

مدخل إلى المفاوضات التجارية

تأليف: د. مير أحمد



الناشر: المنظمة العربية للتنمية الإدارية
جامعة الدول العربية (القاهرة، 2017)

عرف مفهوم التفاوض رواجاً كبيراً خلال النصف الثاني من القرن العشرين وبداية القرن الواحد والعشرين، إذ لا تكاد البحوث العلمية الحديثة تخلوا من التطرق إليه، أو على الأقل الإشارة إلى أهميته في الحياة اليومية للأفراد والمجتمعات والدول، وذلك لدوره في فض النزاعات والصراعات سواء في صورتها المصغرة (بين شخصين أو أكثر) أو على المستوى الكلي (بين فئتين أو مجتمعين أو دولتين فأكثر أو تكتلين اقتصاديين... الخ)، بل وتعدت مجالات اللجوء إليه إلى شتى المجالات السياسية (نزاع بين أحزاب أو دول... الخ)، الاقتصادية (نزاع بين مؤسستين أو أكثر، عقد الصفقات التجارية بين الدول... الخ)، الاجتماعية (فض النزاعات بين المجتمعات، الصراع بين الطوائف الدينية والعرقية،... الخ)، الحقوقية (التقاشات القانونية والحقوقية بين المجالس المنتخبة... الخ)، العسكرية (النزاع بين دولتين،... الخ).

تجدر الإشارة إلى أن مفهوم التفاوض ليس بالمفهوم الحديث بل يمكن اعتباره وجوده بوجد التجمعات البشرية وظهور بوادر الصراع بينها، ولكن ظهوره كمفهوم علمي أكاديمي كان خلال النصف الثاني من القرن العشرين. إن الهدف من هذا الكتاب هو مساعدة الباحثين والطلبة على فهم معنى التفاوض التجاري والهدف منه وأهميته في الحياة الاقتصادية للدول والمؤسسات والأفراد، بالإضافة إلى التطرق إلى مبادئه وخصائصه وأنواعه ومختلف عملياته واستراتيجياته وتكتيكاته وفق ما سندرجه في الفهرس.

وقد تضمن الكتاب خمسة فصول، على النحو الآتي:

- الفصل الأول: مفاهيم عامة حول التفاوض التجاري، والذي تناول الإجابة عن الأسئلة التالية: (ما المقصود بالتفاوض التجاري؟، ما أهمية التفاوض التجاري؟ وما هي أهدافه؟ وأنواعه؟، ما هي خصائص التفاوض التجاري؟ وما هي أهم مبادئه؟).
- الفصل الثاني: استراتيجيات وتكتيكات وتقنيات التفاوض التجاري، والذي تناول (استراتيجيات التفاوض التجاري -تكتيكات التفاوض التجاري - تقنيات التفاوض التجاري).
- الفصل الثالث: أنماط وخصائص المفاوض الفعال وأهم عمليات التفاوض التجاري، والذي تناول الإجابة عن الأسئلة التالية: (ما هي أهم المهارات الواجب توافرها في أطراف التفاوض التجاري؟، ما أهم الخصائص التي يمتاز بها المفاوض الفعال؟، ما هي أهم العناصر التي تسبق عملية التفاوض؟ وكيف يتم التحضير لها؟، ما هي أهم المراحل التي تمر بها مرحلة التفاوض التجاري؟).
- الفصل الرابع: التحضير لعملية التفاوض التجاري، والذي تناول الإلمام بأهم الخطوات التي تسبق عملية التفاوض التجاري حتى يتمكن القارئ من معرفة كيفية التحضير لهذه العملية التجارية المهمة، ثم تطرق إلى أهم خطوات العملية التفاوضية كما ركز على سيرورة هذه العملية أثناء وبعد انتهاءها، كما تطرق إلى كيفية إنهاءها سواء بتوقيع الاتفاق أم بعدم الاتفاق. وأخيرًا حاول إبراز أهم العمليات التي تقوم بها المؤسسة بعد عملية التفاوض التجاري.
- الفصل الخامس: حالات عملية افتراضية عن المفاوضات التجارية، يحاول هذا الفصل التطرق إلى بعض الحالات العملية والمستوحاة من الواقع الميداني من جهة ومن مخيلة المؤلف من جهة أخرى، وذلك حتى يتمكن القارئ من تطبيق الجانب النظري من هذا الكتاب على الحالات التي ستعرض في هذا الفصل.