

الإجابة النموذجية لإمتحان السداسي الثالث في مقياس تقنيات التفاوض الدولي
للسنة الثانية ماستر نظام جديد تخصص: مالية وتجارة دولية قسم العلوم التجارية للسنة الجامعية: 2025/2026

أولاً- أجب بصح أو خطأ مع التعليل: (09 نقاط)

- 1- النزاع الدولي لا يمكن حله إلا باستخدام القوة أو العقوبات (خطأ) الحوار والتفاوض والتسوية السلمية غالباً أكثر فاعلية من القوة في حل النزاعات الدولية.
- 2- يقتصر التفاوض على حل النزاعات ولا يستخدم في إتخاذ القرار داخل المنظمات (خطأ) التفاوض يستخدم في حل النزاعات وإتخاذ القرار، إبرام العقود، إدارة العلاقات، وتسيير الموارد داخل المنظمات.
- 3- التفاوض عملية عفوية تعتمد أساساً على الإرتجال والخبرة الشخصية أكثر من التخطيط (خطأ) التفاوض عملية منهجية منظمة تقوم أساساً على الإعداد المسبق، تحديد الأهداف، جمع المعلومات، واختيار الإستراتيجية المناسبة، أما الإرتجال فيؤدي غالباً إلى نتائج غير متوازنة أو فشل المفاوضات.
- 4- المفاوضات الدولية لا تحتاج إلى التكيف مع إختلافات القوانين المحلية بين الدول، كما أن هاته القوانين لا تؤثر فيها (خطأ) يجب على المفاوضين معرفة القوانين المحلية والتشريعات لتجنب النزاعات القانونية، وهي تؤثر على القرارات والشروط القانونية للعقد أو الاتفاق.
- 5- معرفة العادات والتقاليد المحلية للطرف الآخر أمر ثانوي في المفاوضات، فمثلاً لغة الجسد والإيماءات هي متماثلة في كل الثقافات (خطأ) إحترام العادات والتقاليد يزيد فرص التفاهم ويجنب الإحراج أو النزاع، ولغة الجسد والإيماءات قد تفهم بشكل مختلف حسب الثقافة فما يعتبر علامة إحترام في ثقافة معينة قد يكون مسيئاً في ثقافة أخرى.
- 6- يمكن إعتبار المعلومات أحد أهم مصادر القوة التفاوضية، وتساعد في إتخاذ قرارات أفضل أثناء التفاوض (صح) إمتلاك معلومات دقيقة حول الطرف الآخر، السوق، أو الموضوع محل التفاوض يعزز القدرة على التأثير وإتخاذ قرارات تفاوضية رشيدة، كما تساعد على تقديم عروض واقعية وإستراتيجية.
- 7- يعد التنازل في التفاوض ضعفاً في الموقف التفاوضي للطرف المفاوض (خطأ) التنازل قد يكون تكتيكاً تفاوضياً مدروساً يهدف إلى كسب تنازل مقابل أو دفع العملية التفاوضية نحو الاتفاق، ولا يعد ضعفاً إذا تم التحكم فيه.
- 8- يعد التحضير الجيد في التفاوض وسيلة لتقليل عنصر المفاجأة أثناء المفاوضات (صح) التحضير يسمح بتوقع سيناريوهات مختلفة، تحليل الطرف الآخر، وتحديد البدائل، مما يقلل من عنصر المفاجأة ويعزز التحكم في مسار التفاوض.
- 9- يعتبر تحديد الأهداف التفاوضية عملية ثابتة لا تتغير أثناء سير المفاوضات (خطأ) الأهداف التفاوضية تكون مرنة وقابلة للتعديل حسب تطور المفاوضات، المعطيات الجديدة، وسلوك الطرف الآخر، مع الحفاظ على الهدف الإستراتيجي العام.

ثانياً- ضع المصطلحات الآتية في مكانها المناسب: التحضير، التفويض، المعلومات، الوقت، القوة التفاوضية، القضاء، الوساطة، التحكيم. (02 نقاط)

تتطلب المفاوضات الدولية الناجحة تفويضاً قانونياً واضحاً، يسبقه تحضيراً دقيقاً، حيث تتحدد القوة التفاوضية غالباً بمدى توفر المعلومات وبطريقة إدارة الوقت أثناء التفاوض وفي حال فشلها يمكن اللجوء إلى الوساطة كحل ودي، أو التحكيم كحل ملزم، أو القضاء لإجراء قضائي رسمي.

ثالثاً- تعددت نظريات التفاوض الدولي، أذكرها ومقى تستخدم (02 نقاط)

- تستخدم الإستراتيجية التعاونية عندما يسعى الطرف إلى تحقيق مصالح مشتركة.
- تستخدم إستراتيجية التنافسية عندما يهدف الطرف إلى تحقيق أكبر قدر من المكاسب.
- تستخدم إستراتيجية التجنب عندما يكون موضوع التفاوض غير مهم.
- تستخدم إستراتيجية التنازل عندما يقدم أحد الأطراف تنازلات كبيرة.

ثالثاً- مؤسسة جزائرية تدخل في مفاوضات مع شركة أجنبية لإبرام عقد شراء دولي، وبعد توقيع العقد، شهدت أسعار المواد الأولية ارتفاعاً كبيراً، وضع

ما يلي: (07 نقاط)

1. نوع التفاوض وطبيعته: تفاوض تجاري دولي تعاقدية، يتعلق بإبرام عقد شراء دولي بين مؤسستين من دولتين مختلفتين.
2. الإستراتيجية التفاوضية المناسبة: الإستراتيجية التعاونية والتي تسمح بإعادة التوازن للعقد، تحافظ على العلاقة التجارية، تقلل من النزاعات القانونية، تجنب الضغط والتهديد.
- تفعيل شرط إعادة التفاوض: إشعار الطرف الآخر رسمياً بحدوث الظرف الطارئ، تقديم مبررات اقتصادية موثقة، فتح جولة تفاوض جديدة
- اقتراح تعديل الأسعار أو الآجال أو الكميات، التوصل إلى اتفاق معدل يحفظ مصالح الطرفين.
3. النتائج المتوقعة من إعادة التفاوض الناجحة:
- إعادة التوازن الاقتصادي للعقد، ضمان استمرارية العلاقة التجارية، تجنب اللجوء إلى القضاء أو التحكيم، تحقيق الاستقرار التعاقدية.