

Notă de argumentare

a respingerii demersului Universității de Stat din Moldova cu privire la confirmarea titlului științific de doctor în științe economice domnului GĂDILICA Constantin, conferit la 19 august 2024 în urma susținerii tezei „Dezvoltarea managementului negocierilor în afaceri în condițiile situațiilor atipice”, specialitatea 521.03. *Economie și management în domeniul de activitate*

Respingerea demersului și acordarea calificativului „Nesatisfăcător” este determinată de următoarele constatări pe marginea tezei de doctorat:

I. Încălcarea eticii și deontologiei profesionale:

1) Ca rezultat al verificării aleatorii a referințelor bibliografice a fost constatată necoresponderea referințelor în text cu sursele respective, indicate în bibliografie:

- P. 20 [15, p.17] – citat, definiția negocierii
- P.20 [65, p.8] – citat, definiția negocierii
- P.20 [81, p.22]
- P.21 [26, p.47]
- P.21 [2, p.11]
- P.21 [88, P.28]
- P.22 [102, p.31]
- P.23 [88, p.56]
- P.23 [15, p.19]
- P.24 [24, P.77]
- P.24 [84, p.89]
- P.25 [157, p.65]
- P.26 [4, p.27]
- P.26 [10, p.26]
- P.26 [131, p.28]
- P.27 [99, p.107]
- P.27 [83, p.57]
- P.28 [55, p.99]
- P.28 [57, p.102]
- P.29 [54, p.47]
- P.36 [5, p.10]
- P.37 [52, p.74]
- P.38 [45, p79]
- P.38 [44]
- P.39 [23, p.85]
- P.39 [58, p.93]
- P.45 [100, p.155]
- P.46 [77]
- P.46 [77, p.67]
- P.46 [26, p.177]
- P.47 [87, p.222]
- P.48 [92, p.167]
- P.48 [[103, p.208]
- P.48 [99, p.97]
- P.49 [61, p.17]
- P.51 [10, p.71]
- P.51 [6, p.55]
- P.51 [122, p.77]

- P.53 [71, p.47] – articolul lui C.G.
- P.53 [69, p.217]
- P.53 [55]
- P.54 [2, p.11]
- P.54 [102, p.13]
- P.55 [69, p.67]
- P.57 [54, p.10]
- P.57 [44, p.98]
- P.57 [65, p.77]
- P.60 [60, p.104] citare falsă a definiției situațiilor atipice, unul din conceptele de bază a TD.
- P.60 [102, p.118]
- P.60 [5, p.59]
- P.61 [71, p.111] articol C.G.
- P.62 [55, p.44]
- P.62 [122, p.230]
- P.63 [15, p.17]
- P.63 [25, p.91]
- P.63 [69, p.106]
- P.64 [114, p.117]
- P.64 [119, p.220]
- P.64 [83, p.174]
- P.64 [110, p.81]
- P.64 [87, p.85]
- P.65 [25, p.58]
- p.65 [65, p.19]
- P.65 [60, p.110]
- P.66 [76, p.7]
- P.66 [117, p.217]
- P.67 [132, p.170]
- P.68 [130, p.317]
- P.69 [173]
- P.72 [175]
- P.76 [165 119]
- P.80 [19, p.51]
- P.80 [31, p.77]
- P.80 [56, p.96]
- P.81 [99, p.113]
- P.81 [88, p.92]
- P.82 [83, p.102].

2) Subcapitolul 3.2 (p.108-126) are caracter teoretic, descrie etapele procesului de negociere, modelul Harvard de negociere a afacerilor, comportamentul negociatorului, conține citări, dar nu are nici o referință bibliografică;

3) Subcapitolul 3.3 (p.127-140) are caracter descriptiv - Metoda Pareto, managementul negocierilor, trăsăturile unui negociator,- dar conține o singură referință, la propriul studiu.

4) În lucrare se face referință la autori și lucrări ale acestora care în realitate nu există. De exemplu, la pag. 35-36 se afirmă că „Autorii din Republica Moldova care au adus contribuții semnificative în dezvoltarea conceptului de negociere în afaceri:
1. Veaceslav Zaharia: profesorul Veaceslav Zaharia este un specialist recunoscut în domeniul negocierii în afaceri din Republica Moldova, acesta a scris numeroase articole și cărți despre teoria

și practica negocierii, abordând subiecte precum strategii de negociere, comunicare și etica negocierii în contextul afacerilor. Câteva lucrări și contribuții semnificative pe care le-a adus în domeniul negocierii în afaceri:

a) „Strategii de negociere în afaceri” - această lucrare se concentrează pe diferite strategii și tactici utilizate în negocierile de afaceri, precum negocieri competitive versus cooperante, manipulare, influență și abordări etice în negociere.

b) „Comunicarea eficientă în procesul de negociere” - lucrarea se referă la importanța comunicării eficiente în negocierile de afaceri prin exploatarea abilităților de comunicare necesare pentru a transmite informații, a gestiona conflictele și a influența părțile implicate în procesul de negociere.

c) „Negocierea strategică în mediul de afaceri moldovenesc” - această lucrare analizează specificul negocierilor în contextul afacerilor din Republica Moldova, prin influența factorilor culturali, socio-economici și instituționali asupra negocierilor în acest mediu.

d) „Etica în negocierile de afaceri” - lucrarea abordează aspectele etice ale negocierilor în contextul afacerilor precum dilemele etice, responsabilitatea socială și comportamentul etic în procesele de negociere.

2. Nicolae Manolescu: profesorul Nicolae Manolescu este un expert în domeniul negocierii și managementului strategic. El a contribuit cu lucrări și studii în domeniul negocierii în afaceri, inclusiv cercetări privind influența culturii asupra proceselor de negociere, și strategii de negociere adaptate la specificul mediului de afaceri moldovenesc.”

O situație asemănătoare se întâlnește și la pag. 34-35, când se menționează autori din România, care ar fi adus contribuții semnificative în dezvoltarea conceptului de negociere în afaceri, precum M.Chițoran, G.Radu, I.Pohoată, A.Vasile. Chiar dacă unii din aceștia există, nu au putut fi identificate lucrări la tema cercetării. Mai mult decât atât, cercetătorii „notorii” menționați la pag. 34-36 nu se regăsesc cu nicio lucrare în Lista bibliografiei utilizate. Cum poate afirma doctorandul privind notorietatea autorilor, fără ca să studieze lucrările acestora? Totodată, în lucrare sunt multe referințe la tema tezei a autorului Ș.Șargu, dar despre acest cercetător nu se menționează nimic.

Aceste exemple de fabricare de date și falsificare a referințelor bibliografice compromit suportul metodologic și informațional al tezei de doctorat, subminează încrederea în reperele științifice ale cercetării (în special definiția și argumentarea situațiilor atipice). Sub semn de întrebare este originalitatea lucrării, veridicitatea și relevanța științifică a concluziilor. Deoarece sunt încălcări grave ale eticii în cercetare, calificativul acordat la criteriul *Respectarea eticii și deontologiei profesionale* este „Nesatisfăcător”, iar conform Regulamentul de atribuire a calificativelor tezelor de doctorat (aprobat prin Ordinul Ministerului Educației Culturii și Cercetării nr. 514 din 05.12.2017) calificativul final al tezei va fi „Nesatisfăcător” dacă la criteriul *Respectarea eticii și deontologiei profesionale* a fost atribuit calificativul „Nesatisfăcător”.

Frauda științifică constatată erodează fundamentul pentru atribuirea calificativelor la majoritatea celorlalte criterii.

II. Alte observații (conform criteriilor de atribuire a calificativelor):

1) Modalitatea de formulare a elementelor de noutate științifică nu întotdeauna este corespunzător realizată. Nu constituie noutate științifică acțiunile de realizare a analizei sau de descriere a anumitor evenimente, iar formularea „*Elaborarea construcției utilizate privind căile de dezvoltare a managementului negocierilor în afaceri*” nu este suficient de clară;

2) Scopul lucrării nu este suficient de clar definit, chiar dacă corespunde temei de cercetare, fiind slab focusat. Autorul menționează că acesta constă în „*Dezvoltarea managementului negocierilor în afaceri în condițiile situațiilor atipice, care constă în înțelegerea și identificarea modalităților, abilităților și practicilor eficiente pentru a gestiona cu succes negocierile în mediul de afaceri,*”

caracterizat de schimbări neașteptate, incertitudine și provocări complexe. Scopul final al cercetării se rezumă la contribuția în dezvoltarea cunoștințelor și abilităților privind managementul negocierilor, care permit organizațiilor să reacționeze mai eficient la schimbările neașteptate din mediul de afaceri, și să obțină rezultate pozitive în ciuda provocărilor”. Chiar dacă scopul este definit corespunzător, acesta este prea voluminos, iar implicarea în text a „scopului final” creează anumită confuzie. Obiectivele cercetării permit realizarea scopului. Tot odată, modalitatea de formulare a obiectivelor cercetării generează unele întrebări. Autorul menționează: „*Obiectivele principale ale tezei sunt structurate în trei direcții fundamentale, fiecare având un scop specific și clar definit în contextul cercetării privind dezvoltarea managementului negocierilor în afaceri, în condițiile situațiilor atipice*”, dar nu divulgă, care sunt aceste direcții. Cadrul de cercetare este prezentat satisfăcător. Descrierea și argumentarea alegerii abordărilor, metodelor, procedurilor, tehnicilor utilizate sunt puțin adecvate, iar modalitatea de abordare utilizată de autor, în unele cazuri face dificilă urmărirea logicii expunerii textului. Problemele de cercetare sunt argumentate, dar insuficient conectate la cadrul teoretic. Formularea ipotezei de cercetare de către autor „*Ipoteza de cercetare se bazează pe metodele de cercetare utilizate și rezumă la următoarea afirmație. Managementul negocierilor necesită îmbunătățire a metodei de negociere și dezvoltarea de capacități manageriale, adaptată la situațiile atipice, pentru gestionarea eficientă a negocierilor de către mediul de afaceri din Republica Moldova*” o considerăm insuficient de potrivită pentru astfel de element al tezei.

3) Nu întotdeauna putem urmări corectitudinea exprimării științifice. De exemplu, la pag. 39 autorul menționează despre BATNA: ba în calitate de principiu utilizat în negocierea afacerilor, ba îl evidențiază ca concept separat. Afirmațiile de la pag.49 ne face să credem, că autorul nu face diferență între „management” și „manageri”. Nu există o argumentare a studiilor de caz prezentate de autor în teză: de ce anume aceste companii străine sau din Republica Moldova au servit drept exemplu. Interviuurile realizate, de asemenea nu ne inspiră încredere. În Anexe sunt prezentate întrebările, care au fost oferite fiecărei persoane intervievate, dar nu se menționează cine sunt aceste persoane (atât ca funcție, nume, prenume, cât și abilități și competențe privind procesul de negociere). Nu se menționează, cum a decurs acest proces: cum au fost identificate și selectate firmele, cum a fost pregătit interviul, care a fost perioada ș.a.

4) Modalitatea de expunere a textului, deseori, creează dificultate în înțelegerea adecvată a acestuia. De asemenea, există deficiențe minore, precum, erori sporadice în alegerea și scrierea cuvintelor și a semnelor de punctuație. Se întâlnesc greșeli tehnice, greșeli de stil, de expunere. De exemplu, la pagina 11 autorul menționează „... un obiectiv esențial în cercetarea propusă, devine rolul esențial pe care îl joacă pregătirea adecvată a managerilor în dezvoltarea încrederii și a calmului necesar, pentru a lua decizii în condiții de presiune și complexitate specific negocierilor.” Nu este clar cum poate fi realizat ceea ce menționează autorul. Sau, în continuare: „Dezvoltarea managementului negocierilor trebuie să includă abilități specifice adaptate la aceste noi canale de comunicare și la noile modalități de interacțiune”. Dacă managementul negocierilor este un proces, cum acesta poate să includă ceea ce scrie autorul? Formularea nu este adecvată. Evidențierea pe parcursul întregii teze prin bold a unor expresii, cuvinte nu este justificată din punct de vedere al cercetării. Tabelele / figurile au în general elemente descriptive și legendă adecvată, dar nu de fiecare dată titlul este corect formulat și sugerează ceea ce este inclus în figură (de ex. Figura 1.3. este intitulată „*Schema teoriilor economice și manageriale privind negocierile în afaceri*”, dar aceasta nu reprezintă o schemă și este discutabil că elementele care sunt incluse reprezintă teorii în sensul conceptelor economice sau manageriale). Autorul în mai multe rânduri face referință la teorii economice și manageriale, dar din textul tezei nu este clar care din acestea sunt considerate economice și care manageriale. Modalitatea de formulare a gândurilor, a ideilor îngreunează, în unele cazuri, înțelegerea adecvată a textului. Uneori, există senzația de pasaje „lipite” (de ex. pag.68), adică nu se urmărește fluxul coerent de idei în expunere. La pag. 91 autorul menționează „În anul 2014, Republica Moldova a semnat un Acord de Asociere cu Uniunea Europeană”. Este o

inexactitate în exprimare, deoarece a fost semnat Acordul de asociere, etc. Autorul utilizează cu neglijență denumirea firmelor: De exemplu, se face referință la întreprinderea Vitanta, a cărei denumire completă și corectă este Î.M.Efes Vitanta Moldova Brewery S.A. Sau la pag.88. autorul menționează „Astfel în perioada anului 2021 au demarat negocierile de vânzare a rețelei comerciale „Fidesco” și achiziționării acesteia de către lanțul „Linella”. Consiliul Concurenței menționează, că aceasta a fost achiziționată de Modretail Grup SRL (titularul mărcii „Linella”). Sau la pag.146, autorul face recomandări pentru Ministerul Economiei și Digitalizării, atunci când denumirea corectă este Ministerul Dezvoltării Economice și Digitalizării. Concluziile făcute de autor la finele fiecărui capitol nu au un caracter de concluzii, dar de redare prescurtată a ceea ce a fost analizat în fiecare subpunct din capitolul respectiv.