

المحور الأول :
البيانات الأساسية :

النوع/1		<input type="checkbox"/> ذكر	<input type="checkbox"/> أنثى	
العمر/2	اقل -30 <input type="checkbox"/> من 40	اقل -41 <input type="checkbox"/> من 50	اقل من -51 <input type="checkbox"/> 60	<input type="checkbox"/> فأكثر 61
الدرجة الوظيفية / 3 :				
	<input type="checkbox"/> الخامسة	الرابعة <input type="checkbox"/>	الثالثة <input type="checkbox"/>	الثانية <input type="checkbox"/>
المؤهلات /4 العلمية:	ثانوي <input type="checkbox"/>	جامعي <input type="checkbox"/>	ماجستير <input type="checkbox"/>	دكتوراه <input type="checkbox"/>
سنوات /5 الخبرة :	اقل -10 <input type="checkbox"/> من 15	اقل -16 <input type="checkbox"/> 20	اقل -21 <input type="checkbox"/> 25	<input type="checkbox"/> فما فوق 26

الإدارات التي عملت بها :

1/	2/
3/	4/
5/	6/

المواقع التي شغلتها :

م	الموقع	الوظيفة	الفترة الزمنية
1			
2			
3			
4			
5			
6			

المحور الثاني :
الأسئلة :

الفرضية الأولى : هنالك علاقة ترابطية ذات دلالة احصائية بين كفاءة التفاوض من قبل حكومة السودان من جهة وحجم الاستثمارات من البنك من جهة أخرى.

تهتم الجهات المسؤولة بالسودان بالتفاوض في العملية الإدارية لتحقيق المصالح وعقد 1/ الاتفاقات .

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

تلتزم الجهات المفاوضة في السودان بمجموعة قواعد للعملية التفاوضية مع المنظمات 2/ الإقليمية والدولية.

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

تقوم الجهات المسؤولة عن التفاوض في السودان بتنمية وتطوير وسائل التفاوض بشكل 3/ كبير.

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

تتبع الجهات السودانية المفاوضة المنهج التفاوضي السليم مع الأطراف الأخرى 4/ .

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

يتبع التفاوض السوداني العناصر الأساسية السبع المعروفة للمفاوضات مع الآخرين 5/ .

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

يتم تقسيم التفاوض إلى مراحل متعددة من قبل التفاوض السوداني 6/ .

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

يتميز التفاوض السوداني بالكفاءة 7/ .

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

الشروط الميسرة من قبل البنك في المشروعات الممولة تعود الي كفاءة التفاوض 8/ السوداني .

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

وجود دائرة متخصصة للتفاوض في وزارة المالية والاقتصاد الوطني لها مردود ايجابي في 9/ العملية التفاوضية.

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

الفرضية الثانية : ان المشروعات التي تم التفاوض عليها من قبل البنك لا تعتمد على دراسات جدوى يقوم بها التفاوض السوداني مما يضعف عملية التفاوض مع البنك

الإعداد الجيد للمفاوضات من قبل التفاوض السوداني مع المنظمات الدولية والإقليمية له 1/ أثر كبير في نجاح العملية التفاوضية.

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

دراسات الجدوى المقدمة من التفاوض السوداني للحصول علي تمويل من البنك تفتقر 2/ الي الخبرات العالمية .

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

المقدرات المؤسسية والإدارية في عملية تنفيذ المشروعات الممولة من قبل السودان /3
. تضعف الموقف التفاوضي السوداني مع البنك
 لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

طول الحلقات الإجرائية لاعتماد المشروعات التي يجري التفاوض عليها لها تأثير سلبي /4
. علي العمليات التفاوضية مع مجموعة البنك
 لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

فرضية الدراسة الثالثة: ان طبيعة التفاوض بين البنك وحكومة السودان ركزت على
مشروعات البنية التحتية دون التركيز على مشروعات التنمية الصناعية والزراعية
بشقيها النباتي والحيواني ولا تراعي التوازن الجغرافي

ليس لمجموعة البنك الإسلامي للتنمية برامج تأهيلية لدعم وتطوير المفاوضين في الدول /1
الأعضاء.
 لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

يركز المفاوض السوداني علي مشروعات البنية التحتية دون مشروعات التنمية الصناعية /2
. في تفاوضه مع مجموعة البنك الإسلامي
 لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

يركز الجانب السوداني علي تطوير القطاع الزراعي بشقيه النباتي والحيواني في التفاوض /3
مع البنك
 لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

سياسة الإقراض التي يتبعها البنك مع الدول الأعضاء تركز على المشروعات الصغيرة /4
فقط.
 لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

سياسة مجموعة البنك التفاوضية مع السودان لا تتوافق كثيراً مع الخطط والبرامج /5
. الاقتصادية السودانية
 لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

فرضية الدراسة الرابعة: إن تركيز مجموعة البنك الإسلامي على مشروعات القطاع
العام دون مشروعات القطاع الخاص يؤثر سلباً على حجم تنمية الاستثمارات في
السودان.

يركز الفريق المفاوض مع مجموعة البنك الإسلامي للتنمية بجدة على استثمارات القطاع /1
العام أكثر من القطاع الخاص
 لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

إستراتيجية التفاوض مع مجموعة البنك حول المشروعات التي تعزز دور المرأة تعتبر /2
الأقل من بين جميع القطاعات
 لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

إستراتيجية التفاوض مع البنك لا تتضمن الاتفاق على مشروعات تراعي التوازن الجغرافي /3

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

. يهتم المفاوض السوداني بمشروعات القطاع الخاص في التفاوض مع البنك /4

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

فرضية الدراسة خامسة: يتبع المفاوض السوداني إستراتيجية تفاوض قصيرة المدى مع البنك مما يؤثر على الاتفاق على مشروعات تنموية إستراتيجية

تؤثر إستراتيجية التفاوض الحكومية مع المنظمات الدولية علي نوع وحجم التمويل الكلي /1
. للمشروعات

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

يتبنى الجانب السوداني المعايير الدولية في عملية التفاوض في تمويل المشروعات من /2
. قبل المنظمات

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

كثيراً ما ينجح المفاوض السوداني في إيجاد التمويل اللازم لقيام مشروعات ذات عائد /3
. تنموي

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

ليست هنالك إستراتيجيات تفاوض بعيدة المدى بين حكومة السودان والمنظمات الإقليمية /4
والدولية.

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

المنهج التفاوضي المتبع من قبل المفاوض السوداني مع البنك الإسلامي للتنمية أدي /5
لتبني مشروعات اقتصادية واجتماعية

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

تطوير إستراتيجية التفاوض مع مجموعة البنك الإسلامي للتنمية بجدة تعمل لتعزيز /6
الشراكات التي تتم بين البنك والمنظمات الدولية الأخرى

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

إستراتيجية التفاوض طويلة المدى مع البنك يمكن أن تسهم في التجديد والابتكار وتحويل /7
التكنولوجيا

لا أوافق لا أوافق بشدة محايد أوافق أوافق بشدة

فرضية الدراسة السادسة : يركز المفاوض السوداني في تفاوضه مع البنك على /
المشروعات الصغيرة وبتفادي الدخول في المشروعات الكبيرة رغم امكانية تحقيق ذلك

إستراتيجية التفاوض طويلة المدى مع مجموعة البنك يمكن أن تسهم في زيادة حجم / 1
