

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN BUCUREȘTI
FACULTATEA DE RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

ADMITERE PENTRU PROGRAMELE DE STUDII DE MASTERAT – 2026
ÎN LIMBA ROMÂNĂ

VARIANTA C1

30 întrebări – 4 variante de răspuns dintre care 1 corect.

Punctaj: 100 puncte = 3 puncte fiecare întrebare + 10 puncte din oficiu

1. Teoria modernă a capitalului uman a fost dezvoltată încă din anii 1950, reprezentanții cei mai de seamă fiind din grupul cercetătorilor de la:

- a) Universitatea Sorbona
- b) Universitatea Oxford
- c) Universitatea din Chicago
- d) Universitatea Uppsala

2. Care dintre următoarele este un principiu care stă la baza elaborării Politicii Regionale a UE?

- a) mobilității factorilor de producție
- b) concentrării
- c) securității naționale
- d) durabilității resurselor

3. Cum descrie manualul rezultatul strategiilor conflictuale de negociere?

- a) crearea de valoare
- b) câștigul unei părți în detrimentul celeilalte
- c) găsirea unor soluții reciproc benefice
- d) câștiguri egale pentru ambele părți

4. Printre motivațiile internaționalizării firmelor se numără cele legate de:

- a) atitudinea guvernelor
- b) costuri
- c) economia subterană
- d) economia de comandă

5. În comparațiile internaționale sunt avute în vedere mai multe categorii de indicatori, printre care cei de:

- a) potențial apolitic
- b) potențial absolut
- c) potențial artificial
- d) potențial non-economic

6. Care dintre următoarele acte legislative ale UE nu are caracter obligatoriu?

- a) directiva
- b) regulamentul
- c) decizia
- d) avizul

7. Rolurile pe care fiecare dintre noi le joacă în economia mondială se manifestă sub următoarele forme:

- a) exclusiv producători
- b) exclusiv consumatori
- c) exclusiv membri ai unei organizații sau asociații internaționale
- d) niciunul dintre celelalte răspunsuri nu este corect

8. Cine reprezintă Uniunea Europeană în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC)?

- a) Comisia Europeană
- b) Parlamentul European
- c) Banca Centrală Europeană
- d) Consiliul European

9. Care este un concept fundamental al unei strategii de negociere integrativă?

- a) concentrarea exclusiv pe câștiguri pe termen scurt
- b) asigurarea că nu se fac concesii în timpul procesului
- c) maximizarea beneficiilor uneia dintre părți
- d) crearea de valoare pentru a maximiza câștigurile tuturor părților implicate

10. Care dintre următoarele țări nu face parte din Spațiul Schengen?

- a) Cipru
- b) Danemarca
- c) Austria
- d) Suedia

11. Cvasimonopolul inițiativei legislative în cazul procedurii legislative ordinare (cunoscută anterior Tratatului de la Lisabona drept procedură de codecizie) revine:

- a) Consiliului European
- b) Parlamentului European
- c) Comisiei Europene
- d) Curții Europene de Justiție

12. Tehnica de negociere „în pachet” constă în:

- a) abordarea de tip „asta nu pot hotărî eu”, care urmărește să dezvăluie motivațiile prezumtive ale celeilalte părți
- b) tranșarea tratatelor în puncte distincte de negociere, care sunt discutate succesiv, ordonat și fără divagații
- c) adăugarea creativă de elemente (operațiuni noi sau alternative originale), cu scopul de a facilita acordul și de a propune o nouă înțelegere
- d) negocierea tuturor aspectelor privite ca un tot unitar

13. Realizarea treptată a Uniunii Vamale în cadrul Uniunii Europene nu a implicat una dintre următoarele etape:

- a) înlăturarea completă, dar treptată, a altor bariere netarifare în calea relațiilor comerciale dintre statele membre
- b) înlăturarea completă, dar treptată, a restricțiilor cantitative în calea relațiilor comerciale dintre statele membre
- c) înlăturarea completă, dar treptată, a taxelor vamale de import și export în relațiile comerciale dintre statele membre
- d) aplicarea principiului recunoașterii reciproce în sectoarele în care nu s-a realizat armonizarea în cazul cerințelor de ordin tehnic

14. Dezvoltarea sectorului secundar implică:

- a) regres tehnologic
- b) creșterea productivității muncii
- c) eliminarea mecanizării
- d) mono-industrializare

15. Planul de analiză a guvernantei globale din perspectiva cadrului juridic aplicabil acesteia pune accentul pe:

- a) faptul că tot mai multe segmente ale economiei internaționale capătă o importantă dimensiune transfrontalieră și necesită soluții negociate la nivelul unor organizații internaționale, acceptate prin consens și dotate cu mecanismele care să asigure corecta lor implementare
- b) dimensiunea structural-instituțională a procesului
- c) identificarea aspectelor dilematice, structurarea acestora în funcție de un set de criterii de natură normativă și găsirea răspunsurilor posibile în contextul în care se poziționează fenomenul și este plasat analistul acestuia
- d) dimensiunea politică a procesului

16. Compromisul reprezintă:

- a) acordarea de concesi reciprocă pentru a debloca tratativele
- b) renunțarea unilaterală, de către una dintre părți, la una sau mai multe dintre pozițiile susținute în scopul creării condițiilor pentru o înțelegere
- c) o strategie de negociere
- d) o stratagemă

17. Identificați cele trei tactici de persuasiune utilizate în cazul unei negocieri cooperative:

- a) recomandarea, apelul normativ pozitiv, recompensa
- b) apelul normativ negativ, imperativul, amenințarea
- c) avertismentul, promisiunea, disimularea informației
- d) amenințarea, bluff-ul, disimularea informației

18. O orientare policentrică a unei societăți transnaționale presupune:

- a) impunerea condițiilor din țara cea mai dezvoltată
- b) impunerea condițiilor din țara de origine
- c) adaptarea la condițiile locale
- d) impunerea condițiilor din țara cel mai puțin dezvoltată

19. Conform manualului, cum a afectat criza economică din 2006-2007 din Statele Unite ale Americii economia globală?

- a) a avut un impact redus sau deloc asupra structurilor economice globale
- b) a stabilizat piețele financiare prin intervenții guvernamentale rapide
- c) a avut ca rezultat o creștere temporară a comerțului global
- d) a influențat exporturile japoneze și a declanșat o criză financiară în Islanda

20. Negocierea de tip win-win este una:

- a) defensivă
- b) conflictuală
- c) cooperativă
- d) obiectivă

21. Tehnica de negociere ce presupune tranșarea tratativelor în puncte distincte de negociere, care sunt discutate succesiv, ordonat și fără divagații, este:

- a) tehnica de negociere „punct cu punct”
- b) tehnica extinderii
- c) tehnica „celor patru trepte”
- d) tehnica de negociere „în pachet”

22. *Membrii Parlamentului European:*

- a) sunt numiți de guvernele statelor membre
- b) sunt aleși de cetățenii UE prin vot direct
- c) au un mandat de 4 ani
- d) reprezintă Uniunea în negocierile pentru semnarea acordurilor internaționale

23. *A explodat după anii 1960:*

- a) numărul OIG-urilor
- b) atât numărul OING-urilor, cât și al OIG-urilor
- c) numărul OING-urilor
- d) niciunul dintre celelalte răspunsuri nu este corect

24. *Una dintre următoarele țări nu este membră a zonei euro:*

- a) Lituania
- b) Suedia
- c) Slovenia
- d) Slovacia

25. *Consiliul UE este o entitate juridică unică ce se reunește într-un număr de formațiuni diferite, în funcție de subiectul discutat, iar acest număr este:*

- a) 12
- b) 13
- c) 10
- d) 11

26. *Între principalii actori ai sistemului economiei mondiale apar următoarele tipuri de fluxuri:*

- a) tarificare și paratarificare
- b) transversale și longitudinale
- c) comerciale, de persoane și monetar-financiare
- d) naturale și instituționale

27. *Tehnica „falsului pivot” se referă la:*

- a) declararea artificială a unor puncte de discuție ca fiind extrem de importante, pentru care se păstrează poziții ferme sau se solicită concesi, cu scopul distragerii atenției de la punctele cu adevărat importante
- b) abordarea de tip „asta nu pot hotărî eu”, care urmărește să dezvăluie motivațiile prezumtive ale celeilalte părți
- c) deblocarea negocierilor, aducând în discuție balanța dintre avantajele dobândite de către partenerul de negociere și concesiile făcute de acesta
- d) adăugarea creativă de elemente (operațiuni noi sau alternative originale), cu scopul de a facilita acordul și de a propune o nouă înțelegere

28. *Printre attributele statului, potrivit Convenției de la Montevideo, se numără:*

- a) capacitatea de a intra în relații cu alte state
- b) absența unui guvern
- c) un teritoriu vag definit
- d) o populație efemeră

29. *Economia mondială apare ca o rețea în care diferiți actori se dezvoltă, operează și se influențează reciproc, rezultând un sistem:*

- a) dependent și subconectat
- b) interdependent și interconectat
- c) independent și deconectat
- d) interdependent și neconectat

30. *Acțiunile punctuale de valorificare a unor oportunități sau de răspuns la un context apărut în cursul tratativelor reprezintă:*

- a) tehnici de negociere
- b) strategii de negociere
- c) stratageme
- d) tactici de negociere

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN BUCUREȘTI
FACULTATEA DE RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

ADMITERE PENTRU PROGRAMELE DE STUDII DE MASTERAT – 2026
ÎN LIMBA ROMÂNĂ

VARIANTA C2

30 întrebări – 4 variante de răspuns dintre care 1 corect.

Punctaj: 100 puncte = 3 puncte fiecare întrebare + 10 puncte din oficiu

1. Tehnica de negociere ce presupune tranșarea tratatelor în puncte distincte de negociere, care sunt discutate succesiv, ordonat și fără divagații, este:

- a) tehnica extinderii
- b) tehnica de negociere „în pachet”
- c) tehnica de negociere „punct cu punct”
- d) tehnica „celor patru trepte”

2. Compromisul reprezintă:

- a) acordarea de concesi reciprocă pentru a debloca tratativele
- b) o stratagemă
- c) renunțarea unilaterală, de către una dintre părți, la una sau mai multe dintre pozițiile susținute în scopul creării condițiilor pentru o înțelegere
- d) o strategie de negociere

3. Conform manualului, cum a afectat criza economică din 2006-2007 din Statele Unite ale Americii economia globală?

- a) a influențat exporturile japoneze și a declanșat o criză financiară în Islanda
- b) a avut un impact redus sau deloc asupra structurilor economice globale
- c) a stabilizat piețele financiare prin intervenții guvernamentale rapide
- d) a avut ca rezultat o creștere temporară a comerțului global

4. Printre atributele statului, potrivit Convenției de la Montevideo, se numără:

- a) capacitatea de a intra în relații cu alte state
- b) o populație efemeră
- c) un teritoriu vag definit
- d) absența unui guvern

5. *Tehnica de negociere „în pachet” constă în:*

- a) abordarea de tip „asta nu pot hotărî eu”, care urmărește să dezvăluie motivațiile prezumtive ale celeilalte părți
- b) adăugarea creativă de elemente (operațiuni noi sau alternative originale), cu scopul de a facilita acordul și de a propune o nouă înțelegere
- c) tranșarea tratativelor în puncte distincte de negociere, care sunt discutate succesiv, ordonat și fără divagații
- d) negocierea tuturor aspectelor privite ca un tot unitar

6. *Tehnica „falsului pivot” se referă la:*

- a) deblocarea negocierilor, aducând în discuție balanța dintre avantajele dobândite de către partenerul de negociere și concesiile făcute de acesta
- b) abordarea de tip „asta nu pot hotărî eu”, care urmărește să dezvăluie motivațiile prezumtive ale celeilalte părți
- c) declararea artificială a unor puncte de discuție ca fiind extrem de importante, pentru care se păstrează poziții ferme sau se solicită concesi, cu scopul distragerii atenției de la punctele cu adevărat importante
- d) adăugarea creativă de elemente (operațiuni noi sau alternative originale), cu scopul de a facilita acordul și de a propune o nouă înțelegere

7. *Acțiunile punctuale de valorificare a unor oportunități sau de răspuns la un context apărut în cursul tratativelor reprezintă:*

- a) tactici de negociere
- b) strategii de negociere
- c) stratageme
- d) tehnici de negociere

8. *Identificați cele trei tactici de persuasiune utilizate în cazul unei negocieri cooperative:*

- a) recomandarea, apelul normativ pozitiv, recompensa
- b) amenințarea, bluff-ul, disimularea informației
- c) apelul normativ negativ, imperativul, amenințarea
- d) avertismentul, promisiunea, disimularea informației

9. *În comparațiile internaționale sunt avute în vedere mai multe categorii de indicatori, printre care cei de:*

- a) potențial apolitic
- b) potențial absolut
- c) potențial artificial
- d) potențial non-economic

10. Negocierea de tip win-win este una:

- a) obiectivă
- b) cooperativă
- c) defensivă
- d) conflictuală

11. Una dintre următoarele țări nu este membră a zonei euro:

- a) Lituania
- b) Suedia
- c) Slovenia
- d) Slovacia

12. Realizarea treptată a Uniunii Vamale în cadrul Uniunii Europene nu a implicat una dintre următoarele etape:

- a) aplicarea principiului recunoașterii reciproce în sectoarele în care nu s-a realizat armonizarea în cazul cerințelor de ordin tehnic
- b) înlăturarea completă, dar treptată, a restricțiilor cantitative în calea relațiilor comerciale dintre statele membre
- c) înlăturarea completă, dar treptată, a altor bariere netarifare în calea relațiilor comerciale dintre statele membre
- d) înlăturarea completă, dar treptată, a taxelor vamale de import și export în relațiile comerciale dintre statele membre

13. Dezvoltarea sectorului secundar implică:

- a) regres tehnologic
- b) eliminarea mecanizării
- c) creșterea productivității muncii
- d) mono-industrializare

14. Teoria modernă a capitalului uman a fost dezvoltată încă din anii 1950, reprezentanții cei mai de seamă fiind din grupul cercetătorilor de la:

- a) Universitatea Sorbona
- b) Universitatea din Chicago
- c) Universitatea Oxford
- d) Universitatea Uppsala

15. Membrii Parlamentului European:

- a) sunt numiți de guvernele statelor membre
- b) sunt aleși de cetățenii UE prin vot direct
- c) reprezintă Uniunea în negocierile pentru semnarea acordurilor internaționale
- d) au un mandat de 4 ani

16. Care dintre următoarele țări nu face parte din Spațiul Schengen?

- a) Danemarca
- b) Suedia
- c) Austria
- d) Cipru

17. Cine reprezintă Uniunea Europeană în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC)?

- a) Parlamentul European
- b) Consiliul European
- c) Comisia Europeană
- d) Banca Centrală Europeană

18. O orientare policentrică a unei societăți transnaționale presupune:

- a) impunerea condițiilor din țara cel mai puțin dezvoltată
- b) impunerea condițiilor din țara de origine
- c) adaptarea la condițiile locale
- d) impunerea condițiilor din țara cea mai dezvoltată

19. A explodat după anii 1960:

- a) atât numărul OING-urilor, cât și al OIG-urilor
- b) numărul OING-urilor
- c) numărul OIG-urilor
- d) niciunul dintre celelalte răspunsuri nu este corect

20. Care este un concept fundamental al unei strategii de negociere integrativă?

- a) maximizarea beneficiilor uneia dintre părți
- b) asigurarea că nu se fac concesii în timpul procesului
- c) concentrarea exclusiv pe câștiguri pe termen scurt
- d) crearea de valoare pentru a maximiza câștigurile tuturor părților implicate

21. Economia mondială apare ca o rețea în care diferiți actori se dezvoltă, operează și se influențează reciproc, rezultând un sistem:

- a) interdependent și neconectat
- b) independent și deconectat
- c) interdependent și interconectat
- d) dependent și subconectat

22. Între principalii actori ai sistemului economiei mondiale apar următoarele tipuri de fluxuri:

- a) tarifyare și paratarifyare
- b) transversale și longitudinale
- c) comerciale, de persoane și monetar-financiare
- d) naturale și instituționale

23. Printre motivațiile internaționalizării firmelor se numără cele legate de:

- a) atitudinea guvernelor
- b) costuri
- c) economia subterană
- d) economia de comandă

24. Cvasimonopolul inițiativei legislative în cazul procedurii legislative ordinare (cunoscută anterior Tratatului de la Lisabona drept procedură de codecizie) revine:

- a) Curții Europene de Justiție
- b) Consiliului European
- c) Parlamentului European
- d) Comisiei Europene

25. Care dintre următoarele acte legislative ale UE nu are caracter obligatoriu?

- a) regulamentul
- b) decizia
- c) directiva
- d) avizul

26. Rolurile pe care fiecare dintre noi le joacă în economia mondială se manifestă sub următoarele forme:

- a) exclusiv membri ai unei organizații sau asociații internaționale
- b) niciunul dintre celelalte răspunsuri nu este corect
- c) exclusiv producători
- d) exclusiv consumatori

27. Planul de analiză a guvernancei globale din perspectiva cadrului juridic aplicabil acesteia pune accentul pe:

- a) dimensiunea politică a procesului
- b) dimensiunea structural-instituțională a procesului
- c) identificarea aspectelor dilematice, structurarea acestora în funcție de un set de criterii de natură normativă și găsirea răspunsurilor posibile în contextul în care se poziționează fenomenul și este plasat analistul acestuia
- d) faptul că tot mai multe segmente ale economiei internaționale capătă o importantă dimensiune transfrontalieră și necesită soluții negociate la nivelul unor organizații internaționale, acceptate prin consens și dotate cu mecanismele care să asigure corecta lor implementare

28. Care dintre următoarele este un principiu care stă la baza elaborării Politicii Regionale a UE?

- a) durabilității resurselor
- b) mobilității factorilor de producție
- c) concentrării
- d) securității naționale

29. Cum descrie manualul rezultatul strategiilor conflictuale de negociere?

- a) câștigul unei părți în detrimentul celeilalte
- b) crearea de valoare
- c) găsirea unor soluții reciproc benefice
- d) câștiguri egale pentru ambele părți

30. Consiliul UE este o entitate juridică unică ce se reunește într-un număr de formațiuni diferite, în funcție de subiectul discutat, iar acest număr este:

- a) 11
- b) 13
- c) 12
- d) 10

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN BUCUREȘTI
FACULTATEA DE RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

ADMITERE PENTRU PROGRAMELE DE STUDII DE MASTERAT – 2026
ÎN LIMBA ROMÂNĂ

VARIANTA C3

30 întrebări – 4 variante de răspuns dintre care 1 corect.

Punctaj: 100 puncte = 3 puncte fiecare întrebare + 10 puncte din oficiu

1. Acțiunile punctuale de valorificare a unor oportunități sau de răspuns la un context apărut în cursul tratativelor reprezintă:

- a) tehnici de negociere
- b) tactici de negociere
- c) strategii de negociere
- d) stratagemă

2. Dezvoltarea sectorului secundar implică:

- a) eliminarea mecanizării
- b) creșterea productivității muncii
- c) mono-industrializare
- d) regres tehnologic

3. Membrii Parlamentului European:

- a) reprezintă Uniunea în negocierile pentru semnarea acordurilor internaționale
- b) sunt numiți de guvernele statelor membre
- c) sunt aleși de cetățenii UE prin vot direct
- d) au un mandat de 4 ani

4. Economia mondială apare ca o rețea în care diferiți actori se dezvoltă, operează și se influențează reciproc, rezultând un sistem:

- a) interdependent și neconectat
- b) independent și deconectat
- c) interdependent și interconectat
- d) dependent și subconectat

5. *Una dintre următoarele țări nu este membră a zonei euro:*

- a) Suedia
- b) Lituania
- c) Slovenia
- d) Slovacia

6. *Care dintre următoarele acte legislative ale UE nu are caracter obligatoriu?*

- a) decizia
- b) avizul
- c) regulamentul
- d) directiva

7. *Printre motivațiile internaționalizării firmelor se numără cele legate de:*

- a) economia subterană
- b) economia de comandă
- c) costuri
- d) atitudinea guvernelor

8. *Printre atributele statului, potrivit Convenției de la Montevideo, se numără:*

- a) absența unui guvern
- b) un teritoriu vag definit
- c) capacitatea de a intra în relații cu alte state
- d) o populație efemeră

9. *Care este un concept fundamental al unei strategii de negociere integrativă?*

- a) asigurarea că nu se fac concesii în timpul procesului
- b) maximizarea beneficiilor uneia dintre părți
- c) crearea de valoare pentru a maximiza câștigurile tuturor părților implicate
- d) concentrarea exclusiv pe câștiguri pe termen scurt

10. *Realizarea treptată a Uniunii Vamale în cadrul Uniunii Europene nu a implicat una dintre următoarele etape:*

- a) înlăturarea completă, dar treptată, a altor bariere netarifare în calea relațiilor comerciale dintre statele membre
- b) aplicarea principiului recunoașterii reciproce în sectoarele în care nu s-a realizat armonizarea în cazul cerințelor de ordin tehnic
- c) înlăturarea completă, dar treptată, a restricțiilor cantitative în calea relațiilor comerciale dintre statele membre
- d) înlăturarea completă, dar treptată, a taxelor vamale de import și export în relațiile comerciale dintre statele membre

11. Teoria modernă a capitalului uman a fost dezvoltată încă din anii 1950, reprezentanții cei mai de seamă fiind din grupul cercetătorilor de la:

- a) Universitatea Sorbona
- b) Universitatea Uppsala
- c) Universitatea Oxford
- d) Universitatea din Chicago

12. Rolurile pe care fiecare dintre noi le joacă în economia mondială se manifestă sub următoarele forme:

- a) niciunul dintre celelalte răspunsuri nu este corect
- b) exclusiv consumatori
- c) exclusiv membri ai unei organizații sau asociații internaționale
- d) exclusiv producători

13. Care dintre următoarele este un principiu care stă la baza elaborării Politicii Regionale a UE?

- a) concentrării
- b) mobilității factorilor de producție
- c) durabilității resurselor
- d) securității naționale

14. Identificați cele trei tactici de persuasiune utilizate în cazul unei negocieri cooperative:

- a) amenințarea, bluff-ul, disimularea informației
- b) apelul normativ negativ, imperativul, amenințarea
- c) avertismentul, promisiunea, disimularea informației
- d) recomandarea, apelul normativ pozitiv, recompensa

15. Tehnica de negociere „în pachet” constă în:

- a) adăugarea creativă de elemente (operațiuni noi sau alternative originale), cu scopul de a facilita acordul și de a propune o nouă înțelegere
- b) tranșarea tratativelor în puncte distincte de negociere, care sunt discutate succesiv, ordonat și fără divagații
- c) negocierea tuturor aspectelor privite ca un tot unitar
- d) abordarea de tip „asta nu pot hotărî eu”, care urmărește să dezvăluie motivațiile prezumtive ale celeilalte părți

16. Negocierea de tip win-win este una:

- a) defensivă
- b) conflictuală
- c) obiectivă
- d) cooperativă

17. Care dintre următoarele țări nu face parte din Spațiul Schengen?

- a) Cipru
- b) Suedia
- c) Danemarca
- d) Austria

18. Cine reprezintă Uniunea Europeană în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC)?

- a) Banca Centrală Europeană
- b) Comisia Europeană
- c) Parlamentul European
- d) Consiliul European

19. Tehnica „falsului pivot” se referă la:

- a) deblocarea negocierilor, aducând în discuție balanța dintre avantajele dobândite de către partenerul de negociere și concesiile făcute de acesta
- b) adăugarea creativă de elemente (operațiuni noi sau alternative originale), cu scopul de a facilita acordul și de a propune o nouă înțelegere
- c) abordarea de tip „asta nu pot hotărî eu”, care urmărește să dezvăluie motivațiile prezumtive ale celeilalte părți
- d) declararea artificială a unor puncte de discuție ca fiind extrem de importante, pentru care se păstrează poziții ferme sau se solicită concesi, cu scopul distragerii atenției de la punctele cu adevărat importante

20. Cum descrie manualul rezultatul strategiilor conflictuale de negociere?

- a) găsirea unor soluții reciproc benefice
- b) crearea de valoare
- c) câștigul unei părți în detrimentul celeilalte
- d) câștiguri egale pentru ambele părți

21. În comparațiile internaționale sunt avute în vedere mai multe categorii de indicatori, printre care cei de:

- a) potențial apolitic
- b) potențial absolut
- c) potențial non-economic
- d) potențial artificial

22. Tehnica de negociere ce presupune tranșarea tratatelor în puncte distincte de negociere, care sunt discutate succesiv, ordonat și fără divagații, este:

- a) tehnica extinderii
- b) tehnica de negociere „punct cu punct”
- c) tehnica „celor patru trepte”
- d) tehnica de negociere „în pachet”

23. *Cvasimonopolul inițiativei legislative în cazul procedurii legislative ordinare (cunoscută anterior Tratatului de la Lisabona drept procedură de codecizie) revine:*

- a) Comisiei Europene
- b) Parlamentului European
- c) Consiliului European
- d) Curții Europene de Justiție

24. *Între principalii actori ai sistemului economiei mondiale apar următoarele tipuri de fluxuri:*

- a) comerciale, de persoane și monetar-financiare
- b) tarifare și paratarifare
- c) transversale și longitudinale
- d) naturale și instituționale

25. *Planul de analiză a guvernancei globale din perspectiva cadrului juridic aplicabil acesteia pune accentul pe:*

- a) dimensiunea politică a procesului
- b) dimensiunea structural-instituțională a procesului
- c) identificarea aspectelor dilematice, structurarea acestora în funcție de un set de criterii de natură normativă și găsirea răspunsurilor posibile în contextul în care se poziționează fenomenul și este plasat analistul acestuia
- d) faptul că tot mai multe segmente ale economiei internaționale capătă o importantă dimensiune transfrontalieră și necesită soluții negociate la nivelul unor organizații internaționale, acceptate prin consens și dotate cu mecanismele care să asigure corecta lor implementare

26. *Consiliul UE este o entitate juridică unică ce se reunește într-un număr de formațiuni diferite, în funcție de subiectul discutat, iar acest număr este:*

- a) 11
- b) 12
- c) 13
- d) 10

27. *O orientare policentrică a unei societăți transnaționale presupune:*

- a) impunerea condițiilor din țara cel mai puțin dezvoltată
- b) impunerea condițiilor din țara cea mai dezvoltată
- c) adaptarea la condițiile locale
- d) impunerea condițiilor din țara de origine

28. *A explodat după anii 1960:*

- a) niciunul dintre celelalte răspunsuri nu este corect
- b) numărul OIG-urilor
- c) atât numărul OING-urilor, cât și al OIG-urilor
- d) numărul OING-urilor

29. *Compromisul reprezintă:*

- a) o stratagemă
- b) o strategie de negociere
- c) renunțarea unilaterală, de către una dintre părți, la una sau mai multe dintre pozițiile susținute în scopul creării condițiilor pentru o înțelegere
- d) acordarea de concesi reciprocă pentru a debloca tratativele

30. *Conform manualului, cum a afectat criza economică din 2006-2007 din Statele Unite ale Americii economia globală?*

- a) a influențat exporturile japoneze și a declanșat o criză financiară în Islanda
- b) a stabilizat piețele financiare prin intervenții guvernamentale rapide
- c) a avut ca rezultat o creștere temporară a comerțului global
- d) a avut un impact redus sau deloc asupra structurilor economice globale

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN BUCUREȘTI
FACULTATEA DE RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

ADMITERE PENTRU PROGRAMELE DE STUDII DE MASTERAT – 2026
ÎN LIMBA ROMÂNĂ

VARIANTA C4

30 întrebări – 4 variante de răspuns dintre care 1 corect.

Punctaj: 100 puncte = 3 puncte fiecare întrebare + 10 puncte din oficiu

1. Cine reprezintă Uniunea Europeană în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC)?

- a) Banca Centrală Europeană
- b) Parlamentul European
- c) Consiliul European
- d) Comisia Europeană

2. Dezvoltarea sectorului secundar implică:

- a) mono-industrializare
- b) creșterea productivității muncii
- c) eliminarea mecanizării
- d) regres tehnologic

3. Printre motivațiile internaționalizării firmelor se numără cele legate de:

- a) atitudinea guvernelor
- b) economia de comandă
- c) economia subterană
- d) costuri

4. Care dintre următoarele țări nu face parte din Spațiul Schengen?

- a) Danemarca
- b) Suedia
- c) Cipru
- d) Austria

5. *Teoria modernă a capitalului uman a fost dezvoltată încă din anii 1950, reprezentanții cei mai de seamă fiind din grupul cercetătorilor de la:*

- a) Universitatea din Chicago
- b) Universitatea Uppsala
- c) Universitatea Sorbona
- d) Universitatea Oxford

6. *Rolurile pe care fiecare dintre noi le joacă în economia mondială se manifestă sub următoarele forme:*

- a) niciunul dintre celelalte răspunsuri nu este corect
- b) exclusiv membri ai unei organizații sau asociații internaționale
- c) exclusiv producători
- d) exclusiv consumatori

7. *Economia mondială apare ca o rețea în care diferiți actori se dezvoltă, operează și se influențează reciproc, rezultând un sistem:*

- a) interdependent și neconectat
- b) dependent și subconectat
- c) independent și deconectat
- d) interdependent și interconectat

8. *Cvasimonopolul inițiativei legislative în cazul procedurii legislative ordinare (cunoscută anterior Tratatului de la Lisabona drept procedură de codecizie) revine:*

- a) Curții Europene de Justiție
- b) Consiliului European
- c) Parlamentului European
- d) Comisiei Europene

9. *Între principalii actori ai sistemului economiei mondiale apar următoarele tipuri de fluxuri:*

- a) naturale și instituționale
- b) comerciale, de persoane și monetar-financiare
- c) transversale și longitudinale
- d) tarifare și paratarifare

10. *Acțiunile punctuale de valorificare a unor oportunități sau de răspuns la un context apărut în cursul tratatelor reprezintă:*

- a) strategii de negociere
- b) tehnici de negociere
- c) tactici de negociere
- d) stratageme

11. Compromisul reprezintă:

- a) acordarea de concesi reciproc pentru a debloca tratativele
- b) renunțarea unilaterală, de către una dintre părți, la una sau mai multe dintre pozițiile susținute în scopul creării condițiilor pentru o înțelegere
- c) o strategie de negociere
- d) o stratagemă

12. Care este un concept fundamental al unei strategii de negociere integrativă?

- a) crearea de valoare pentru a maximiza câștigurile tuturor părților implicate
- b) maximizarea beneficiilor uneia dintre părți
- c) concentrarea exclusiv pe câștiguri pe termen scurt
- d) asigurarea că nu se fac concesi în timpul procesului

13. Tehnica de negociere „în pachet” constă în:

- a) adăugarea creativă de elemente (operațiuni noi sau alternative originale), cu scopul de a facilita acordul și de a propune o nouă înțelegere
- b) abordarea de tip „asta nu pot hotărî eu”, care urmărește să dezvăluie motivațiile prezumtive ale celeilalte părți
- c) negocierea tuturor aspectelor privite ca un tot unitar
- d) tranșarea tratativelor în puncte distincte de negociere, care sunt discutate succesiv, ordonat și fără divagații

14. Realizarea treptată a Uniunii Vamale în cadrul Uniunii Europene nu a implicat una dintre următoarele etape:

- a) înlăturarea completă, dar treptată, a restricțiilor cantitative în calea relațiilor comerciale dintre statele membre
- b) înlăturarea completă, dar treptată, a altor bariere netarifare în calea relațiilor comerciale dintre statele membre
- c) înlăturarea completă, dar treptată, a taxelor vamale de import și export în relațiile comerciale dintre statele membre
- d) aplicarea principiului recunoașterii reciproce în sectoarele în care nu s-a realizat armonizarea în cazul cerințelor de ordin tehnic

15. Cum descrie manualul rezultatul strategiilor conflictuale de negociere?

- a) găsirea unor soluții reciproc benefice
- b) câștigul unei părți în detrimentul celeilalte
- c) crearea de valoare
- d) câștiguri egale pentru ambele părți

16. În comparațiile internaționale sunt avute în vedere mai multe categorii de indicatori, printre care cei de:

- a) potențial absolut
- b) potențial artificial
- c) potențial non-economic
- d) potențial apolitic

17. Printre atributele statului, potrivit Convenției de la Montevideo, se numără:

- a) absența unui guvern
- b) o populație efemeră
- c) capacitatea de a intra în relații cu alte state
- d) un teritoriu vag definit

18. Tehnica „falsului pivot” se referă la:

- a) declararea artificială a unor puncte de discuție ca fiind extrem de importante, pentru care se păstrează poziții ferme sau se solicită concesi, cu scopul distragerii atenției de la punctele cu adevărat importante
- b) abordarea de tip „asta nu pot hotărî eu”, care urmărește să dezvăluie motivațiile prezumtive ale celeilalte părți
- c) adăugarea creativă de elemente (operațiuni noi sau alternative originale), cu scopul de a facilita acordul și de a propune o nouă înțelegere
- d) deblocarea negocierilor, aducând în discuție balanța dintre avantajele dobândite de către partenerul de negociere și concesiile făcute de acesta

19. Identificați cele trei tactici de persuasiune utilizate în cazul unei negocieri cooperative:

- a) amenințarea, bluff-ul, disimularea informației
- b) apelul normativ negativ, imperativul, amenințarea
- c) avertismentul, promisiunea, disimularea informației
- d) recomandarea, apelul normativ pozitiv, recompense

20. Consiliul UE este o entitate juridică unică ce se reunește într-un număr de formațiuni diferite, în funcție de subiectul discutat, iar acest număr este:

- a) 12
- b) 10
- c) 13
- d) 11

21. *Tehnica de negociere ce presupune tranșarea tratativelor în puncte distincte de negociere, care sunt discutate succesiv, ordonat și fără divagații, este:*

- a) tehnica de negociere „punct cu punct”
- b) tehnica de negociere „în pachet”
- c) tehnica „celor patru trepte”
- d) tehnica extinderii

22. *Care dintre următoarele este un principiu care stă la baza elaborării Politicii Regionale a UE?*

- a) mobilității factorilor de producție
- b) securității naționale
- c) durabilității resurselor
- d) concentrării

23. *Planul de analiză a guvernancei globale din perspectiva cadrului juridic aplicabil acesteia pune accentul pe:*

- a) dimensiunea politică a procesului
- b) dimensiunea structural-instituțională a procesului
- c) identificarea aspectelor dilematice, structurarea acestora în funcție de un set de criterii de natură normativă și găsirea răspunsurilor posibile în contextul în care se poziționează fenomenul și este plasat analistul acestuia
- d) faptul că tot mai multe segmente ale economiei internaționale capătă o importantă dimensiune transfrontalieră și necesită soluții negociate la nivelul unor organizații internaționale, acceptate prin consens și dotate cu mecanismele care să asigure corecta lor implementare

24. *O orientare policentrică a unei societăți transnaționale presupune:*

- a) impunerea condițiilor din țara de origine
- b) adaptarea la condițiile locale
- c) impunerea condițiilor din țara cea mai dezvoltată
- d) impunerea condițiilor din țara cel mai puțin dezvoltată

25. *Care dintre următoarele acte legislative ale UE nu are caracter obligatoriu?*

- a) regulamentul
- b) directiva
- c) avizul
- d) decizia

26. *Membrii Parlamentului European:*

- a) au un mandat de 4 ani
- b) sunt aleși de cetățenii UE prin vot direct
- c) sunt numiți de guvernele statelor membre
- d) reprezintă Uniunea în negocierile pentru semnarea acordurilor internaționale

27. *Negocierea de tip win-win este una:*

- a) conflictuală
- b) cooperativă
- c) defensivă
- d) obiectivă

28. *Una dintre următoarele țări nu este membră a zonei euro:*

- a) Lituania
- b) Slovacia
- c) Suedia
- d) Slovenia

29. *A explodat după anii 1960:*

- a) numărul OING-urilor
- b) numărul OIG-urilor
- c) atât numărul OING-urilor, cât și al OIG-urilor
- d) niciunul dintre celelalte răspunsuri nu este corect

30. *Conform manualului, cum a afectat criza economică din 2006-2007 din Statele Unite ale Americii economia globală?*

- a) a avut un impact redus sau deloc asupra structurilor economice globale
- b) a avut ca rezultat o creștere temporară a comerțului global
- c) a influențat exporturile japoneze și a declanșat o criză financiară în Islanda
- d) a stabilizat piețele financiare prin intervenții guvernamentale rapide

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN BUCUREȘTI
FACULTATEA DE RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

ADMITERE PENTRU PROGRAMELE DE STUDII DE MASTERAT – 2026
ÎN LIMBA ROMÂNĂ

VARIANTA C5

30 întrebări – 4 variante de răspuns dintre care 1 corect.

Punctaj: 100 puncte = 3 puncte fiecare întrebare + 10 puncte din oficiu

1. Printre atributele statului, potrivit Convenției de la Montevideo, se numără:

- a) un teritoriu vag definit
- b) capacitatea de a intra în relații cu alte state
- c) absența unui guvern
- d) o populație efemeră

2. Realizarea treptată a Uniunii Vamale în cadrul Uniunii Europene nu a implicat una dintre următoarele etape:

- a) înlăturarea completă, dar treptată, a restricțiilor cantitative în calea relațiilor comerciale dintre statele membre
- b) înlăturarea completă, dar treptată, a taxelor vamale de import și export în relațiile comerciale dintre statele membre
- c) aplicarea principiului recunoașterii reciproce în sectoarele în care nu s-a realizat armonizarea în cazul cerințelor de ordin tehnic
- d) înlăturarea completă, dar treptată, a altor bariere netarifare în calea relațiilor comerciale dintre statele membre

3. Economia mondială apare ca o rețea în care diferiți actori se dezvoltă, operează și se influențează reciproc, rezultând un sistem:

- a) interdependent și neconectat
- b) interdependent și interconectat
- c) independent și deconectat
- d) dependent și subconectat

4. Rolurile pe care fiecare dintre noi le joacă în economia mondială se manifestă sub următoarele forme:

- a) exclusiv consumatori
- b) exclusiv producători
- c) niciunul dintre celelalte răspunsuri nu este corect
- d) exclusiv membri ai unei organizații sau asociații internaționale

5. Compromisul reprezintă:

- a) renunțarea unilaterală, de către una dintre părți, la una sau mai multe dintre pozițiile susținute în scopul creării condițiilor pentru o înțelegere
- b) o strategie de negociere
- c) o stratagemă
- d) acordarea de concesiuni reciproce pentru a debloca tratativele

6. Acțiunile punctuale de valorificare a unor oportunități sau de răspuns la un context apărut în cursul tratativelor reprezintă:

- a) stratageme
- b) tehnici de negociere
- c) strategii de negociere
- d) tactici de negociere

7. A explodat după anii 1960:

- a) niciunul dintre celelalte răspunsuri nu este corect
- b) atât numărul OING-urilor, cât și al OIG-urilor
- c) numărul OING-urilor
- d) numărul OIG-urilor

8. Membrii Parlamentului European:

- a) sunt aleși de cetățenii UE prin vot direct
- b) reprezintă Uniunea în negocierile pentru semnarea acordurilor internaționale
- c) sunt numiți de guvernele statelor membre
- d) au un mandat de 4 ani

9. Identificați cele trei tactici de persuasiune utilizate în cazul unei negocieri cooperative:

- a) recomandarea, apelul normativ pozitiv, recompensa
- b) apelul normativ negativ, imperativul, amenințarea
- c) avertismentul, promisiunea, disimularea informației
- d) amenințarea, bluff-ul, disimularea informației

10. *Negocierea de tip win-win este una:*

- a) conflictuală
- b) obiectivă
- c) cooperativă
- d) defensive

11. *Tehnica de negociere „în pachet” constă în:*

- a) tranșarea tratatelor în puncte distincte de negociere, care sunt discutate succesiv, ordonat și fără divagații
- b) adăugarea creativă de elemente (operațiuni noi sau alternative originale), cu scopul de a facilita acordul și de a propune o nouă înțelegere
- c) abordarea de tip „asta nu pot hotărî eu”, care urmărește să dezvăluie motivațiile prezumtive ale celeilalte părți
- d) negocierea tuturor aspectelor privite ca un tot unitar

12. *Care dintre următoarele acte legislative ale UE nu are caracter obligatoriu?*

- a) decizia
- b) avizul
- c) directiva
- d) regulamentul

13. *O orientare policentrică a unei societăți transnaționale presupune:*

- a) impunerea condițiilor din țara de origine
- b) impunerea condițiilor din țara cea mai dezvoltată
- c) impunerea condițiilor din țara cel mai puțin dezvoltată
- d) adaptarea la condițiile locale

14. *Cvasimonopolul inițiativei legislative în cazul procedurii legislative ordinare (cunoscută anterior Tratatului de la Lisabona drept procedură de codecizie) revine:*

- a) Parlamentului European
- b) Comisiei Europene
- c) Curții Europene de Justiție
- d) Consiliului European

15. *Una dintre următoarele țări nu este membră a zonei euro:*

- a) Lituania
- b) Slovenia
- c) Suedia
- d) Slovacia

16. *Tehnica de negociere ce presupune tranșarea tratativelor în puncte distincte de negociere, care sunt discutate succesiv, ordonat și fără divagații, este:*

- a) tehnica extinderii
- b) tehnica „celor patru trepte”
- c) tehnica de negociere „în pachet”
- d) tehnica de negociere „punct cu punct”

17. *Care este un concept fundamental al unei strategii de negociere integrativă?*

- a) crearea de valoare pentru a maximiza câștigurile tuturor părților implicate
- b) maximizarea beneficiilor uneia dintre părți
- c) asigurarea că nu se fac concesii în timpul procesului
- d) concentrarea exclusiv pe câștiguri pe termen scurt

18. *Dezvoltarea sectorului secundar implică:*

- a) regres tehnologic
- b) creșterea productivității muncii
- c) eliminarea mecanizării
- d) mono-industrializare

19. *Printre motivațiile internaționalizării firmelor se numără cele legate de:*

- a) atitudinea guvernelor
- b) economia subterană
- c) costuri
- d) economia de comandă

20. *Cum descrie manualul rezultatul strategiilor conflictuale de negociere?*

- a) găsirea unor soluții reciproc benefice
- b) crearea de valoare
- c) câștigul unei părți în detrimentul celeilalte
- d) câștiguri egale pentru ambele părți

21. *Care dintre următoarele este un principiu care stă la baza elaborării Politicii Regionale a UE?*

- a) concentrării
- b) durabilității resurselor
- c) mobilității factorilor de producție
- d) securității naționale

22. *Între principalii actori ai sistemului economiei mondiale apar următoarele tipuri de fluxuri:*

- a) naturale și instituționale
- b) comerciale, de persoane și monetar-financiare
- c) transversale și longitudinale
- d) tarifare și paratarifare

23. *Cine reprezintă Uniunea Europeană în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC)?*

- a) Comisia Europeană
- b) Parlamentul European
- c) Banca Centrală Europeană
- d) Consiliul European

24. *Consiliul UE este o entitate juridică unică ce se reunește într-un număr de formațiuni diferite, în funcție de subiectul discutat, iar acest număr este:*

- a) 11
- b) 12
- c) 13
- d) 10

25. *Care dintre următoarele țări nu face parte din Spațiul Schengen?*

- a) Cipru
- b) Danemarca
- c) Austria
- d) Suedia

26. *Conform manualului, cum a afectat criza economică din 2006-2007 din Statele Unite ale Americii economia globală?*

- a) a influențat exporturile japoneze și a declanșat o criză financiară în Islanda
- b) a stabilizat piețele financiare prin intervenții guvernamentale rapide
- c) a avut un impact redus sau deloc asupra structurilor economice globale
- d) a avut ca rezultat o creștere temporară a comerțului global

27. *Tehnica „falsului pivot” se referă la:*

- a) deblocarea negocierilor, aducând în discuție balanța dintre avantajele dobândite de către partenerul de negociere și concesiile făcute de acesta
- b) declararea artificială a unor puncte de discuție ca fiind extrem de importante, pentru care se păstrează poziții ferme sau se solicită concesi, cu scopul distragerii atenției de la punctele cu adevărat importante
- c) adăugarea creativă de elemente (operațiuni noi sau alternative originale), cu scopul de a facilita acordul și de a propune o nouă înțelegere
- d) abordarea de tip „asta nu pot hotărî eu”, care urmărește să dezvăluie motivațiile prezumtive ale celeilalte părți

28. În comparațiile internaționale sunt avute în vedere mai multe categorii de indicatori, printre care cei de:

- a) potențial artificial
- b) potențial apolitic
- c) potențial absolut
- d) potențial non-economic

29. Teoria modernă a capitalului uman a fost dezvoltată încă din anii 1950, reprezentanții cei mai de seamă fiind din grupul cercetătorilor de la:

- a) Universitatea din Chicago
- b) Universitatea Uppsala
- c) Universitatea Sorbona
- d) Universitatea Oxford

30. Planul de analiză a guvernantei globale din perspectiva cadrului juridic aplicabil acesteia pune accentul pe:

- a) dimensiunea politică a procesului
- b) dimensiunea structural-instituțională a procesului
- c) identificarea aspectelor dilematice, structurarea acestora în funcție de un set de criterii de natură normativă și găsirea răspunsurilor posibile în contextul în care se poziționează fenomenul și este plasat analistul acestuia
- d) faptul că tot mai multe segmente ale economiei internaționale capătă o importantă dimensiune transfrontalieră și necesită soluții negociate la nivelul unor organizații internaționale, acceptate prin consens și dotate cu mecanismele care să asigure corecta lor implementare

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE DIN BUCUREȘTI
FACULTATEA DE RELAȚII ECONOMICE INTERNAȚIONALE

ADMITERE PENTRU PROGRAMELE DE STUDII DE MASTERAT – 2026
ÎN LIMBA ROMÂNĂ

VARIANTA C6

30 întrebări – 4 variante de răspuns dintre care 1 corect.

Punctaj: 100 puncte = 3 puncte fiecare întrebare + 10 puncte din oficiu

1. Tehnica „falsului pivot” se referă la:

- a) adăugarea creativă de elemente (operațiuni noi sau alternative originale), cu scopul de a facilita acordul și de a propune o nouă înțelegere
- b) deblocarea negocierilor, aducând în discuție balanța dintre avantajele dobândite de către partenerul de negociere și concesiile făcute de acesta
- c) abordarea de tip „asta nu pot hotărî eu”, care urmărește să dezvăluie motivațiile prezumtive ale celeilalte părți
- d) declararea artificială a unor puncte de discuție ca fiind extrem de importante, pentru care se păstrează poziții ferme sau se solicită concesi, cu scopul distragerii atenției de la punctele cu adevărat importante

2. Compromisul reprezintă:

- a) renunțarea unilaterală, de către una dintre părți, la una sau mai multe dintre pozițiile susținute în scopul creării condițiilor pentru o înțelegere
- b) o strategie de negociere
- c) o stratagemă
- d) acordarea de concesi reciproc pentru a debloca tratativele

3. Conform manualului, cum a afectat criza economică din 2006-2007 din Statele Unite ale Americii economia globală?

- a) a avut ca rezultat o creștere temporară a comerțului global
- b) a stabilizat piețele financiare prin intervenții guvernamentale rapide
- c) a avut un impact redus sau deloc asupra structurilor economice globale
- d) a influențat exporturile japoneze și a declanșat o criză financiară în Islanda

4. *Planul de analiză a guvernancei globale din perspectiva cadrului juridic aplicabil acesteia pune accentul pe:*

- a) dimensiunea politică a procesului
- b) dimensiunea structural-instituțională a procesului
- c) faptul că tot mai multe segmente ale economiei internaționale capătă o importantă dimensiune transfrontalieră și necesită soluții negociate la nivelul unor organizații internaționale, acceptate prin consens și dotate cu mecanismele care să asigure corecta lor implementare
- d) identificarea aspectelor dilematice, structurarea acestora în funcție de un set de criterii de natură normativă și găsirea răspunsurilor posibile în contextul în care se poziționează fenomenul și este plasat analistul acestuia

5. *Economia mondială apare ca o rețea în care diferiți actori se dezvoltă, operează și se influențează reciproc, rezultând un sistem:*

- a) independent și deconectat
- b) dependent și subconectat
- c) interdependent și interconectat
- d) interdependent și neconectat

6. *A explodat după anii 1960:*

- a) niciunul dintre celelalte răspunsuri nu este corect
- b) numărul OING-urilor
- c) atât numărul OING-urilor, cât și al OIG-urilor
- d) numărul OIG-urilor

7. *O orientare policentrică a unei societăți transnaționale presupune:*

- a) impunerea condițiilor din țara de origine
- b) adaptarea la condițiile locale
- c) impunerea condițiilor din țara cel mai puțin dezvoltată
- d) impunerea condițiilor din țara cea mai dezvoltată

8. *Dezvoltarea sectorului secundar implică:*

- a) mono-industrializare
- b) eliminarea mecanizării
- c) regres tehnologic
- d) creșterea productivității muncii

9. *Negocierea de tip win-win este una:*

- a) cooperativă
- b) defensivă
- c) conflictuală
- d) obiectivă

10. Tehnica de negociere „în pachet” constă în:

- a) adăugarea creativă de elemente (operațiuni noi sau alternative originale), cu scopul de a facilita acordul și de a propune o nouă înțelegere
- b) tranșarea tratativelor în puncte distincte de negociere, care sunt discutate succesiv, ordonat și fără divagații
- c) negocierea tuturor aspectelor privite ca un tot unitar
- d) abordarea de tip „asta nu pot hotărî eu”, care urmărește să dezvăluie motivațiile prezumtive ale celeilalte părți

11. Rolurile pe care fiecare dintre noi le joacă în economia mondială se manifestă sub următoarele forme:

- a) niciunul dintre celelalte răspunsuri nu este corect
- b) exclusiv membri ai unei organizații sau asociații internaționale
- c) exclusiv consumatori
- d) exclusiv producători

12. Acțiunile punctuale de valorificare a unor oportunități sau de răspuns la un context apărut în cursul tratativelor reprezintă:

- a) stratageme
- b) tactici de negociere
- c) tehnici de negociere
- d) strategii de negociere

13. Teoria modernă a capitalului uman a fost dezvoltată încă din anii 1950, reprezentanții cei mai de seamă fiind din grupul cercetătorilor de la:

- a) Universitatea Uppsala
- b) Universitatea din Chicago
- c) Universitatea Sorbona
- d) Universitatea Oxford

14. Care dintre următoarele acte legislative ale UE nu are caracter obligatoriu?

- a) avizul
- b) directiva
- c) decizia
- d) regulamentul

15. Realizarea treptată a Uniunii Vamale în cadrul Uniunii Europene nu a implicat una dintre următoarele etape:

- a) aplicarea principiului recunoașterii reciproce în sectoarele în care nu s-a realizat armonizarea în cazul cerințelor de ordin tehnic
- b) înlăturarea completă, dar treptată, a taxelor vamale de import și export în relațiile comerciale dintre statele membre
- c) înlăturarea completă, dar treptată, a altor bariere netarifare în calea relațiilor comerciale dintre statele membre
- d) înlăturarea completă, dar treptată, a restricțiilor cantitative în calea relațiilor comerciale dintre statele membre

16. Care dintre următoarele este un principiu care stă la baza elaborării Politicii Regionale a UE?

- a) mobilității factorilor de producție
- b) securității naționale
- c) concentrării
- d) durabilității resurselor

17. Între principalii actori ai sistemului economiei mondiale apar următoarele tipuri de fluxuri:

- a) naturale și instituționale
- b) comerciale, de persoane și monetar-financiare
- c) tarifare și paratarifare
- d) transversale și longitudinale

18. În comparațiile internaționale sunt avute în vedere mai multe categorii de indicatori, printre care cei de:

- a) potențial non-economic
- b) potențial absolut
- c) potențial apolitic
- d) potențial artificial

19. Identificați cele trei tactici de persuasiune utilizate în cazul unei negocieri cooperative:

- a) apelul normativ negativ, imperativul, amenințarea
- b) avertismentul, promisiunea, disimularea informației
- c) amenințarea, bluff-ul, disimularea informației
- d) recomandarea, apelul normativ pozitiv, recompense

20. Care dintre următoarele țări nu face parte din Spațiul Schengen?

- a) Suedia
- b) Danemarca
- c) Austria
- d) Cipru

21. Care este un concept fundamental al unei strategii de negociere integrativă?

- a) maximizarea beneficiilor uneia dintre părți
- b) asigurarea că nu se fac concesii în timpul procesului
- c) crearea de valoare pentru a maximiza câștigurile tuturor părților implicate
- d) concentrarea exclusiv pe câștiguri pe termen scurt

22. Cvasimonopolul inițiativei legislative în cazul procedurii legislative ordinare (cunoscută anterior Tratatului de la Lisabona drept procedură de codecizie) revine:

- a) Consiliului European
- b) Parlamentului European
- c) Curții Europene de Justiție
- d) Comisiei Europene

23. Cine reprezintă Uniunea Europeană în cadrul Organizației Mondiale a Comerțului (OMC)?

- a) Consiliul European
- b) Comisia Europeană
- c) Parlamentul European
- d) Banca Centrală Europeană

24. Printre atributele statului, potrivit Convenției de la Montevideo, se numără:

- a) capacitatea de a intra în relații cu alte state
- b) absența unui guvern
- c) o populație efemeră
- d) un teritoriu vag definit

25. Consiliul UE este o entitate juridică unică ce se reunește într-un număr de formațiuni diferite, în funcție de subiectul discutat, iar acest număr este:

- a) 10
- b) 12
- c) 11
- d) 13

26. Membrii Parlamentului European:

- a) sunt numiți de guvernele statelor membre
- b) reprezintă Uniunea în negocierile pentru semnarea acordurilor internaționale
- c) sunt aleși de cetățenii UE prin vot direct
- d) au un mandat de 4 ani

27. *Printre motivațiile internaționalizării firmelor se numără cele legate de:*

- a) economia de comandă
- b) economia subterană
- c) costuri
- d) atitudinea guvernelor

28. *Cum descrie manualul rezultatul strategiilor conflictuale de negociere?*

- a) găsirea unor soluții reciproc benefice
- b) câștigul unei părți în detrimentul celeilalte
- c) crearea de valoare
- d) câștiguri egale pentru ambele părți

29. *Una dintre următoarele țări nu este membră a zonei euro:*

- a) Suedia
- b) Slovenia
- c) Slovacia
- d) Lituania

30. *Tehnica de negociere ce presupune tranșarea tratativelor în puncte distincte de negociere, care sunt discutate succesiv, ordonat și fără divagații, este:*

- a) tehnica „celor patru trepte”
- b) tehnica de negociere „în pachet”
- c) tehnica extinderii
- d) tehnica de negociere „punct cu punct”