acest fragment este indicată o altă sursă - 79. Dunning, J. H. *Multinational Enterprises and Global Economy*. London: Addison-Wesley, 1993, p.356

**p.59**



**Figura 1.5. Factorii care influențează mediul economic competitiv**

*Sursa: completată de autor [90]*

**Notă:** sursa indicată de la figură 90. Global Risks Report [online]. In: World Economic Forum – **nu conține figura respectivă**, iar în [teza de doctor habilitat](#) a lui Boris Chistruga (2006) de unde s-a preluat această figură este indicată o altă sursă - 87. Feuraș E. *Doctrina economice: curs universitar* (doctrina economice premoderne și moderne). Chișinău: Departamentul editorial-poligrafic al ASEM, 2003.

**p.100**

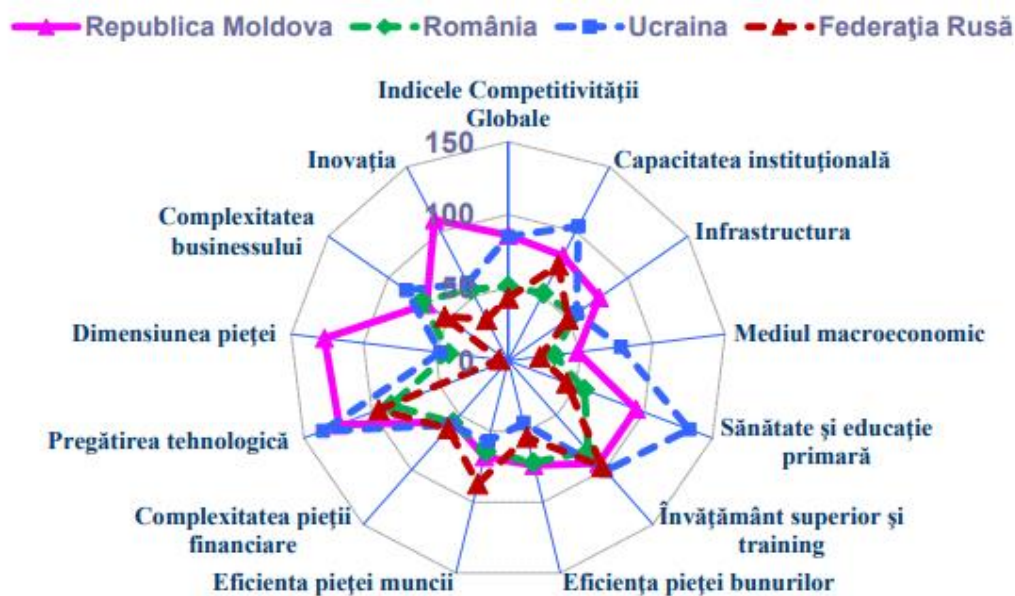
## Pilonii competitivității globale al Republicii Moldova în context regional în anul 2022

|                                 | Republica Moldova | România | Federația Rusă | Ucraina |
|---------------------------------|-------------------|---------|----------------|---------|
| Capacitatea instituțională      | 81                | 52      | 74             | 104     |
| Infrastructura                  | 76                | 55      | 50             | 57      |
| Mediul macroeconomic            | 48                | 32      | 22             | 78      |
| Sănătate și educație primară    | 94                | 56      | 43             | 133     |
| Învățământ superior și training | 94                | 83      | 97             | 101     |
| Eficiența pieței bunurilor      | 74                | 72      | 54             | 44      |
| Eficiența pieței muncii         | 68                | 64      | 87             | 57      |
| Complexitatea pieții financiare | 56                | 57      | 62             | 59      |
| Pregătirea tehnologică          | 124               | 86      | 95             | 136     |
| Dimensiunea pieței              | 127               | 41      | 6              | 47      |
| Complexitatea businessului      | 68                | 72      | 53             | 85      |
| Inovația                        | 109               | 55      | 32             | 60      |

Sursa: elaborată de autor în baza datelor [www.weforum.org](http://www.weforum.org) [90]

**Notă:** Tabelul este preluat integral din [altă publicație](#) (des.6), dar dacă în sursa din care s-a preluat anul datelor este **2019**, atunci în teză anul este **2022**!

p.101



**Figura 2.18. Poligonul competitivității globale al Republicii Moldova în context regional în anul 2022**

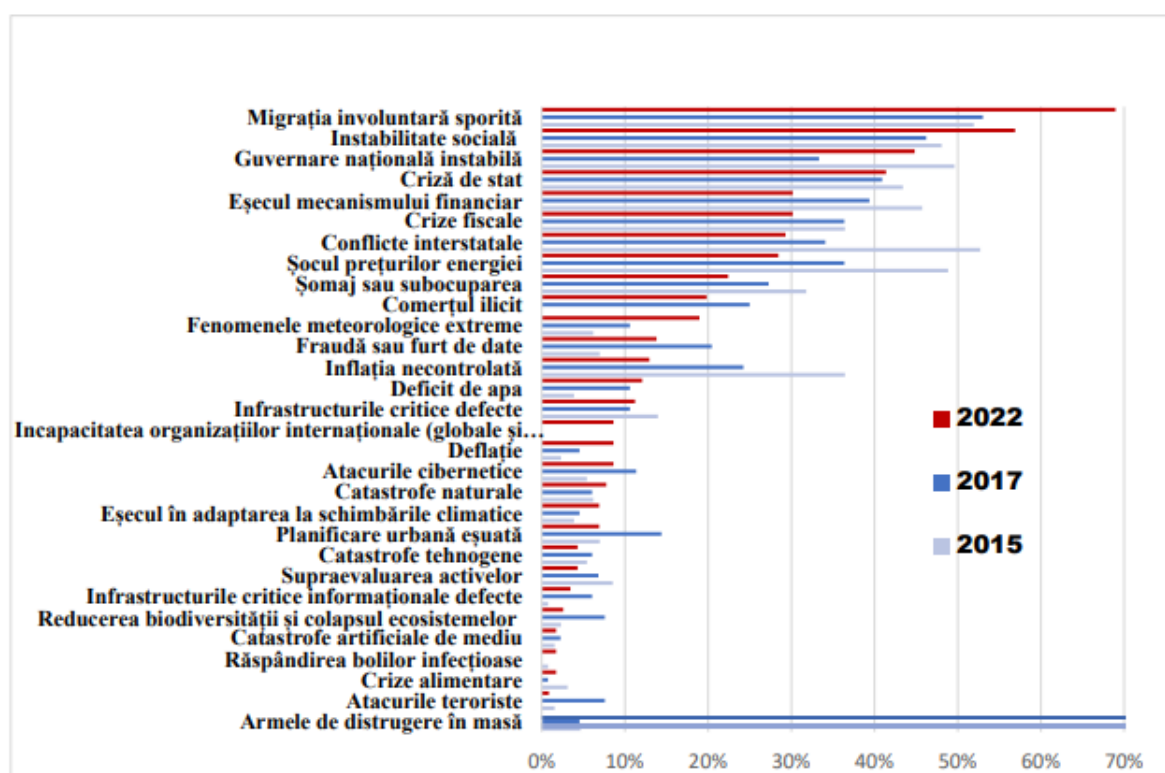
Sursa: elaborată de autor în baza datelor [www.weforum.org](http://www.weforum.org) [90]

**Notă:** Figura se pare că este preluată dintr-o prezentare (cu modificări minore), dar dacă în sursa din care s-a preluat anul datelor este **2019**, atunci în teză anul este **2022**!

**p.100-114** – Sunt mai multe figuri (și un tabel) care se pretinde că sunt elaborate în baza sondajului realizat în anul 2022.

**Notă:** Analizând teza, se constată nu numai plagiat, preluarea prin copiere de figuri și tabele din mai multe prezentări, comunicări și articole ale altor autori, prezentate la ședințele și sesiunile Academiei de Științe a Moldovei în anii 2019-2020, la conferințe științifice internaționale și naționale în anii 2019-2020. Există suspiciuni rezonabile referitor la o fraudă științifică în falsificarea datelor din presupusul sondaj din anul 2022 prin preluarea datelor sondajului ale anului 2019 din Raportul Global al Competitivității 2019. Se constată că designul și cromatica culorilor din tabelul 2.4 și figurile: 2.16, 2.17, 2.18, 2.19, 2.20, 2.21, 2.22, 2.23, 2.24, 2.25, 2.26, 2.27, 2.28, 2.29, 2.30, 2.31, 2.32, 2.33, 2.35, 2.36, 2.37, 2.38 - coincid în totalitate cu cele originale din alte surse, ce ridică suspiciuni rezonabile asupra integrității academice a autorului. Dat fiind faptul că datele prezentate de autor din presupusul sondaj 2022 sunt identice cu datele sondajului anului 2019 referitor la Raportul Global al Competitivității există suspiciuni rezonabile a unei manipulări arbitrare și frauduloase de date.

**p.104**



**Figura 2.22. Riscurile globale care vor afecta derularea afacerilor în Republica Moldova în următorii 10 ani**

*Sursa: elaborată de autor în baza sondajului realizat*

**Notă:** Figura este preluată din [altă publicație](#) (des.6), dar dacă în sursa din care s-a preluat ultimul an indicat este **2019**, atunci în teză acest an este **2022**, chiar dacă datele coincid!

**p.158** - Importurile respective sunt destul de diversificate, iar pe parcursul implementării DCFTA indicele de concentrare Herfindahl-Hirschman nu a suferit modificări esențiale: **0,024 puncte în 2011-2014 față de 0,022 puncte în 2015-2022**. Acestea au înregistrat o **creștere de 8,8% în 2015-2022 față de 2011-2014**.

**Notă:** În sursa originală de unde s-a preluat textul ([DCFTA după 5 ani de implementare: impactul estimat și concluzii pentru următorii 5 ani](#), 2019) sunt indicate următoarele cifre „**0,024 puncte în 2011-2014 față de 0,022 puncte în 2015-2018**” și „**8,8% în 2015- 2018 față de 2011-2014**” – vedem

că în teza de doctorat au fost preluate datele pentru anii 2015-2018 și au fost indicate ca fiind pentru anii 2015-2022!

Astfel, se constată falsificarea datelor prin extinderea nejustificată a intervalelor temporale ale indicatorilor, fără recalcul și fără suport în sursele citate, falsificarea provenienței datelor prin atribuirea unor serii multi-anuale unui sondaj unic realizat într-un singur an ș.a.

Se întâlnesc și alte neajunsuri, care pot fi tratate ca erori, însă coroborate cu obiecțiile de mai sus, întăresc impresia de comitere a fraudelor științifice, de ex.:

- Unele secțiuni sunt redundante (ex. §1.2 și §1.3), iar contribuția originală este greu de identificat în această parte.

- Deși în bibliografie se menționează 190 de surse, multe nu sunt utilizate activ în text, de ex: 1-2; 4-5; 14-15; 17-20; 22-24; 26-29; 32-34; 37-41; 43; 45; 47; 49-51; 53; 57-61; 64-65; 68-69; 71-76; 82; 85-88; 91-92; 94-101; 103-104; 106; 108; 114-116; 118-119; 127-132; 142-144; 147-14; 164-167; 171-173; 183-190.

- În analiza bibliografiei tezei se constată o serie de neconformități în citarea surselor electronice, atât în ceea ce privește forma, cât și conținutul acestor referințe. Aceste neajunsuri afectează accesibilitatea, verificabilitatea și uniformitatea bibliografiei. De exemplu:

- o În cazul unor surse online nu este indicată data la care au fost accesate (de ex. sursele 162 sau 170). Acest detaliu este esențial pentru sursele web, având în vedere caracterul lor dinamic. Accesibilitatea actuală a linkului este incertă, iar fără o dată de referință, nu poate fi verificată utilizarea corectă a conținutului.

- o Formulările variază între: [viewed ....], Available at: ..., [accesat ...], Disponibil. Lipsa de uniformitate sugerează absența unei norme aplicate consecvent și afectează calitatea formală a lucrării.

- o Unele linkuri web prezintă erori de scriere, trunchieri sau nu conduc către sursa efectivă menționată. Exemplu: Sursa 70 conține un link greșit.

- o De asemenea, în unele cazuri, autoarea indică pagina principală a unui site în locul sursei exacte: Exemplu: Sursa 90, unde este menționat generic Global Risks Report, dar trimiterea este la site-ul general al World Economic Forum, nu la ediția concretă a raportului utilizat (anul, autorii și linkul exact lipsesc).

- o În textul tezei sunt frecvente trimerile la sursa 163 – The World Bank [online], însă acestea sunt formulate generic, fără a indica pagina, data, site-ul sau publicația concretă din care sunt preluate informațiile sau datele statistice.

### **Anexa 3. Neclarități legate de datele folosite în capitolul 2, inclusiv pentru elaborarea figurilor (ca parte a unor deficiențe metodologice majore)**

Autoarea face multiple referiri la pretinsul sondaj din anul 2022, cu toate că în figurile indicate că ar fi elaborate în baza sondajului sunt incluse date pentru anii 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2020, 2022, ceea ce generează o confuzie totală. Iată informația:

**p.24** – „În baza unui sondaj realizat la 147 de întreprinderi mici și mijlocii s-au stabilit mai mulți factori determinanți care denotă îmbunătățirea competitivității economice a Moldovei grație unui mix de reforme de politici, investiții și inițiative de consolidare a capacităților”.

**p.98** – „2.3. Analiza și evaluarea factorilor determinanți ai competitivității Republicii Moldova în baza sondajului „Competitivitatea IMM pe diverse sectoare”

**p.103-105** – „În prezentul demers științific, ne-am propus realizarea unei cercetări la nivel național privind competitivitatea în anul 2022. Procesului de chestionare au fost supuse 147 de companii ce își desfășoară activitatea pe teritoriul Republicii Moldova în diverse domenii de activitate.

Obiectivul chestionarului aplicat a constatat în determinarea factorilor esențiali atât pozitivi, cât și negativi, care influențează dezvoltarea afacerilor lor, pentru a vedea nivelul de competitivitate a acestora. Astfel, drept factori negativi au fost menționați pe primul loc corupția, birocrăția, personal necalificat și infrastructura slab dezvoltată”

În calitate de subiecți ai studiului au fost identificate întreprinderile cu o pondere de 31,9%, care au până la 50 de angajați în subordine, fiind considerate întreprinderi mici. Totodată, cei mai mulți participanți la eșantion au fost întreprinderile din domeniul serviciilor, care a înregistrat o pondere de 64,7% din totalul respondenților.

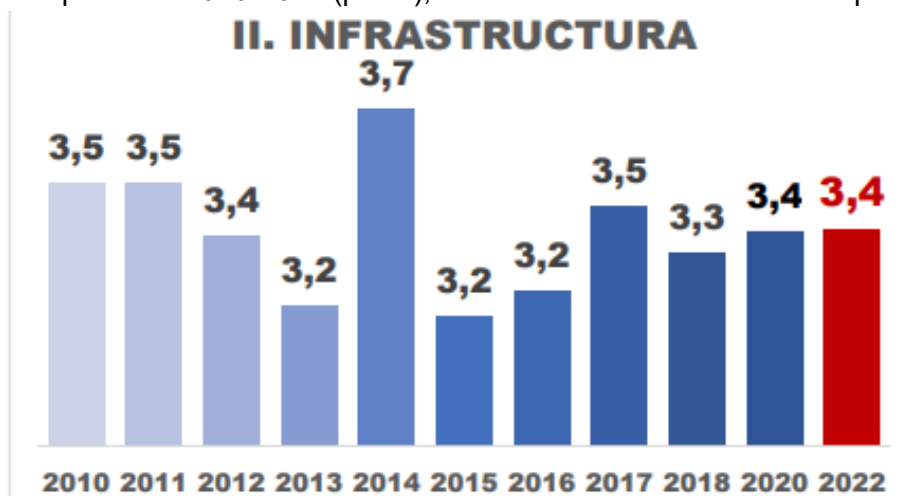
Potrivit criteriului de proprietate, cea mai mare pondere valorică de circa 48% revine companiilor din sectorul privat al țării, urmat cu 32% companiile deținute de proprietari străini.

Rezultatele studiului prezintă printre riscurile primordiale în derularea afacerilor din următorii 10 ani: migrația involuntară, instabilitatea socială și guvernare instabilă.”

**Notă:** Este o afirmație total confuză a autorului. Lipsesc dovezi privind efectuarea sondajului în 2022. Lipsesc detalii despre selecția eșantionului, distribuția sectorială și geografică, rata de răspuns, metoda de aplicare a chestionarului. Nu este anexat la teza nici chestionarul, nu este prezentată nici lista celor presupuse 147 de întreprinderi participante la sondaj, nu sunt descriși itemii, scala de măsură sau validarea instrumentului. Însuși autorul numește sondajul în mai multe variante ce trezește mai multe întrebări, astfel pe pag. 165 sondajul este denumit „Competitivitatea IMM pe diverse sectoare” (afirmând că el „stabilește o imagine de ansamblu asupra percepțiilor și provocărilor cu care se confruntă întreprinderile mici și mijlocii (IMM-urile) din diverse sectoare economice”). Am putea presupune că sondajul s-a efectuat doar printre întreprinderile mici și mijlocii (IMM). Dar la pag. 103 autorul în figura 2.19 constată că în structura eșantionului întreprinderile mari, cu peste 10.000 angajați prezentau 0,9% din total, întreprinderile mari, de la 250 la 10.000 angajați - 28,4% din total, iar IMM doar 70.9% din total. Apare o suspiciune rezonabilă că autorul a fraudat și a denaturat datele sondajelor anterioare efectuate în anii 2010-2019 în Republica Moldova pentru Forumul Economic Mondial.

**p.105-114** - În baza datelor acestui sondaj se pretinde că au fost elaborate mai multe figuri: 2.24. Evoluția indicatorului „Infrastructura” în perioada 2010-2022 (p.105), 2.26. Evoluția indicatorului „Tehnologii” în perioada 2010-2022 (p.107), 2.28. Evoluția indicatorului „Mediul financiar” în

perioada 2010-2022 (p.108), 2.30. Evoluția indicatorului „Comerț exterior și investiții” în perioada 2010-2022 (p.109), 2.32. Evoluția indicatorului „Afacerile și inovarea” în perioada 2010-2022 (p.110), 2.34. Evoluția indicatorului „Securitate” în perioada 2010-2022 (p.111), 2.36. Evoluția indicatorului „Guvernanță” în perioada 2010-2022 (p.112), 2.38. Evoluția indicatorului „Educație și capitalul uman” în perioada 2010-2022 (p.114), care au multe similitudini – vezi pe ex. 2.4.



**Figura 2.24. Evoluția indicatorului „Infrastructura” în perioada 2010-2022**

*Sursa: elaborată de autor în baza sondajului realizat*

**Notă:** Nu este clar cum a fost posibil ca printr-un sondaj efectuat în anul 2022 să afli opiniile respondenților pe mai mulți ani (de ex., ce credeau ei în 2010 sau 2011). Nicăieri nu este indicat ce înseamnă cifrele din figuri (**nu este explicat nicăieri nici în text, nici în figuri care sunt unitățile de măsură**). De ex., la p. 105 este indicat că, „În urma chestionării respondenților la capitolul *Infrastructura*, precizăm că cel mai mic nivel înregistrat este de 2,4, ceea ce ține de facilitățile portuare și căile fluviale, precum și transportul portuar, iar valoarea cea mai mare fiind înregistrată la direcția ce ține de transportul aerian de pasageri cu o valoare de 4,6”, dar nu este explicat **ce înseamnă aceste valori**:

- nu se precizează tipul scalei utilizate (Likert 1–5?);
- nu sunt oferite informații privind medii, deviații standard, distribuții;
- lipsesc complet testele statistice fundamentale;
- nu se face trimitere directă în text la figurile sau tabelele relevante.

Această prezentare preponderent narativă, fără susținere analitică, este inadecvată pentru o teză de doctorat în domeniul științific și se regăsește în mod repetat în analiza indicatorilor de infrastructură, tehnologii, comerț, etc.

Astfel de serii temporale (2010-2022) apar în mod recurent în lucrare, fără ca autoarea să:

- explice prin ce metodă au fost obținute datele aferente anilor anteriori;
- clarifice dacă respondenții au fost invitați să aprecieze retrospectiv;
- menționeze dacă s-au folosit surse statistice externe sau interpolări.

Teza nu conține o secțiune clar delimitată care să trateze fundamentul metodologic al cercetării. În absența unei astfel de secțiuni, se pierde din vedere:

- formularea clară a ipotezelor de lucru,

- descrierea metodelor aplicate (cantitative, calitative),
- delimitarea surselor de date,
- evidențierea limitărilor studiului.

Astfel, partea metodologică insuficient elaborată și netransparentă, lipsa instrumentelor de cercetare cum ar fi ghidul de codificare, a criteriilor de selecție a eșantionului, definițiilor operaționale ale indicatorilor, unitățile de măsură și explicațiile privind formarea seriilor de date, invocarea nejustificată a protecției datelor personale pentru a nu prezenta date anonimizate, afectează capacitatea cititorului de a înțelege demersul științific și reproducibilitatea cercetării.

#### **Anexa 4. Constatări fără argumentare științifică**

**p.49** - Principalii indicatori comuni ai competitivității unei economii din perspectiva macroeconomică, cum ar fi, venitul pe cap de locuitor și nivelul de ocupare a forței de muncă, a arătat că economia europeană a rămas în urma dezvoltării economiei americane

**Notă:** O constatare fără argumentare științifică (fără indicare a surselor).

**p.50** - A priori, decalajul tot mai intens nu ține de capacitatea superioară a economiei americane de a crea locuri de muncă, ci mai curând/degrabă, de schimbarea care a fost reflectată prin faptul că industria americană a fost capabilă să crească mai mult productivitatea muncii decât concurenții săi din Europa și Japonia: pe de o parte, economia americană investește mai mult în înlocuirea forței de muncă cu capitalul.

**Notă:** O constatare fără argumentare științifică (fără indicare a surselor).

**p.51** - În rezultatul analizei, noi am determinat drept riscuri majore comune pentru România și Republica Moldova pentru anul în curs inflația rapidă și/sau susținută, confruntarea geoeconomică, conflictul interstatal, șocuri mari ale prețurilor mărfurilor și criza costului vieții. **Pentru România apare un risc ce ține, cel mai probabil, de scutul antirachetă amplasat și pe teritoriul țării**, iar pentru Republica Moldova tot mai acută devine lipsa forței de muncă și, eventual, instabilitatea socială profundă.

**Notă:** O constatare controversată și ruptă din context, fără argumentare științifică, fără prezentarea metodologiei de analiză a indicilor. Constatarea referitor la Romania poate fi tratată ca o declarație cu tentă geopolitică cu consecințe negative pentru securitatea națională.

**p.51** - La fel, creșterea rolului pe care îl au organizațiile financiare internaționale – Fondul Monetar Internațional, Banca Mondială, precum și apariția diverselor agregate economice și politice la nivel regional, au provocat frica de apariția unor structuri supranaționale, frica de a pierde unele elemente de suveranitate națională, de dispariție a culturilor, identităților naționale.

**Notă:** O constatare controversată și ruptă din context, fără argumentare științifică. Poate fi tratată ca o declarație cu tentă geopolitică cu consecințe negative.

**p.55** - Internaționalizarea economiei naționale a Republicii Moldova conține în sine și limite, iar **relațiile cu Uniunea Europeană sau cu instituțiile financiare internaționale sancționează numeroase forme de intervenție statală**.

**Notă:** O constatare controversată, fără argumentare științifică (fără indicare a surselor).

Per ansamblu, **noutatea științifică este considerată de către unul din experți drept inexistentă sau ne semnificativă** din considerentele de mai jos:

- Autoarea pretinde că propune un „concept nou” – trinomul „Integrare-Competitivitate-Comerț”. În realitate, aceasta este o simplă asociere de termeni bine-cunoscuți în literatura de specialitate, fără nicio fundamentare teoretică nouă sau model original. Exemplu: Relația dintre integrare comercială, competitivitate și creșterea comerțului este deja banală în teoriile OMC și a zonelor de liber schimb. Propunerea „trinomului” este o reformulare, nu o noutate;
- Ipotezele formulate nu sunt ipoteze de cercetare, ci afirmații generale și larg acceptate. Se enunță că „comerțul internațional este un factor al creșterii economice”. Acesta este un adevăr general acceptat, nu o ipoteză ce poate fi testată pentru cazul Moldovei. Deci, autoarea se limitează la enunțuri descriptive, fără obiect de verificare.

Totodată, se constată o corelare insuficientă între obiective, rezultate și concluzii, contribuțiile personale nu sunt delimitate clar și nu sunt prezentate ca rezultate măsurabile.

Concluziile sunt generale și nu evidențiază clar noutatea științifică, recomandările au caracter de raport de politici publice, fără fundamentare riguroasă în rezultatele cercetării doctorale.

## Anexa 5. Exemple de erori de conținut

**p. 24-25** - Astfel, autoarea în baza datelor statistice disponibile de la BNS a elaborat mai multe modele econometrice pe perioada 1997-2024 și pe perioada 2014 -2024 demonstrând în baza modelului log-log dintre PIB-ul Republicii Moldova și exporturile pe piața UE, că coeficientul de elasticitate se apropie de a fi izoelastice. Totodată, autoarea a efectuat o prognoză prin care a estimat o de creștere a exporturilor Republicii Moldova către UE, iar modelul econometric elaborat ne oferă o creștere asemănătoare, ceea ce demonstrează o corelație strânsă între aceste variabile analizate.

**Notă:** Modelul econometric și formula de calcul elaborate și prezentate de autor nu sunt fidele datelor statistice ale PIB-ului real pentru perioada 1997-2024. În baza formulei elaborate de autor și descrise pe pag. 139 calculele de verificare în baza datelor din tabelul 3.8 și formulei autorului comportă valori aberante, care se abat față de valorile reale ale PIB-ului cu abateri inadmisibile pentru validare

**p.62** - Dacă masa monetară ar fi factorul predominant în competitivitate, atunci multe din țările producătoare de petrol din lume ar trebui să se claseze printre cele mai competitive. Însă, competitivitatea este de altă natură. Atunci când se analizează clasamentul țărilor în funcție de competitivitate, apare o altă scară, prezentată de autor în tabelul 1.2. Motivația acestor date poate părea simplistă, dar își are rădăcinile într-un raționament obiectiv. Competitivitatea reprezintă mai mult decât a fi bogat, ea semnifică, mai degrabă, un proces sistematic de creare a bogăției. Țările care se află pe primele cinci locuri în clasamentul competitivității (Growth Competitiveness Index- ICG) nu și-au schimbat pozițiile în ultimii ani, deținând, pe termen relativ îndelungat, aceleași poziții.

Tabelul 1.2

| Pozițiile unor țări conform Indicelui Competitivității Globale (ICG) |                 |                 |                 |                 |                 |
|----------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Anii<br>Țara                                                         | Poziția<br>2019 | Poziția<br>2020 | Poziția<br>2021 | Poziția<br>2022 | Poziția<br>2023 |
| Danemarca                                                            | 8               | 2               | 3               | 1               | 1               |
| Irlanda                                                              | 7               | 12              | 13              | 11              | 2               |
| Elveția                                                              | 4               | 3               | 1               | 2               | 3               |
| Singapore                                                            | 1               | 1               | 5               | 3               | 4               |
| Țările de Jos                                                        | 6               | 4               | 4               | 6               | 5               |
| Taiwan, China                                                        | 16              | 11              | 8               | 7               | 6               |
| Hong Kong                                                            | 2               | 5               | 7               | 5               | 7               |
| SUA                                                                  | 3               | 10              | 10              | 10              | 9               |
| Emiratele Arabe Unite                                                | 5               | 9               | 9               | 12              | 10              |

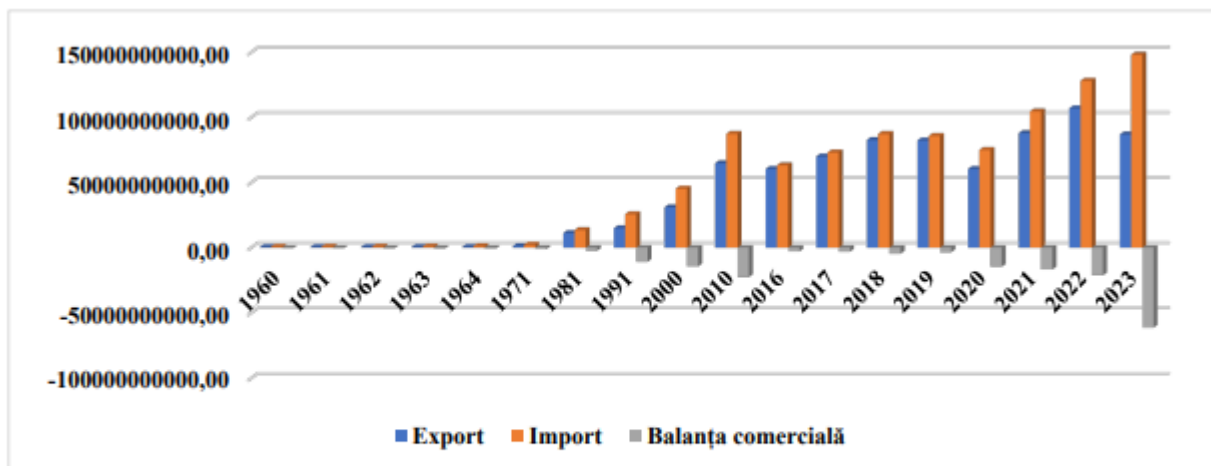
Sursa: [102]

102. IMD - International Institute for Management Development [online]. Disponibil: [www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center](http://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center)

**Notă:** Autorul demonstrează cunoștințe foarte vagi și superficiale ale indicilor competitivității la nivel global, elaborate și lansate de două instituții distincte : World Economic Forum (WEF) IMD World Competitiveness Center. World Economic Forum a lansat Growth Competitiveness Index GCI, în traducere Indicele de Competitivitate a Creșterii, în scopul măsurării ansamblului de instituții, politici și factori care determină productivitatea unei țări și, în consecință, nivelul de prosperitate al cetățenilor săi. GCI a servit ca standard pentru măsurarea competitivității naționale, evidențiind interconectarea factorilor care contribuie la creșterea economică și dezvoltarea umană. Growth

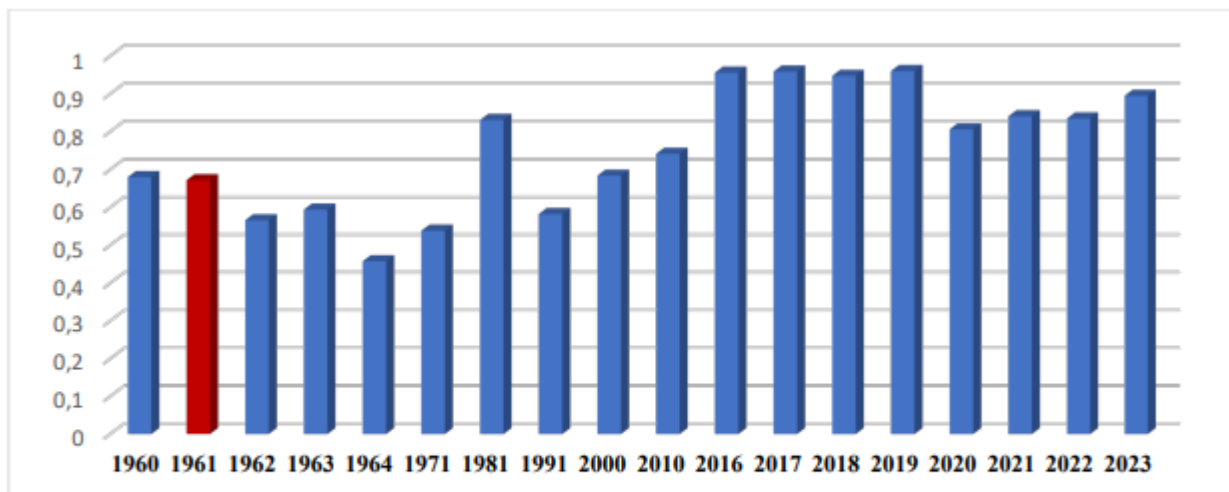
Competitiveness Index a suferit schimbări metodologice semnificative în 2018, fiind înlocuit de Global Competitiveness Index (GCI), în traducere Indicele Competitivității Globale. IMD World Competitiveness Center, lansează de 37 ani clasamentul său emblematic World Competitiveness Ranking, furnizând date și analize relevante. Există 2 metodologii de la diferite instituții; dar autorul arbitrar le combină, folosind denumirea indicelui de la World Economic Forum și datele din tabelul 1.2 de la IMD World Competitiveness Center, creând o situație total confuză.

p.77



**Figura 2.4. Evoluția exportului, importului și a balanței comerciale în Grecia pentru perioada 1960-2023 (\$ SUA)**

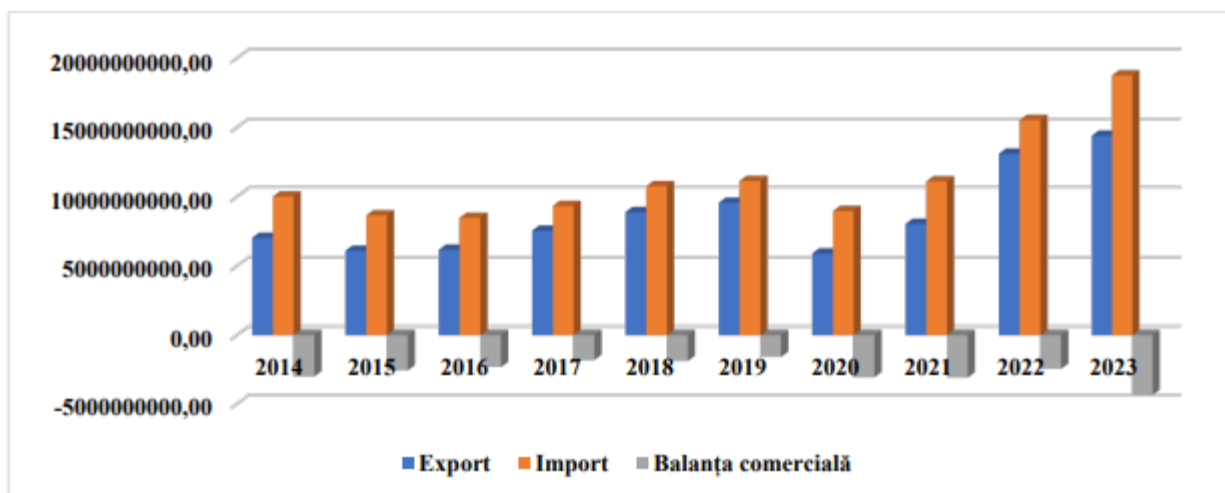
*Sursa: elaborată de autor în baza datelor [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org) [163]*



**Figura 2.5. Evoluția gradului de acoperire a importurilor prin exporturi în Grecia pentru perioada 1960-2023**

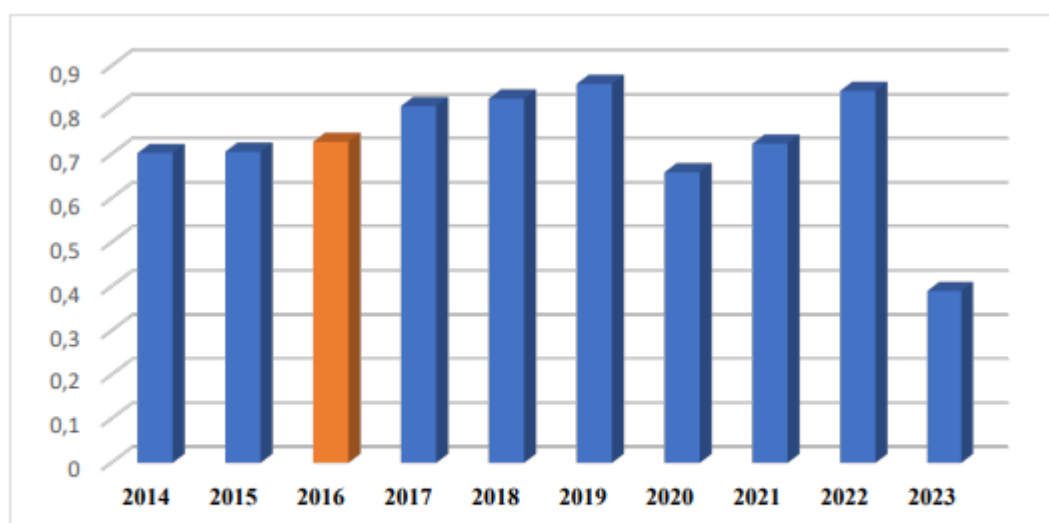
*Sursa: elaborată de autor în baza datelor [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org) [163]*

**Notă:** Se constată o eroare vizibilă la generarea figurilor 2,4 și 2.5. Conform datelor din figura 2.4 în Grecia în anul 2023 deficitul balanței comerciale a crescut semnificativ față de anul 2022, pe când în figura 2.5 gradul de acoperire a importurilor prin exporturi s-a ameliorat, ceea ce n-are justificare și argumentare economică. Astfel de erori compromit ambele figuri și veridicitatea calculului efectuate.



**Figura 2.8 Evoluția exportului, importului și a balanței comerciale în Georgia pentru perioada 2014-2023 (\$ SUA)**

*Sursa: elaborată de autor în baza datelor [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org) [163]*



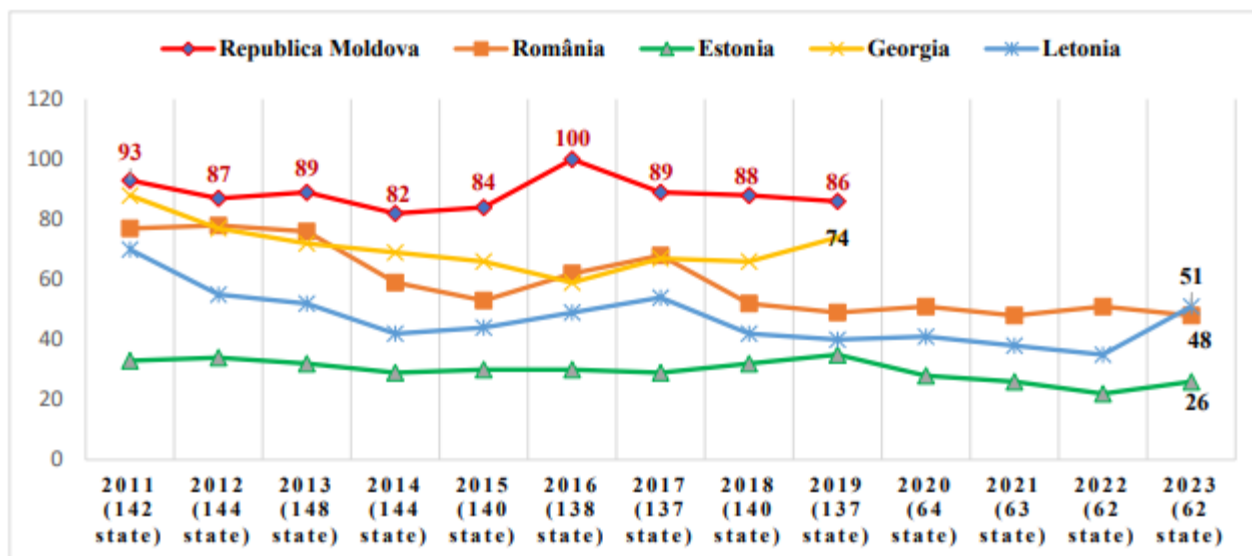
**Figura 2.9. Evoluția gradului de acoperire a importurilor prin exporturi în Georgia pentru perioada 2014-2023**

*Sursa: elaborată de autor în baza datelor [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org) [163]*

**Notă:** Se constată o eroare vizibilă și la generarea figurilor 2.8 și 2.9. Conform datelor din figura 2.4 în Georgia în anul 2023 vizual valoarea exporturilor și importurilor nu justifică gradul de acoperire a importurilor prin exporturi de 0,4, aproape de 2 ori mai mic față de anul 2022. Astfel de erori compromit ambele figuri și veridicitatea calculelor efectuate.

**p.99** - Este de menționat faptul că, în rezultatul inflației, leul moldovenesc în anul 2023 s-a depreciat cu circa 7,6% față de dolarul american în anul 2022, ceea ce a dus la o competitivitate negativă a produselor moldovenești.

**Notă:** Este o afirmație discutabilă și controversată, atât timp cât deprecierea monedei naționale față de dolarul SUA diminuează prețul mărfurilor autohtone în dolari SUA și le face mai competitive și atractive pe piețele externe și asigură o creștere a volumului exporturilor.



**Figura 2.16. Evoluția poziției Republicii Moldova în raportul competitivității globale în perioada 2011 – 2023, comparativ cu alte state**

*Sursa: elaborată de autor în baza datelor [www.weforum.org](http://www.weforum.org) [90]*

Este de menționat faptul că, începând cu anul 2020 Republica Moldova și Georgia nu au mai participat la Raportul Competitivității Globale publicat de Forumul Economic Mondial. Din figura 2.16 se observă că Republica Moldova evolutiv, în ultimii doi ani când a participat la sondaj a înregistrat în anul 2018 poziția 88, iar în anul 2019 poziția 86, ceea ce arată că este mai puțin competitivă decât Georgia, România, Estonia și Letonia. Cu toate acestea, în anul 2023 România a scăzut de pe poziția 51 în 2022, pe poziția 48 în anul 2023, ceea ce denotă faptul că, sunt necesare mai multe modificări structurale, cum ar fi, reforme de impulsivarea colectării impozitelor, dezvoltarea transportului rutier cu emisii reduse de gaze, digitalizarea serviciilor publice și eliminarea treptată a producției de energie bazată pe cărbune și țiței [149].

149. SCHWAB, Klaus. The Global Competitiveness Report 2018 [online]. Geneva, 2018. 671 p. [accesat 15.06.2024]. Disponibil: <https://www3.weforum.org/docs/GCR2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2018.pdf>

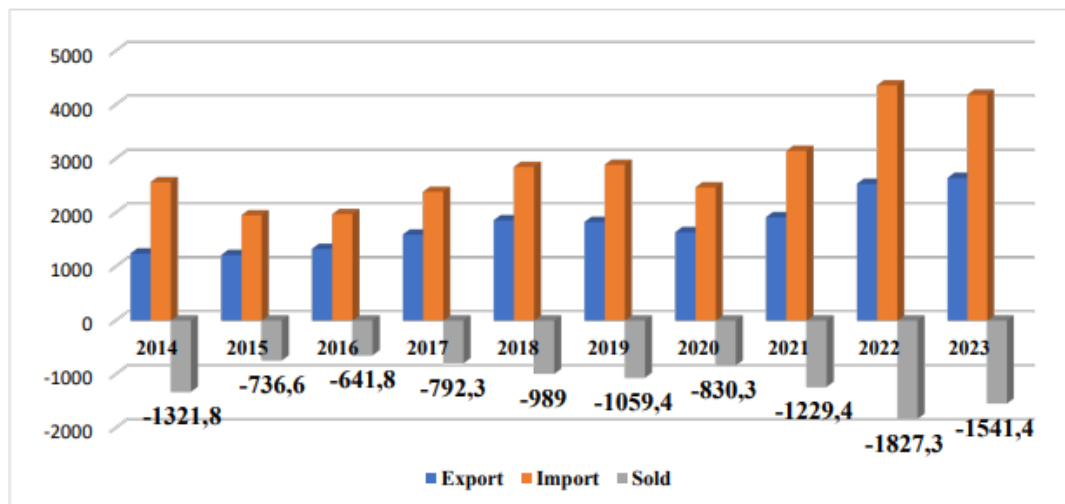
**Notă:** Pe lângă faptul că autorul a preluat figura (pentru perioada de până la 2019) din [altă publicație](#) fără a indica sursa, ea face dovada necunoașterii metodologiei de elaborare a Raportului Global al Competitivității al Forumului Economic Mondial pentru ultimii ani. Declanșarea pandemiei Covid19 a făcut imposibilă, din anul 2020, participarea multor state la elaborarea raportului global și a modificat cardinal metodologia de evaluare a competitivității globale. Din acest motiv analiza comparativă ale autorului pentru diverse state pentru 2020-2023 **nu este științific validată**. Autorul la cele relatate face trimitere la sursa 149, care se referă la Raportul global al competitivității din 2018 și, evident, nu poate conține date pentru anul 2023. **Este eronată afirmația** autorului care constată că în anul 2023 România a scăzut de pe poziția 51 în 2022, pe poziția 48 în anul 2023, care de fapt demonstrează o ameliorare a competitivității și nu o scădere.

**p.99-100** - Vorbind despre factorii determinanți ai competitivității, studiul realizat a scos în evidență o îmbunătățire, în raport cu anul 2022, a valorii medii a indicatorilor care determină calitatea

infrastructurii și a mediului financiar, deschiderea țării pentru comerțul exterior și atragerea investițiilor străine directe, calitatea mediului de afaceri și folosirea inovațiilor în business, calitatea guvernării, educației și a capitalului uman.

**Notă:** Nu este clar cum poate fi în raport cu anul 2022 dacă sondajul se spune că a fost în 2022?

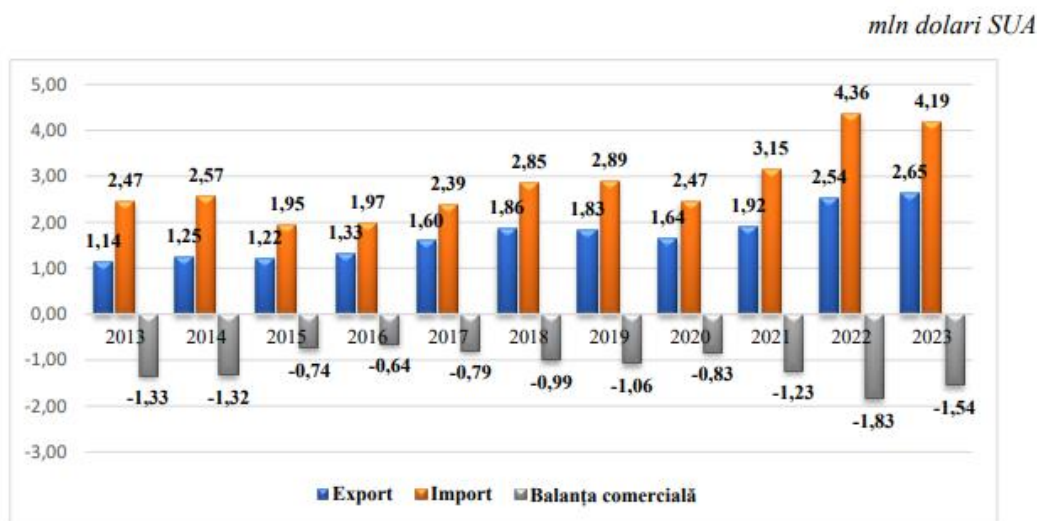
**p.126**



**Figura 3.6. Evoluția comerțului intracomunitar al Republicii Moldova, în perioada anilor 2014-2023 (mln \$ SUA)**

*Sursa: www.statistica.gov.md [6]*

**p.130**



**Figura 3.8. Comerțul exterior al Republicii Moldova cu țările UE, în perioada anilor 2014-2023**

*Sursa: elaborată de autor în baza datelor www.statistica.gov.md [6]*

**Notă:** Autorul prezintă date statistice în figurile 3.6 și 3.8 care par identice, sub denumiri diferite. Autorul substituie și folosește arbitrat termeni economici univoc acceptați de comunitatea științifică, care au un singur sens și păstrează același sens în orice context. Astfel, comerțul intracomunitar se referă la tranzacțiile de bunuri și servicii între firme din diferite state membre ale Uniunii Europene.

Acesta implică un schimb de mărfuri sau servicii care traversează granițele naționale ale țărilor membre ale UE, fiind reglementat de normele europene pentru a evita dubla taxare și pentru a asigura buna funcționare a pieței unice. Fiind normă legislativă acest termen nu poate fi folosit arbitrar. La moment Republica Moldova nu este membru UE și folosirea sintagmei comerț intracomunitar al Republicii Moldova nu este științific corectă.

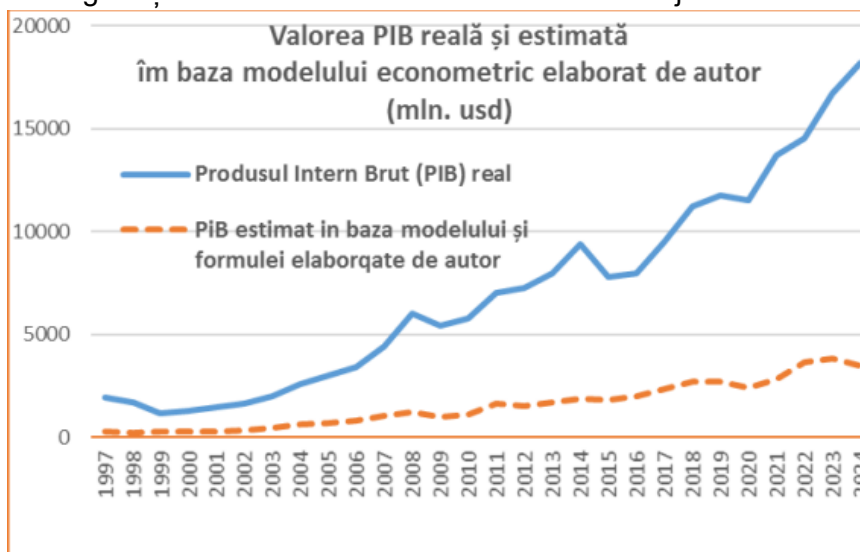
**p.139**

Proгноza variabilei PIB\_RM respectiv se va estima cu ajutorul modelului econometric obținut:

$$\text{PIB\_RM\_est}_{i+1} = 2,62 * \text{EXPORT\_UE}_{i+1}^{0.96} = 16457208,56 \quad (10)$$

ceea ce va constitui 6,48 % față de 2024.

**Notă:** Modelul econometric și formula de calcul elaborate și prezentate de autor nu sunt fidele datelor statistice ale PIB-ului real pentru perioada 1997-2024. În baza formulei elaborate de autor și descrise pe pag. 139 calculele de verificare în baza datelor din tabelul 3.8 și formulei autorului comportă valori aberante, care se abat față de valorile reale ale PIB-ului cu abateri inadmisibile pentru validare. Vezi figura și tabelul cu calcule de verificare de mai jos:



|      | Produsul Intern Brut (PIB) real (mln USD) | PIB estimat in baza modelului și formulei elaborate de autor (mln. USD) |
|------|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------|
| 1997 | 1928.75                                   | 299.16                                                                  |
| 1998 | 1697.90                                   | 264.67                                                                  |
| 1999 | 1170.78                                   | 286.27                                                                  |
| 2000 | 1288.43                                   | 267.79                                                                  |
| 2001 | 1480.67                                   | 294.42                                                                  |
| 2002 | 1661.82                                   | 369.83                                                                  |
| 2003 | 1980.90                                   | 485.92                                                                  |
| 2004 | 2598.23                                   | 626.61                                                                  |
| 2005 | 2988.17                                   | 690.28                                                                  |
| 2006 | 3408.07                                   | 829.86                                                                  |

|      |          |         |
|------|----------|---------|
| 2007 | 4402.50  | 1039.57 |
| 2008 | 6056.26  | 1246.23 |
| 2009 | 5437.56  | 1022.52 |
| 2010 | 5813.01  | 1112.97 |
| 2011 | 7016.16  | 1627.60 |
| 2012 | 7284.21  | 1527.07 |
| 2013 | 7982.91  | 1705.83 |
| 2014 | 9399.97  | 1862.05 |
| 2015 | 7798.65  | 1821.30 |
| 2016 | 7980.94  | 1985.15 |
| 2017 | 9518.98  | 2362.83 |
| 2018 | 11251.64 | 2738.11 |
| 2019 | 11735.72 | 2693.89 |
| 2020 | 11531.92 | 2424.63 |
| 2021 | 13690.98 | 2819.48 |
| 2022 | 14520.74 | 3685.81 |
| 2023 | 16714.89 | 3837.88 |
| 2024 | 18200.34 | 3483.18 |

**p.159** - În baza datelor BNS, sectorul industrial al economiei Republicii Moldova, anul trecut a fost determinat în mare parte de activitățile întreprinderilor producătoare, în anul 2023, valoarea totală a producției industriale fabricate în prețuri curente a fost de 87,6 miliarde lei. Este de menționat, că în anul 2024, în comparație cu anul 2023, sectorul „producție și furnizare de energie electrică și termică, gaze, apă caldă și aer condiționat” a înregistrat o creștere de 16% din valoarea totală, sectorul „industrie prelucrătoare” – o scădere de 4,5% și „industrie extractivă” – o creștere de 10,7%.

**Notă:** Datele prezentate de autor nu au relevanță la tematica tezei și sunt date cu caracter general. Totodată, autorul dă dovadă de folosirea arbitrară a unor termeni economici unanim acceptați. Astfel, folosește voluntar termenul *totalul costului produselor fabricate* care nu este sinonimul termenului *valoarea producției fabricate*, folosit de BNS în comunicatele sale. Economiiștii folosesc termenul *Costul producției fabricate* pentru a reprezenta suma tuturor cheltuielilor necesare pentru a crea un bun sau serviciu, incluzând atât costurile explicite (cum ar fi materiile prime și munca directă), cât și costurile implicite, precum și cheltuielile de desfacere sau cheltuieli generale, în funcție de contextul contabil.

În general, autorul face uz extensiv de date statistice naționale și internaționale, însă nu este clar dacă acestea sunt:

- colectate direct (primare),
- preluate din surse oficiale (secundare),
- sau construite pe baza altor indicatori.

Lipsește referințele clare, identificatorii dataset-urilor și detalii privind prelucrarea acestor date. De asemenea, datele prezentate în anexe nu sunt corelate clar cu analiza din corpul tezei.

## **Anexa 6. Exemple de erori de redactare**

p.20 – „Autoarea în lucrare a utilizat metoda deductivă prin care i-a permis aplicarea conceptelor generale...”

p.71 – „Astfel, în opinia noastră considerăm.. ”

p.80 – „... țara a devenit cunoscută pentru gestionarea sa economică solidă, politicile de piață deschise, modelul economic condus de sectorul privat și mediul de afaceri favorabil.”

p.81 – „Însuși, angajamentul Chile față de politici macroeconomice solide, inclusiv disciplina fiscală, țințirea inflației și flexibilitatea ratei de schimb..”

p.82 – „Chile reprezintă o performanță economică mixtă”

p.108 – „Acest indicator în anul 2022 a înregistrat o valoare de 3,5 care arată minimizarea evolutivă în timp a acestuia datorită faptului că este necesară integrarea pe piețele financiare globale, care vor permite accesul la fluxurile internaționale de capital, diversificarea surselor de finanțare și oportunități de investiții și colaborare”. – nu prea este clar ce s-a avut în vedere

p.110 – „Indicatorul Afacerea și inovarea este relevant pentru dezvoltarea economică a Republicii Moldova, contribuind la creșterea productivității, competitivitatea și crearea de locuri de muncă” – indicatorul contribuie???

p.111 – „Conflictul transnistrean nerezolvat rămâne o preocupare majoră, regiunea separatistă mizând pe independență sau pe integrarea cu Federația Rusă. Asigurarea suveranității și integrității teritoriale a Republicii Moldova, inclusiv reintegrarea Transnistriei prin mijloace pașnice, este iminentă pentru securitatea națională” – Iminent - care este gata să se producă, să se întâmple (și nu se poate amâna sau evita)

p.118 – „În opinia noastră, considerăm că...”

p.118 – „Republica Moldova este una din țările care este cea mai mult afectată de războiul din Ucraina...”

p.118 – „Însuși, procesul de globalizare afectează economiile țărilor într-un mod variat..”

p.121 – „Republica Moldova a prezentat o creștere economică constantă de circa 6,1% până la pandemia din 2020, urmată de o redresare puternică. Aceasta reflectă atât vulnerabilitatea la șocurile externe, cât și capacitatea de recuperare”. -?

p.123 – „În prezent, Republica Moldova își dezvoltă piața comercială pe mai multe piețe de desfacere...”

p.124-125 – „Comerțul exterior s-a extins în ultimii ani foarte mult, importurile înregistrând creșteri mai dinamice decât exporturile. O creștere evidentă a comerțului a fost generată în mare parte de importuri, care în final duce la o distorsionare progresivă a balanței comerciale.

Astfel, deficitul balanței de plăți al Republicii Moldova, în anul 2023, a scăzut cu 2,6% în raport cu anul 2022, de la -4886,84 mln \$ SUA la -4626,84 mln \$ SUA.” - ?

p.125 – „Comerțul total intracomunitar al Republicii Moldova...” - ?

p.125 – „Soldul negativ înregistrat la balanța comercială al Republicii Moldova în dezvoltarea relațiilor comerciale cu țările membre ale Uniunii Europene (UE) a crescut evolutiv, datorită faptului că în ultimii ani au crescut atât exporturile, cât și importurile” - ?

p.127 – „Produsele importate pot include mașini, echipamente, vehicule, produse chimice, minerale și bunuri de larg consum, printre altele.” – **pot include sau au inclus, deoarece se vorbește despre importurile Republicii Moldova?**

p.128 – „În categoria celor mai exportate bunuri s-au inclus:” – **prin efort propriu?**

p.129 – „Multitudinea de indicatori utilizați în comerțul exterior ne dă oportunitatea de a utiliza acei indicatori pentru care ne dorim să ne reflecte cât mai multe rezultate propuse drept obiectiv”. **?**

p.129 – „Gradul de acoperire este unul din indicatorii care reflectă nivelul de dezvoltare comercială exterioară a unui stat.” **?**

p.131 – „Dezvoltarea economică durabilă este una din prioritățile de bază ale Republicii Moldova” – **există și priorități secundare?**

p.132 – „...ipoteza noastră este de a demonstra că PIB-ul Republicii Moldova este direct dependent de exportul produselor pe piața Uniunii Europene” 😊

p.133 – „În urma analizei datelor din tabelul 3.9, am determinat că...” – **tabelul 3.9 lipsește din teză**

p.134 – „În opinia cercetătorului această constatare menționată mai sus...” – **care cercetător?**

p.139 – „În concluzie, conchidem că..”

p.148 – „În opinia noastră am dori evidențierea unor recomandări ..”

p.150 – „Figura 3.14. Principalele țări pentru exporturile moldovenești în 2023, procent din totalul exporturilor Sursa: [162]” – **sursa indicată este din 2019**

p.162 – „În opinia mea, consider că creșterea condusă de export tinde să aibă un efect multiplicator asupra economiei...”

p.168 – „În concluzie, ținem seama că Republica Moldova are în prezent un nivel de dezvoltare economică al cărei factor de bază este eficiența economică, socială și ambientală.” 😊

- Figurile 3.6 și 3.8 par să aibă la bază aceleași date (în plus, datele din fig.3.6 sunt indicate și în formă tabelară – tabelul 3.3). Dacă sunt aceleași date – de ce figurile se repetă, iar cifrele indicate sunt diferite chiar dacă la ambele unitatea de măsură sunt dolarii SUA.

- Concluziile generale nu sunt formulate în conformitate cu cerințele Ghidului de redactare a tezelor de doctor / doctor habilitat, de ex., nu sunt 3-5 rezultate științifice care au contribuit la soluționarea unei probleme științifice importante (cu indicarea acestora) și nici nu este indicat dacă sunt validate sau nu cele 4 ipoteze de cercetare formulate la p.19:

„a) Comerțul internațional fiind unul din factorii principali ai creșterii economice și dezvoltării durabile a fost, de-a lungul timpului, unul dintre cele mai dezbătute domenii ale economiei mondiale; ipoteza asigurării creșterii economice prin comerț a devenit motto-ul mai multor decenii de dezvoltare ale Organizației Națiunilor Unite (începând din a doua jumătate a secolului XX) și a Organizației Mondiale a Comerțului;

b) integrarea economiilor naționale într-un sistem economic global a reprezentat una dintre cele mai importante evoluții ale secolului trecut - exporturile mondiale sunt în prezent de peste 5000 de ori mai mari decât la începutul secolului XX, aproximativ un sfert din producția globală fiind exportată. Înțelegerea rolului comerțului, ca factor major al deschiderii internaționale și creșterii economice, este de o importanță relevantă, or, comerțul generează câștiguri, dar are și influențe notabile asupra distribuției acestora;

c) lanțurile de producție devin din ce în ce mai complexe și mai globale, tranzacțiile comerciale incluzând atât bunuri tangibile cât și intangibile. De menționat, importanța poziționării în cadrul lanțului de producție, avantajate fiind acele țări care reușesc pe segmentele unde valoarea adăugată este cea mai mare;

d) competitivitatea economică este esențială pentru stimularea creșterii durabile, atragerea investițiilor, extinderea comerțului, încurajarea inovației, creșterea rezilienței, îmbunătățirea standardelor de viață și reducerea sărăciei și a inegalității. Țările care acordă prioritate competitivității prin politici complexe, investiții în infrastructură și capital uman, reforme pentru a îmbunătăți mediul de afaceri sunt mai bine poziționate pentru a obține succesul economic și prosperitatea pe termen lung.”

- Atunci când sunt indicate surse cu link tabele și figuri – **linkul nu duce la sursa exactă a datelor (nu găsim cifrele respective)**, de ex. Sursa: [www.statistica.md](http://www.statistica.md) sau Sursa: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

- Anexa 3 Indicele creșterii incluzive pe regiuni în anul 2021 - **sunt doar cifre referitor la export, import și balanța comercială și nu este clar care și unde este indicele creșterii inclusive**

- Anexa 4. Dezvoltare comerțului exterior al Republicii Moldova pe grupe de produse conform Clasificării Standard de Comerț Internațional (CSCI) pentru perioada 2013-2022 – **sunt doar cifre, care nu este clar ce reprezintă (export? import?)**

- Anexa 7 Indicele global al competitivității pentru Republica Moldova - **sunt date pentru 2017-2018 și nu este clar de ce au fost alese datele pentru acest an**

etc.

Multiplele neconformități de ordin lingvistic, stilistic și structural, care afectează lizibilitatea, coerența și caracterul științific al lucrării, pot fi sintetizate în următoarele:

- teza este redactată, pe alocuri, într-un stil narativ-subiectiv, cu formulări generale, evaluative și nejustificate științific;
- se utilizează frecvent formulări vagi sau circulare, care diminuează caracterul obiectiv al lucrării științifice;
- explicațiile conceptuale nu sunt întotdeauna clar delimitate de interpretările personale, iar unele concepte-cheie nu sunt definite formal;
- în lucrare apar frecvent fraze lungi, slab articulate logic, care îngreunează înțelegerea ideilor exprimate;
- se întâlnesc formulări pleonastice și exprimări redundante;
- tranzițiile între paragrafe sau subsecțiuni nu sunt întotdeauna clare;
- concluziile intermediare nu sintetizează sistematic ideile dezvoltate în capitol;
- numeroase figuri (ex. 2.22–2.38) nu sunt citate și explicate în textul lucrării, iar unele nu conțin referință clară la sursă, unități de măsură sau scală;
- concluziile tezei sunt formulate într-o manieră generală și repetitivă, fără legături directe și explicite cu rezultatele obținute în capitolele de analiză;
- nu este clar ce ipoteze au fost confirmate, ce metodologii au contribuit la susținerea concluziilor și care sunt limitele obiective ale cercetării;
- în textul tezei se remarcă utilizarea neuniformă și uneori improprie a formulărilor prin care autoarea își exprimă opiniile, ceea ce afectează claritatea discursului științific și obiectivitatea formală a lucrării. De exemplu: în diferite secțiuni se utilizează: „în opinia mea”, „în opinia noastră”, „autoarea consideră că...”, „în opinia cercetătorului”, fără o coerență terminologică și stilistică.

## **Anexa 7. Exemple de utilizare a unor date învechite**

**p.65** - La moment UE are 75 de acorduri intrate în vigoare, 26 acorduri în așteptarea semnării sau rectificării și 6 în curs de negociere (tabelul 1.3) [80]. 80. European Union free trade agreements [online]. Disponibil: [https://wikicro.icu/wiki/European\\_Union\\_free\\_trade\\_agreements#Trade\\_agreements\\_in\\_force](https://wikicro.icu/wiki/European_Union_free_trade_agreements#Trade_agreements_in_force) Tabelul 1.3 Acorduri comerciale ale Uniunii Europene Sursa: [162] 162. The European Commission's trade department [online]. Disponibil: [https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc\\_157716.pdf](https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2019/march/tradoc_157716.pdf)

**Notă:** Sunt prezentate date învechite din 2019, care nu corespund realității zilei (teza este definitivată în anul 2025). La moment UE are 79 de acorduri intrate în vigoare, 25 acorduri în așteptarea semnării sau rectificării și 7 în curs de negociere. Sunt omise acordurile semnificative semnate cu: Vietnam (2020), Marea Britanie (2021), Noua Zeelandă (2024), Kenia. De menționat cu autorul indică că UE negociază cu China un acord de liber schimb ce nu corespunde realității. Dar în schimb nu sunt menționate negocierile cu următoarele state: India (2022), Singapore (2023), Tadjikistan (2023), Thailanda (2023). Sursa oficială : [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/negotiationsand-agreements\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/negotiationsand-agreements_en)

**p.65-66** - În prezent, se desfășoară negocieri privind încheierea unor acorduri de comerț liber cu: Canada, India, Singapore, Malaiezia, Ucraina, Arabia Saudită, țările MERCOSUR, țările din Golf și noi acorduri aprofundate și cuprinzătoare EPAs. De asemenea, UE urmărește lansarea negocierilor vizând încheierea unor acorduri de comerț liber cu Japonia, Armenia, Azerbaidjan, Georgia, Brunei Darussalam, Republica Moldova și țările ASEAN. N [36]. 36. Politica comerciala comuna a Uniunii Europene [online]. Disponibil: <http://www.imm.gov.ro/ro/politica-comerciala-comuna-a-uniunii-europene>

**Notă:** Autorul face trimiteri la surse bazate pe date învechite din 2007-2009 și nu corespund realității zilei, fapt care denotă o neglijență și confuzie a autorului referitor la domeniul cercetat. Este total nepotrivit de citat în 2025 că UE urmărește lansarea negocierilor vizând acordul de liber schimb cu Republica Moldova, pe când acordul a fost semnat în 2014. Sursa oficială: [https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:02014A0830\(01\)-20211116](https://eur-lex.europa.eu/legal-content/RO/TXT/?uri=CELEX:02014A0830(01)-20211116) Constatările autorului nu sunt valide și pentru alte state, de exemplu acordul cu Japonia a intrat în vigoare în 2019. Sursa oficială: [https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-andregions/japan/eu-japan-agreement\\_en](https://policy.trade.ec.europa.eu/eu-trade-relationships-country-and-region/countries-andregions/japan/eu-japan-agreement_en)

**p.66** - **Cele mai recente date** disponibile arată că, în **2018**, stocul de investiții străine directe al UE în Coreea de Sud a crescut cu 4 %, ajungând la 46 de miliarde EUR, în timp ce stocul de investiții străine directe al Coreei de Sud în UE a crescut cu 1 %, ajungând la 25 de miliarde EUR

**Notă:** teza este definitivată în anul 2025.

**Notă:** Textul de mai sus reprezintă o sinteză a obiecțiilor expuse în cadrul examinării tezei la ANACEC la diferite etape de evaluare.