

مجالات التفاوض

-التفاوض السياسي او الدبلوماسي

التفاوض في العلاقات بين الدول سواء كان تمثيلا دبلوماسيا او معاهدة او اتفاق او مشكلة بين دولتين او اكثر هناك طرق مختلفة للتفاوض السياسي او الدبلوماسي

1- طريقة التفاوض الدبلوماسي العادية باستخدام مساعدي السفراء لدي الدولتين صاحبي المشكلة لحلها في أضيق إطار

2-المسامي الحميدة بإشراك طرف ثالث لتنشيط الحوار وتقديم المساعدة والمشورة للطرفين
3- الوساطة

بإشراك طرف ثالث يكون دوره أكثر فاعلية ومساهمة في حل المشكلات القائمة

4- لجان التحقيق الدولية

5- التحكيم

6- التسوية القضائية

7- المؤتمرات والاجتماعات الدولية

- نتائج التفاوض السياسي والدبلوماسي :

عندما تنجح المفاوضات يسجل المتفاوضون نتائج مفاوضتهم في وثائق دولية مختلفة من اهمها المعاهدات والبروتوكولات والمواثيق والمذكرات المتبادلة

- التفاوض الاقتصادي والتجاري :

تنوعت أشكال التفاوض بتنوع فروع الاقتصاد فهناك التفاوض التجاري المحض وهناك التفاوض الاقتصادي المتعلق بالمشاريع الاستثمارية من صناعية وزراعية وسياحية والتفاوض قد يكون بين الأفراد كتجار او ممثلين او الوكلاء للشركات والمؤسسات التجارية ويكون تفاوض دولي بين دولة ودولة او بين دولة وهيئة دولية او بين دولة وشركة حول تحقيق وتنفيذ احد المشاريع الاقتصادية من صناعية وسياحية وزراعية واستثمارية متنوعة او عقد معاهدة او اتفاق اقتصادي ، صناعي وتجاري

ومن أهم مجالات التفاوض الاقتصادي والتجاري :

1- المفاوضات التسويقية

2- المفاوضات الإنتاجية

3- المفاوضات المالية والاستثمارية

4- المفاوضات في تجارة الخدمات

وتشمل موضوعات التفاوض الدولي :

التفاوض بين دولتين او أكثر :

- المفاوضات التجارية المصرفية او المتعلقة بالاستيراد والتصدير
- المفاوضات المتعلقة بالتراخيص وحرية المرور وحق الإقامة والعمل
- المفاوضات السياحية والزراعية
- المفاوضات المتعلقة بالدولة الأكثر رعاية
- التفاوض للانضمام الي منظمة تجارة حرة
- التفاوض للانضمام الي اتحاد جمركي
- التفاوض للانضمام لسوق مشتركة
- التفاوض للانضمام لاتحاد اقتصادي
- التفاوض بين دولة وهيئة دولية :
- المفاوضات التجارية للانضمام الي منظمة التجارة العالمية
- المفاوضات مع البنك الدولي وصندوق النقد الدولي في مجالات الاقتراض الدولي وبرامج اعادة الهيكلة والإصلاح الاقتصادي والخصخصة

التفاوض بين دولة وشركة او شركات متخصصة :

وعادة ما تشمل مفاوضات حول إقامة مشروع استثماري محدد او إنشاء شركات مشتركة او فروع شركات او عقود الإدارة

وفي هذا النوع من التفاوض هناك عدة مبادئ عامة علي أطراف التفاوض مراعاتها مثل توزيع المكاسب والمخاطر (الربح - الخسارة) بشكل مقبول لأطراف التفاوض تحديد الاولويات طبقا لما تملية المصالح الوطنية والاقتصادية ، تفهم الدولة لأهداف الشركة المستثمرة تفهما واقعيًا وملموسًا، وضع دراسة جدوى مفصلة للمشروع الاقتصادي

التفاوض الاجتماعي :

نوع اخر من التفاوض له جانب اقتصادي وتجاري وهذا النوع من التفاوض نشأ بعد ان تطورت العلاقات الاقتصادية والاجتماعية والصناعية وتشابكت المصالح المختلفة المتعددة ونشأت المشاكل بين أصحاب العمل والعمال وبين المسؤولين عن المؤسسات الصناعية فيها وبين الجمهور

التفاوض التنموي :

عملية حيوية مستمرة يسعى فيها الأطراف المتفاوضة الي تجاوز تحيزا تم بهدف تحقيق نتائج تفاوضية مؤثرة لصالح الفئات الأكثر ضعفا وفقرا وتمهيشا .

- تنمية القوة التفاوضية ومهارات التفاوض