

الجوانب القانونية فى المفاوضات الدولية^(*)

الدكتور

أحمد أبو الوفا

أستاذ القانون الدولي العام

وكيل كلية الحقوق - جامعة القاهرة

دبلوم أكاديمية القانون الدولي (لاهاي)

المحتويات

* مقدمة عامة:

- (أ) لمحة إجمالية.
- (ب) الوسائل السلمية لحل المنازعات الدولية.
- (ج) أهمية المفاوضات الدولية.
- (د) المفاوضات الدولية والقوانين الداخلية.
- (هـ) المفاوضات المحدودة والمفاوضات الشاملة.

الفصل الأول: الالتزام بالتفاوض:

- (أ) المبدأ العام.
- (ب) حدود تطبيق المبدأ.
- (ج) مدى رقابة القضاء الدولي على تطبيق الالتزام بالتفاوض.
- (د) مشكلة تعدد المفاوضات (أو المعاهدات) الدولية المنصبة على ذات الموضوع.

الفصل الثانى: المفاوضات كمرحلة من مراحل حل المنازعات الدولية:

- (أ) المفاوضات الدولية كوسيلة سلمية لحل النزاع الدولي.
- (ب) أثر وجود المنظمات الدولية على التفاوض كوسيلة لحل المنازعات الدولية.
- (ج) التفاوض والوجود المتزامن لوسيلة تسوية سلمية أخرى لحل النزاع.

(*) محاضرة أقيمت فى إطاراً لموسم الثقافي للجمعية المصرية للقانون الدولي عام ١٩٩٧ مع إضافات حتى ٢٠٠٣/١٢/٣١.

(د) الاتفاق على المفاوضات أو الدخول فيها يعنى عدم اتخاذ إجراءات تتعارض معها أو تثبيتاً لأمر واقع يؤثر على مجراها.

الفصل الثالث: من يقوم بالتفاوض (الفريق المفاوض).

الفصل الرابع: كيفية إجراء المفاوضات الدولية (الجلوس على مائدة المفاوضات):

(أ) نزوح النزاع.

(ب) مرحلتا المفاوضات المسبقة والمفاوضات نفسها.

(ج) لغة التفاوض وتعبيراته.

(د) مكان وعلنية أو سرية المفاوضات.

(هـ) التعليمات الصادرة للمفاوضين.

(و) العوامل المؤثرة على سير عملية المفاوضات.

(ز) المؤتمرات الدولية كأداة للتفاوض.

الفصل الخامس: المفاوضات الدولية وقانون المعاهدات الدولية.

(أ) المفاوضات كمرحلة من مراحل إبرام المعاهدات الدولية.

(ب) ارتباط الدولة بالمعاهدة أثناء المفاوضات.

(ج) المفاوضات كجزء من الأعمال التحضيرية التي يمكن اللجوء إليها

لتفسير المعاهدات الدولية.

الفصل السادس: تكتيكات وحيل واستراتيجيات التفاوض.

الفصل السابع: نتيجة المفاوضات:

(أ) التوصل إلى نتيجة ايجابية (الاتفاق).

١- كتابة ما تم الاتفاق عليه.

٢- ضرورة اليقظة والحذر التام بخصوص ما يتم صياغته أو كتابته.

(ب) التوصل إلى نتيجة سلبية (الاختلاف أو فشل المفاوضات).

(ج) إعادة التفاوض حول مسألة ما.

(د) مدى إلزامية ما يتم عرضه أثناء المفاوضات الدولية.

خاتمة عامة:

١- نظرة ختامية.

٢- المفاوضات الدولية في إطار النظام الدولي الجديد (خروج المفاوضات

الدولية عن أغراضها الأصلية).

٣- مبادئ وقواعد المفاوضات الدولية في قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة

رقم ١٠١/٥٣ (١٩٩٨).

٤- خصوصية قواعد المفاوضات الدولية.

مقدمة عامة

(أ) لمحة إجمالية:

تعد المفاوضات من أولى وسائل حل المنازعات الدولية، والداخلية. وهي وسيلة تقتصر في أغلب الأحوال على أطراف النزاع أنفسهم (وإن كان يمكن التفاوض بواسطة طرف ثالث)، كما أنها وسيلة تضرب بجذورها في أعماق التاريخ^(١).

واللجوء إلى تلك الوسيلة - قديماً وفي الوقت الحاضر - ليس في حاجة إلى تدليل أو إثبات، باعتبارها وسيلة لتقليل أو لإزالة حدة التوتر أو

(١) من أقدم الكتب التي صدرت بخصوص المفاوضات الدولية كتاب:

François de callière: De la manière de négocier avec les souverains (1716).

وهناك دوريتين يمكن الرجوع إليهما، وهما :

Negotiation Journal; Journal of conflict resolution.

ومن الكتب الحديثة تظر على سبيل المثال:

د. حسن وجيه: مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، عالم المعرفة، الكويت، رقم ١٩٠، ١٩٩٤، ٣٥٢ ص.

- «International negotiation - analysis, approach, issues» ed. By V.A. Kremenyuk, Jossy - Bass Publishers, San Francisco - Oxford, 1991.
- G. Kennedy: Pocket negotiator, the economist publications, London, 1987.
- Zartman and Berman: The practical negotiator, Yale University Press, 1982.
- «Getting to the table - the process of international prenegotiation», International Journal, Canadian Institute of international affairs, Vol. XLIV, 1989.
- Snyder and Diesing: Conflict among nations-bargaining. decision - making and system structure in international crisis, Princeton University press, 1977.
- "Perspectives on negotiation" ed. By D.B. Bendahmane and J.W. McDonald. Foreign Service Institute. U.S. Department of State, 1986.
- R. Fisher et al.: Getting to yes-Negotiating agreement without giving in. Penguin Books, New York, 1991.
- W. Ury: Getting past no-negotiating with difficult people (1991).
- R. Friedbeim: Negotiating the new-ocean regime. Univ. of South Carolina Press, 1992.
- Diallo (I. Ben Yacin): Introduction à l'étude et à la pratique de la négociation, Pedone/editions H. Dunant, Paris/Genève. 1998. 242 pp.
- R. Saner: the expert negotiator. Kluwer law-international. The Hague. 2000. 248 pp.

الأزمات^(٢). فالتفاوض ضرورة لحل أي نزاع^(٣)، بل هو يترتب على طبيعة المنازعات الدولية، والتي - بالنسبة لبعضها، إن لم يكن كلها - تكون قابلة للتسوية عن طريق المفاوضات^(٤). علة ذلك أنه في كل المجتمعات (البشرية أو التنظيمية أو الهيكلية) بل في كل وسط اجتماعي من الثابت أن أفضل وسيلة لحل النزاع هي تلك التي تقضى بأن يتم ذلك عن طريق الاتصال - المباشر أو غير المباشر - بين الأطراف المعنية أنفسهم، بشرط أن يكون ذلك رهن بعدم الرغبة في فرض حقوق لا يملكها طرف معين أو الرغبة في هضم حقوق الطرف الأخر أو طرف آخر غائب عن عملية المفاوضات. على أساس أنه لكي يكون هناك تفاوض لابد من وجود شيء يتم التفاوض عليه ويدخل في سلطة أو اختصاص الأطراف المعنية.

والتفاوض، في جوهره، ليس إلا تبادل وجهات النظر حول مسألة أو موضوع معين. وهو يفترض طرفين على الأقل أو أكثر. لذلك فليس من المتصور اختصاره

(٢) قالت محكمة العدل الدولية (مجموعة ١٩٤٩، ص ١٧٧):

«Competence to bring an international claim is, for those possessing it, the capacity to resort to the customary methods recognized by international law for the establishment, the presentation and settlement of claims. Among these methods may be mentioned protest, request for enquiry, negotiation, and request for submission to an arbitral tribunal or court».

كذلك قالت المحكمة: (مجموعة ١٩٧٤، ص ٣١):

«The most appropriate method for the solution of the dispute is clearly that of negotiation».

(٣) جرى بالذكر أن أي تفاق - داخلي أو دولي - يفترض شروع الأطراف المعنية في التفاوض قبل الوصول إلى شكله وصيغته ومحتواه ومعناه ومبناه النهائي.

راجع، على سبيل المثال، بخصوص مفاوضات العقود الدولية وما تثيره من مشاكل: الإعداد للمفاوضات، وتنظيمها، وخصوصاً تنازع القوانين في مجال التفاوض الحر، أو تنازعها بخصوص التفاوض التعاقدى أو عقد التفاوض: د. أحمد عبد الكريم سلامة: النظام القانوني لمفاوضات العقود الدولية، المجلة المصرية للقانون الدولي، ٢٠٠٠، ص ١-٧٧.

(٤) تحت باب المفاوضات، يذكر الهمداني الألفاظ الآتية: يقال شافهت فلانا، وفارته، وخاطبته، وواجهته، وفاوضته، وبانثته، وذاكرته، وثاففته، وقاولته، وصرحت له، وأسمعته، وقرعت سمعه ومسامعه، راجع الهمداني: الألفاظ الكتابية، الدار العربية للكتاب، ليبيا ١٩٨٠، ص

على طرف واحد فقط: إذ كيف يتفاوض الشخص مع نفسه. فهو إذن نوع من الاتصال أو الترابط أو التبادل أو الاجتماع الذي يفترض بطبيعة الأشياء وجود أكثر من طرف.

تتميز الوسائل السلمية للمنازعات الدولية بأنها متعددة ومتغايرة^(٥).

ويمكن القول أن تطور القانون الدولي في اتجاه منع الحرب وتحقيق التعاون الدولي، يتمثل قبل كل شيء في العمل على تأكيد ضرورة حل المنازعات الدولية بالطرق السلمية (لذلك نص ميثاق الأمم المتحدة في المادتين ٢/٣، ٣٣ على ضرورة حل المنازعات الدولية حلاً سلمياً، وحظرت المادة ٤/٢ استخدام القوة أو التهديد بها

(٥) في تقرير السكرتير العام للأمم المتحدة أكد أن المحافظة على السلم والأمن الدولي يقتضي اتباع الدبلوماسية الوقائية protective diplomacy والتي تمنع نشوب النزاع أو تمنع من تصاعد النزاعات القائمة وتقلل من التوتر الواقع، وصنع السلام peacemaking وذلك بمحاولة إيجاد اتفاق بين الأطراف المعنية بالطرق السلمية المعروفة، والمحافظة على السلام Peacekeeping وذلك بتواجد الأمم المتحدة في الميدان عن طريق أفرادها العسكريين أو البوليس أو المدنيين، وبناء السلام Peacebuilding وذلك بتدعيم الهياكل التي تقوى السلام لمنع نشوب النزاع، راجع:

A/47/277: S/24111. no 20-23 (1992).

كذلك قلنا:

“Clearly, mutual confidence, good neighbourhood, good faith and co-operation are the essential elements to reducing the likelihood of conflicts or hostilities between subjects of international law. By and large, to ease tension, to contain and resolve its underlying causes is a primary objective of the international legal order as a whole.

This necessitates, inter alia, three important elements, namely:

- 1- States must have the duty, in their international relations, to prevent the emergence, deterioration or aggravation of disputes or situations.
- 2- States should consider the use of and recourse to consultations and contacts, to better understand each other's views and positions.
- 3- The strict observance of rules governing international relations and, especially, those relating to good neighbourliness. In fact, good neighbourliness fully conforms with present rules governing international interchanges. It supposes that each state abstains from any acts seeking to establish zones of influence or domination as well as any acts leading to the occurrence of tensions or frictions” (Ahmed ABOU-EL-WAFA: Public international law. Dar Al-Nahda Al-Arabia. Cairo, 2002. p. 534-535)

كوسيلة لحل المنازعات الدولية. وتحتوي المواثيق المنشئة للمنظمات الدولية الأخرى على العديد من النصوص في هذا المعنى).

ووسائل حل المنازعات الدولية بالطرق السلمية متعددة، يمكن اللجوء إليها لحل كافة المنازعات: صغيرة كانت أم كبيرة، خطيرة أو غير خطيرة، بشرط موافقة الدول المعنية على الوسيلة المستخدمة، تطبيقاً لمبدأ المساواة في السيادة بين الدول^(٦). على أن أي شخص من أشخاص القانون الدولي، ليس ملزماً باتباع طريقة معينة لحل خلافاته الدولية، وإنما الأمر متروك لتقديره واختياره دون ما تقيد بترتيب معين، ما لم يوجد اتفاق يقضي بعكس ذلك: فبعض هذه الوسائل قد يتم اللجوء إليها بالتناوب، وبعضها بطبيعتها يتم اللجوء إليها في المراحل الأولى للنزاع كالمفاوضات، بينما بعضها قد لا يتم اللجوء إليه إلا في المراحل الأخيرة للنزاع وبعد استفاد الطرق الأخرى، كالتحكيم والقضاء، وقد لا يتقيد الأطراف بكل ذلك.

كذلك ليس ثمة ما يمنع من تعدد وسائل حل النزاع وتزامنها في وقت واحد، باعتبار أن الغرض من ذلك هو، في النهاية، الوصول إلى تسوية سلمية له^(٧): كأن يتم

(٦) لذلك قالت المحكمة الدائمة للعدل الدولي (السلسلة ب، رقم ٥، ص ٢٧) أنه: "من الثابت في القانون الدولي أن الدولة لا تلتزم بعرض منازعتها مع الدول الأخرى على التوفيق أو التحكيم أو أية وسيلة أخرى سلمية، دون موافقتها".
كذلك قلنا:

"In the event of failure to reach a solution by any peaceful means, the dispute will inevitably remain unresolved. In such a case, parties to a dispute shall refrain from any action that may aggravate the pending situation or may endanger international peace and security. In other words, if there is a great number of disputes which have remained unsettled in recent years, this state of things cannot be considered as a weapons in the hands of stronger states to impose their will upon the weaker. This would, prima facie, be a prejudicial to international mutual understanding" (Ahmed ABOU-EL-WAFA: Public international law, op. cit., p. 544).

(٧) كذلك على ذلك نذكر ما قالته المحكمة الدائمة للعدل الدولي (السلسلة أ، رقم ٢٢، ص ١٣):

"... le règlement judiciaire des conflits internationaux en vue duquel la cour est instituée, n'est qu'un succédané au règlement direct et amiable de ces conflits entre les parties: que, dès lors, il appartient à la cour de faciliter, dans toute la mesure compatible avec son statut, pareil règlement direct et amiable".

عرض النزاع على محكمة تحكيم أو على محكمة العدل الدولية، في الوقت الذي يكون في النزاع محلاً للتفاوض بين أطرافه، أو أن يكون النزاع محل وساطة أو توفيق أو تحكيم.

ويلاحظ على الوسائل السلمية لحل المنازعات الدولية، ما يلي:

- ١- أنها لا تؤثر، ما لم يوجد اتفاق يقضي بخلاف ذلك، على الحالة القائمة: فهي لا تمنع من الاستمرار في الإعداد للحرب أو وقفها أو تأجيلها، وسواء تم اللجوء إليها قبل أو بعد اندلاع الحرب.
- ٢- أن بعضها قد يصلح لأمر لا يصلح لها البعض الآخر: فمثلاً عند وجود نزاع حول بعض الوقائع يكون إنشاء لجنة للتحقيق تتولى التمهيد المحايد للوقائع وإثباتها أفضل وسيلة في هذا الخصوص إذا فشلت الوسائل الدبلوماسية في التوصل إلى حل. كذلك بالنسبة للمسائل ذات الطبيعة القانونية يكون التحكيم أو عرض النزاع أمام القضاء الدولي أحسن وسيلة لحسم النزاع.
- ٣- أنها قد تكون بناء على طلب واحد أو أكثر من أطراف النزاع، أو بناء على مبادرة من طرف ثالث. وفي هذه الحالة الأخيرة يجب ألا ينظر إلى مبادرة الطرف الثالث على أنها عمل غير ودي.
- ٤- أن بعضها ليس حاسماً للنزاع، وإنما هو مجرد اقتراح ليس له أية قوة ملزمة (كالوساطة والتوفيق والمساعي الحميدة)، والبعض الآخر له خاصية الإلزام (كالقضاء والتحكيم والقرارات الملزمة للمنظمات الدولية).
- ٥- أن أطراف النزاع أحرار في اختيار الوسيلة أو الوسائل الملائمة لحله، وهو ما يعرف باسم مبدأ الاختيار الحر لوسائل حل المنازعات الدولية^(٨).

- وتضيف المحكمة (نفس المرجع، رقم ٢٤، ص ١٥) أنه: يمكن لبعض الاعتبارات العملية واعتبارات الملائمة أن تتفجع الأطراف إلى حل لكل المشكلة يتعد عن القانون بالمعنى الضيق، وأنها كمحكمة ليس هناك ما يمنعها، نظراً لمزايا أي حل من هذا النوع، أن تعطي لأطراف، والذين يستطيعون وحدهم تحقيق ذلك، فرصة جديدة *une nouvelle occasion* للوصول إلى هذا الهدف، راجع أيضاً ما قالته محكمة العدل الدولية في قضية بحر إيجة، ١٩٧٨، ص ١٢.

(٨) Principle of free choice of means، راجع حول هذا المبدأ أيضاً المادة ١/٣٣ من

ميثاق الأمم المتحدة، وكذلك الدراسة الصادرة عن سكرتارية الأمم المتحدة، بعنوان:

٦- يمكن تقسيم وسائل حل المنازعات الدولية^(٩) إلى ثلاث طوائف أساسية، بالنظر إلى دور أطراف النزاع أو الغير الذين يلجئون إليه أو الذي يتدخل من تلقاء نفسه، وكذلك إلزامية النتيجة^(١٠)، وهي:

= Handbook on the peaceful settlement of disputes between States. A/46/33, UN, 1991, p. 35.

(٩) من الاتفاقيات الدولية التي نظمت وسائل حل المنازعات الدولية الاتفاقية رقم ١ التي تبناها مؤتمر لاهاي لعام ١٨٩٩، ومؤتمر لاهاي لعام ١٩٠٧، والصك العام للحل السلمي للمنازعات الدولية الذي تبنته جمعية عصبة الأمم في ٢٦ سبتمبر ١٩٢٨، والذي نقحته الجمعية العامة للأمم المتحدة (نتيجة لتغيير أجهزة العصابة وزوال المحكمة الدائمة للعدل الدولي) مع الاحتفاظ بنصوصه الموضوعية، وذلك في ٢٠ سبتمبر ١٩٥٠ (وقد انضم إلى الصك المذكور عدد ضئيل من الدول، كانوا حتى نهاية عام ١٩٩١ ثمان دول فقط)، انظر:

Multilateral treaties deposited with the secretary general, UN, 1992, p. 33.

ومن ذلك أيضاً إعلان مانيلا لعام ١٩٨٢ حول التسوية السلمية للمنازعات الدولية (القرار ١٠/٣٧ الصادر عن الجمعية العامة)، وكذلك إعلان عام ١٩٨٨ حول منع وإزالة المنازعات والمواقف التي قد تهدد السلم والأمن الدولي ودور الأمم المتحدة في هذا المجال (القرار ٤٣/٥١ الصادر عن الجمعية العامة)، راجع أيضاً تحليلاً لمعاهدات التسوية السلمية للمنازعات

الدولية، في كتابين صدرا عن الأمم المتحدة: Sales no 49, v. 3; 66, v. 5.

تظنر أيضاً ما قسورته لجنة الخبراء التابعة لمؤتمر الأمن والتعاون في أوروبا بخصوص التسوية السلمية للمنازعات الدولية (كالتفاوض والتحقيق والتحكيم ... إلخ)، مع كفالة تنفيذ التعهدات في هذا الخصوص عن طريق إدراج النص على كيفية حل النزاع في المعاهدات الدولية المبرمة، وقبول الاختصاص الإلزامي لمحكمة العدل الدولية أو اللجوء إلى المحكمة الدائمة للتحكيم، والتوسع في اللجوء إلى المنظمات الدولية، في:

ILM, 1991, p. 382-396.

راجع أيضاً:

“Les différents modes de règlement pacifique des conflits internationaux”, Revue Al-Qanoun Wal Iqtisad “Supplément Spécial, 1938-1939, 210 pp: Ann. IDI.” Règlement pacifique des différends entre Etats: Perspectives universelles et européennes. ed. L. Caflish Kluwer law international. La Haye. 1998, 148 pp.

كذلك قالت محكمة العدل الدولية أن الإجراءات المضادة لا تمنع من الإستناد إلى معاهدة دولية تنص على التسوية السلمية للنزاع (مجموعة أحكام المحكمة، ١٩٨٠، ص ٢٩، الفقرة ٥٣).

(١٠) لا شك أن اختيار أطراف النزاع لطريق معين لحله، يؤدي إلى إثارة مبدأ *electa una via*، بما يترتب عليه من قسْر: عدم تصدي أية جهة أخرى، من حيث المبدأ، لهذا النزاع قبل التماس حله بالطريق المتفق عليه.

كذلك قالت الدائرة الخاصة بنزاع الحدود بين مالي وبوركينا فاسو:

“Whereas States remain at liberty to negotiate or resolve particular aspects of a dispute brought before the court: whereas their freedom to do so is not incompatible with court’s exercise of its own functions” ICJ. Rep., 1986, p. 10.

- الوسائل التي تقتصر على أطراف النزاع (كالمفاوضات الدولية وتطبيق بعض الإجراءات المضادة).
 - تلك التي يتدخل فيها الغير دون أن يكون له حق حسم النزاع (كالتوفيق، والتحكيم، والوساطة، والمساعي الحميدة).
 - تلك التي يتدخل فيها الغير ويكون له حق حسم النزاع (اللجوء إلى القضاء أو التحكيم الدولي).
- وسنقتصر هنا على دراسة المفاوضات الدولية، والتي تدخل في إطار القسم الأول المشار إليه أعلاه^(١١).

ب) أهمية المفاوضات الدولية :

ازدادت أهمية المفاوضات الدولية نتيجة للترابط المستمر بين أعضاء المجتمع الدولي، ولزيادة حدة المشاكل التقليدية، وظهور مشاكل جديدة نتيجة لتقدم العلم والتكنولوجيا، ولظهور موضوعات جديدة تدخل في بؤرة اهتمامات الجماعة الدولية.

وعادة ما يتم اللجوء إلى المفاوضات نتيجة لعدم مقدرة أي طرف على فرض حل بإرادته المنفردة نتيجة لتكافؤ موازين القوى أو لأي عوامل أخرى (وهو ما يطلق عليها في فقه المفاوضات الدولية اسم (Stalemate)).

ويلاحظ أن حث الأطراف المعنية على اللجوء إلى التفاوض يتم بوسائل عديدة، منها: خلق حلول جديدة، أو تحذير الطرف الآخر من تجنب الكارثة، أو اللجوء إلى طرف ثالث لممارسة الضغط على طرف معين، أو باستخدام وسائل الضغط المختلفة

= وقالت محكمة العدل الدولية (مجموعة ١٩٩٣، ص ٧٦، فقرة ٨٥) أنه لا يوجد أي التزام قانوني على عاتق أي طرف في نزاع:

“to transpose for the settlement of that dispute, a particular solution previously adopted by it in a different context”.

راجع أيضاً تعليقا على ذلك في المجلة المصرية للقانون الدولي ١٩٩٣.

(١١) بخصوص الرسائل السلمية لحل المنازعات الدولية في الشريعة الإسلامية، راجع:

د. أحمد أبو الوفا: كتاب الإعلام بقواعد القانون الدولي والعلاقات الدولية في شريعة الإسلام، الجزء التاسع: وسائل حل المنازعات الدولية بالطرق السلمية في الشريعة الإسلامية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٤٢١-٢٠٠١، ص ٥٦٢.

أو تضيق الخلافات الموجودة فعلاً (وذلك ببيان نقاط الاتفاق، وعزل نقاط الخلاف) وهكذا.

وعلى الأطراف المعنية أن تعي أنه - في أحوال كثيرة - استخدام القوة بما يصاحبه من تكاليف مادية وبشرية جسيمة، نتاجه وخيمة بالنظر إلى مزايا التسوية أو الحل الذي يمكن التوصل إليه عن طريق التفاوض (أو أية وسيلة سلمية أخرى)^(١٢).

كذلك فإن اللجوء على التفاوض يفترض وجود نقطة تحول أو حدوث ظرف من شأنه أن يدفع الأطراف المعنية إلى إضافة المفاوضات إلى ترسانة البدائل المطروحة لحل النزاع. وهي وسيلة يتم اللجوء إليها إما لتفادي أزمة أو نزاع محتمل، أو لتسوية نزاع وقع فعلاً.

والمفاوضات الدولية قد تكون:

- إما دائمة، وتتم خصوصاً في إطار المنظمات الدولية أو أجهزتها (كالأمم المتحدة، والجامعة العربية، ومنظمة الوحدة الأفريقية).

- أو مؤقتة أو شبه مؤقتة: تتم خصوصاً على أثر قيام نزاع معين تحاول الدول عن طريق المفاوضات حله ثنائياً أو جماعياً.

وفي الماضي كانت المفاوضات تكاد تتركز حول موضوعات محددة تتمثل أساساً في المشاكل الخاصة بالحرب، والأمن، والحدود، والتجارة، والمسئولية الدولية، وحصانات ومزايا الدبلوماسيين والقناصل، والمرور فوق الإقليم. أما حديثاً - ومع التقدم العلمي والتكنولوجي - فقد أضيفت إليها موضوعات أخرى كثيرة: كالمشاكل الخاصة بالبيئة، والتبادل العلمي والتقني، والمشاكل الخاصة بحقوق الإنسان، وتلك الخاصة بالبحث الإذاعي أو التليفزيوني، وتلك المتعلقة بالشركات متعددة الجنسيات، وتلك الخاصة باستكشاف واستغلال الفضاء، وتلك الخاصة بالرعب النووي، الخ.

(١٢) لذلك قال فقهاء المسلمين أن الحروب يجب أن تكون هي الحل الأخير لأن النفقة فيها في النفوس وفي غيرها من الأموال، راجع مقالنا: " أثر أزمة الفقه الإسلامي في تطوير قواعد القانون الدولي والعلاقات الدولية "، مجلة القانون والاقتصاد، ١٩٩٣، ص ٣٢٥.

وقد يختلف مفهوم المفاوضات من شخص إلى آخر، بحسب تكوينه العلمي أو الثقافي: فهناك مفهوم قانوني للمفاوضات^(١٣)، وهناك مفهوم سياسي (يعرفه رجال العلوم السياسية)، ومفهوم يعرفه المتخصصون في العلاقات الدولية. كذلك يختلف سير المفاوضات ومداهما بحسب موضوعها، كما سبق البيان.

وتبدو أهمية المفاوضات الدولية في أنها يمكن أن يشمل سلطاتها كل موضوعات القانون الدولي، حتى تلك التي تتعلق بالسيادة^(١٤) أو المنازعات الخاصة بإقليم الدولة^(١٥) أو قانون المعاهدات الدولية^(١٦)، أو غير ذلك من الأمور التي تثير مشاكل على الصعيد الدولي.

(١٣) يذهب رأى إلى أن تبني مفهوم قانوني للمفاوضات الدولية، يتميز بالخصائص الآتية: استناد القرارات على الحقيقة لا الخيال، الفهم الواضح للواقع، والتوصل إلى الاتفاق على مراحل، وصياغة الاتفاق في شكل مكتوب، وبناء الثقة على مراحل، واستخدام الألفاظ الواضحة والمختصرة، والاستماع إلى كل ما يقال وفي سياق، والاهتمام بالتفاصيل، والتمييز الواضح للموضوعات، وتقسيم الموضوعات المعقدة إلى أجزاء يمكن معالجتها، وتأييد حل المنازعات بالطرق السلمية، راجع:

D. Powell: Legal perspective, in "International negotiation-analysis. approach, issues", op. cit, p. 146-147.

(١٤) راجع على سبيل المثال :

R. Mc Corquodale: Negotiating sovereignty-the practice of the United Kingdom in regard to the right of self-determination, BYIL, 1995, p.283-332.

(١٥) وهكذا في قراره بخصوص استخدام المجارى المائية الدولية غير البحرية في غير أغراض الملاحة (دورة سالزبورج ١٩٦١) قرر مجمع القانون الدولي أنه في حالة اعتراض دولة ما على استخدام تقوم به دولة أخرى، فإن على الدول المعنية الدخول في مفاوضات من أجل الوصول إلى اتفاق خلال فترة معقولة *dans un délai raisonnable* (م ٥). وأضاف المجمع أنه أثناء المفاوضات، يجب على كل دولة، بالتطبيق لمبدأ حسن النية، أن تمتنع عن أي أعمال أو استخدامات تتعلق بموضوع النزاع، أو أن تتخذ أية إجراءات أخرى من شأنها أن تزيد من خطورة النزاع أو تجعل الاتفاق أكثر صعوبة (م ٦)، راجع:

Ann IDI. 1961.

(١٦) إذ تشكل المفاوضات الدولية جزء من تاريخ أية معاهدة دولية، أو أي عمل قانوني بصفة عامة. لذلك يمكن اللجوء إليها لمعرفة أمور معينة أو أثر معين لهذا العمل القانوني. في هذا الخصوص يمكن أن نذكر ما قالته محكمة العدل الدولية:

"The history of the negotiations which led up to the 1961 exchange of notes reveals that these instruments were freely negotiated by the interested parties on the basis of perfect equality and freedom of decision on both sides: No fact has been brought to the attention of the court from any quarter suggesting the slightest doubt on this matter" (ICJ. Rep.. 1973. para. 24. p. 14).

ولأهمية المفاوضات الدولية، في إطار العلاقات الدولية^(١٧)، تسعى الدول إلى التأكيد على أن تحقيقها في الإطار المؤسسي أمر لازم.

لذلك، مثلاً، نص القانون التأسيسي للاتحاد الإفريقي (م ٩/٣) على أن من أهداف الاتحاد:

تهيئة الظروف اللازمة التي تمكن القادة من لعب دورها المناسب في الاقتصاد العالمي والمفاوضات الدولية*.

ج) المفاوضات الدولية والقوانين الداخلية:

من المعلوم أن هناك علاقة وثيقة بين تصرف الدولة على الصعيد الدولي، ووضعها القانوني وتصرفها في إطار النظام القانوني والدمتوري الخاص بها. كذلك فإن مسألة العلاقة بين القانون الدولي والقانون الداخلي من المسائل التقليدية المعروفة في فقه النظرية العامة للقانون الدولي المعاصر.

وتبدو أهمية القوانين الداخلية بالنسبة لعملية المفاوضات الدولية، من

زاويتين:

- فهي من ناحية، تحدد - عادة - من له حق قيادة المفاوضات الدولية وتسييرها باسم الدولة، خصوصاً بالنسبة للمعاهدات أو الاتفاقات الدولية^(١٨)، والتي تهدف أية مفاوضات دولية، غالباً، إلى تحقيقها. ويعتبر تحديد من يقوم بالتفاوض من المسائل الداخلية التي لا يتدخل القانون الدولي بشأنها، باعتبارها من المسائل التي تدخل في صميم السلطان الداخلي للدول.

(١٧) يمكن أن تكون المفاوضات الدولية وسيلة لتطوير قواعد القانون الدولي. مثال ذلك أن تستند إلى قواعد وردت في قرارات سابقة صادرة عن المنظمات الدولية. من ذلك مثلاً ما أكتته اللجنة ١٣ التي شكلها مجمع القانون الدولي والتي اعتمد نتائجها في جلسة القاهرة ١٩٨٧ من أن من بين القرارات المطورة للقانون Law-developing resolutions ، ما يلي:

«resolutions defining the scope of negotiations on a multilateral treaty of general interest, in particular resolutions setting forth rules to be included in a future treaty».

راجع : IDI, Ann. 1987.

(١٨) راجع على سبيل المثال القانون الإجماعي الخاص بالمعاهدات الدولية، والذي صدر في روسيا

(المواد ١١-٣١)، في : ILM. 1995. p. 1370 ss.

- وهى من ناحية أخرى، ولخطورة المفاوضات الدولية بالنسبة للنتائج التي تترتب عليها، تنص على العقوبات واجبة التطبيق عند الإخلال بالتعليمات الصادرة إلى ممثل الدولة إذا أضر ذلك بها. في هذا المعنى تنص المادة ٧٧/هـ من قانون العقوبات المصرى على أن:

« يعاقب بالأشغال الشاقة المؤبدة كل شخص كلف بالمفاوضة مع حكومة أجنبية في شأن من شئون الدولة فتعمد إجراءها ضد مصلحتها».

د (المفاوضات المحدودة والمفاوضات الشاملة:

قد تنصب المفاوضات - من حيث موضوعها *Ratione materiae*:

١- إما على موضوع واحد، وتقتصر على دولتين أو عدد محدود من الدول (من الناحية الشخصية *Ratione personae*)،

٢- أو قد يكون موضوعها يضم جوانب مختلفة ويمتد ليشمل دول المجتمع الدولي في مجموعه.

والأولى هي المفاوضات المحدودة - موضوعياً وشخصياً -، بينما الثانية هي المفاوضات الشاملة^(١٩) (أيضاً من الناحية الموضوعية والشخصية).

حري بالذكر أن المفاوضات قد تكون محدودة موضوعياً وشاملة شخصياً (أو العكس).

وتشير المفاوضات الدولية الكثير من المسائل، منها: الالتزام بالتفاوض، والمفاوضات كمرحلة من مراحل حل المنازعات الدولية، ومن يقوم بالتفاوض، وكيفية إجرائه، والمفاوضات وقانون المعاهدات الدولية، وتكتيكات وحيل واستراتيجيات التفاوض، والنتيجة المترتبة على المفاوضات الدولية.

وهو ما نبهته على التفصيل الأتى بيانه.

(١٩) نص القرار ١٣٧/٣٤ الصادر عن الجمعية العامة للأمم المتحدة عام ١٩٧٩ على فكرة «المفاوضات الشاملة» *negotiation globale* حول التعاون الاقتصادي الدولي من أجل التنمية، راجع أيضاً:

M. Bedjaoui: Les "negociations globales" in *Droit et libertés à la fin du xxe siècle*. études offertes à C.A. Colliard, Pedone, Paris. 1984, P. 45-62.

الفصل الأول

الالتزام بالتفاوض

من الناحية القانونية يتحدث الفقه والقضاء الدوليين عما يسمى "بالإلتزام بالتفاوض"^(٢٠). وسنقوم بالإشارة إلى المبدأ العام في هذا الخصوص، وإلى حدود تطبيقه. فإذا انتهينا من ذلك فحقيق بنا أن نشير إلى مدى إمكانية رقابة القضاء الدولي عليه.

(أ) المبدأ العام:

من الطبيعي أنه عند قيام نزاع بين دولتين أو أكثر أن تلجأ الأطراف المعنية - إذا اتفقت على ذلك - إلى حله عن طريق إجراء مفاوضات. والتفاوض ليس مجرد إجراء شكلي يتم اللجوء إليه، وإنما لابد من توافر النية نحو الوصول إلى اتفاق بشأن النزاع ذاته بما يحتم على الأطراف المعنية أن تتصرف بطريقة من شأنها أن تجعل

(٢٠) من المعلوم أن التفاوض أو إبرام معاهدة دولية هو أمر اختياري، إلا إذا وجد التزام بعكس ذلك في صورة مثلاً تمهد بالتفاوض أو بإبرام معاهدة ما *Pactum de contrahendo*. فسأى طسرف في النزاع يجب ألا يكون كقاعدة وقاماً تحت تأثير القوة لأن من شأن ذلك - في أغلب الأحوال - عدم الحصول على صفقات متكافئة.

وقرر مجمع القانون الدولي في جلسته بالقاهرة عام ١٩٨٧ أن القرار الصادر عن إحدى المنظمات الدولية:

« يمكن أن يضع أساساً لمفاوضات ترمي إلى الوصول إلى معاهدة متعددة الأطراف ذات اهتمام عام *of general interest*، وذلك بتحديد الموضوعات التي يجب معالجتها في المعاهدة والسياسات التي يجب أن تكون موضع اهتمامها. كذلك يمكن لقرار ما أن يذكر توصيات بخصوص محتويات معاهدة يقترح إبرامها». ويضيف مجمع القانون الدولي أن مثل هذا القرار: « لا يلزم الدول بخصوص إعداد المعاهدة»، راجع:

Ann. I.D.I., 1987, II.

كذلك راجع بخصوص الإلتزام بالتفاوض:

- P. Reuter: De l'obligation de negocier, Studi in onori di G. Morelli, comunicazioni e Studi, Vol. XIV, Milan, Giuffrè, 1975, p. 711-733.
- Bourne: Procedure in the development of international drainage basins: The duty to consult and to negotiate. Canadian Y.I.L., Vol., 10, 1972, P. 212-234.
- Ghazali: La negociation diplomatique dans la jurisprudence internationale, RBDI 1992, P. 323-350.

للمفاوضة معنى وغاية. ولا شك أن ذلك يتطلب قدراً من المرونة من جانب الأطراف المعنية^(٢١)، وهو ما يقتضي أيضاً أن يراعى كل منهم حقوق الطرف الآخر، فإذا ما توافرت هذه النية كان للتفاوض، في نظرنا، معنى حتى ولو لم يتفق الأطراف في النهاية: فالتفاوض إن كان يتطلب السعي نحو الوصول إلى حل للنزاع، لا يعني بالضرورة الاتفاق حتماً على ذلك^(٢٢). فقد توجد ظروف تحتم بقاء كل طرف على

(٢١) تقرر محكمة العدل الدولية :

“Les parties sont tenues d’engager une négociation en vue de réaliser un accord et non pas simplement de procéder à une négociation formelle comme une sorte de condition préalable à l’application automatique d’une certaine méthode de délimitation faite d’accord; les parties ont l’obligation de se comporter de telle manière que la négociation ait un sens, ce qui n’est pas le cas lorsque l’une d’elles insiste sur sa propre position sans envisager aucune modification (CIJ. Rec. 1969, p. 47-48).

ولا نقر المحكمة فيما ذهبت إليه في نهاية الفقرة السابقة، ذلك أننا نعتقد أن أي طرف يمكنه الإصرار على موقفه الخاص دون أن يغيره في أحوال معينة (كحالة اغتصاب الطرف الآخر لحق من حقوقه مثلاً أو احتلاله وضمه لجزء من إقليمه). لذلك فإننا نوافق المحكمة على ما قالته في حكم لاحق من ضرورة أن يراعى كل طرف حقوق الطرف الآخر:

«Negotiations in good faith, which are ordered by the court in the present judgement involve in the circumstances of the case an obligation upon the parties to pay reasonable regard to each other’s rights and to conservation requirements pending the conclusion of the negotiation» (ICJ. Reports. 1974, p. 202-203).

(٢٢) في معنى قريب تذهب المحكمة الدائمة للعدل الدولي إلى القول:

“En réalité, il est permis de considérer que l’engagement des deux gouvernements conformément à la résolution du conseil, n’est pas seulement d’entamer des négociations, mais encore de les poursuivre autant que possible, en vue d’arriver à des accords ... mais l’engagement de négocier n’implique pas celui de s’entendre” (CPJI, Ser. A/B, no 42, p. 116).

ونظراً لما انتهت إليه محكمة التحكيم بين اليونان وألمانيا من أنه - بالنظر إلى نصوص المعاهدة المبرمة بينهما - لا يشكل تبادل وجهات النظر، المكتوبة أو الشفهية، مفاوضات بينهما. كما أن ألمانيا، بالنظر لنصوص المعاهدة، تلتزم بالتفاوض مع اليونان حينما تطلب منها هذه الأخيرة ذلك، ويلتزم الطرفان ببذل كل جهد معقول خلال زمن معقول للتوصل إلى تسوية للنزاع بينهما. وعليهما مراعاة المبدئين الآتيين خلال التفاوض:

أ) يجب أن تكون المفاوضات ذات مغزى، وهو مالا يتحقق إذا أصر كل طرف على موقفه دون تغيير؛

موقفه إذا وجد مثلاً أن المفاوضات لا تعطيه حقه كاملاً أو أنها تهضمه جزءاً كبيراً من ذلك الحق. فالالتزام بالتفاوض هو التزام بالقيام بعمل وليس التزاماً بالوصول إلى نتيجة حتماً، فهو لا يعنى ضرورة الاتفاق بأي ثمن وتحت أي شكل من الأشكال.

ولا شك أن اللجوء إلى التفاوض يعد حالياً وسيلة هامة في حل المنازعات الدولية خصوصاً إذا أخذنا في الاعتبار أن التسوية القضائية أو بواسطة محكمة تحكيم ليست أمراً مقبولاً على نطاق واسع وبصفة عامة بين الدول^(٢٣). كذلك يؤسس التفاوض على المبدأ الهام الذي يحكم العلاقات الدولية الحالية، والقاضي بحل المنازعات الدولية بالطرق السلمية. فالالتزام بالتفاوض هو التزام مستمر يمكن اللجوء إليه في أي وقت بل أنه يعتبر كامناً في أية علاقة بين أشخاص القانون الدولي.

بل قال القاضي باديل نرفو أن "الالتزام بالتفاوض يعتبر مبدأ من مبادئ القانون الدولي العام"^(٢٤).

- (ب) يجب أن يتصرف الطرفان بطريقة تجعل مبادئ الاتفاقية المبرمة بينهما مطبقة من أجل الوصول إلى نتيجة مرضية وعادلة، راجع:

R.I.A.A., VOL. XIX, UN, 1990, P. 25-64.

(٢٣) في قضية ماغروميتس قررت المحكمة الدائمة للعدل الدولي أن المفاوضات لا تقتض دائماً وبالضرورة سلسلة طويلة من المنكرات والبرقيات، وإنما يمكن أن تكون قصيرة جداً إذا صادفت نقطة ميّنة: لعدم الرغبة أو عدم القدرة على الاستمرار فيها، راجع:

CPJI, Ser. A., no. 2, p. 13.

كذلك قررت نفس المحكمة أن لفظة «فتزاع» في المادة ٦٠ من النظام الأساسي لا تتطلب أن يكون النزاع قد تجسد بطريقة معينة، عن طريق المفاوضات الدبلوماسية مثلاً، انظر نفس المرجع، رقم ١٣، ص ١٠-١١.

وأكدت محكمة العدل الدولية أن أهمية المفاوضات يعزها أن التسوية القضائية أو عن طريق التحكيم ليست مقبولة بصفة عامة (مجموعة أحكام المحكمة، ١٩٦٩، ص ٤٨).

(٢٤) "The obligation to negotiate is a principle of general international law"

ICJ, Rep., 1973, p. 45.

وقالت محكمة العدل الدولية (مجموعة ١٩٧٤، ص ٣٢) أن :

"The obligation to negotiate thus flows from the very nature of the respective rights of the parties, to direct them to negotiate is therefore a proper exercise of the judicial function in this case"

وقالت المحكمة أيضاً (مجموعة ١٩٦٩، ص ٤٧-٤٨، فقرة ٨٦):

«... this obligation merely constitutes a special application of a principle which underlies all international relations, and which is moreover recognized in Article 33 of the charter of the United Nations as one of the methods for the peaceful settlement of international disputes».

- بينما قال القاضي جروس (نفس المرجع، ١٩٨٤، ص ١٤٣):

(ب) حدود تطبيق المبدأ:

إذا كان الالتزام بالتفاوض يعنى اللجوء إلى المفاوضات كوسيلة لحل النزاع، فإنه لا يعنى حتماً التوصل إلى نتيجة^(٢٥). على أن ذلك لا يطبق على إطلاقه، خصوصاً إذا تعهد الأطراف مسبقاً بضرورة التوصل إلى نتيجة معينة^(٢٦).

«27. The obligation to negotiate in the present case does not originate in a kind of general undertaking drawn from Article 33 of the Charter, which is above all a list of means of settlement: this theory makes of the obligation to negotiate a universal but an uncertain remedy, since when negotiations take place without a specific objective the Parties necessarily remain free to appraise their desirability and the necessity of their success. There is only one obligation laid down in Article 33, that of seeking a solution to any dispute likely to endanger peace and security, and parties are left entirely free to adopt the «peaceful means of their own choice». There is nothing to authorize selecting one of those means, negotiation, and turning it into a legal obligation, when all the other methods remain open. The danger in this new construction is that it may have the result of imposing upon States which are before the Court in relation to a specific dispute, in the form of directions for negotiations occasioned by that dispute-but not on the dispute itself-, rules of conduct which a mediator or conciliation commission might propose, though without compulsory effect. Thus it is as if, in creating the idea of an obligation to negotiate on account of Article 33, it were desired to lend one of the means greater effect than the others. This interpretation would enable the Court, in any grave dispute, to transform itself into an arbitrator, conciliator or mediator, as the case might be, and that is what it has done in the present instance. Article 33 of the Charter does not permit this evolution in the role of the Court, which is contrary both to the Charter and to the Court's own Statute. In paragraph 100 of its 1969 Judgment the Court said that one must not «over-systematize» (I.C.J. Reports 1969, p. 54)».

وقال القاضي بترن (نفس المرجع، ص ١٥٩-١٦٠):

«However great the importance ascribed by the charter (of UN) to negotiations as a peaceful means for the settlement of disputes, states remain perfectly free to choose other peaceful means» ICJ, Rep., 1974, diss. Op. Pétren. P. 159-160.

(٢٥) وهو ما أكدته المحكمة الدائمة للعدل الدولي، بقولها:

«Mais l'engagement de négocier n'implique pas celui de s'entendre» CPJI, Ser. A/B, No. 42, p. 116.

(٢٦) وهكذا يتحدث البعض عن التزام قانوني ليس فقط بالتفاوض، ولكن أيضاً بإبرام معاهدة دولية. لذلك قيل أن جنوب افريقيا:

«... Is under an obligation not only to negotiate this agreement, but also to conclude it. This obligation derives from the spirit of the charter. =

في هذا الخصوص أشارت محكمة العدل الدولية إلى المادة الرابعة من اتفاقية عدم انتشار الأسلحة الذرية، والتي تنص على أن:

"يتمهد كل طرف في الاتفاقية - بالقيام بمفاوضات بحسن نية بخصوص الإجراءات الفعالة - لوقف سباق التسلح الذري في أقرب وقت ولنزع السلاح الذري، وللتوصل إلى معاهدة لنزع السلاح العام والشامل تحت رقابة دولية صارمة وفعالة".

وقد ذهبت المحكمة إلى أن الالتزام المنصوص عليه في المادة السابقة يذهب إلى أبعد من مجرد التزام بسلوك ما؛ إذ أن ذلك الالتزام هو التزام بتحقيق نتيجة محددة: نزع السلاح الذري في كافة جوانبه، وذلك باتباع سلوك معين، هو إجراء المفاوضات حول الموضوع بحسن نية^(٢٧).

يعنى ذلك أن الالتزام هنا ليس هو التزام ببذل عناية *une obligation de moyen*، وإنما هو التزام بتحقيق نتيجة *une obligation de résultat*، يكون رائده أمران:

الأول: إجراء مفاوضات حول هذا الموضوع.

والثاني: مراعاة مبدأ حسن النية كمبدأ أساسي يحكم تلك المفاوضات^(٢٨).

وفي نهاية رأيها قالت المحكمة:

= which leaves no place for the future co-existence of the mandates system and the trusteeship system "ICJ, Rep., 1950, diss. Op. Alvarez, p. 183-184.

(٢٧) مجموعة أحكام المحكمة، ١٩٩٦، فقرة ٩٩.

(٢٨) نصت المادة ٢٦ من اتفاقيتي فيينا لقانون المعاهدات لعامي ١٩٦٩، ١٩٨٦ على ذلك بقولها أن:

"أية معاهدة سارية تلزم أطرافها ويجب تنفيذها بحسن نية". كذلك قالت المحكمة (مجموعة ١٩٧٤، ص ٢٦٨، فقرة ٤٦) أن أحد المبادئ الأساسية التي تحكم خلق وتنفيذ الالتزامات الدولية، مهما كان مصدرها، هو مبدأ حسن النية، لأن:

"Trust and confidence are inherent in international cooperation, in particular in an age when this cooperation in many fields is becoming increasingly essential".

٦٠- أنه يوجد التزام بإجراء مفاوضات والتوصل إلى نتيجة بخصوص نزع السلاح الذرى من جميع جوانبه وتحت رقابة دولية صارمة وفعلية.

يتضح من ذلك أنه ليس ثمة ما يمنع من النص على الالتزام بالتفاوض في معاهدة دولية. وفي هذه الحالة تلتزم الأطراف المتعاقدة بتنفيذ ذلك الالتزام. وقد ثارت أمام محكمة العدل الدولية مثل هذه المسألة - أيضاً، حيث تم الادعاء أن نص المادة ٢/٨٠ من ميثاق الأمم المتحدة يقرر التزاماً بالتفاوض وإبرام اتفاقات الوصاية^(٢٩).

(ج) مدى رقابة القضاء الدولي على تطبيق الالتزام بالتفاوض:

قد تتم المفاوضات في إطار ما يقرره القضاء الدولي. وهكذا في قضية بحر الشمال تعهد أطراف النزاع بالقيام بتحديد الامتدادات البحرية عن طريق اتفاق يبرم وفقاً للقرار المطلوب من المحكمة^(٣٠) أي وفقاً لمبادئ وقواعد القانون الدولي التي ترى المحكمة أنها واجبة التطبيق^(٣٠).

معنى ذلك أنه في المفاوضات المزمع إجراؤها، على الأطراف المعنية احترام ما تقرره المحكمة، وبالتالي فإن حريتهم في التفاوض مقيدة بتلك الحدود التي اتفقوا مسبقاً عليها.

(٢٩) رفضت المحكمة ذلك، بقولها (مجموعة ١٩٥٠، ص ١٣٩-١٤٠):

"The provision is entirely negative in character and cannot be said to create an obligation to negotiate and conclude an agreement. Had the parties to the charter intended to create an obligation of this for a mandatory state, such intention would necessarily have been expressed in positive terms".

(٣٠) انظر مجموعة أحكام المحكمة، ١٩٦٩، ص ١٣، فقرة ٢؛ وراجع أيضاً ما قرره النزويج خلال نزاعها مع النمارك، في نفس المرجع، ١٩٩٣، ص ٥٦؛ انظر أيضاً تعليقنا بالمجلة المصرية للقانون الدولي (١٩٩٣).

كذلك قالت محكمة العدل الدولية (مجموعة ١٩٧٤، ص ٣٣):

"In the fresh negotiations which are to take place on the basis of the present judgement, the Parties will have the benefit of the above appraisal of their respective rights and of certain guidelines defining their scope. The task before them will be to conduct their negotiations on the basis that each must in good faith pay reasonable regard to the legal rights of the other".

ويمكننا أن نقرر في هذا الخصوص مبدأ مقتضاه أنه:

"ليس للمحكمة سلطان على تقديرات أطراف المفاوضات، لكن على هؤلاء عدم وضع شروط مسبقة وإنما تطبيق الحكم". ذلك أنه لما كانت المفاوضات الدولية تدخل في إطار التقدير السياسي لكل دولة، لذا فمن الطبيعي ألا يكون للقضاء الدولي أى سلطان على هذه السلطة التقديرية. إنما يكون له ذلك فقط بالتأكيد على أن على أطراف النزاع تنفيذ الحكم الصادر من المحكمة، وبالتالي عدم إعاقة المفاوضات الدولية عن طريق وضع شروط مسبقة *pre-conditions* تتجاوز ما قرره الحكم^(٣١). لأن ذلك قد

(٣١) وهو ما أكدت عليه محكمة العدل الدولية (مجموعة ١٩٩٧، ص ٦٧، الفقرات ١٤١-١٤٣):

"141. It is not for the court to determine what shall be the final result of these negotiations to be conducted by the parties. It is for the Parties themselves to find an agreed solution that takes account of the objectives of the treaty, which must be pursued in a joint and integrated way, as well as the norms of international environmental law and the principles of the law of international watercourses. The Court will recall in this context that, as it said in the North Sea Continental Shelf cases:

"(The Parties) are under an obligation so to conduct themselves that the negotiations are meaningful, which will not be the case when either of them insists upon its own position without contemplating any modification of it" (I.C.J. Reports 1969, p. 47, para. 85).

142. What is required in the present case by the rule *Pacta sunt servanda*, as reflected in Article 26 of the Vienna Convention of 1969 on the law of treaties, is that the Parties find an agreed solution within the co-operative context of the Treaty.

Article 26 combines two elements, which are of equal importance. It provides that "Every treaty in force is binding upon the parties to it and must be performed by them in good faith". This latter element, in the Court's view implies that, in this case, it is the purpose of the Treaty, and the intentions of the parties in concluding it, which should prevail over its literal application. The principle of good faith obliges the parties to apply it in a reasonable way and in such a manner that its purpose can be realized.

During this dispute both Parties have called upon the assistance of the Commission of the European Communities. Because of the diametrically opposed positions the Parties took with regard to the required outcome of the trilateral talks which were envisaged, those talks did not succeed. When, after the present Judgment is given, bilateral negotiations without =

يكون وسيلة لإعاقه تطبيقه، وهو ما يتعارض مع قاعدة حجية الأحكام القضائية Res judicata.

وهكذا، وما لم توجد نية أو نص يقضى بخلاف ذلك، يبقى الالتزام بالتفاوض في حدوده المعروفة: التفاوض بحسن نية دون ما التزام حتمي بالتوصل إلى نتيجة ما، إذ هذه الأخيرة رهن بإرادة أطراف النزاع وما يقدرونه من أمور، تأتي مصلحة الدولة في مقدمتها^(٣٢). ومن المعلوم أنه، حتى في إطار المفاوضات الدولية، حسن النية مفترض، ما لم يثبت العكس^(٣٣).

= pre-conditions are held, both Parties can profit from the assistance and expertise of a third party. The readiness of the Parties to accept such assistance would be evidence of the good faith with which they conduct bilateral negotiations in order to give effect to the Judgment of the Courts”.

راجع أيضاً: د. أحمد أبو الوفا: التعليق على قضاء محكمة العدل الدولية، المجلة المصرية للقانون الدولي، ١٩٩٨، ص ٢٤١-٢٤٢.

(٣٢) تجدر الإشارة أنه أثناء المفاوضات الخاصة بقضية مصائد الأسماك تم، بناء على طلب أيسلندا، شطب الاقتراح التالي الذي تقدمت به بريطانيا:

"The Governments will reconsider the position before that term expires unless they have in the meantime agreed to a settlement of the substantive dispute”.

وقد علقت محكمة العدل الدولية على ذلك بقولها أن شطب هذا الاقتراح لا يعنى أن النية المشتركة للطرفين هي أن يتحررا من التفاوض بخصوص جوهر النزاع "was to be released from negotiation in respect of the basic disput", راجع مجموعة ١٩٧٤، ص ٣٢-٣٣.

كذلك قالت المحكمة :

"... assuming that there is substance in the contention that article 36 (2) of the statute, by referring to legal disputes, establishes as a condition of the jurisdiction of the court a requisite definition of the dispute through negotiations, the condition was complied with to the extent permitted by the circumstances of the case : ICJ, Rep., 1957, p. 148-149.

(٣٣) نصت المادة ٣٧ من البروتوكول الإضافي رقم (١) لعام ١٩٧٧ والملحق باتفاقات جنيف لعام ١٩٤٩ على أن من بين أفعال الغدر: "التظاهر بنية التفاوض تحت علم الهدنة أو الاستسلام".

ويمكننا القول، في نهاية المطاف، أن الالتزام بالتفاوض يسرى في حالات ثلاث

أساسية:

(الأولى) وجود نص صريح في معاهدة دولية يقرره^(٣٤). وقد يأخذ

هذا النص صورة التعهد الصريح بالتفاوض، أو التعهد بالتعاهد Pactum de contrahendo^(٣٥).

(٣٤) فمثلاً ينص الفصل ٢١ من اتفاقية المقر بين الأمم المتحدة والحكومة الأمريكية على ما يلي:
"إذا لم يتم حل أى نزاع بين الأمم المتحدة والولايات المتحدة بخصوص تفسير أو تطبيق هذه الاتفاقية أو أية اتفاقية إضافية، عن طريق المفاوضات أو أية وسيلة تسوية أخرى تتفق عليها، يتم لحالته لإصدار قرار نهائى بشأنه إلى محكمة مكونة من ثلاثة محكمين، بحيث يعين السكرتير العام محكماً، ويعين وزير خارجية الولايات المتحدة محكماً، ويتم اختيار الثالث بواسطة الأثنين، أو، إذا لم يتفقا على محكم ثالث، يتم اختياره بواسطة رئيس محكمة العدل الدولية".

وقد لاحظت محكمة العدل الدولية على هذا النص أن السكرتير العام للأمم المتحدة قد استنفد كل الإمكانيات المتاحة للتفاوض، دون أن يصل إلى حل، راجع تعليقنا بالمجلة المصرية للقانون الدولي، ١٩٨٨، ص ٢٨٢ هـ ١٠٣.

كذلك من أمثلة الاتفاقات الدولية التي تنص على اللجوء إلى التفاوض، المادة ١١٨ من اتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار (١٩٨٢) والتي تنص على أن تدخل الدول في مفاوضات من أجل اتخاذ الإجراءات الضرورية للمحافظة على الموارد الحية المعنية. وتقوم، إذا كان ذلك مناسباً، بالتعاون لإنشاء منظمات صيد إقليمية أو تحت الإقليمية لهذا الغرض".
وواضح أن النص على المفاوضات في النص السابق لا يعنى التزاماً بالتوصل إلى نتيجة معينة، فالنص يقرر أن ذلك "من أجل اتخاذ الإجراءات الضرورية"، "إذا كان ذلك مناسباً" وهى تعبيرات تترك مجالاً واسعاً للتقدير من جانب كل دولة، تستطيع أن تستند إليها للترجع بعدم ضرورة أو مناسبة إجراء معين.

(٣٥) في هذا الخصوص، قالت محكمة العدل الدولية:

"The provision is entirely negative in character and cannot be said to create an obligation to negotiate and conclude an agreement. Had the parties to the charter intended to create an obligation of this kind, such intention would necessarily have been expressed in positive terms" ICJ, Rep., 1950, p. 139-140.

(الثانية) ضرورة تحديد موضوع النزاع، لأن ذلك يتم في صورة تبادل آراء ووجهات نظر (أى التفاوض). فالتفاوض إن كان مفترضاً في أى نزاع دولي، فإنه يعتبر مجرد وسيلة، يمكن اللجوء إليها، من بين الوسائل السلمية الأخرى التي يقرها القانون الدولي .

(الثالثة) إذا كان التفاوض لازماً لتطبيق حكم صادر عن القضاء أو التحكيم الدولي تعهد أطرافه - مسبقاً - على الدخول في مفاوضات لتنفيذه.

وهكذا يجب فهم الالتزام بالتفاوض في هذه الحدود: إذ طالما لم يلتزم به الأطراف كوسيلة سلمية لحل النزاع، فإن التزامهم باللجوء كامن فقط في كونه ضرورياً لتجسيد النزاع وبلورته في صورته النهائية، فهو التزام بعمل وليس التزاماً بتحقيق نتيجة.

الفصل الثاني

المفاوضات كمرحلة من مراحل حل المنازعات الدولية

يثير التفاوض، في هذا الخصوص، أموراً أربعة:

(أ) المفاوضات الدولية كوسيلة سلمية لحل النزاع الدولي:

لا شك أن أي طرف من أطراف النزاع ليس ملزماً باللجوء إلى طريقة معينة لعله ما لم توجد نية تقضى بخلاف ذلك. على أنه من المنطقي القول أن كل نزاع في حاجة إلى تحديده تحديداً تقريبياً أو قطعياً قبل اللجوء إلى حله، إذ من المرغوب فيه أن تتفاوض الأطراف المعنية فيما بينها لمحاولة التوصل إلى حل للنزاع كله أو بعضه^(٣٦) قبل اللجوء إلى وسيلة أخرى (بعرض النزاع مثلاً على محكمة تحكيم أو على محكمة العدل الدولية)^(٣٧). غير أنه يجب أن نعترف أن أطراف النزاع هم الذين يملكون في

(٣٦) بل قررت محكمة العدل الدولية أن الوسيلة الأكثر ملاءمة لحل النزاع هي بكل وضوح وسيلة التفاوض، والتي يجب أن يكون هدفها تحديد حقوق ومصالح الأطراف المعنية (مجموعة أحكام المحكمة، ١٩٩٧، ص ٣١-٣٢).

ومن الوسائل السلمية الأخرى التي تقترب من التفاوض: ١- التشاور (أنظر مثلاً المادة ٨٤ من اتفاقية فيينا لعام ١٩٧٥ الخاصة بتمثيل الدول في علاقاتها بالمنظمات الدولية، والمادة ٤١ من اتفاقية ١٩٧٨ بخصوص التوارث بين الدول بشأن المعاهدات، والمادة ٤٢ من اتفاقية ١٩٨٣ بخصوص التوارث بين الدول بشأن الملكية والأرشفة والديون). ٢- تبادل وجهات النظر (راجع مثلاً ٢٨٣ من اتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار لعام ١٩٨٢، والمادة ١٥ من اتفاقية ١٩٧٩ التي تحكم أنشطة الدول في القمر وغيره من الأجرام السماوية).

ويلاحظ أن التفاوض إذا كان يتميز بمرونته، ويتوقفه على قبول الدول له، فإن بعض المعاهدات الدولية تلزم أطراف النزاع إذا ثار خلاف حول تطبيقها أو تفسيرها باللجوء إلى التفاوض أو التشاور وتبادل وجهات النظر (وهما أيضاً من صور التفاوض). أنظر أمثلة على ذلك في المعاهدات المذكورة في الفقرة السابقة.

(٣٧) على أن ذلك لا يعني ضرورة الاستمرار في المفاوضات حتى النهاية، وإنما الأمر رهن بأحوال كل نزاع:

"Une négociation ne suppose pas toujours et nécessairement une série plus ou moins long de notes et de dépêches; ce peut être assez qu'une conversation ait été entamée; cette conversation a pu être très courte: tel est le cas si elle a rencontré un point mort, si elle s'est heurtée finalement à un non possumus ou à un non volumus péremptoire de l'une des parties et qu'ainsi il est apparu avec évidence que le différend n'est pas susceptible d'être réglé par une négociation diplomatique. Tel peut être encore le cas, dans certaines circonstances, si les conversations entre =

النهاية تقدير ما إذا كان من الممكن حل النزاع بهذه الوسيلة الدبلوماسية أم لا^(٣٨).

(ب) أثر وجود المنظمات الدولية على التفاوض كوسيلة لحل المنازعات

الدولية:

أقرت محكمة العدل الدولية المفاوضات التي تتم داخل إطار منظمة دولية: ففي قضية جنوب غرب أفريقيا، ادعت جنوب أفريقيا أن المفاوضات التي تمت داخل إطار الجمعية العامة للأمم المتحدة لا تشكل مفاوضات دبلوماسية كافية بين الأطراف المعنية (ليبيريا وأثيوبيا وجنوب أفريقيا). ولم تقبل المحكمة وجهة النظر هذه (في حكمها الصادر يوم ٢١ ديسمبر ١٩٦٢)، بتقريرها أن الذي يهم ليس شكل المفاوضات وإنما موقف وأراء الأطراف المعنية حول الجوانب الجوهرية للمسألة محل النزاع. فطالما بقي أطراف النزاع متصلبين على مواقفهم لا يتزحزون عنها - وهذا ما يخلص من المرافعات والمذكرات المقدمة للمحكمة - فليس هناك ثمة سبب يسمح أن نعتقد أن النزاع يمكن أن تحله مفاوضات جديدة بين أطرافه.

= "gouvernements ne sont que la suite de négociations antérieures entre un particulier et un gouvernement" (CPJI, Ser. A, No 2, p. 13).

(٣٨) لذلك تقرر المحكمة الدائمة للعدل الدولي (المرجع السابق، ص ١٥٩):

تأخذ المحكمة في اعتبارها جيداً القاعدة التي تقضي بأنه لا يجب أن يعرض عليها إلا القضايا التي لا يمكن حلها عن طريق المفاوضات؛ إذ في حقيقة الأمر يجب، قبل أن يعرض أي نزاع أمام القضاء، أن يكون موضوعه قد تم تحديده بدقة بواسطة المحادثات الدبلوماسية. ورغم ذلك، لتطبيق هذه القاعدة، لا يمكن للمحكمة أن تتحلل من أن تأخذ في اعتبارها، ما بين أمور أخرى، تقدير الدول المعنية أنفسهم، الذين هم أفضل من يقرر الدوافع ذات الطبيعة السياسية التي قد تجعل مستحيلاً الحل الدبلوماسي لمنازعة معينة.

فإذا كانت المحادثات بين الفرد والسلطات المعنية قد حددت - كما هو الحال في هذه القضية - كل النقاط موضوع المناقشة بين الحكومتين، فإنه سيكون غير متفق كلية مع المرونة التي يجب أن تميز العلاقات الدولية إلزام هذه الحكومات أن تعود (تجدد) مناقشة حدثت بينهما ويعرفون حالتها". كذلك تقرر المحكمة (المرجع السابق، رقم ١٣، ص ١٠-١١):

"Il paraît bien désirable qu' un Etat ne procède pas à une démarche aussi sérieuse que l'assignation d'un autre Etat devant la cour, sans avoir auparavant, dans une mesure raisonnable, taché d'établir clairement qu'il s'agit d'une différence de vues qui ne peut être dissipée autrement".

ومن ثم يمكن القول أن المفاوضات المترتبة على "الدبلوماسية البرلمانية" أو "الدبلوماسية متعددة الأطراف" يمكن أن تقوم مقام المفاوضات التي تتم بين أطراف النزاع أنفسهم.

كذلك أنه قد يتم تقرير المفاوضات عن طريق قرار صادر عن أحد الأجهزة الدولية المختصة^(٣٩).

وقد أثر وجود المنظمات الدولية أيضاً على تشجيع اللجوء إلى التفاوض من عدة نواح:

١- تعد المنظمة الدولية أرضية مشتركة أو مكاناً للتلاقى بين وفود الدول، الأمر الذي من شأنه تسهيل التفاوض بينها^(٤٠).

(٣٩) من ذلك ما جاء في القرار رقم ٣٣٨ الصادر عن مجلس الأمن في ١٥ أكتوبر ١٩٧٣ (أى بعد تسعة أيام من نشوب حرب أكتوبر بين مصر وإسرائيل)، أن المجلس:

"Decides that, immediately and concurrently with the cease-fire, negotiations shall start between the parties concerned under appropriate auspices aimed at establishing a just and durable Peace in the middle east".

(٤٠) رداً على الادعاء الخاص بأن المفاوضات الجماعية داخل أروقة الأمم المتحدة هي شئ بينما المفاوضات المباشرة بين الأطراف المعنية هي شئ آخر، قالت محكمة العدل الدولية في قضية جنوب غرب أفريقيا:

"... diplomacy by conference or parliamentary diplomacy has come to be recognized in the past four or five decades as one of the established modes of international negotiation. In cases where the disputed questions are of common interest to a group of states on one side or the other in an organized body, parliamentary or conference diplomacy has often been found to be the most practical form of negotiation. The number of parties to one side or the other of a dispute is of no importance: it depends upon the nature of the question at issue. If it is one of mutual interest to many States, whether in an organized body or not, there is no reason why each of them should go through the formality and pretence of direct negotiations with the common adversary State after they have already fully participated in collective negotiations with the same State in opposition". (ICJ, rep., 1962, p. 346).

٢- أصدرت المنظمات الدولية العديد من القرارات التي تحث فيها الدول الأطراف في منازعات دولية إلى التماس حلها عن طريق التفاوض وغيرها من الوسائل السلمية^(٤١).

٣- كذلك تشير المواثيق المنشئة للمنظمات الدولية إلى المفاوضات الدولية كوسيلة سلمية لحل المنازعات الدولية أو للتوصل إلى اتفاق بخصوص مسألة ما. وهكذا، فقد ورد في ميثاق الأمم المتحدة الإشارة إلى المفاوضات في مواضع كثيرة، منها المادة ٣٣ (التي نصت على وسائل التسوية السلمية للمنازعات الدولية، ومنها المفاوضات)، المادة ٤٣ (التي نصت على التفاوض بين مجلس الأمن والدولة التي ستزوده بالقوات المسلحة والمساعدة والتسهيلات من أجل حفظ السلم والأمن الدولي وفقاً للفصل السابع من الميثاق).

٤- باعتبارها من أشخاص القانون الدولي، يمكن للمنظمات الدولية أن تدخل، بل إنها دخلت فعلاً، في مفاوضات مع أي شخص قانوني دولي آخر، لحل نزاع ثار بينهما أو لتسوية مسألة ما^(٤٢). وتكون المنظمة، من حيث وضعها القانوني، متساوية مع الطرف الآخر في هذا الخصوص (أي بالنسبة لعملية التفاوض نفسها).

(٤١) انظر على سبيل المثال القرار رقم ٩/٤٠ الصادر عن الجمعية العامة للأمم المتحدة في عام ١٩٨٥. وراجع أيضاً :

J. Kaufmann: Effective negotiation - case studies in conference diplomacy, M. Nyhoff, Dordrecht. 1989, 316 pp.

وتنظر أيضاً كتابنا : "الوسيط في قانون المنظمات الدولية"، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٢، ص ٥٤٣.

ومن الممكن أن يكون للقرار الصادر عن إحدى المنظمات الدولية بداية لعقد مفاوضات دولية بخصوص مسألة معينة. تنظر ما جاء في قرار صادر عن مجمع القانون الدولي (دورة القاهرة ١٩٨٧، الاستنتاج رقم ٢٣).

(٤٢) لذلك قيل أن المنظمة الدولية قادرة على أن:

... to carry on negotiations with governments as well as with private parties" ICJ, Rep., 1949, diss. Op. Hackworth, p. 196-97.

وجاء في نتائج اللجنة الخاصة حول ميثاق الأمم المتحدة وتعزيز دور المنظمة بخصوص ترشيد إجراءات الأمم المتحدة:

"Negotiation procedures should be carefully selected to suit the particular subject-matter" (Res. 39/88 B. 1984).

٥- قد تتدخل المنظمات الدولية للتذكير بما يجب مراعاته أثناء المفاوضات. من ذلك ما حدث خلال إعادة التفاوض حول إبرام اتفاقية بين المجموعة الاقتصادية الأوروبية ومجموعة دول أفريقيا والكاريبى والباسفيك، حيث أصدرت منظمة الوحدة الأفريقية قراراً عام ١٩٧٩ يحث مفاوضى مجموعة دول أفريقيا والكاريبى والباسفيك على التمسك بموقفهم الحازم الذي اتخذوه حتى الآن حتى يضمنوا عدم التضحية بمصالح دول أفريقيا والباسفيك والكاريبى في أية حلول وسطى^(٤٣).

وأصدرت المنظمة قراراً بشأن اشتراك أفريقيا في المفاوضات الاقتصادية الدولية حتى تباع المنتجات الأساسية للدول الأفريقية في الأسواق العالمية بأسعار مجزية^(٤٤).

٦- قد تفضل بعض الدول حل النزاع الذي ثار مع دولة أخرى في إطار مفاوضات تجرى داخل الأجهزة السياسية لإحدى المنظمات الدولية^(٤٥).

(٤٣) راجع قرارات وتوصيات منظمة الوحدة الإفريقية، وزارة الخارجية، القاهرة، ١٩٨٥، ص ٥٤١.

(٤٤) المرجع السابق، ص ٥٩٧.

ومن ذلك ما قرره مجلس جامعة الدول العربية بخصوص القضية الفلسطينية:

يوافق المجلس على المذكرة الخاصة بطلب التفاوض مع بريطانيا لحل المسألة الفلسطينية بالصيغة التي قدمتها اللجنة المختصة. (ق/٦٠٢ دغ/ع/ج - ع/١١/٦/١٩٤٦).

قرارات مجلس جامعة الدول العربية، المجلد الأول، مكتب الأمين العام، القاهرة، ١٩٨٨، ص ١٠٣.

(٤٥) وهكذا مثلاً طلبت البرتغال من محكمة العدل الدولية في قضية تيمور الشرقية أن تحكم بين أمور أخرى، بأن استراليا بتفاوضها على وإبرامها تفاقاً مع فنونيسيا عام ١٩٨٩ بخصوص تيمور الشرقية، وكذلك باستبعادها كل تفاوض مع البرتغال، باعتبارها السلطة المديرية la puissance administrante-administering power لهذا الإقليم) قد أضارت بحقوق سكان هذا الإقليم، وبحقوقها كسلطة مديرية.

بينما ذهبت استراليا إلى أن طلبات البرتغال تتعلق بمسائل غير قانونية يجب حلها عن طريق التفاوض فى إطار الأجهزة السياسية للأمم المتحدة، راجع: ICJ. Rep.. 1995. . p. 94. 99.

٧- إذا حدثت مفاوضات بخصوص أعمال قانونية تصدرها المنظمة الدولية (كقرار، أو توصية أو معاهدة ... إلخ) فإن تلك المفاوضات ليس لها من أثر - كقاعدة - على العمل القانوني الذي تم اتخاذه، أو على طبيعته القانونية^(٤٦).

(ج) التفاوض والوجود المتزامن لوسيلة تسوية سلمية أخرى للنزاع^(٤٧):

من المعلوم أن وسائل التسوية السلمية للمنازعات الدولية متعددة ومتغيرة، وقد يحدث أن يعرض أحد الأطراف النزاع على محكمة دولية، بينما يكون هذا النزاع موضوع وسيلة أخرى للتسوية السلمية (كالمفاوضات مثلاً، أو التحقيق ... الخ).

وقد حدث ذلك أثناء قضية الامتداد القاري في بحر إيجه حيث طلبت اليونان من محكمة العدل الدولية الفصل في النزاع الذي كان موضوع مفاوضات بين الطرفين. وقد دفع ذلك تركيا، بين أشياء أخرى، إلى عدم المثول أمام المحكمة. وهكذا في خطاب وجهته إلى المحكمة، تقول تركيا :

"إن الشروط المطلوبة لاستمرار مفاوضات صريحة وجدية وكذلك الروح التي يجب أن تحدد الأطراف المعنية لحل مشكلاتهم عن طريق هذه المفاوضات تتناقض واستمرار الإجراءات القضائية الدولية".

ولم تقبل محكمة العدل الدولية، بداهة، هذه الحجة بقولها :

"إن موقف حكومة تركيا يمكن تفسيره باعتباره يتضمن أن المحكمة لا يمكنها أن تنتظر في القضية طالما أن الأطراف يستمرون في التفاوض وأن وجود مفاوضات

(٤٦) في هذا المعنى قالت محكمة العدل الدولية :

"Il est normal, avant qu' un organe international adopte des résolutions que les Etats membres ou certains d'entre eux procèdent à des négociations et examinent les projets en privé mais cela n'affecte en rien la nature des résolutions finalement approuvées" CIJ, Rec., 1966, p. 27.

(٤٧) راجع، كتابنا:

"مشكلة عدم الظهور أمام محكمة العدل الدولية"، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٨٥، ص ٤٦-٤٧.

راجع كذلك تعليقنا بالمجلة المصرية للقانون الدولي، ١٩٨٨، ص ٢٨١-٢٨٣.

انظر أيضاً :

A. Abou-El-Wafá: La non comparution devant la CIJ, R. Egypt. D.I., 2000, p. 53-55.

تتم بطريقة دائبة يمنع من ممارسة اختصاصها في القضية. ولا تستطيع المحكمة مشاطرة هذه الوجهة من النظر، ذلك أن المفاوضات والتسوية القضائية يعتبران من وسائل التسوية السلمية المنصوص عليها في المادة ٣٣ من ميثاق الأمم المتحدة. ويظهر قضاء المحكمة العديد من الأمثلة لقضايا تعاصرت فيها المفاوضات والتسوية في وقت واحد. وثبتت العديد من القضايا، والتي تشكل قضية أسرى الحرب الباكستانيين أحدثها أنه من الممكن وضع نهاية للقضية إذا أدت هذه المفاوضات إلى تسوية للنزاع، وبالتالي لا يشكل استمرار المفاوضات أثناء الإجراءات الحالية، من الناحية القانونية، عائقاً لممارسة المحكمة لوظيفتها القضائية^(٤٨).

كذلك أكدت محكمة العدل الدولية، ومن قبلها المحكمة الدائمة للعدل الدولي، أن التسوية القضائية للمنازعات الدولية هي بديل un succédané للتسوية المباشرة والودية بين الأطراف المعنية. وترى المحكمة أنها ترحب، وإلى حين صدور حكم منها، حول موضوع النزاع، بأية مفاوضات بين الأطراف بغرض التوصل إلى تسوية ودية مباشرة^(٤٩).

وذهبت محكمة التحكيم في قضية الاتفاق الجوي بين فرنسا والولايات المتحدة في ٩ ديسمبر ١٩٧٨ إلى أن للدولة التي تجد انتهاكاً لالتزام دولي قامت به دولة أخرى، ومع مراعاة القواعد العامة للقانون الدولي الخاصة بالقرص المسلح، حق كفالة احترام حقها عن طريق إجراءات مضادة des contre-mesures، وتضيف المحكمة: "لا تعتقد محكمة التحكيم أنه من الممكن، في ظل الوضع الراهن للعلاقات الدولية، أن تقرر قاعدة تمنع استخدام الإجراءات المضادة أثناء المفاوضات، خصوصاً حينما يصاحب هذه الإجراءات المضادة عرضاً لإجراء يعطى إمكانية الإسراع بحل النزاع"^(٥٠).

(٤٨) مجموعة أحكام محكمة العدل الدولية وأرتها الاستشارية، ١٩٧٨، ص ١٢، ١٩٨٠، ص ٣٤-٣٥.

(٤٩) راجع مجموعة ١٩٨٦، ص ٥٧٧؛ ١٩٩١، ص ٢٠.

راجع أيضاً كتابنا: "الوسيط في القانون الدولي العام"، المرجع السابق، ص ٥٦٩. فنظر أيضاً:

Roucouas: Engagements parallèles et contradictoires, RCADI, t. 206, 1987, p. 135.

(٥٠) فنظر الفقرات ٨١، ٩٠ - ٩١، في: ILR, Vol. 54, RSA, Vol. 18.

تجدر الإشارة، أخيراً، أن اللجوء حتى إلى المنظمات الإقليمية كوسيلة لحل النزاع القائم بين دولتين أو أكثر لا يعد شرطاً لازماً يتحتم استفادته أولاً قبل اللجوء إلى محكمة العدل الدولية^(٥١).

(د) الاتفاق على المفاوضات أو الدخول فيها يعنى عدم اتخاذ إجراءات تتعارض معها أو تثبيتاً لأمر واقع يؤثر على مجراها:

إذا دخلت الدول في مفاوضات لحل مسألة أو نزاع ما فيجب على كل منها الامتناع عن أى تصرف يؤدي إلى تفاقم الموقف أو يجعل حل المسألة أو النزاع صعباً أو مستحيلاً.

لذلك جاء في المادة ٧ من القرار الصادر عن مجمع القانون الدولي عام ١٩٦١ (دورة سالزبورج) بخصوص استخدام الموارد المائية الدولية غير الملاحية أنه إذا ثار نزاع يجب، خلال المفاوضات، على كل دولة أن تمتنع عن القيام بالأعمال أو الاستخدامات التي تشكل موضوع النزاع، أو اتخاذ الإجراءات التي تؤدي إلى تفاقمه أو تجعل الاتفاق أكثر صعوبة^(٥٢).

وفي مشروع المواد الذي تبنته لجنة القانون الدولي عام ٢٠٠٠ بخصوص موضوع المسؤولية الدولية، نصت المادة ٥٣ على أن اللجوء إلى الإجراءات المضادة لا يجوز قبل طلب الدولة المضارة من الدولة المسئولة الوفاء بالتزاماتها إذا تم الدخول في مفاوضات بين الدولتين. إلا أن للدولة المضارة أن تتخذ الإجراءات المضادة

(٥١) قالت محكمة العدل الدولية أنها غير قادرة:

"to accept either that there is any requirement of prior exhaustion of regional negotiating process as a precondition to seising the court " cf, ICJ. Rep., 1984, p. 440.

وأضافت المحكمة :

"whatever their nature, the existence of procedures for regional negotiation cannot prevent the court from exercising the functions conferred upon it by the charter and the statute " Ibid, 1998, p. 307. para. 68.

(٥٢) راجع : Ann. IDI. 1961.

الوقتية والسريعة الضرورية للمحافظة على حقوقها، وفيما عدا ذلك لا يمكن اتخاذ أية إجراءات مضادة أخرى: "خلال استمرار المفاوضات بحسن نية وبشرط ألا يتم تأخيرها بدون مقتض" (٥٣).

يبين من كل ما تقدم إذن أهمية المفاوضات الدولية كأداة سلمية لحل المنازعات الدولية (٥٤)، بل لتلاقي وقوعها أو استمرارها أو تدهورها (٥٥).

(٥٣) راجع : Report of the ILC, A/55/10, 2000, p. 138.

لذلك قال المقرر الخاص للجنة :

"... if negotiations did not lead to a resolution of the dispute within a reasonable time, the injured state could take full-scale countermeasures" (Ibid, p. 94, para. 303).

(٥٤) بل قالت محكمة العدل الدولية أن المفاوضات تعد من الوسائل التي قررها القانون الدولي لتقديم مطالبات دولية:

- " La qualité pour présenter une réclamation internationale c'est. pour qui en est revêtu, la capacité de recourir aux méthodes habituelles reconnues par le droit international pour l'établissement, la présentation et le règlement de réclamations. Parmi ces méthodes, on peut mentionner la protestation, la demande d'enquête, la négociation et la demande de soumettre l'affaire à un tribunal arbitral ou à la cour' (CIJ, Rec. 1949, p. 166-1780.

(٥٥) في هذا المعنى قيل :

"... requirements about "disputes" and "negotiations" are not mere technicalities. They appear in one form or another in virtually every adjudication clause that has ever been drafted, and for good reason. They are inserted purposely to protect the parties, so far as possible, from international litigation that is unnecessary, premature, inadequately motivated or merely specious. Without this measure of protection, countries would not sign clauses providing for compulsory adjudication" ICJ. Rep.. 1962. Joint diss. Op.. p. 263.

الفصل الثالث

من يقوم بالتفاوض (الفريق للمفاوض)

إلى جانب كونها "علماً" تعتبر المفاوضات الدولية "فناً" يتوقف نجاحها على مهارة المفاوض نفسه وكيفية تصرفه أثناءها. لذلك يشكل المفاوض مركز النقل في عملية التفاوض. إذ أن مهارته، وحنكته، وتجربته، وخبرته واستعداده الذهني، ومقدرته العقلية تتحكم كلها في المحصلة أو النتيجة النهائية. لذلك يشكل اختيار الرجل المفاوض شرطاً لا غنى عنه لنجاح عملية التفاوض، وللوصول إلى ما تؤمل الدولة تحقيقه من ورائها.

وقد يقوم بالتفاوض:

- المسئولون عن تصريف الشؤون الخارجية للدولة: رئيس الدولة أو رئيس الحكومة، أو وزير الخارجية مثلاً. وهؤلاء يتدخلون غالباً في البداية لاتخاذ موقف مبدئي، أو في النهاية لاعتماد نتيجة المفاوضات.

- أو من ينوب عنهم من الأشخاص المصرح لهم بذلك. ويتم اللجوء إلى هؤلاء الأشخاص عن طريق تفويضهم أو اختيارهم لما لهم من تكوين فكري معين أو خبرة في الموضوع محل التفاوض (إذا كان موضوعاً فنياً: عسكرياً مثلاً أو اقتصادياً، أو مالياً، أو علمياً، أو فنياً، أو تقنياً)، أو كوسيلة لكسب الوقت أو المناورة لأن مثل هؤلاء الأشخاص يمكن أن يتعللوا بأنه ليس لديهم تعليمات أو ليس من سلطتهم إعطاء التنازل المطلوب أو الموافقة على المسألة المثارة، أو توقيع الاتفاق المطروح (على أساس أنه لا بد من الرجوع إلى حكوماتهم لهذا الغرض).

ويشترط الفقهاء في المفاوضات الناجح عدة شروط منها: المرونة والقدرة على اختراع الحلول والصبر، والذكاء، والثقة بالذات، وقوة التحمل (الجلد) Stamina^(٥٦).

(٥٦) لذلك قيل أن على المفاوض أن يسيطر على أعصابه وألا يغضب بسرعة لأن ذلك قد يعتمد

الطرف الآخر. وهكذا يؤكد البعض:

- "Remember that the problem, not the opponent, is the "enemy" to overcome.

حاصل ما تقدم أن من يلزم الدولة بما انتهت إليه المفاوضات، يجب أن يكون له 'صفة' في القيام بذلك، فإن لم يتوافر فيه ذلك لم يكن لتفاوضه أى معنى بالنسبة لها^(٥٧).

=

- "Do not be deterred by unfriendly behaviour".
(Zartman and Berman: The practical negotiator, op. cit., p. 2, p. 144-145).

وراجع أيضاً :

J. Rubbin : The actors in negotiation, in International negotiation - analysis, approach, issues, op. cit., p. 96-98.

(٥٧) قالت محكمة العدل الدولية أن :

" the court notes that, although there were various contacts at the governmental level, the exchanges relied on took place initially almost entirely between the representatives of the private interests concerned. In so far as the Governments were privy to these exchanges, it was evidently, at that stage, only on an unofficial basis. In order that the Governments on either side should in any way be committed by these exchanges, it would be necessary to show that the representatives of the private interests acted in such a manner as to bind their Governments" ICJ. Rep., 1964, p. 22 - 23.

راجع أيضاً :

Ahmed ABOU-EL-WAFA: Public international law, Dar Al-Nahda Al-Arabia. Cairo, 2002-1422. p. 356.

الفصل الرابع

كيفية إجراء المفاوضات الدولية
(الجلوس على مائدة المفاوضات)

لا شك أن المفاوضات المباشرة بين أطراف النزاع تعد أمراً سهلاً إذا كانت هناك علاقات مسبقة بينهم (علاقات دبلوماسية، أو تنظيمية أو غيرها). على أن الأمر يصبح صعباً في حالة عدم وجود مثل هذه العلاقات، إذ في هذه الحالة قد يتم التفاوض عن طريق طرف ثالث أو بإرسال بعثات خاصة لهذا الغرض. ونظراً لأن المفاوضات تفتقر معرفة تامة بالموقف السياسي وبظروف الخصم الآخر وتتطلب تكويناً خاصاً ووسائل وصفات شخصية فيمن يمارسها، فإنها تتم بمعرفة متخصصين في هذا المجال (خصوصاً الدبلوماسية أو أساتذة الجامعات) واتباع الطريق الدبلوماسي العادي (واجتماع يتم بين ممثلي الدولة وممثلي الدولة الأخرى)، أو بعقد مؤتمرات لهذا الغرض. على أن الواقع العملي يبين لنا أنه بالنسبة لبعض الأمور الهامة قد تتم المفاوضات بين وزراء الخارجية أنفسهم أو بين رؤساء الدول أو رؤساء الحكومات، وعادة ما يتم ذلك التدخل من جانب هؤلاء الأشخاص، الذين يملكون الكلمة الأخيرة، في النهاية لإقرار ما انتهت إليه المفاوضات الجارية بين ممثلين من مرتبة أقل (سواء بالطريق الدبلوماسي العادي أو في إطار مؤتمرات تعقد لهذا الغرض).

ويقترض إجراء المفاوضات والجلوس على مائدتها أن نتحدث عن عدة أمور: نزوح النزاع، ومرحلتا المفاوضات المسبقة والمفاوضات نفسها، ولغة التفاوض، ومكانها وعلنيتها أو سريتها، والتعليمات التي تعطى للمفاوضين، والعوامل المؤثرة على عملية التفاوض، والمؤتمرات الدولية كأداة للتفاوض، وهو ما نبهته على التفصيل الأتي بيانه .

(أ) نزوح النزاع :-

تجدر الإشارة أن نزوح أي نزاع، وبالتالي قابليته للحل عن طريق التفاوض يكون حيث تكون أضرار أو تكاليف أو آثار استمرار النزاع كبيرة جداً بحيث لا يمكن تحملها أو التسامح بشأنها، أو إذا حدث تغير في الأحوال يجعل أطراف النزاع

يتجهون نحو حله بواسطة التفاوض أو أية وسيلة سلمية أخرى^(٥٨). وتلجأ الأطراف المعنية إلى التفاوض إذا ارتأت أن من المناسب حل النزاع بواسطة التفاوض. ويتمثل العنصر الأول والأساسي في هذا المقام في توافر إرادة الأطراف أنفسهم، إذ بدونها لن تتم أية مفاوضات^(٥٩).

تجدر الإشارة أنه عادة لا يتم اللجوء إلى المفاوضات عند بداية النزاع (إذ نسبة المنازعات التي يتم محاولة حلها فور نشوبها عن طريق التفاوض قليلة جداً)، وإنما ما يزيد على ٩٠% من المنازعات الدولية يتم اللجوء إلى التفاوض لمحاولة حلها في نهايتها أو بعد مضي مدة طويلة نسبياً وبعد استنفاد طرق أخرى. ولعل ذلك له أثر إيجابي وأثر سلبي وأثر عملي وأثر نفسي..

١- فأما الأثر السلبي، فيتمثل في ترك النزاع بلا حل بما يحيطه من أخطار، نتيجة لبقاء الوضع على ما هو عليه، وما يترتب على ذلك من غموض وقلق لدى الأطراف المعنية.

٢- وأما الأثر الإيجابي: فيتجلى في أن ذلك من شأنه أن يساعد على نضوج النزاع، بما يساعد على سرعة حله وتسويته.

٣- وأما الأثر العملي فيبدو في أن ترك التفاوض إلى مرحلة متأخرة، قد يؤدي إلى هضم حقوق الطرف الضعيف، والذي قد يدفعه اليأس إلى قبول أي حل يطرح أو أية تسوية قد يجود عليه بها الطرف الآخر.

(٥٨) يرى البعض أن إنضاج عملية التفاوض يفترض عناصر أربعة :

«... The collapse of the original regime, the elimination of alternative formulas, the readjustment of power relations among the parties and the identification of a resolving formula (including a formula for transition)» (Zartman: Ripening conflict, ripe moment, formula and mediation, in "perspectives on negotiation" ed. By D.B. Bendahmane and J.W. McDonald, Foreign Service Institute, U.S. Department of State, 1986, p. 216 ss).

(٥٩) لذلك قيل :

"It is apparent that ne negotiating process can be successful if the parties are at odds as to the fundamental basis on which the process rests "ICI, Rep.. 1971. p. 160, Sep. op. Dillard".

٤- وأما الأثر النفسي فيبدو في دفع أطراف النزاع أو بعضهم أو أحدهم إلى الرغبة في التماس حله عن طريق التفاوض، لتفادي الآثار السيئة المترتبة على استمرار النزاع بدون حل.

(ب) مرحلتا المفاوضات المسبقة والمفاوضات نفسها :-

لا شك أن سبر غور المفاوضات يعد من الأمور الصعبة. ويمكن القول أنها - عادة - تنقسم إلى مرحلتين :

١- مرحلة المفاوضات المسبقة أو الاتصالات المبدئية: *Prenegotiation and preliminary contacts*، وتكون هذه في الغالب بطريق غير رسمية أو شبه رسمية، ويتم عادة فيها اختيار الموضوعات التي ستكون محلاً للتفاوض، ومستوى التمثيل في المفاوضات، ووضع المبادئ العامة التي سيتم مناقشتها والتي ستشكل أسس الحل الذي يبغي الأطراف التوصل إليه.

وفضلاً عن ذلك تبدو أهمية المفاوضات المسبقة في أنها تعين حدود الموضوعات، وتصيغ جدول الأعمال الذي سيتم مناقشته، وكذلك الأطراف الأخرى المشاركة. فهي إذن مرحلة تحضيرية للمفاوضات نفسها. كذلك فمن شأنها إعطاء فكرة عن مدى المساومات ونقاط التحفظ التي يتبناها الطرف الآخر، وأيضاً استكشاف مواقفه. وهي غالباً إذا نجحت تعنى أن هناك التزام أو تعهد بالبدء في المفاوضات، بينما عدم نجاحها يعنى أن المفاوضات لن يتم الشروع فيها.

وعلى ذلك تلعب المفاوضات المسبقة أو ما يطلق عليها أيضاً "الشروع في الجلوس على المائدة *Getting to the table* أو "تفاوض على المفاوضات *negotiation about negotiation* دوراً هاماً باعتبارها تمهد للمفاوضات في شكلها الرسمي وبمعناها الدقيق أو الفني^(٦٠).

(٦٠) حول المفاوضات المسبقة، راجع خصوصاً :

"Getting to the table - process of international prenegotiation".
International journal, op. cit. p. 22-504.

أنظر أيضاً الرأي الانفرادي للقاضي أودا، في :

ICJ. Rep., 1998, p. 474 et ss. paras. 17-20.

٢- مرحلة الجلوس على مائدة المفاوضات نفسها، وتمثل في تبادل الاقتراحات أو البدائل أو المناقشة وجهاً لوجه Face to face، وفيها يتم بحث الأمور بطريقة أكثر عمقاً. ويتخللها عادة مناورات وحيل وتكتيكات واستراتيجيات وبدائل تطرح على طاولة المفاوضات إلى أن تنتهي المفاوضات إما بحل مقبول أو بفشل واضح أو بحل بين هذا وذاك (أي النجاح الجزئي مع ترك بعض المسائل معلقة أو مؤجلة).

وهكذا فللمفاوضات الدولية قواعدها، كما أن لها قوانينها^(١١). وهي تتمثل في مراحل متلاحقة يتم خلالها بسط كل المحددات، والمكونات، والمتغيرات الخاصة بالتفاوض: كالإيجاب أو القبول، وتقديم الاقتراحات أو الطلبات، والرد عليها بالاقتراحات أو الطلبات المضادة (الإيجاب المضاد). ويفترض ذلك في أحيان كثيرة وجود قدر من المساومات، أو تبادل بعض التنازلات. وإن كانت الحكومات المعنية تعطي - عادة - للفريق التفاوض تعليمات مسبقة بخصوص الحد الأدنى الذي لا يجوز النزول عنه.

كذلك يلاحظ أن المفاوضات المسبقة والمفاوضات نفسها قد تتم إما مباشرة بين الأطراف المعنية أو عن طريق وسيط (طرف ثالث). ويشير البعض إلى الإجراء ذو النص الواحد the one-test procedure (ويكون إذا فشل الطرفان في التوصل إلى حل معين، فيلجأ إلى طرف ثالث يقترح عليهما بديلاً معيناً يناقشانه وينتقدانه، فيقدم لهما اقتراحاً آخر ليناقشانه وهكذا إلى أن ينتهيا إلى حل أو يفترقا). وهذا الإجراء يكون مناسباً أكثر للمفاوضات الجماعية والتي تضم دولاً كثيرة^(١٢).

حري بالذكر أنه في عام ١٩٩٨ رفضت محكمة العدل الدولية دعواً أولاً قدمته نيجيريا (الدفع رقم ٧) بعدم قبول طلب الكاميرون لأنه لم يسبقه قيام الطرفين بمجهودات كافية d'efforts suffisants للتفاوض من أجل التوصل إلى اتفاق وفقاً للقانون الدولي. الأمر الذي يحتم عدم قبول المحكمة لطلب الكاميرون.

(١١) وإن كان البعض قد تساءل عما إذا كانت عملية التفاوض هي أمر محدد سلفاً بطريقة مانعة exclusively past-determined أم هي شيء موجه مستقبلاً future oriented .

Dupont and Faurc: The negotiation process, in "International negotiation-analysis. approach. issues", op. cit, p. 41.

R. Fisher et al. : Getting to yes, op. cit, p. 112-116. (١٢)

وقد ردت المحكمة على ذلك بأنه إذا كانت المادتان ٧٤، ٨٣ من اتفاقية الأمم المتحدة لقانون البحار تنصان على ضرورة محاولة التوصل إلى اتفاق وفقاً للقانون الدولي (عن طريق التفاوض مثلاً)، إلا أن المحكمة تم عرض النزاع عليها استناداً إلى المادة ٢/٣٦ من النظام الأساسي (تصريحات قبول الاختصاص الإلزامي للمحكمة). وتصريحات الدولتين لم تتضمننا أي شرط يتعلق بمفاوضات مسبقة *es négociations* *préalables - prior negotiations* يجب القيام بها قبل طرح النزاع على المحكمة. لذلك رفضت المحكمة هذا الدفع الأولي الذي قدمته نيجيريا^(٦٣).

(ج) لغة التفاوض وتعبيراته :-

تلعب اللغة دوراً هاماً أثناء عملية التفاوض: فهي الأداة التي بواسطتها يتم تبادل الاقتراحات، والتعبير عن المعاني المختلفة. إلا أن اللغة تثير مشاكل كثيرة خصوصاً عند اختلاف لغات الأطراف المتفاوضة (استخدام المترجمين، مزايا وعيوب استخدام أكثر من لغة). وعادة إذا كانت لغة كل أطراف النزاع واحدة، فلن تثار أية مشكلة إذ هي التي ستسود حينئذ. أما إذا كانت لغاتهم مختلفة فعادة ما يتم التفاوض باللغة الإنجليزية أو الفرنسية أو بواسطة مترجمين.

وعلى مائدة المفاوضات يستخدم المفاوضون تعبيرات عديدة للرد على اقتراح غير مقبول، مثل: لا أستطيع أن أفعل ما تطلبه، أو لا أستطيع أن استجيب لما تقترحه، أو سأتجاوز التعليمات المعطاة لي إذا أجبتك إلى ذلك، أو هلا تستطيع أن تحسن من اقتراحك قليلاً، أو من الأفضل لك قبول الاقتراح الذي توصلنا إليه بصعوبة وإلا لن نستطيع أن نجد موافقة جماعية منا على أي اقتراح آخر أو لأننا سنفقد السيطرة - نحن المعتدلين - على بقية أعضاء الوفد، أو يجب الرجوع إلى السلطات المختصة لاستجلاء رأيها حول هذه النقطة، أو لا أوافق على هذه المسألة وأعتقد أن بلادي لا توافق عليها أبداً أو نحن كنا كراماً في العرض الذي قدمناه وهكذا.

ولا شك أن رد الفعل على مثل هذه "الأقاويل" يجب أن يكون متوازناً ومحسوباً، لأن الكثير منها قد يتم طرحه لمعرفة رد فعل الطرف الآخر أو "الضحك عليه" وبالوصول على مغنم سريع.

(٦٣) راجع : ICJ. Rep.. 1998. p. 319-322, para. 109. وكذلك تعليقنا بالمجلة المصرية للقانون الدولي، ٢٠٠١، ص ٣٤٦-٣٤٧.

(د) مكان وعلنية أو سرية المفاوضات :-

يكون مكان التفاوض عادة في عاصمة إحدى الدول، أو في عاصمة كل منها بالتبادل، أو في مكان بالقرب من الحدود المشتركة بالنسبة للدول المتجاورة، أو في مدينة تابعة لدولة غير طرف خصوصاً عند وجود حالة توتر بين الأطراف المعنية أو لعدم وجود أو تبادل علاقات دبلوماسية فيما بينها^(١٤)، أو حتى في مسرح العمليات إذا كانت المفاوضات بين قواد الأطراف المتحاربة.

وتتوقف سرية أو علنية المفاوضات على اتفاق الأطراف أنفسهم وإن كان في الغالب أنها تتم سراً. بمعنى أن مختلف المقترحات التي يقدمها الأطراف المتنازعة والمناقشات وتبادل وجهات النظر الخاصة بها لا يتم النشر عنها (رغبة مثلاً في تفادي تأثير الرأي العام، أو الصحافة ووسائل الإعلام)، وذلك لتسهيل التوصل إلى موقف وسط أو إلى حل بين المواقف الأصلية التي يتمسك بها كل طرف. على أن الواقع الدولي يظهر لنا أيضاً أنه، أثناء المفاوضات وبموافقة أطرافها، يعطى للصحافة ووسائل الإعلام عادة بياناً مشتركاً للنشر.

وهكذا فإن المفاوضات تجري عادة في سرية، وبحيث لا يعرف الجمهور ما يحدث على مائدة المفاوضات، إلا ما يقوله علناً المفاوضون أنفسهم خارجها (أمام الصحافة، أو في الإذاعة أو التلفزيون). بل يمكن القول أن ٩٠% مما يتم بين المفاوضين لا يعرف عادة.

ويبدو أن علة امتناع إعلان أي طرف من جانب واحد عما تم خلال المفاوضات، ترجع إلى أن المفاوضات لا تخص جانباً واحداً وإنما تخص كل أطرافها. وبالتالي لا يستطيع طرف واحد أن يصرح بشئ إلا بموافقة الطرف الثاني. وهذا ما يجري عليه العمل بإصدار بيان أو تصريح مشترك.

(١٤) بخصوص قطع العلاقات الدبلوماسية، راجع: د. أحمد أبو الوفا: قطع العلاقات الدبلوماسية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩١، ص٢٣٣. انظر أيضاً:

(هـ) التعليمات الصادرة للمفاوضين :-

تجدر الإشارة أن المفاوضات -حالياً- تكون عادة على مستويين:

- فهي، على مائدة المفاوضات، تتم بين الفريقين المتفاوضين (المستوى الأقي).

- لكنها أيضاً لها اتجاه آخر يتمثل في العلاقة بين كل فريق مفاوض ومتخذي القرار داخل دولته فيما يتعلق بالتعليمات التي يجب إصدارها ومراعاتها أثناء التفاوض وعلى طاولة المفاوضات، أو بالموقف الذي يجب اتخاذه بخصوص مشكلة طرأت (المستوى الرأسي).

وهكذا تتمثل المفاوضات، في صورتها التقليدية، في جلوس ممثلي أطراف النزاع وجهاً لوجه على مائدة المفاوضات بغية التوصل إلى حل مقبول للنزاع. ويفترض ذلك -في أحيان كثيرة- وجود قدر من المساومات أو تبادل التنازلات. وإن كانت الحكومات تعطى عادة للفريق المفاوض تعليمات مسبقة بخصوص الحد الأدنى الذي لا يجوز النزول عنه^(٦٥).

كذلك يلاحظ المستقري للمفاوضات الدولية أن المفاوضات :

(٦٥) من أمثلة التعليمات الصادرة للفريق المفاوض، ذلك القرار الذي اتخذته المجلس الأعلى (مجلس التعاون لدول الخليج العربية) حينما اعتمد اتفاقية مع الجماعة الاقتصادية الأوروبية والذي جاء فيه تفويض المجلس الوزاري بما يلي:

(أ) إصدار التفويض اللازم للفريق التفاوضي للدخول في المفاوضات الرسمية مع الجماعة الأوروبية بهدف الوصول إلى اتفاق تجاري بين الطرفين.

(ب) تكليف لجنة التعاون المالي والاقتصادي بدراسة جوانب المضمون التجاري خلال مرحلة المفاوضات.

(ج) تكليف لجنة التعاون المالي والاقتصادي بدراسة أية آثار للمكاسب والتكاليف للدول الأعضاء من جراء الدخول في اتفاقية تجارية مع الجماعة الأوروبية واقتراح أفضل الحلول لحماية مصالح الدول الأعضاء.

(د) إقرار المضمون التجاري للمفاوضات على ضوء توصيات لجنة التعاون المالي والاقتصادي، (راجع مقالنا: "العلاقات الخارجية لمجلس التعاون لدول الخليج العربية"، دراسات سعودية، معهد الدراسات الدبلوماسية، الرياض، عدد ٧، ١٤١٣ - ١٩٩٢).

- إما أن يكون على اتصال مستمر بالسلطة المركزية في دولته، وبحيث لا يستطيع أن يتخذ أي قرار، حتى ذلك الخاص بتحديد موعد اللقاء التالي، إلا بتعليمات Instructions - Des directives من السلطات داخل دولته. في هذه الحالة يعتبر المفاوضات مجرد 'بوق ناطق' للسلطة المركزية.

- أو أن يكون للمفاوض كامل الحرية في تسيير المفاوضات كما يرى ويتحمل كل مسؤوليتها، أي أن له قدر من السلطة التقديرية Discretionary power-Pouvoir discrétionnaire في تصريفها واتخاذ القرارات بخصوصها.

حري بالذكر أنه وفقاً لاتفاقية فيينا لعام ١٩٦٩ الخاصة بقانون المعاهدات الدولية:

إذا تم وضع قيد خاص على سلطة ممثل الدولة في التعبير عن رضائها في الارتباط بالمعاهدة، فإن عدم مراعاة هذا القيد لا يبطل المعاهدة إلا إذا تم إخطار الدول الأخرى به قبل التعبير عن الارتباط بالمعاهدة (م ٤٧). ويرجع سبب البطلان في هذا الفرض - إلى جانب علم الدول الأخرى - إلى عدم أهلية ممثل الدولة في إلزام دولته بالمعاهدة، أي عدم دخول ذلك في اختصاصه وسلطاته^(٦٦).

(و) العوامل المؤثرة على سير عملية المفاوضات:

هناك العديد من العوامل التي تؤثر على عملية التفاوض، منها :

١- الخصائص الشخصية، مثل: مدى الجرأة في المخاطرة، عدم التسامح بشأن أي غموض، التقدير للذات، الرغبة في الإنجاز، روح التعاون، روح التسلط، الثقافة، الوضع الاجتماعي (إذ ذوى المكانة العليا مثلاً يقابلون باحترام إذا كان الجانب المقابل لهم أقل درجة ويتجلى ذلك في إمكانية استجابة بعض أفراد الفريق الآخر للتهديد الصادر عنهم، أو تبنى سلوك خضوعي، وبالعكس إذا كان المفاوض درجته أقل فإن المفاوضات الآخر يحاول استغلال ذلك).

(٦٦) راجع كتابنا :

"الوسيط في القانون الدولي العام"، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٤.

٢- المعلومات المتوافرة لدى المفاوض (سواء كانت معلومات عامة، أو خاصة، أو سرية). إذ مما لا شك فيه أن المعلومات تلعب دوراً هاماً في سير عملية التفاوض. ويشمل ذلك معلومات عن الموقف نفسه، وسياقه، والأشياء موضع الخطر، وحاجات الطرف الآخر، وأهدافه، ووسائل عمله، وشخصيته، وقيمه. ولا جدال أن حيازة المعلومات المسبقة عن الطرف الآخر وحاجاته، ونظرته إلى المفاوضات، وما يتوقعه منها، وما قد يقدمه من اقتراحات من شأنه أن يقلل من الشك ويعطى المفاوض مقدرة على توقع طلبات واستراتيجيات الطرف الآخر ومدى سير المفاوضات والاستعداد مسبقاً لكل ذلك.

٣- العناصر الهيكلية أو العملية، ومنها:

• **عصر الوقت:** إذ تحت ضغط الوقت قد يضطر المفاوض إلى تقديم تنازلات. ويلاحظ أن لعنصر الوقت دور آخر يتمثل في اختيار اللحظة المناسبة لتقديم الاقتراح. ذلك أنه إذا قدم في وقت مبكر جداً فقد يرفض لأن الطرف الآخر سيظن أنه يستطيع أن يكسب أكثر، وإذا قدم في وقت متأخر جداً فلن ينظر إليه لأن النزاع يكون قد تم تصعيده أكثر بل قد يصبح الأطراف غير راغبين في التوصل إلى اتفاق. كذلك فإن إعادة التفاوض أو توقع مرحلة المفاوضات المقبلة (إذ كثير من المنازعات لا تحلها جلسة مفاوضات وحيدة، وإنما مفاوضات متكررة) تعطى لكل طرف تقييم الطرف الآخر وتوقع ماذا سيسلكه خلال المرحلة القادمة من المفاوضات، وبالتالي الاستعداد له، أو طلب مقابل، أو الانتقام إذا كانت المرحلة السابقة نتيجتها مرة^(٦٧).

• **عصر الإمكانيات المتاحة:** إذ يلعب هذا العنصر دوراً هاماً الآن. لأن توافر إمكانيات جيدة مع المفاوض (وسائل الاتصال أو الكتابة الحديثة كالحاسوب والإنترنت والتلفونات المحمولة وغيرها) يمكنه من تسهيل مهمته على طاولة المفاوضات أو خارجها.

(٦٧) راجع تفاصيل أكثر في :

(ز) المؤتمرات الدولية كأداة للتفاوض^(٦٨):

تُعقد المؤتمرات الدولية عادة إما للتشاور بين الدول حول مسألة ذات طبيعة مشتركة أو لإبرام معاهدة دولية أو لحل مشكلة معينة، وذلك إذا لم يمكن عمل ذلك عن طريق القنوات الدبلوماسية العادية.

(٦٨) قلنا أن القواعد الآتية تحكم المؤتمرات الدولية:

a- The delegation of each state is usually composed of a head of delegation and such other representatives, alternate representatives and advisers as may be required.

b- The credentials of each delegation are examined by a credentials committee, which should report, as a rule, to the conference without delay. These credentials are issued either by the head of state or government or by the minister for foreign affairs.

c- The conference shall elect from among representatives of participating states, a president, some vice-presidents and a rapporteur general.

d- Powers of the president of a meeting are numerous, namely he declares its opening if the quorum is satisfied. He directs the work of the organ and chairs all its meetings. It is one of the main tasks of the president to assure the most suitable form for discussion of each agenda item. He gives the right to speak to each delegate according to the order in which delegations asked for the floor. In this regard, representatives may speak from the seats or from the rostrum. The president shall also call any delegate who causes a disturbance during the debate.

e- States directly concerned should be given the opportunity to present their cases fully.

f- Usually, the president shall not vote, but appoints another member of his state delegation to vote in his place.

g- A secretariat of the conference is frequently set up in order, e.g., to ensure interpretation of speeches, circulation of documents .. etc.

h- The conduct of business in the conference mainly relates to: speeches, points of order, right of reply, adjournment or closure of debate, suspension or adjournment of the meeting .. etc.

i- Each delegation has the right to submit proposals or substantive amendments.

j- Each state participating in the conference shall, in principle, have one vote (the formula: «one state, one vote»).

k- Decisions are usually taken, on important matters by a two-thirds majority and on other matters by the majority of members present and voting, unless agreed or decided otherwise.

Ahmed ABOU-EL-WAFA: Public international law, Dar Al-Nahda Al-Arabia, Cairo, 2002-1422, p. 551-552

ويحتّم الاشتراك في المؤتمرات الدولية ضرورة الدعوة إلى المؤتمر أولاً ثم إرسال الدولة وفدها إليه. ويقودنا ذلك إلى الحديث عن كيفية سير أعمال المؤتمرات الدولية ونظام التصويت عن طريق المجموعات في المؤتمرات الدولية، ومكان انعقادها^(٦٩).

١- الدعوة إلى المؤتمرات الدولية:

ينعقد المؤتمر الدولي إما بناء على دعوة إحدى الدول المعنية بحل المسألة قيد البحث أو الرغبة في التوسط أو بذل مساعي حميدة بين أطراف نزاع معين، أو بموجب قرار أو توصية صادرة عن إحدى المنظمات الدولية لبحث مسألة تدخل في اختصاص هذه المنظمة لا يمكن حلها بواسطة عمل قانوني صادر عن المنظمة (كقرار أو توصية). وتنعقد هذه المؤتمرات عادة لحل مشكلة قائمة أو لإبرام معاهدة تعدها المنظمة وتدعو مؤتمراً من الدول للتوقيع عليها ومناقشتها، كما حدث بالنسبة لإبرام معاهدة فيينا لعام ١٩٦١ الخاصة بالعلاقات الدبلوماسية أو لعام ١٩٦٩ الخاصة بالمعاهدات الدولية أو لعام ١٩٧٥ الخاصة بتمثيل الدول في علاقاتها بالمنظمات الدولية... الخ).

٢- تمثيل الدولة في المؤتمر:

يتم تمثيل المشتركين في المؤتمر إما عن طريق وفد يمثلها كطرف مشترك في المؤتمر (يتكون الوفد عادة من رئيس وعدد من الأفراد الآخرين المتخصصين) أو عن طريق الاشتراك في المؤتمر بصفة مراقب إن لم ترغب الدولة في الاشتراك في المؤتمر كطرف أصلي.

٣- انعقاد المؤتمر وكيفية سير أعماله:

ينعقد المؤتمر في الزمان والمكان المتفق على تحديدهما. وتفحص أوراق وفد كل دولة للتأكد من صحتها، ويتم عادة ترتيب الوفود وفقاً لمعيار جامد هو الترتيب الهجائي لأسماء الدول وفقاً للغة الرسمية المستخدمة في المؤتمر، وهي عادة الإنجليزية

(٦٩) راجع كتابنا:

" القانون الدولي العام"، المرجع السابق، ص ٦٤٥-٦٤٨.

أو الفرنسية أو العربية أو الأسبانية (وفقاً لما يتم الاتفاق عليه). وتكون هناك عادة ترجمة فورية إلى اللغة أو اللغات الأخرى التي يقرها المؤتمر.

وينتخب المؤتمر في أولى جلساته الرئيس ونوابه وهيئة مكتبه وكذلك يقر جدول الأعمال. ويتم مناقشة الموضوعات المطروحة على المؤتمر في جلسات عادة تكون علنية (ما لم يقرر المؤتمر اتباع السرية). وفي نهاية المناقشة يصدر المؤتمر قراراً ختامياً بما تم التوصل إليه: والنتيجة قد تكون إيجابية وحينئذ يتم تحرير اتفاقية دولية، أو سلبية وحينئذ ينفض المؤتمر دون تحقيق آثار ملموسة. وعادة يكون التصويت بالإجماع في المؤتمرات الدولية، ما لم يقرر المؤتمر اتباع طريقة تصويت أخرى (كالاغلبية المطلقة أو المقيدة أو النظام التوافقي (Consensus)).

٤- نظام التفاوض في المؤتمرات الدولية عن طريق المجموعات

The group system:

لا شك أن الوجود في جماعة - خصوصاً إذا كان الشخص ضعيفاً - يشعر بقدر من القوة والطمأنينة. لذلك قيل أن القوى ليس في حاجة إلى جماعة يتواجد داخلها، وذلك لأنه قوى حين يكون بمفرده.

على أن نظام المجموعات له بعض العيوب كأداة للتفاوض: لأنه إذا كان يرمى إلى توحيد المواقف وممارسة نوع من "النظام الذاتي" بصدها فإن ذلك قد يكون على حساب مصلحة طرف معين، باعتبار أن كل عضو في الجماعة قد يشعر أن ممارسة النظام والانضباط الذاتي سيكون على حسابه ولصالحه من يطالبون به. لذلك تلعب الاعتبارات السياسية دوراً هاماً في هذا المجال.

وهناك على الصعيد الدولي، حالياً، الكثير من مجموعات التفاوض: المجموعة الإسلامية، والمجموعة العربية، ومجموعة الـ٧٧^(٧٠)، والمجموعة الأوروبية،

(٧٠) يرجع إنشاء مجموعة الـ٧٧ إلى إنشاء وتطور الـ CNUCED (مؤتمر الأمم المتحدة للتجارة والتنمية)، وإن كانت أيضاً قد امتد نشاطها إلى الأجهزة الأخرى للأمم المتحدة وبعض المنظمات الدولية الأخرى، وكذلك المؤتمرات الدولية. وتعتبر هذه المجموعة (والتي وصل عدد أعضائها إلى أكثر من مائة وخمسة وخمسين دولة) الإطار الدائم للتشاور وتوحيد المواقف بين الدول النامية الموجودة في أفريقيا وآسيا وأمريكا اللاتينية وأوروبا وذلك من أجل تحديد الأهداف المشتركة وبرامج العمل في إطار التعاون الاقتصادي الدولي وكافة المسائل =

والمجموعة الأفريقية، ومجموعة عدم الانحياز، والمجموعة الاشتراكية (سابقاً)، ... الخ.

٥- مكان انعقاد المؤتمرات الدولية :

قد تعقد هذه المؤتمرات على إقليم أي من الأطراف المتنازعة أو بالتناوب، كما أنها قد تعقد فوق إقليم دولة ثالثة: كما هو الحال بالنسبة لمؤتمر باريس حول المشكلة الفيتنامية، أو مؤتمرات جنيف الخاصة بالشرق الأوسط وتلك التي عقدت في جنيف أيضاً بخصوص تحديد الأسلحة الاستراتيجية بين القوتين الأعظم. ومؤتمر السلام الخاص بالشرق الأوسط والذي عقد جلساته في مدريد وواشنطن وروما ودول أخرى. وقد يعقد المؤتمر في مقر المنظمة الدولية التي دعت إليه.

- الخاصة بالتجارة والتنمية. لذلك تجتمع المجموعة على مستوى الوزراء كلما كان ذلك مناسباً وخصوصاً قبل اجتماعات الكونسيدي (تصريح الجزائر ١٩٦٧). وقد لعبت مجموعة الـ ٧٧ دوراً هاماً في إطار مؤتمر الأمم المتحدة الثالث لقانون البحار (خصوصاً فيما يتعلق بالنظام المطبق على قيعان البحار والمحيطات فيما وراء حدود الاختصاص الوطني حيث شنت هجوماً شديداً على التشريعات الوطنية أو المعاهدات المحدودة التي أصدرتها أو أبرمتها بعض الدول لأن ذلك يتعارض واعتبارها تراثاً مشتركاً للإنسانية جمعاء) وفي إطار المواد الأولية (خصوصاً إنشاء صندوق عام في إطار البرنامج الاندماجي للمواد الأولية) وبالنسبة للتعاون الاقتصادي الدولي والتجارة الدولية.

الفصل الخامس

المفاوضات الدولية وقانون المعاهدات الدولية

تمثل المعاهدات الدولية، بالنظر إلى المكانة التي تحتلها في الحياة الدولية المعاصرة، العلاقة المميزة للأنشطة القانونية الخارجية التي يمارسها أو يمكن أن يمارسها أشخاص القانون الدولي. وإذا كانت المعاهدة تمثل الوسيلة الأساسية التي تسمح لأشخاص القانون الدولي بالمساهمة في السير العادي والمتوازن للحياة الدولية، فإنها تشكل في نفس الوقت الأداة المثالية لتحقيق "التتمية القانونية الدولية" وكذلك تطورها^(٧١).

وللمفاوضات الدولية في إطار قانون المعاهدات الدولية أهمية ذات أبعاد أربعة: كونها مرحلة من مراحل إبرام المعاهدة، إمكانية ارتباط الدولة بالمعاهدة أثناء المفاوضات، وإمكانية اللجوء إليها كجزء من الأعمال التحضيرية لتفسير نص غامض في المعاهدة، ومشكلة تعدد المفاوضات (أو المعاهدات الدولية المنصبة على ذات الموضوع).

(٧١) لذلك قيل : "يمثل الاتفاق أساس العلاقات الدولية والتمسح المتين للقانون الدولي. فهو الوسيلة المثالية لإنتاج وإعداد القاعدة القانونية الدولية ، راجع :

M. Bedjaoui: Pour un nouvel ordre économique international, UNESCO, Paris, 1979, cit., p. 140.

كذلك قلنا :

" A treaty constitutes, nowadays, the principal instrument by which subjects of IL set up relations with each other. For a treaty is by far the most commonly used instrument for creating binding legal rights and obligations. It enumerates commitments and undertakings to which parties have agreed.

It is obvious that international agreements play an important part in present international relations. The expansion of intercourse between states, especially in economic, scientific and technical fields, led to an ever-increasing use of international legal instruments, amongst which international treaties" (Ahmed Abou-EL-WAFA: Public international law. op. cit., p. 94).

(أ) المفاوضات كمرحلة من مراحل إبرام المعاهدات الدولية:

تمر المعاهدة الدولية - في صورتها التقليدية - ببعض المراحل أولها المفاوضات ويتلوها كتابة المعاهدة، وتوثيق نصها، والتعبير عن الرضا في الارتباط بها^(٧٢).

وما يهمنا هنا هو التركيز على المرحلة الأولى.

بعد اتصالات أولية بين أطراف المعاهدة تكشف عن الرغبة في إبرامها، تبدأ مرحلة المفاوضات، والتي ليست سوى مناقشة أو مذاكرة لموضوع المعاهدة وبنودها، أو هي تبادل لوجهات النظر حول الموضوع أو الموضوعات التي سيتم التعاقد بشأنها. لذلك يختلف موضوع المفاوضات من معاهدة إلى أخرى، بحسب ما إذا كانت المعاهدة تتعلق بالنواحي السياسية أو الاقتصادية أو الحربية أو الثقافية أو الصحية أو النقل والمواصلات أو النقد والبنوك أو الإنشاء والتعمير ... الخ.

وليس للمفاوضات - بخصوص المعاهدات الدولية - إطار معين:

- فقد تتم شفاهة أو في صورة مذكرات مكتوبة تقدم من كل طرف، وقد تتم في إطار مؤتمر دولي يضم العديد من الدول،

- أو في إطار وتحت إشراف إحدى المنظمات الدولية.

- وقد يقتصر الأمر على مجرد مقابلة بين شخصين أو أكثر (وزير الخارجية أو رئيسي الدولتين أو على مستوى السفراء).

- كذلك ليس ثمة ما يمنع أن تتم المفاوضات بالتليفون أو التلكس أو الفاكس أو غيرها من وسائل الاتصال الحديثة.

- وقد تتم المفاوضات مباشرة بين أطرافها، أو بتدخل طرف ثالث.

ويتوقف مصير المفاوضات بالضرورة على إرادة أطرافها، ومواقفهم الفعلية والقانونية، ومدى قدرة كل منهم على المناورة واقتراح الحلول للمشاكل المعلقة التي قد تعترض سيرها.

(٧٢) راجع تفصيلات أكثر، في:

د. أحمد أبو الوفا: الوسيط في القانون الدولي العام، المرجع السابق ص ١٠٠-١١١.

على أية حال يمكن أن تؤدي المفاوضات، بخصوص المعاهدة المزمع إبرامها، إلى إحدى نتائج ثلاثة: إما الاتفاق الكامل لوجهات النظر، أو عدم الاتفاق على أية مسألة (عدم تلاقى وجهات النظر البتة)، أو الاتفاق الجزئي على بعض الأمور وإرجاء بحث الأمور الأخرى إلى مرحلة تالية.

معنى ما تقدم أن نجاح المفاوضات هو الذي يؤدي إلى الانتقال إلى المراحل التالية بخصوص إبرام المعاهدات الدولية. الأمر الذي يعنى أن فشل المفاوضات كلياً أو فشلها جزئياً وعدم رغبة الأطراف في هذه الحالة الأخيرة كتابة اتفاقهم الجزئي، يترتب عليه عدم استكمال باقي مراحل إبرام المعاهدة.

(ب) ارتباط الدولة بالمعاهدة أثناء المفاوضات:

تتعدد طرق ارتباط الدولة - أو تعبيرها عن الرضا في الارتباط بالمعاهدة الدولية: إذ يمكن أن يكون ذلك بالتوقيع أو تبادل وثائق المعاهدة أو التصديق، أو الانضمام^(٧٣).

ويلاحظ أن اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات الدولية نصت على أن تعبير الدولة عن رضاها الارتباط بالمعاهدة عن طريق التوقيع، أو التصديق، أو الانضمام، يمكن أن يحدث، بين أمور أخرى، إذا : ثبت أن الدول التي شاركت في المفاوضات* قد اتفقت على ذلك^(٧٤).

(ج) المفاوضات كجزء من الأعمال التحضيرية التي يمكن اللجوء إليها لتفسير المعاهدات الدولية:

تشكل الأعمال التحضيرية جزء من تاريخ أية معاهدة. وهي تتضمن عادة: المشاريع الأولية للاتفاقية، والرسائل المتبادلة بين المتفاوضين، وملاحظاتهم في لجان الاجتماعات، وتقارير اللجان، وتقارير المقررين الخاصين والإعلانات الصادرة عن ممثلي الدول عند تبادل وثائق التوقيع أو التصديق على المعاهدة، بعبارة أخرى

(٧٣) راجع كتابنا :

الوسيط في القانون الدولي العام، دار النهضة العربية، القاهرة، ٢٠٠٤، ص ١٠٤ وما بعدها.

(٧٤) أنظر خصوصاً المواد ١٣، ١٤، ١٥ من الاتفاقية.

تشمل الأعمال التحضيرية مختلف التدخلات الشفوية والمكتوبة التي صاحبت إبرام المعاهدة.

ومن الثابت أنه يمكن اللجوء على الأعمال التحضيرية التي صاحبت إبرام المعاهدة أو الاتفاق للتأكد أو للتثبيت من المعنى الناتج عن تفسير النص بمعناه العادي والطبيعي^(٧٥)، أو لتوضيح نص غامض.

وتحكم القواعد الآتية اللجوء إلى الأعمال التحضيرية كوسيلة لتفسير المعاهدات الدولية:

أولاً : لا يجوز اللجوء إلى الأعمال التحضيرية إذا كان نص المعاهدة بذاته واضحاً بطريقة كافية؛

ثانياً: لا يجوز إثارة الأعمال التحضيرية إذا كان من شأنها تغيير المعنى الطبيعي للنص؛

ثالثاً : يجب لإمكان الاستناد على الأعمال التحضيرية أن تكون معلومة وتم إخطارها إلى الجهة التي تقوم بالتفسير (القاضي أو المحكم)، فإذا كانت سرية فلا التزام بالاستناد إليها إذا لم يقدمها الأطراف^(٧٦) (ما لم تكن معلومة بالضرورة أو يمكن الإطلاع عليها).

وقد اختلفت الآراء حول جدوى اللجوء إلى الأعمال التحضيرية كوسيلة لتفسير المعاهدات الدولية :

(٧٥) قالت المحكمة الدائمة للعدل الدولي (السلسلة أ ب، رقم ٥٠، ص ٣٨٠) :
" تؤكد الأعمال التحضيرية النتيجة التي انتهت إليها دراسة نص الاتفاقية، أنه لا يوجد أدنى سبب صحيح لتفسير المادة الثالثة بطريقة أخرى لا تتطابق والمعنى الطبيعي لألفاظها"،
وراجع أيضاً حكم التحكيم بين غينيا بيساو والسنغال حيث انتهت محكمة العدل الدولية إلى الاستناد إلى الأعمال التحضيرية كامل في تسبب حكمها، مجموعة ١٩٩٠، ص ٧٠ وما بعدها، وكذلك تعليقنا في م م ق د، ١٩٩١.
كذلك أكدت المحكمة (مجموعة ١٩٥٢، ص ٤٥):

" In any case where . . . The text to be interpreted is clear, there is no occasion to resort to preparatory work".

(٧٦) راجع على التوالي: المحكمة الدائمة للعدل الدولي، قضية اللوتس، السلسلة أ، رقم ١٠٠، ص

١٦؛ السلسلة ب، رقم ١٤، ص ٣١، نفس المرجع، ص ٣٢

* فبينما تذهب الغالبية العظمى من الفقهاء إلى إمكانية ذلك، على أساس أنه إذا كان النص غامضاً فإن بحث الأعمال التحضيرية التي صاحبته قد يساعد على توضيح مضمونه.

* تذهب الأقلية إلى عدم إمكانية ذلك لأن النص بعد أن يتم إعداده يكتسب حياة خاصة به تحتم تفسيره على ضوء مقتضيات الحياة المعاصرة. ويستند أنصار هذا الاتجاه إلى عدة حجج، منها:

- أن الأعمال التحضيرية لا يوجد توافق فيها، إذ فيها نجد كل المواقف المتضاربة، بل إن الدول أو اللجان المعنية بعد أن تكون أخذت بفكرة معينة تهجرها لتأخذ بفكرة أخرى؛

- أن الدول حينما توقع معاهدة ما لا تأخذ في اعتبارها الأعمال التحضيرية والتي غالباً ما لا تعلمها؛

- أخيراً أن الديناميكية المتزايدة للحياة الدولية تقتضي أن تكون النصوص في تجانس مع الظروف الجديدة للحياة الدولية^(٧٧).

يتضح مما تقدم إن أن المفاوضات الدولية لها مغزى قانونياً هاماً في إطار قانون المعاهدات الدولية^(٧٨).

(٧٧) تظر مجموعة أحكام محكمة العدل الدولية، ١٩٥٠، ص ١٢؛ ١٩٥٢، ص ٢٢٩؛ تعليق

لجنة القانون الدولي، المرجع السابق، ص ٤٦ - ٤٧.

راجع أيضاً:

Ahmed AboU-El-Wafa: Recherches sur les traités conclus par les organisations internationales inter se ou avec des Etats, thèse, Lyon, 1981, p. 375.

(٧٨) كمثال عملي راجع :

Sow (Ahmed) : La négociation des traités du Conseil de l'Europe au sens de l'article 2 (E) de la convention de Vienne sur le droit des traités, R. de droit international, de Sciences diplomatiques et politiques. vol. 78, 2000, p. 79 ss.

راجع أيضاً مثلاً على المفاوضات التي تعلق بمعاهدة جماعية (النظام الأساسي للمحكمة الجنائية الدولية) وما ثار خلالها من صعوبات، وما أدرج فيه من غموض متعمد لبعض

النصوص، وما شابهها من أوجه نقص، في:

د- مشكلة تعدد المفاوضات (أو المعاهدات) الدولية المنصبة على ذات الموضوع:

من المشاكل القانونية التي تتعلق بالمفاوضات الدولية، مشكلة تعدد الاتفاقات الدولية المنصبة على ذات الموضوع، بما يترتب عليها من احتمال حدوث تناقض أو تعارض بينها.

فقد يؤدي التفاوض إلى إبرام اتفاقية جديدة تنصب على ذات موضوع اتفاقية سابقة دون الإشارة إلى مصير هذه الأخيرة. الأمر الذي يثير مشكلة العلاقة بين الاتفاقيتين (الجديدة والقديمة) وأيهما تكون له الأولوية. ولا شك أنه لتلافي ذلك من الأفضل مراعاة أمرين:

الأول - أن يكون المفاوضات على علم بنصوص الاتفاقية القديمة، لكي يأخذونها دائماً في حسابهم (عند الإضافة أو الحذف أو التعديل أو حتى وضع اتفاقية مختلفة عنها تماماً).

الثاني - أن يتم وضع نص في الاتفاقية الجديدة يحدد مصير الاتفاقية السابقة والعلاقة بينهما^(٧٩).

وتعتبر هذه المعألة من أكثر المسائل التي أثارت العديد من الصعوبات على الصعيد الدولي. على أية حال، من البديهي أنه لكي يوجد تداخل بين معاهدتين يجب أن يتوافر أمران:

- أولهما، نقطة اتصال شخصية تتمثل في وجود شخص أو أكثر من أشخاص القانون الدولي كأطراف في المعاهدتين؛

= Ch. Bassiouni: Negotiating the treaty of Rome on the establishment of the International criminal court, Cornell ILJ, Vol. 32, No. 3, 1999, p. 443-469.

(٧٩) لهذا السبب أوصى مجمع القانون الدولي عام ١٩٩٦ أن:

"The negotiators of any codification convention relating to the same subject-matter as that of an earlier codification convention should incorporate provisions in that convention regulating the relationship between it and the earlier convention" Ann. IDI, 1996, Vol. 66, II, p.

- وثانيهما، نقطة اتصال موضوعية، مقتضاها أن يكون نفس الموضوع قد عالجته (بطريقة متماثلة أو مختلفة) نصوص كل من المعاهدتين. مثال ذلك أن يبرم أحد أشخاص القانون الدولي (دولة أو منظمة دولية مثلاً) أكثر من معاهدة مع أشخاص مختلفة تولد التزامات متعارضة، بحيث يترتب على تنفيذ واحترام إحداها مخالفة الأخرى.

وقد نصت اتفاقيةنا فيينا لعامي ١٩٦٩ ، ١٩٨٦ (م ٣٠) على الحلول واجبة الإتيان في مثل هذه الأحوال، كما يلي:

* يجب اللجوء إلى نصوص المعاهدة نفسها والتي يمكن أن تحتوي نصاً يحكم المشكلة. ذلك أنه أياً كان مضمون مثل هذا النص، فإنه يجب أخذه دائماً في الاعتبار بتقرير أولوية التطبيق بين المعاهدات المتتالية المنصبة على ذات الموضوع.

* عند عدم وجود نص في هذا المعنى، يجب تطبيق القاعدتين المكملتين الآتيتين:

- الأولى تتعلق بفرض بسيط، هو حالة كون أطراف المعاهدة السابقة هم أنفسهم أطراف في المعاهدة اللاحقة (دون أن تكون المعاهدة السابقة قد انقضت أو تم وقف تطبيقها، أي أن هذا الفرض يفترض استمرار سريان وتطبيق المعاهدتين). في هذه الحالة لا تنطبق المعاهدة السابقة إلا بالقدر الذي تكون فيه نصوصها متطابقة مع المعاهدة اللاحقة. تفسير ذلك يكمن في أن النية اللاحقة يكون لها الأولوية على النية السابقة^(٨٠)، أو النص اللاحق يسمو على السابق *lex posterior derogat priori*.

(٨٠) راجع تعليق لجنة القانون الدولي، المرجع السابق، ص ٣٧-٣٩. فظر كذلك تعليقاً على قرار مجمع القانون الدولي (١٩٩٦) بخصوص "المشاكل الناجمة عن تتابع اتفاقات تقيين القانون الدولي المنصبة على ذات الموضوع"، في المجلة المصرية للقانون الدولي، ١٩٩٦.

تجدر الإشارة أنه إذا تكررت المعاهدة صراحة أنه لا يجب اعتبارها غير متعارضة مع معاهدة أخرى (وهو ما نصت عليه أيضاً المادة ٣٠/٢)، فإن ذلك يجب ألا يفسر مباشرة على أنه يعني أن المعاهدة السابقة أو اللاحقة لها الأولوية على الأخرى، ولكن يجب محاولة تفسير نصوص المعاهدتين على أنهما متطابقتين بقدر الإمكان. وبالتالي، يعتبر وجود مثل هذا النص بمثابة "خط دفاع ثانٍ" يمكن استخدامه حينما يضطر المفسر، بعد أن حاول بلا جدوى -

- أما القاعدة الثانية، فتتعلق بفرض دقيق ومعقد، إذ فيه لا يكون أطراف المعاهدة السابقة كلهم أطرافاً في المعاهدة اللاحقة. في هذه الحالة، يمكن التمييز بين موقفين: فمن ناحية، في العلاقة بين طرفين في نفس المعاهدتين السابقة واللاحقة، تنطبق القاعدة السابقة (التي تقضي بعدم تطبيق المعاهدة السابقة إلا بالقدر الذي تكون فيه نصوصها متطابقة مع المعاهدة اللاحقة). ومن ناحية أخرى، إذا كان أحد الطرفين طرفاً في المعاهدتين، والآخر طرف في إحداهما فقط، تحكم المعاهدة التي يرتبط بها الطرفان المعينان علاقاتهما المتبادلة، وبالتالي هي التي تحكم حقوقهما والتزاماتهما^(٨١).

* لا يمس تطبيق النصوص السالف ذكرها بالمادة ١٠٣ من ميثاق الأمم المتحدة، إذ في حالة التعارض تكون الأولوية للتزامات المنصوص عليها فيه.

- التوفيق بين المعاهدتين، إلى إعطاء الأولوية لإحداهما على الأخرى. الأمر الذي يعنى أننا، في هذا الخصوص، بصدد نص له طبيعة القاعدة المكتملة، راجع: Conf. des NU sur le droit des traités, 2 ème sess., p. 237- 270.

(٨١) لا يمس تطبيق الحلول السابقة بالمادة ٤١ (الخاصة بتعديل المعاهدة متعددة الأطراف بين أطرافها) ولا بألية مسألة تتعلق بانقضاء أو وقف تطبيق المعاهدة وفقاً للمادة ٦٠، ولا بية مسألة تتعلق بالمسؤولية الدولية الناجمة عن إبرام وتطبيق معاهدة لا تنطبق نصوصها مع الالتزامات الناجمة عن معاهدة أخرى.

تجدر الإشارة أيضاً أن مشكلة العلاقة بين المعاهدات المتتالية يمكن أن تثار أيضاً بالنسبة للمعاهدات التي تبرمها المنظمات الدولية، وأثرها على الميثاق المنشئ للمنظمة وكذلك على المعاهدات التي تبرمها الدول الأعضاء. راجع رسالتنا السالف الإشارة إليها ص ٣١٨-٣٣١. من القضايا الحديثة، ما حدث حينما قتل أحد الجنود الأمريكيين التابعين لحلف الناتو والذي كان موجوداً في هولندا، زوجته. إذ بمقتضى معاهدة حلف الناتو (م ٣/٧) يكون للدولة المرسلة أولوية في ممارسة الاختصاص في هذه الحالة. لكن الجاني دفع بأن تسليمه إلى دولته لمحاكمته، سيعرضه لعقوبة الإعدام، مما يتعارض مع الاتفاقية الأوروبية لحقوق الإنسان (م ١ من الملحق رقم ٦) التي ترتبط بها هولندا أيضاً، فأبي المعاهدتين تنفذهما هولندا؟ انتهت المحكمة العليا في هولندا إلى رفض تسليم الجاني، بقولها أن مجرد التزام الدولة بسلوك معين بمقتضى معاهدة دولية لا يمنع المحاكم من أن تنظر فيما إذا كان ذلك السلوك يخالف معاهدة أخرى يحصل منها الأفراد على حقوق معينة، ذلك أن مصالح كل الأطراف المعنية يجب أن تؤخذ في الاعتبار. وقد ذهبت المحكمة إلى أن مصلحة الجاني:

"jakes precedence over the interest of the State to fulfil its obligations under the NATO Status Treaty" (ILM, 1990, p. 1389).

راجع قضايا أخرى عرضت على القضاء الهولندي، في:

NYIL, 1993, p 389-392; 1997, p. 367 ss.

وانظر أيضاً :

Recounas: Engagements parallels et contradictoires, RCADI, 1987, t. 206, p. 77-116.

الفصل السادس

تكتيكات وحيل واستراتيجيات التفاوض

يعد هذا الموضوع من الأمور الهامة جداً في عملية التفاوض، بل لا نغالي القول إذا ذكرنا أن مصير المفاوضات يتوقف - في أغلب الأمور - عليه. فهو يتحكم إذن في المحصلة النهائية للمفاوضات أو خواتيمها.

وقد تعددت الحيل والاستراتيجيات والتكتيكات التي يوصي فقهاء وممارسو المفاوضات الدولية بمراعاتها أثناء عملية التفاوض. وإن كان يجب أن نذكر أن اللجوء إلى هذا التكتيك أو ذاك، أو هذه الحيلة أو الاستراتيجية أو تلك، أو ذينك الموقف يتوقف على ظروف كل حالة وملابساتها. فليست هناك قاعدة عامة يمكن التوصية بها كأمر حاسم لحل نزاع معين، وبطريقة تلقائية أو أتوماتيكية، وإلا وقع المفاوضات في غياهب المجهول أو متاهات اللواقع، إنما عليه - في استخدامها - أن يكون حذراً وواعياً بأثارها، تلك هبة يمنحها الله لبعض عباده.

كذلك يجب ألا يخضع التفاوض لمحض الصدفة، وألا يترك للتقلبات في الأمزجة أو العلاقات الشخصية، هذا هو الأساس الذي يجب مراعاته دائماً عند إجراء أي تفاوض، وهو محك ضابط أي نجاح فيها.

والتفاوض تحكمه العديد من القواعد كما أن المفاوضات المحنك يلجأ إلى الكثير من الحيل والتكتيكات التي تجعله يحصل على ما يريد، من ذلك:

١- إذا كانت المرونة مطلوبة في بعض الأحوال لإنجاح عملية التفاوض، فهناك أحوال لا يجوز فيها التنازل قيد أنملة. لذلك فقط ظهر على صعيد العلاقات الدولية نظريات مباريات التفاوض Game theories. من ذلك نظرية «المباراة محصلتها صفر» (أو نظرية المحصلة صفر) Zero-Sum Game (ومقتضاها عدم قبول أي حل وسط فالمقترحات يجب أن تؤخذ برمتها أو ترفض كلها take it or leave it؛ وعكس ذلك نظرية المحصلة ليست صفراً Non Zero-Sum Game (أي اكسب واكسب أو هات وخذ، أو أعط نعط). ولذلك تعتبر استراتيجية واحدة بوحدة أو أعط نعط tit for tat strategy استراتيجية تعاونية، وهي تتطوي على هات وخذ أو تنازل واستقبال give and take-Concede and receive وهي تتضمن في نفس

الوقت محاكاة الطرف الآخر بحيث يقابل التعاون بتعاون، والتقااس بتقااس مثله. ومن ذلك أيضاً لعبة مأزق السجين Prisoner's dilemma game .

٢- قد يكون رد الخصم أقل من العرض المقدم (وهنا نكون بصدد نوع من التسليم أو الخضوع).

٣- وقد يكون الرد أشد من العرض المقدم (وهنا نكون بصدد نوع من الاستغلال).

٤- قاعدة ابدأ بطلب الأكثر لتحصل على الأقل (الذي تريده)^(٨٢).

وهكذا فإن تقديم العرض الأقل، وإن كان يدل على الرغبة في التوصل إلى اتفاق، إلا أنه قد يرفع من طموح الطرف الآخر، ويقلل من احتمالات تقديم التنازلات. وللحصول على مكاسب أكثر قيل أنه يجب البدء بتقديم العرض أو الطلب الأكثر. وإن كان الغلو في الكثرة قد يؤدي إلى فشل المفاوضات. لذلك فالتقدم بالطلبات المعقولة من شأنه أن يؤدي إلى مستوى مكسب معقول ومرضي^(٨٣).

٥- ومن التكتيكات المستخدمة لجعل الاقتراح مقبولاً للطرف الآخر أن يتم طرحه مع بديل آخر لا يقبله: وذلك ببيان النتائج الحسنة للاقتراح الأول بالمقارنة

(٨٢) عرف فقهاء المسلمين هذه القاعدة، راجع:

د. أحمد أبو الوفا: كتاب الإعلام بقواعد القانون الدولي والعلاقات الدولية في شريعة الإسلام، الجزء ١٤: أصول القانون الدولي والعلاقات الدولية عند الإمام الشيباني، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٤٢١-٢٠٠١، ص ٧٢-٧٣.

(٨٣) ينكر البعض من تكتيكات وحيل وسلوكيات التفاوض :

“... A tendency to bid high (to safeguard room for subsequent maneuvering), initial limited trust until credibility and goodwill are tested and established, confusion between positions and interests, and fear to appear as weak and flexible from the start. As negotiation is risk, risk-averse negotiators tend to act defensively or deliberately seek destabilization of the opponent to gain initial advantage” (Dupont and Faure: The negotiation process. op. cit. p. 55).

وقيل أن من أخطاء التفاوض :

“... escalating when desescalation is necessary, overlooking opportunities, talking too long and in a way that may be too forward and insulting” (P. Meerts: training of negotiators. in “International negotiation – analysis, approach, issues”, op. cit. p. 404).

بالمساوى أو المحاذير المرتبطة بالبديل الآخر. أو يذكر أن الأخذ بالبديل سيؤدي إلى نتائج غير مرضية.

٦- ومن ذلك أيضاً وبدلاً من أن يتم مقابلة التنازلات المقدمة من أحد الأطراف بتنازلات مماثلة أو بتخفيض لما هو مطلوب، أن يطلب الطرف الآخر أكثر أو يزيد من طلباته. فبعض التساهل قد يقابله تشدد أكثر، كما أن التشدد قد يدعو الطرف الآخر إلى التساهل والليونة والمرونة. وتتمثل إحدى وسائل تجنب أن ينظر الطرف الآخر إلى التنازل على أنه علامة ضعف، جعله مشروطاً بتنازل مقابل.

ومن المعروف أنه قد ينظر أحد الأطراف إلى التنازل المقدم من الطرف الآخر نظرة غير تقابلية (أي مقابلة التنازل بمثله) وإنما نظرة استغلالية (بمحاولة الحصول على تنازلات أخرى). وهكذا فإن التقدم بتنازلات قد يترتب عليه تشدد الطرف الآخر، كما أن التشدد قد يدعو الطرف الآخر إلى التنازل، والاستجابة أو الخضوع.

وتقديم التنازلات قد ينظر إليه على أنه بادرة على حسن النية، أو كعلامة ضعف. ويتوقف الأمر على أحوال كل نزاع: فهو يكون بادرة على حسن النية، مثلاً، إذا كانت هناك رغبة في الوصول إلى حل سريع أو إذا كان الطرف الآخر حازماً، ويقتضي ذلك المقابلة بالمثل، ويكون علامة ضعف - وبالتالي لن يكون هناك مقابلة بالمثل - لأنه يفتح الباب لتوقعات كثيرة، خصوصاً إذا لم يكن هناك أي سند لتوقع إلى أين يسير أو يذهب الخصم. تجدر الإشارة أن تقديم التنازلات أثناء عملية المفاوضات يؤدي إلى أن يكون هناك فارقاً بين المواقف المبدئية (عند افتتاح التفاوض) للأطراف المعنية ومواقفهم النهائية (عند التوصل إلى حل)^(٨٤).

(٨٤) وهكذا يقرر رأى:

“The information theory helps to explain why we find so many more Complete backdowns than compromises in our cases. Once one party has made a concession. the other thinks ‘Good. my strategy is working: keep pushing” (G.H. Snyder and P. Diesing: conflict among nations – bargaining decision – making and system structure in international crises. Princeton University press. 1977. p. 495).

وهكذا تلعب التنازلات دوراً هاماً في أية مفاوضات دولية، بل يمكن القول أنه - في أغلب المفاوضات - بعض التنازل يكون مطلوباً (وإن كان كل مفاوض يرسم حداً أدنى لا يمكن النزول عنه)^(٨٥). ومن الأفضل تقديم التنازلات في نهاية المفاوضات، وليس في بدايتها^(٨٦).

ويلاحظ أن أي تنازل مقدم يجب أخذه بحذر لأنه قد يهدف إلى أحد أمرين :

- إما الرغبة في توفيق المواقف للتوصل إلى حل .
- أو كونه فخاً لكي يدفع الطرف الآخر إلى تخفيض طلباته.

(٨٥) يذهب أحد قضاة محكمة العدل الدولية إلى القول:

“Si l'une des parties à une négociation invoque l'existence de circonstances spéciales, il n'y a qu'un moyen de sortir de l'impasse: s'entendre sur une position de compromis et procéder à de nouvelles négociations” (CIJ, Rec, 1969, op. ind. Padilla Nervo, P. 93).

على أننا نعتقد أن هذا الرأي يجب عدم تطبيقه على إطلاقه بالنسبة لضرورة التوصل إلى حل وسط يوفق بين مواقف أطراف المفاوضات عند تمسك كل منهم بموقفه، إذ أن ذلك لا يمكن في نظرنا تطبيقه في حالة، مثلاً، احتلال دولة لإقليم دولة تالفة أو ضمها أو حصولها بغير وجه حق على مزايا أو حقوق تتعارض مع قواعد القانون الدولي وخصوصاً قواعد الأمانة. كذلك إذا قدم أحد الأطراف المتنازعة تنازلات أثناء المفاوضات فإنها لا تلزمه في المستقبل إذا كانت المفاوضات قد فشلت في النهاية (انظر مثلاً حكم محكمة التحكيم بين فرنسا وأسبانيا في قضية بحيرة لانو).

(٨٦) يذهب اتجاه إلى أنه يجب عدم المساومة على المواقف *Don't bargain over positions*، وأن من الأفضل التركيز على المصالح للوصول إلى اتفاق. لذلك يقترح هذا الاتجاه وسيلة المفاوضات المبرمجة أو المفاوضات حول الموضوع *principled negotiation or negotiation on the merits*، وتستند تلك الوسيلة إلى أربعة نقاط أساسية:

- ١- من حيث الناس : ضرورة فصل الناس عن المشكلة.
- ٢- من حيث المصالح : ضرورة التركيز على المصالح لا المواقف.
- ٣- من حيث الاختيارات: ضرورة تصور العديد من الاحتمالات *Possibilities* قبل اتخاذ قرار بما يجب فعله.
- ٤- ومن حيث المعايير: التركيز على أن تستند النتيجة إلى بعض المعايير الموضوعية، راجع:

R. Fisher et al. : Getting to yes, op. cit, p. 3 et ss.

ويترجم البعض عبارة *principled negotiation* بأنها تعني التفاوض المبني (د. حسن وجيه: مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، المرجع السابق، ص ٥٣)، ونحن نفضل ترجمتها بالتفاوض المبرمج.

٧- التشدد في الطلب لا يعني بالضرورة -إذا استجيب له- مقابلة للاستجابة بالمثل، وإنما عليك أن تتشدد في الطلب، وتكون لينا في المكافأة على الاستجابة (بأن تعطيه أقل مما أخذت).

٨- عند رفض اقتراح، فيمكن إما سحبه أو تقديم اقتراح معدل أو التفاوض من جديد. كذلك لجعل الاقتراح مقبولاً للطرف الآخر يمكن شفاعته بالقول أنني أقدم الاقتراح من أجل التفاوض، رغم أنهم في الداخل لن يكونوا سعداء بذلك. فقد تحتم المفاوضات تقديم بدائل جديدة بدلاً من اختيار أمور محددة وذلك إما لتحل محل حلول قديمة غير مقبولة أو لمواجهة مشاكل جديدة ظهرت أثناء عملية التفاوض.

وإن كان من الملاحظ أن المفاوضات يرسم حدأ أدنى لما يمكن قبوله وبحيث لا يمكن النزول عنه، وبالتالي يمكن أن تفشل المفاوضات إذا لم يحصل على ذلك الحد الأدنى.

٩- إذا كان الموضوع غير قابل ككل للتفاوض من جانب أحد الأطراف، فيمكن تجزئته أو تقسيمه إلى عدة موضوعات فرعية والتفاوض بشأن كل منها.

١٠- من الأفضل حل المشاكل الجوهرية أولاً، فإذا لم يستجب أحد الأطراف لذلك، فيمكن الدوران حولها بتركها جانباً وحل المشاكل الأقل جوهرية والتي من شأنها أن تؤدي إلى التصدي للأكثر جوهرية.

١١- في بعض الأحوال قد يكون من الأفضل الانتظار لأطول فترة ممكنة قبل طرح العرض الأخير على طاولة المفاوضات. وهذا تكتيك بمقتضاه يرغب كل طرف أن تكون له الكلمة الأخيرة على العرض الأخير للطرف الآخر.

١٢- قد يتم تقسيم الأدوار بين أعضاء الوفد الواحد، بحيث يكون أحدهما متشدداً، والآخر معتدلاً، والثالث لينا، والرابع متغطرساً، والخامس متواضعاً، والسادس متجهماً، والسابع مبتسماً. كل ذلك لكسب الثقة أو لترك أفراد الطرف الآخر بين الخوف والرجاء.

١٣- قد يصاحب المفاوضات في بعض الأحوال ممارسة بعض الضغوط: ضغوط نفسية تتم أساساً بين المفاوضين وتهدف إلى التأثير على مواقفهم من الناحية المعنوية، وضغوط مادية تتمثل في لجوء أحد الأطراف المعنية إلى بعض الإجراءات

أو الإجراءات المضادة بهدف الضغط (الاقتصادي أو غيره) على الطرف الآخر لحمله على التنازل أو تغيير موقفه، وضغوط سياسية أخيراً إذا تمت المفاوضة عن طريق تدخل طرف ثالث يحوز احترام الأطراف المتنازعة أو إذا تم ذلك داخل منظمة دولية. وقد يتم اللجوء إلى هذه الأنواع المختلفة من الضغوط ليس فقط أثناء إجراء المفاوضات، وإنما أيضاً قبل ذلك لحمل طرف أو أطراف معينة على الموافقة على بندها، أو على الموافقة على حل أو مسلك ما^(٨٧).

١٤- تلعب استراتيجية الإقناع دوراً هاماً في عملية التفاوض، لما لها من اثر في تحقيق نوع من الليونة أو المرونة في مواقف الأطراف المتنازعة، ويعد إقناع الطرف الآخر أو التأثير عليه أحد الأهداف الأساسية لعملية التفاوض. والإقناع من أقل الوسائل كلفة للوصول إلى حل معين، ذلك أن المفاوضات الذي ينجح في جعل آراء ومواقف خصمه متطابقة مع آرائه ومواقفه هو، يكون قد حقق المطلوب من المفاوضات نفسها، وبأقل تكلفة ممكنة^(٨٨).

(٨٧) ويتمثل التهديد في أن الفاعل سيضر بهدف معين إذا لم يقم الطرف الآخر بالاستجابة لطلباته. والتهديدات على نوعين: تهديدات إجبارية *compellent threats* تتضمن فعلاً معيناً لتفادي العقوبة، والتهديدات الردعية *deterrent threats* وتهدف إلى منع القيام بفعل ما. واللجوء إلى التهديد يجب أن يكون الملاذ الأخير، لأنه قد يثير تهديداً مضاداً وما يتلو ذلك من تصعيد للأزمة أو النزاع. ويشترط في التهديد ثلاثة شروط لكي يكون فعالاً: أن يكون يقيناً *credible*، وأن يصل إلى الهدف، وأن يكون الهدف قادراً على الاستجابة للطلب، نظر:

Dupont and Faure: *The negotiation process*, op. cit, p. 49.

لذلك قيل:

“Coercive bargaining is the bilateral process of asserting firmness, making threats and warnings, and exerting pressure in various ways to influence the other party to accept one’s latest bid. It includes the threat of harm; in crises, the threat of war. To speak of coercion by threats of harm as a form of bargaining is somewhat alien to ordinary usage, and even to most theoretical analyses, in which coercion generally means the unilateral exercise of power by one party over another. Only one party does the coercing; the other merely responds by yielding or not. Sometimes it is postulated that both parties have power over each other and the outcome is a function of their relative power”.

(Snyder and Diesing: *Conflict among nations*, op. cit, p. 195).

(٨٨) في معنى قريب يقرر رأي:

“Persuasion is akin to coercion in that its aim is to influence the adversary to concede, to accept one’s own demands. Unlike coercion, however, it =

١٥- يوصى البعض بضرورة التمسك بالبديل الأفضل للوصول إلى اتفاق عن طريق التفاوض^(٨٩).

BATNA (Best alternative to a negotiated agreement).

١٦- للحصول على موافقة بشأن اقتراح أو تبنيه: يكون ذلك إما باستخدام حجج ذهنية منطقية (بأن الاقتراح مثلاً في محله، أو في وقته ومكانه...) أو بالوعد (بعمل شيء أو بالامتناع عن عمل شيء) أو بطلب أكثر مما يمكن Over-asking (وذلك أملاً في الحصول على شيء مما هو مطلوب) أو بعرض أقل مما يجب عرضه Under-

= does not involve threatening harm to the other party if he does not concede. One form of persuasion is to attempt to change the adversary's estimate of the empirical consequence of possible outcomes, or the value he places on these consequences. For example, the persuader tries to show the other party that backing down not be as costly as he might think, that a war would have terrible consequences, that his (the persuader's) military capabilities are superior, etc. Persuasion also includes trying to change the adversary's estimates of how oneself predicts the nature of outcomes and values them. In short, persuasion attempts to influence the adversary's value structure and his perception of one's own values for given outcomes. Both coercive and accommodative moves (threats and concessions) present the adversary with a choice between a pair of outcomes, one of which is certain, the other uncertain. That is, a coercive threat gives him a choice between accepting the demand or taking the risk that the threat will be carried out. A concession gives him a choice between accepting the offer or holding out in the hope of getting more. Persuasion helps him make these choices to one's own advantage, by changing his valuation of the outcomes and his estimate of one's own valuation, as well as his prediction of the likelihood of uncertain outcomes" (Snyder and Diesing: Conflict among nations, op. cit, p. 198).

ويضيف أيضاً (ص ٢٠٤) :

"Persuasive tactics, therefore, are potentially effective only when they change payoffs or perceptions of them asymmetrically".

R. Fisher et al. : getting to yes, op. cit, p. 97-106.

(٨٩)

وهناك مفهوم الثماني خطوات التي تمر بها عملية المفاوضات)، وهي:

Prepare, argue, signal, propose, package, bargain, close, agree (G.Kennedy : Pocket negotiator, op. cit, p. 78).

كذلك يشير البعض إلى ضرورة الاهتمام بلغويات التفاوض، والخاصة بتحليل ديناميكيات الحوار المياسية والاجتماعية التفاوضية، راجع د. حسن وجيه: مقدمة في علم التفاوض الاجتماعي والسياسي، المرجع السابق، ص ٧٦ وما بعدها.

offering) وذلك رغبة في إعطاء الخصم أقل ما يمكن) وأخيراً بتنظيم استقبال أو حفل شاي أو غداء أو عشاء رغبة في الإقناع للحصول على بعض الأصوات أو للإقناع بتبني موقف في صالح الطرف المعني.

١٧- التهديدات والتحذيرات: إذ يمكن لوفد أو أكثر اللجوء إلى وسيلة التهديد والتحذير للحصول على ' شئ ما '. ويكون أثر ذلك مضاعفاً في بعض الأحوال إذا تم اللجوء إلى حملة إعلامية كبيرة لحشد الرأي العام العالمي أو المحلي أو كليهما حول النقطة المثارة. ويتدرج التهديد والتحذير حسب الموضوع المثار وطبقاً للموقف المتخذ، وأهم الوسائل التي يتم اللجوء إليها في هذا الصدد:

- التهديد بأن الدولة، مع بقائها في المؤتمر أو في المفاوضات، لن تشترك مع ذلك في المناقشات الخاصة بموضوع ما أو أكثر وأنها لن تشترك في التصويت على مشروعات القرارات المقدمة في هذا الشأن.

- التهديد بأن الدولة ستمتنع عن الاشتراك في المؤتمر أو جلساته وذلك بترك قاعات الاجتماعات التي ينعقد فيها المؤتمر.

- التهديد بعدم الاشتراك في الأمر الذي يتم إقراره (وذلك بعدم الاشتراك في أي جهاز مثلاً يتم إنشاؤه).

- التهديد بعدم التأييد: وذلك بأن تهدد الدولة (أ) مثلاً الدولة (ب) في أنها إذا لم تصوت ضد القرار المعنى، فإن (أ) ستصوت بطريقة مخالفة لما ترجوه (ب) بصدد قرار ترجوه هذه الأخيرة طرحه.

- التهديد بسحب المساعدة المالية أو الاقتصادية، ويصدر هذا التهديد عادة من الدول الكبرى الغنية اقتصادياً تجاه أو في علاقتها مع الدول الصغرى الفقيرة.

- أخيراً، التهديد بحشد القوات العسكرية أو باستخدام القوة. وهذه وسيلة غير مشروعة، إلا أن الدول - خصوصاً الكبرى - تلجأ إليها في أحوال كثيرة.

١٨- يمكن تعطيل صدور قرار بصدد موضوع ما : وذلك:

(i) إما بتقديم مشروع قرار مضاد أو منافس لمشروع القرار الأول بطريقة تجعل مقدمي هذا الأخير يسعون إلى تحقيق نوع من التوفيق بينهما. وفي هذه الحالة يمكن

لمقدمي المشروع المضاد أو المنافس إثارة العديد من الصعوبات في المفاوضات بما يمكنهم من الحصول على ما يتفق وموقفهم أو إرجاء مناقشة مشروع القرار الأصلي أو إحالته إلى جهاز آخر أعلى؛

(ب) أو بالإشارة إلى أن هناك منظمات أو أجهزة أخرى تهتم فعلاً بالموضوع محل البحث؛

(ج) أو بالقول أن الاقتراح ليس ناضجاً على أساس أنه يجب انتظار النتائج المترتبة على نشاط آخر يجري تنفيذه؛

(د) أو بالقول أن الاقتراح ليس في محله لعدم وجود الموارد البشرية أو المادية أو المكانية اللازمة لتنفيذه؛

(هـ) أو بتقديم اقتراحات إجرائية بوقف الاجتماع أو تأجيله أو تأجيل مناقشة الموضوع محل البحث أو قفل باب المناقشة بصدده.

(و) أو بتقديم تعديلات أو وضع تحفظات تفقد الاقتراح تحقيق الموضوع أو الغرض الذي يرمى إليه؛

(ز) أو حشد تأييد الدول الأخرى للتصويت ضد الاقتراح أو تعطيله بأي من الأمور السابق الإشارة إليها. ويتم ذلك عن طريق ممارسة وسائل الضغط أو الإقناع السياسية أو الاقتصادية أو الفنية لحمل تلك الدول على ذلك.

وهكذا يتضح من تكتيكات وحيل واستراتيجيات التفاوض أن المفاوضات قد يتبع مسلكاً تعاونياً أو إقناعياً وبحيث تتوزع نتيجة المفاوضات على كل أطرافها ولا يستأثر أحدهم أو بعضهم بها على حساب الآخرين؛ أو مسلكاً متعنتاً أو متشدداً وبحيث لا يظهر قدراً من التعاون مع الطرف الآخر أو إذا أظهر فإنه يكون مقترراً^(٩٠). ولا شك أن من

(٩٠) يذكر البعض أن حيل واستراتيجيات التفاوض تتمثل في:

- المساومة Bargaining وهي إحدى علامات أية مفاوضات دولية، وهي تفترض البدء بأقصى ما يؤمل المفاوضات التوصل إليه للوصول إلى النتيجة التي يريدها، إذ كلما كان موقف المفاوضات أشد، كلما كانت النتيجة التي يتوصل إليها أفضل. وإن كان ذلك لا يتحقق، عملاً، إلا في حالة ما إذا كان أحد الطرفين يحتكر شيئاً ما والآخر لا يملك أي خيار. فإذا -

شأن اتباع هذا المسلك أو ذلك التأثير على أمور كثيرة تخص عملية التفاوض، ومنها: تقديم أو عدم تقديم بدائل أو اقتراحات جديدة، طرح أو عدم طرح تنازلات معينة، محاولة إقناع الطرف الآخر أو العكس، التشدد أو الليونة (المرونة) في الأخذ والرد، ... الخ^(٩١).

- لم يتوافر ذلك فقد يؤدي التشدد إلى انهيار المفاوضات. ومن العلامات الأساسية للمساومة تلك النظرية التي تنطلق من أن المحصلة صفر *a zero-sum game* (أن أحد الطرفين يكسب ما يفقده الآخر). وإن كانت المساومة تفترض أن تكون التنازلات متساوية من كل من الجانبين.
- نظرية الاختيار المشترك *joint choice* وفيها يكون هناك اختيار مشترك مثالي لما يجب التوصل إليه. وهي تفترض -على عكس نظرية المحصلة صفر والتي لا تلعب فيها الحجة إلا دوراً ضئيلاً والتي قد تكون الحجة الحقيقية فيها هي التهديد بترك المفاوضات- تقيماً أكثر للحجج المقدمة ووزناً لقيمتها وتقيماً لكافة البدائل المطروحة. وبالتالي تتفادى هذه النظرية المواجهات التي لا معنى لها والتي تعتبر نتيجة أساسية في المساومة.
- البحث المشترك *joint research*: في بعض الموضوعات ذات الاهتمام العالمي خصوصاً، كاستكشاف موارد المحيطات، يقتضي نجاح المفاوضات القيام ببحث مشترك للمسألة محل التفاوض. ويقتضي ذلك الاستناد إلى ما يقرره الخبراء المختصون. ويسرى ذلك أيضاً على مشاكل البيئة، وبعض المشاكل الاقتصادية، ومشاكل نزع السلاح.
- التصور المشترك للمستقبل *joint construction of the future* ويقوم على أساس عدم الاكتفاء بتقويم الوضع الحالي للأشياء، ولكن أيضاً التطور المستقبلي للموقف نفسه يجب دراسته أثناء التفاوض. ذلك أن وجود شك في ذلك، حيث يتوقع أحد الأطراف نتائج معينة بينما يتوقع الآخر عكسها تماماً، سيجعل من الاتفاقية مصدراً لنزاع جديد. راجع أيضاً تفصيلات كثيرة، في:

V. Sergeev: *Metaphors for understanding international negotiation*, in "International negotiation-analysis, approach, issues" op. cit. p. 58-63.

(٩١) قيل أن هناك ثلاثة مفاهيم أساسية في الدراسات الحديثة توضح ماهية عملية التفاوض:

- ١- نظرية أن المحصلة ليست صفراً *non-zero sum encounters* بمعنى، كما سبق القول، أن أحد الفريقين لا يخسر كلية، وكذلك الفريق الآخر لا يكسب كلية.
- ٢- نظرية القيم المتغيرة *variable values* وتتمثل في تقويم الموضوعات بطريقة مختلفة من جانب الأطراف المعنية مع إمكانية تغيير ذلك عن طريق الإقناع، والتشجيع، والبدائل، وإعادة تنظيم الأفكار.
- ٣- الشدة أو الليونة أو التمسك أو الاستسلام *toughness and softness or holding out and giving in* ويتوقف ذلك على أهمية الموضوع محل التفاوض، وعلى كيفية ومتى يجب اللجوء إلى الشدة أو اللين:

I.W.Zartman and M.R. Berman: *the practical negotiator*. op. cit. p. 12-15.

الفصل السابع

نتيجة المفاوضات

من المسلم به أن تحديد نتائج المفاوضات مسبقاً أمر غير ممكن، بل يكاد يكون مستحيلًا. إذ أن ذلك يتم تحديده من خلال سير عملية التفاوض نفسها. ولا جرم أنه إذا كانت المفاوضات وسيلة هامة من وسائل حل المنازعات الدولية، فإن الموقف الذاتي لكل طرف من أطراف النزاع وكذلك قوتهم وقدراتهم المتبادلة (سواء كانت اقتصادية أو عسكرية أو غيرها) تلعب دوراً هاماً في فعالية هذه الوسيلة. معنى ذلك أن علاقات القوة أو القوى الموجودة هي التي تتحكم في المحصلة النهائية للمفاوضات.

ومن المعلوم أن وجود قدر من المساواة بين قوى الأطراف المعنية هو أفضل شئ للتوصل إلى تسوية مقبولة^(٩١). إلا أنه من الفادر - حسب ما تدل عليه التجارب وممارسات الدول - أن تكون كل أطراف المفاوضات ذوا قوة متساوية أو متكافئة.

لذلك يلاحظ أن الطرف القوى في المفاوضات يحصل -عادة- على نصيب الأسد lion's share - la part du lion بينما الطرف الضعيف يتبقى له نصيب النعجة lamb's share. كذلك قد يملك أحد الأطراف كل "أوراق اللعبة" أو معظمها وهذا أيضاً ما يمكنه من الإمساك بزمام الأمور دائماً^(٩٢).

على أنه تجدر الإشارة إلى أنه في العلاقات الدولية المعاصرة تتمثل إحدى المسلمات التقليدية للمفاوضات الدولية في أنها تمكن الطرف الضعيف من مواجهة

(٩٢) في إطار المفاوضات الدولية هناك ما يسمى بنظام التحكيم لاختيار العرض الأخير Pendulum arbitration وبمقتضاه يجب على المحكم أن يختار أحد العرضين الأخيرين الذي قدمهما أحد المتفاوضين دون أن يكون له التوفيق أو الجمع بينهما. لذلك فمن شأنه، في نظر البعض، استيعاب المواقف المتطرفة، وبالتالي تسهيل التوصل إلى اتفاق معين، راجع أيضاً: G. Kennedy: Pocket negotiator, op. cit. 177-178.

(٩٣) وهكذا بخصوص صلح ملك صقلية مع أبي يعقوب، يقول عبد الواحد المراكشي أن "ملك صقلية صالحه وأرسل إليه بالإثاوة، بعد أن خافه خوفاً شديداً، فقبل منه ما وجه به إليه" راجع عبد الواحد المراكشي: المعجب في تلخيص تاريخ المغرب، تحقيق د. محمد زينهم، دار الفرجاني للنشر والتوزيع، القاهرة، ١٩٩٤، ص ٢١٢.

الطرف القوي - على قدم المساواة على الأقل من الناحية الشكلية - والحصول على شيء ما، لا يستطيع الحصول عليه إذا تم الاقتصار فقط على علاقات القوة أو الضعف إذا لم تتم المفاوضات. إلا أن ذلك لا يحدث دائماً.

وبعد استفاد كل الأمور - من اقتراحات واقتراحات مضادة، وبدائل وبدائل مضادة، وحيل وتكتيكات وما يقابلها من أمور لمواجهة- قد يؤدي الجلوس على مائدة المفاوضات إلى أحد أمور ثلاثة: إما إلى نتيجة إيجابية، أو إلى نتيجة سلبية^(٩٤)، أو إلى إعادة التفاوض حول مسألة أو مسائل بعينها. فإذا انتهينا من ذلك فحقيق بنا أن نشير إلى مدى إلزامية ما يتم عرضه أثناء المفاوضات.

(أ) التوصل إلى نتيجة إيجابية (الاتفاق):

تفترض دراسة هذه المسألة أن نشير إلى أمرين:

١- كتابة ما تم الاتفاق عليه :

إذا توصل أطراف النزاع إلى اتفاق كلي أو حتى جزئي ، فيها ونعمت. إذ معنى ذلك أن النزاع قد تم حله كلياً أو جزئياً.

ويعنى التوصل إلى "اتفاق" في إطار علم المفاوضات الدولية أحد معنيين:

* إما التوصل إلى اتفاقية أو معاهدة مكتوبة يوقعها الأطراف المعنية.

* أو التوصل إلى نفس الاستنتاج بخصوص مشكلة معينة.

(٩٤) وقد تكون النتيجة ليست النجاح أو الفشل، وإنما التوقف . من ذلك ما حدث حينما طلب ملوك الفرنج الصلح مع الملك الظاهر، يقول النويري: "توقف السلطان واشترط شروطاً كثيرة فتوقفوا" (النويري: نهاية الأرب في فنون الأدب، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ١٤١٠ - ١٩٩٠، جـ ٣٠، ص ٤٧) ثم انتهت المفاوضات بعد ذلك، بإبرام الصلح.

وقد يستخدم فقهاء المسلمين لفظة "تقررت" للتعبير عن النتيجة الإيجابية للمفاوضات. من ذلك ما حدث سنة ٦٨٠هـ (١٢٨١م) حيث وصل إلى السلطان رسل الفرنج يسألون تقرير الهدنة "وما زالوا يترددون إلى أن تقررت الهدنة" (النويري: نهاية الأرب في فنون الأدب، الهيئة المصرية العامة للكتاب، القاهرة، ١٤١٢-١٩٩٢، جـ ٣١، ص ٧٣).

وفي الحالة الأولى يتوافر الالتزام في صورة التعهد بالقيام بعمل أو الامتناع عن عمل، بينما لا يتوافر ذلك في الحالة الثانية^(٩٥).

ويتبع الأطراف عادة أحد أمرين: إما صياغة الاتفاقية معاً بكل تفصيلاتها، أو وضع المبادئ العامة التي تحكم الموضوعات محل التفاوض، ثم صياغة التفاصيل بعد ذلك^(٩٦).

حري بالذكر أن ذلك كثير التطبيق في إطار المعاهدات الدولية^(٩٧). إذ مما لا شك فيه أن نجاح المفاوضات، كلياً أو جزئياً، هو الذي يؤدي إلى الانتقال إلى المراحل التالية بخصوص إبرام المعاهدة الدولية (مرحلة كتابة المعاهدة وإقرار نصها، ومرحلة توثيق نص المعاهدة، ومرحلة التعبير عن الرضا في الارتباط بها، ومرحلة التسجيل).

ولا شك أن كتابة ما تمخضت عنه عملية المفاوضات يعد أفضل شيء، لأن الكتابة أهم وسيلة للإثبات، رغبة في التوثيق والاحتياط^(٩٨).

(٩٥) راجع أيضاً:

A. Underdal: The outcomes of negotiation, in "International negotiation-analysis, approach, issues", op. cit, p. 102.

(٩٦) بل حتى إذا نجحت المفاوضات، فإنه ينظر عادة إلى النتيجة التي تمخضت عنها على أنها غير كافية. في معنى قريب يؤكد البعض :

« Even when an agreement is signed as a result of negotiations, it very often is regarded as unbalanced or unjust, and its desirability is doubted » (V.A. Kremenyuk : The emerging system of international negotiation, in « International negotiation-analysis, approach, issues » op. cit, p. 2).

(٩٧) نقول دراسة صادرة عن الأمم المتحدة:

« The process of negotiation permeates all the procedures relating to the formulation of a multilateral treaty » Review of the multilateral treaty-making process, ST/LEG/SER. B/21. UN. 1985, p. 27.

(٩٨) وهو ما أكد عليه أيضاً فقهاء المسلمين، راجع كتابنا:

«المعاهدات الدولية في الشريعة الإسلامية»، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٩٩٠، ص ٥٦ وما بعدها، وكذلك الجزء الأول من كتابنا: " كتاب الإعلام بقواعد القانون الدولي والعلاقات الدولية في شريعة الإسلام" المقدمة - المصادر - المعاهدات الدولية، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٤٢١-٢٠٠١.

٢- ضرورة اليقظة والحذر التام بخصوص ما يتم صياغته أو كتابته:

ذلك أنه كما أن هناك "ترزية قوانين" على الصعيد الداخلي يضعون من الثغرات والقيود في القوانين ما يؤدي إلى استمرار المشاكل وعدم حلها بصفة نهائية، فهناك "ترزية قوانين أو قرارات دولية" يصيغونها بطريقة تؤدي إلى تأييد المشاكل في غفلة من البعض الذين يعتقدون أن المشكلة قد تم حلها، بينما يكون قد تم تغليفها في أساليب تؤدي إلى استمرار المشكلة أو وجود ثغرات في حلها.

وهكذا أثناء صياغة ما تم الاتفاق عليه يجب على كل مفاوض أن يكون حذراً، لأن بعض المفاوضين يعتمدون -عادة- الغموض في الألفاظ والتعبيرات المستخدمة، أو يستخدمون عبارات لا تتضمن حلاً لكل النقاط التي تم الاتفاق عليها. كل ذلك لتحقيق مكاسب معينة لدولهم أو لدولة معينة من الدول المتفاوضة أو للإستناد إلى ذلك كوسيلة للتحايل والمماطلة والتسويق^(٩٩). واللجوء إلى الغموض في صياغة ما تم الاتفاق عليه أمر حدث كثيراً في المفاوضات الدولية^(١٠٠)، وهو أمر يؤدي - لاحقاً -

(٩٩) وهكذا يقرر رأي:

«Some ambiguity on wording and non-resolution sticking points may be advantageous during the end game when an agreement is being drafted» (Druckman: Four cases of conflict management - lessons learned, in «Perspectives on negotiation» ed. By D. B. Bendahmane and J.W. McDonald, op. cit. p. 287).

(١٠٠) يقرر البعض أن الغموض المحسوب أو البناء *calculated or constructive ambiguity* مفيد جداً في الغالب. ذلك أن التجنب الماهر *careful sidestepping* لموضوع معين ليس هناك أي احتمال للاتفاق عليه، والصياغة الغامضة المتعمدة أنقذت المفاوضات في أكثر من مناسبة. ومن ذلك اتفاقية ياوندي للانتساب بين الدول الإفريقية والجماعة الاقتصادية الأوروبية والتي تجنبت أي مناقشات حول سندها القانوني بتأسيس نفسها على مبادئ معاهدة روما دون تحديد لتلك المبادئ؛ ومن ذلك أيضاً قرار مجلس الأمن رقم ٢٤٢ لعام ١٩٦٧ بخصوص النزاع في الشرق الأوسط والذي أشار إلى «حدود أمنة»، والدعوة إلى الانسحاب «من أرض محتلة»، راجع:

Zertman and Berman: The practical negotiator. op. cit., p. 182-183.

ونحن نرى أن القرار ٢٤٢ لا يمكن أن يكون مثلاً صحيحاً في هذا المقام. ذلك أن إشارته إلى «حدود أمنة» (بدلاً من الحدود الأمنة)، وإلى «من أرض محتلة» (بدلاً من الأرض المحتلة) لا يعني عدم الانسحاب من كل الأراضي العربية المحتلة، وإلا كان معنى ذلك أن =

إلى اضطرابات أو نشوء منازعات بين الأطراف المعنية. باختصار، هو حل للنزاع ظاهري، وليس حلاً جذرياً أو فعلياً.

لذا فإن خطورة الاتفاقات المكتوبة التي تتمخض عن أية مفاوضات دولية تتمثل في أمرين :

أولاً : التزام الدولة بها ووفاتها بما قررت، وإلا ترتبت عليها تبعات المسئولية الدولية. ذلك أن أية معاهدة دولية تلزم أطرافها بالتطبيق لمبدأي الوفاء بالعهد *Pacta Sunt servanda* ، والاتفاق ملزم *ex consensu advenit vinculum*.

ثانياً : الغموض الذي قد يكتنفها أو يغلّفها. والغموض أمر لجأ إليه بعض المفاوضين في الكثير من المعاهدات الدولية منذ القدم. ولا شك أن تلافى ذلك يكون بحسن اختيار المفاوض الحذر والواعي والنبه والمتخصص في نفس الوقت.

وقد نبه الشيباني إلى حقيقة هامة، في هذا الخصوص، بقوله:

'ينبغي أن يكتب الكتاب على وجه يكون حجة على الخصمين، ولا يطعن فيه أحد من الطاعنين'^(١٠١).

(ب) التوصل إلى نتيجة سلبية (الاختلاف أو فشل المفاوضات):

قد يؤدي فشل المفاوضات إلى نقل النزاع من مائدة المفاوضات إلى مسرح العمليات (ميدان القتال)، أو، على الأقل، إلى بقاء النزاع كما هو عليه، بما يصاحبه

- قرار مجلس الأمن يضيف شرعية على الاحتلال، أو أن المجلس يمكن أن يتخلص من تطبيق قاعدة دولية أمر، هي قاعدة عدم جواز الاحتلال وضم الأراضي بالقوة. نظر أيضاً مثلاً حدث في التاريخ الإسلامي، في كتابنا «المعاهدات الدولية في الشريعة الإسلامية»، دار النهضة العربية، القاهرة، ١٤١٠ - ١٩٩٠، ص ٣٢ - ٣٣. وهكذا فإن الغموض قد يكون عمدياً أو غير عمدي، والأول ينشأ حينما تكون هناك حاجة إلى:

«a face-saving formula to break a deadlock: «you interpret it your way and we will interpret it our way».

أما بالنسبة للغموض غير المتعمد فيقرر نفس الرأي أنه من الممكن أن تسأل ماذا إذا «what if»، لتجنبها أو الإقلال منها: ماذا إذا حدث هذا؟ هل يعني هذا أن؟ وهكذا، راجع:

G. Kennedy: Pocket negotiator, op. cit., p. 7.

(١٠١) شرح كتاب السير الكبير للشيباني، معهد المخطوطاتن جامعة الدول العربية، القاهرة، ١٩٧٢، ج ٥، ص ١٧٨٥.

من نشوء أزمات، أو بزوغ طرق مسدودة، أو نقاط ميّنة، أو توتر أكثر للعلاقات. إلا أن فشل المفاوضات^(١٠٢) حول أي نزاع دولي لا يعنى تحلل أطراف النزاع من كل قيد. إذ عليهم وفقاً لقاعدة أساسية من قواعد القانون الدولي التماس حله بأية طريقة أخرى من طرق حل المنازعات الدولية سلمياً (كالتحكيم أو القضاء)، أو حتى بعقد

(١٠٢) تطرقت المحكمة الدائمة للعدل الدولي إلى فشل المفاوضات في قضية مافروماتيس، بقولها:

«... the question of the importance and chances of success of diplomatic negotiations is essentially a relative one. Negotiations do not of necessity always presuppose a more or less lengthy series of notes and dispatches; it may suffice that a discussion should have been commenced, and this discussion may have been very short: this will be the case if a deadlock is reached, or if finally a point is reached at which one of the Parties definitely declares himself unable, or refuses, to give way, and there can therefore be no doubt that the dispute cannot be settled by diplomatic negotiation». (PCIJ, Ser. A., no. 2, p. 13).

كذلك تعرضت محكمة العدل الدولية لنفس المسألة في قضية جنوب غرب أفريقيا:

«Now in the present cases, it is evident that a deadlock on the issues of the dispute was reached and has remained since, and that no modification of the respective contentions has taken place since the discussions and negotiations in the United Nations. It is equally evident that there can be no doubt, in the words of the Permanent court, that the dispute cannot be settled by diplomatic negotiation, and that it would be superfluous to undertake renewed discussions».

«... So long as both sides remain adamant, and this is obvious even from their oral presentations before the court, there is no reason to think that the dispute can be settled by further negotiations between the parties» (ICJ, Rep., 1962, p. 346).

ويكون ذلك إذا وصلت المفاوضات إلى مرحلة ميّنة، أو إلى نقطة اللا عودة إلى مائدة المفاوضات بسبب عدم رغبة non volumus أو عدم مقدرة non possumus الأطراف المعنية (راجع مجموعة أحكام محكمة العدل الدولية، ١٩٦٢، ص ٣٤٤ - ٣٤٦).

وعادة ما يكون ذلك إذا لم يرغب أطراف النزاع في التوصل إلى حل وسط أو في تغيير مواقفهم، أي أنهم وصلوا إلى طريق مسدود.

حري بالذكر أن طول مدة المفاوضات الدولية ليس دليلاً على فشلها. في هذا المعنى قالت المحكمة:

«In practice the actual length of negotiations is no test of whether the possibilities of agreement have been exhausted; it may be sufficient to show that an early deadlock was reached and that one side adamantly refused compromise» ICJ, Rep. 1971, p. 44, para. 85.

مفاوضات جديدة لاحقة مع بعض التغييرات على ما تم سابقاً: كتغيير أشخاص المفاوضين، وتبديل موضوعات جدول الأعمال، وهلم جرا.

ولا شك أن فشل المفاوضات^(١٠٣) يلقى بظلال كثيفة ومظلمة على مجريات الأمور في العلاقات المتبادلة بين الأطراف المعنية.

(جـ) إعادة التفاوض حول مسألة ما:

على الصعيد الدولي يمكن إعادة التفاوض بخصوص مسألة معنية، وتتمثل أهم أحوال ذلك في الآتي:

- قد لا يتوصل الأطراف إلى اتفاق في مفاوضات جارية، فينتفون - بدلاً من تكيف ما انتهوا إليه على أنه فشل للمفاوضات - على إعادة التفاوض renegotiation في وقت لاحق، وذلك حتى تكون لديهم الفرصة كاملة "لمراجعة مواقفهم واقتراح الحلول البديلة"^(١٠٤).

(١٠٣) أو على حد تعبير محكمة العدل الدولية في قضية ناميبيا عام ١٩٧١ - (ص ٤٤، فقرة ٨٥) المفاوضات غير المثمرة

des negociations infructueuses - fruitless negotiations - وقيل بخصوص المفاوضات التي لم تكتمل بخصوص العقود:

«An agreement to agree in the future, or an agreement to negotiate further, will not be binding» W.T. Major: Mastering basic English law, Macmilan, London, 1985, p. 151.

وعند وصفها لمفاوضات جرت بين ألدوتوسيا وأستراليا، قالت محكمة العدل الدولية (مجموعة ١٩٩٥، ص ٩٨ فقرة ١٨) أن تلك المفاوضات لم تؤد إلى نتيجة مثمرة:

«elles n'ont pas abouti» - «did not come to fruition».

واستخدمت المحكمة (مجموعة ١٩٩٥، ص ١٤، فقرة ١٢، ٢٢) تعبير «تهدم المفاوضات» negotiation had broken down (ص ٢٠، فقرة ٣٨).

كذلك في قضية الدبلوماسيين الأمريكيين في طهران لاحظت المحكمة (مجموعة ١٩٨٠، ص ٢٧، فقرة ٥١) أن المحاولات الأمريكية للتفاوض مع إيران انتهت إلى طريق مسدود une impasse - a deadlock نظراً لرفض الحكومة الإيرانية الدخول في أية مناقشات. وبالتالي توافر ليس فقط نزاع بين الدولتين، وإنما أيضاً نزاع لا يمكن حله بواسطة الطريق الدبلوماسي par la voie diplomatique.

وقالت محكمة العدل الدولية (مجموعة ١٩٩٧، ص ٥٦، الفقرة ١٠٧) أن المجر بمخالفتها لمعاهدة ١٩٧٧ المبرمة مع تشيكوسلوفاكيا تكون قد ساهمت في خلق موقف:

«which was not conducive to the conduct of fruitful negotiations».

(١٠٤) كتابنا: «الوسيط في القانون الدولي العام»، المرجع السابق، ص ٩٣.

- إذا حدث تغيير جوهري في الأحوال التي دعت إلى إبرام معاهدة أو اتفاق ما، ليس هناك ما يمنع، إذا اتفقت الأطراف المعنية على ذلك، من إعادة التفاوض لجعل المعاهدة أو الاتفاق متوائماً مع الأحوال السائدة.
- إذا اتفق أطراف المعاهدة على إعادة التفاوض حول مضمونها، ويعد ذلك تطبيقاً لمبدأ سلطان الإرادة. ذلك أن ما تتشبه الإرادة، يمكن للإرادة أن تنهيه أو تعيد التفاوض عليه.
- يمكن إعادة التفاوض حول وضع قانوني معين، بالتطبيق لقواعد القانون الدولي ذات الصلة^(١٠٥).

(د) مدى إلزامية ما يتم عرضه أثناء المفاوضات الدولية:

القاعدة أن فشل المفاوضات يترتب عليه عدم إمكانية التمسك بما تم تقديمه أو طرحه أثناءها، وإن كان هناك تطور حديث قررته الدائرة التي نظرت نزاع الحدود بين السلفادور وهندوراس مؤداه إمكانية الاستفادة بما طرح على طاولة المفاوضات إذا لم يختلف الطرفان المعنيان بخصوصه^(١٠٦).

(١٠٥) فمثلاً ذهب رأي قانوني لسكرتارية الأمم المتحدة بخصوص مشروع استغلال نهر دولي يشكل الحدود الدولية بين ناميبيا وجنوب إفريقيا إلى أنه بالتطبيق لنصوص اتفاقية فيينا ١٩٧٨ الخاصة بتوارث الدول بخصوص المعاهدات (المواد ١١، ١٢، ١٣) تشكل نصوص المعاهدات التي يبرمها مجلس الأمم المتحدة بخصوص ناميبيا والخاصة بالإقليم استثناء على مبدأ الأثر الممحي أو المعلوم *the clean - slate principle* للتوارث ورغم مباشرة جنوب إفريقيا للسيادة أو الرقابة على الإقليم باعتبارها دولة محتلة له. ويضيف الرأي المذكور أنه مع ذلك تشكل المادة ١٣ من الاتفاقية تحفظاً عاماً بقولها أنه «لا شيء في الاتفاقية يؤثر على مبادئ القانون الدولي التي تؤكد السيادة الدائمة لكل شعب ولكل دولة فوق ثروتها ومواردها الطبيعية». ولما كان النهر المذكور مورداً طبيعياً فإن معنى ذلك أن قيام دولة مستقلة لناميبيا يعطيها أساساً قانونياً لإعادة التفاوض حول شروط أية معاهدة تتعلق باستغلال النهر المذكور. (انظر: UNJY, 1984, New York, 1991, p. 171-3).

(١٠٦) أشارت الدائرة إلى ما سبق أن قررت المحكمة الدائمة للعدل الدولي من أنه لا يجوز للمحكمة أن تأخذ في الاعتبار:

«des déclarations, admissions ou propositions qu'ont pu faire les parties au cours des négociations directes qui ont eu lieu entre elles, déclarations d'ailleurs faites sous toutes réserves au cas où les points en discussions viendraient à faire l'objet d'une procédure judiciaire.

وذلك إذا لم تؤد المفاوضات إلى اتفاق بين الأطراف:

وفي عام ١٩٩٤، اعتبرت المحكمة المحاضر الحرفية لاجتماع ما معاهدة دولية، لأن الطرفين قصدا أن تكون كذلك.

وبالتالي إذا لم يتجه قصد الطرفين إلى ذلك، فإن المحاضر الحرفية لا يمكن أن تكون ذات قيمة قانونية ملزمة (مثلاً لاقتصارها على مجرد سرد لسير المناقشات، أو الاقتراحات المقدمة من كل طرف، أو تدخلات مندوبي الدول). وهو ما أكدته المحكمة في هذه القضية^(١٠٧)، الأمر الذي يعني أن المحكمة - بذلك - تكون قد وضحت فكرها السابق، ووضعت الحدود والإطار الذي يمكن أن يطبق فيه^(١٠٨).

- وقد ذهبت الدائرة إلى أن تلك الملاحظة تشير إلى ما يجري عليه العمل خلال المفاوضات من قيام كل طرف بتقديم ادعاءاته، مع تقديم تنازلات متبادلة، رغبة في التوصل إلى تسوية متفق عليها، وبالتالي إذا لم يتم التوصل إلى اتفاق، لا يجوز لأي طرف أن يطالب بمثل تلك التنازلات.

وقد وجدت الدائرة أنه في النزاع الحالي الموقف مختلف تماماً إذ أنه في عامي ١٨٨١، ١٨٨٤ كان هناك تفاهم مشترك *Common understanding* بين السلفادور وهندوراس على خط الحدود الدولية، وبالتالي قررت الدائرة أن تأخذ في اعتبارها وجهة النظر المشتركة *the shared view* للطرفين هذه.

انظر المرجع السابق، ١٩٩٢، ص ٤٠٦، ٤٨٥، الفقرتان ٧٣، ٢٠٤. وفي موضع آخر من الحدود، قررت الدائرة الأخذ بخط حدود تم طرحه في مفاوضات بين الطرفين عامي ١٨٦١، ١٨٦٩ قائلة أنه لا يوجد أي شيء في محاضر المفاوضات يمكن أن يؤخذ منه أنه كان هناك أي خلاف جوهري *any fundamental disagreement* بين الطرفين حول ذلك الخط (نفس المرجع، ص ٥١٥، فقرة ٢٦٣).

حري بالذكر أن المحكمة قررت أيضاً نفس الشيء في قضية تعيين الحدود البحرية بين قطر والبحرين، مجموعة ١٩٩٤، ص ١٢٥ - ١٢٦؛ راجع كذلك تعليقاً بالمجلة المصرية للقانون الدولي، ١٩٩٤.

انظر كذلك حكم محكمة التحكيم بين فرنسا وأسبانيا في قضية بحيرة لانو، والذي قرر أنه إذا فشلت المفاوضات وكان أحد الأطراف قد قدم تنازلات أثناءها، فإن ذلك لا يلزمه في المستقبل.

(١٠٧) قالت المحكمة (المرجع السابق، ص ١٦، فقرة ٢٩):

«Furthermore, the minutes of the meeting of the committee were diplomatic documents recording the state of progress of the negotiations, which possessed no legally binding force».

(١٠٨) تجدر الإشارة أن القضاء الدولي قد يؤكد على موقف تبناه أحد الأطراف أثناء المفاوضات الدولية، وهكذا قالت المحكمة الدائمة للعدل الدولي:

«It is scarcely reasonable to suppose - indeed, such a supposition would be irreconcilable with the documents before the Court - that, at the moment when the dispute was about to be submitted to a judicial organ, Switzerland abandoned the legal position which she has constantly =

وهكذا إذا كانت نية الدولة وقصدتها واضحاً في اتجاه الالتزام بما تطرحه أثناء المفاوضات، لم تقصد أن يكون مجرد اقتراح أو بديل تقدمه فإنه يكون ملزماً لها^(١٠٩). على أن ذلك يرد عليه، في رأينا، استثناء هو: وجود نص نهائي صريح وواضح يحسم المسألة. إذ في هذه الحالة سيطبق القاضي أو المحكم الدولي النص، ولن يحتاج - بداية - إلي الرجوع إلى ما تم طرحه على مائدة المفاوضات^(١١٠).

كذلك يمكن الاستناد إلى ما تم طرحه أثناء المفاوضات إذا كان يشكل اعترافاً صحيحاً بالأمر المطروح، وليس مجرد اقتراح أو تنازل^(١١١).

= maintained in regard to the very point on which the two Parties are now divided» (P.C.I.J., Series A/B, No. 46, p. 138).

وقالت محكمة العدل الدولية في قضية بحر إيجة:

«When read in that context, the terms of the Communiqué do not appear to the Court to evidence any change in the position of the Turkish Government in regard to the conditions under which it was ready to agree to the submission of the dispute to the Court». (I.C.J. Reports. 1978, p. 4, para. 105).

كذلك في قضية مصايد الأسماك قالت المحكمة أن بريطانيا اقترحت أن يتم صياغة النص الذي سيحيل النزاع إلى المحكمة كما يلي:

«the words "at the request of either party" in order to make it clear that the jurisdiction of the Court could be invoked by means of a unilateral application and need not require a joint submission by both parties» (I.C.J. Reports 197, p. 11, para. 19).

(١٠٩) دليل ذلك أن محكمة العدل الدولية، مشيرة إلى الإعلان بالتعهد بوقف التجارب الذرية، قالت: «Un engagement de cette nature. exprimé publiquement et dans l'intention de se lier, même hors du cadre de négociations internationales. a un effet obligatoire» CIJ. Rec., 1974, p. 267.

معنى ذلك أنه إذا قصدت الدولة الارتباط بما طرحته بطريقة منفردة، يكون ملزماً لها، ويكون الأمر كذلك من باب أولى، إذا تم أثناء مفاوضات تجريها مع دولة أو دول أخرى.

(١١٠) لذلك قيل:

«The court, being of opinion that these arguments, drawn from independent provisions and diplomatic negotiations, cannot modify the conclusion which it has reached by means of a direct interpretation of the provisions applicable in the particular case, does not think it necessary to deal with these arguments» (PCIJ. Series A/B, no. 70, p. 16).

(١١١) تقول محكمة العدل الدولية (مجموعة ١٩٥٣، ص ٧١ - ٧٢):

«It is argued by the french government that this admission cannot be invoked against it, as it was made in the course of negotiation which did not result in agreement. But it was not a proposal or a concession made during negotiations, but a statement of facts transmitted to the foreign =

معنى ما تقدم أن إلزامية ما يتمخض عن المفاوضات الدولية يكون فقط:

- بالنسبة للاتفاقات الكاملة التي ارتضتها الأطراف المتفاوضة^(١١٢).

- وما عدا ذلك فالقاعدة هي عدم الاعتداد بما يتم طرحه خلال عملية التفاوض، إلا في الأحوال الاستثنائية المذكورة أعلاه^(١١٣).

= office by the French Ambassador, who did not express any reservation in respect thereof. This statement must therefore be considered as evidence of the french official view at that time».

(١١٢) قررت المحكمة الدائمة للعدل الدولي أنها لا تعدد إلا بالمعاهدات الكاملة أو التامة، أي التي

استجمعت كافة مراحل وشروط الالتزام بها، راجع:

PCIJ. Ser. A, No. 17, p. 51 : ICJ, Rep. 1952, P. 200 ; 1974. p. 270.

وانظر كتابنا:

«الوسيط في القانون الدولي العام»، المرجع السابق، ص ١٠٤ هـ ٩٧.

وبصدد مرحلة توثيق نص المعاهدة، تقول لجنة القانون الدولي أن الغرض منه فقط إثبات

نص المعاهدة كوثيقة تتضمن النصوص المقترحة. لذا فإن تصويت الدول عليه، حتى حينما

يتم على إثر مفاوضات من أجل إقرار النص في مجموعته، تتعلق بهذه العملية فقط، لذلك فإن

التصويت في هذه المرحلة لا يعني أن الدولة قد ارتضت الارتباط بالمعاهدة، والذي لا يتم إلا

إذا عبرت عن رضاها من جديد (بالتوقيع أو التصديق أو الانضمام أو القبول)، راجع:

Conf. Des UN sur le droit des traités, 1ère et 2ème sessions, Doc. Off., p. 15.

(١١٣) تجدر الإشارة أن ما ذكرناه أعلاه لا يضير بإمكانية الاستعانة بالأعمال التحضيرية travaux

préparatoires في الحدود التي يقرها القانون الدولي لتفسير نص أو لبيان التزام ما،

راجع مثلاً ما قرره محكمة العدل الدولية، مجموعة ١٩٩٥، ص ٢٢، الفقرة ٤١، تنظر

أيضاً ما ذكرناه سابقاً، وكذلك تعليقا بالمجلة المصرية للقانون الدولي، ١٩٩٥، ص ٢٩٢-١.

خاتمة عامة

١- نظرة ختامية:

تسلم الدول الآن بأهمية المفاوضات كوسيلة لتصريف سياستها الخارجية وكأداة لحل الكثير من المشاكل والصعوبات التي قد تواجهها. إذ من المعروف أن اللجوء إلى طرف آخر لحل النزاع (كعرضه مثلاً على التحكيم أو القضاء الدولي) قد تكون له بعض المثالب : احتمال صدور الحكم لصالح الطرف الآخر، وضياح كثير من الوقت، والنفقات الباهظة، والاستعانة بمحاميين ومستشارين أجانب. ولا جدال أن اللجوء إلى المفاوضات يتلافى الكثير من تلك العيوب. لذلك يجب عدم التقليل من أهميتها أو النظر إليها باعتبارها مرحلة أخيرة لحل أى نزاع، وإنما - على الأقل - باعتبارها بديلاً لحله. فالمفاوضات مظهر من مظاهر بناء الثقة - الصناعة - بين الأطراف المعنية^(١١٤).

بل في أحيان كثيرة يتوقف مصير الدول والشعوب على حسن أو سوء إدارة المفاوضات، وعلى مهارة وحسن تصرف الفريق المفاوض^(١١٥). ويكاد يكون من المستحيل وضع ضوابط معينة لكيفية كسب المفاوضات ذلك أن الحيل والتكتيكات السابق الإشارة إليها متاحة لكل الأطراف: فالاقتراح يمكن أن يقابله اقتراح مضاد، كما أن الهجوم يمكن مقابله بهجوم مضاد، والفكرة يمكن مقابلتها بفكرة مثلها أو مضادة لها، وهكذا.

(١١٤) وبناء الثقة عامل مهم من عوامل نجاح المفاوضات ويكون ذلك بالصدق في التعامل أثناء عملية المفاوضات، اختيار شخص يكون مقبولاً للطرف الآخر ومشهوراً لديه بالصدق والتكامل ... الخ.

وإن كان البعض يقرر:

«... no party can be completely trusting, since he would be at the mercy of the other's deceptions, and no party can be completely untrustworthy, since he would destroy the possibility of any agreement »

(Zartman and Berman : The practical negotiator, op. cit., p. 28).

(١١٥) رحم الله سعد زغلول حينما قال في إحدى خطبه البرلمانية:

«أنا في مقدمتكم في كل ما فيه خير بلادي، وعلى قدر فكري أرى أن الطريق المفتوحة أمامي لتحقيق غرض الأمة وغايتها هي المفاوضة» (مذكورة في الإمام محمد أبو زهرة: الخطابة، دار الفكر العربي، القاهرة، ١٩٨٠، ص ١٦١).

ولا جرم أن ما ذكرناه خلال هذه الدراسة، يدل دلالة أكيدة على أن المفاوضات الدولية يكتنفها - عادة - كثير من الغموض، كما أنها تثير العديد من المشاكل والصعوبات.

على أنه يمكن القول أن الدخول في مفاوضات دولية يقتضي - خصوصاً عند ممارستها فعلاً - مراعاة كافة الأمور السابق ذكرها للتوصل إلى النتيجة المرجوة^(١١٦).

٢- المفاوضات الدولية في إطار النظام الدولي الجديد (خروج المفاوضات الدولية عن أغراضها الأصلية):

يمكننا أن نقرر - في ختام هذه الدراسة - الملاحظات الآتية على المفاوضات الدولية كوسيلة لحل المنازعات الدولية في ظل النظام الدولي الجديد :

أولاً : أن الإصرار على ضرورة حل نزاع ما عن طريق المفاوضات يطبق على بعض المنازعات الدولية دون البعض الآخر. بعبارة أخرى، يتم الإصرار على اللجوء إلى المفاوضات أو عدم الإصرار عليها لحل نزاع ما، استناداً إلى معيار الانتقائية Selectivity، وهو معيار لا يستند إلى ضوابط موضوعية، وإنما إلى التحيز والهوى والمصالح الشخصية للدولة^(١١٧). وهكذا بينما أصر مجلس الأمن في قرارات عديدة ومتلاحقة على ضرورة التوصل إلى حل سلمي ومتفاوض عليه *a peaceful*

(١١٦) قيل أن تحقيق مفاوضات فعالة يقتضي الاهتمام بأربعة أمور أساسية:

تحقيق المصالح المرجوة (بتحقيق النتائج المطلوبة) *Realizing one's results*

- إيماء مناخ بناء *Promoting a constructive climate*

- التأثير على ميزان القوة *Influencing the power balance*

- تحقيق نوع من المرونة *obtaining flexibility*

W. Mastenbroek: Development of negotiating skills, in "International negotiation-analysis, approach, issues», op. cit., p. 390-399.

(١١٧) الأمر الذي يظهر طغيان الاعتبارات السياسية في حل المنازعات الدولية، أو الأخذ بلغة أو

معايير مزدوجة، أو تطبيق نظام الكيل بكيلين والأخذ بمعاييرين *Deux poids et deux*

mesures. راجع بخصوص مثالب طغيان الاعتبارات السياسية:

Ahmed ABOU-EL-WAFA: A manual on the law of international organizations. Dar Al-Nahda Al-Arabia, Cairo. 1421-2001, p. 412-414.

and negotiated solution في النزاع في البوسنة والهرسك، لم يقبل ذلك بالنسبة لمشكلة احتلال العراق للكويت، ومشكلة لوكربي^(١١٨).

ثانياً : أن المفاوضات الدولية بدلاً من أن تكون وسيلة سلمية وعادلة^(١١٩) لحل بعض المنازعات الدولية، أصبحت الآن تتخذ كستار لعدم توقيع عقوبات على المعتدى أو من يقوم بضم الأراضي. وبذلك خرجت المفاوضات الدولية عن الغرض الذي وجدت من أجله أساساً كوسيلة لحل المنازعات الدولية، لتصبح أداة لمكافأة المعتدى، واستمراره في عدوانه، وإيضفاء المشروعية على مواقف غير مشروعة. يكفيننا أن نشير إلى المفاوضات بخصوص البوسنة والهرسك، والمفاوضات العربية - الإسرائيلية بخصوص نزاع الشرق الأوسط : ففي الحالتين خرج الصرب والإسرائيليون بمغانم كثيرة من تلك المفاوضات تحت مرأى وبصر مجلس الأمن والأمم المتحدة، بل والمجتمع الدولي في مجموعه^(١٢٠)، كما أنهم حصلوا على حقوق لا يستحقونها أصلاً، وحرموا الطرف الآخر من حقوقه الأساسية المشروعة.

(١١٨) راجع أيضاً - د. أحمد أبو الوفا: التعليق على قضية لوكربي، المجلة المصرية للقانون الدولي، ١٩٩٢، ص ٢٤٣.

(١١٩) مع أننا ذكرنا أن:

"Negotiation is the primary method for the pacific settlement of international disputes. It, normally, gives rise to «exploratory talks» between the parties to a dispute with a view to defining, primarily, its subject-matter and trying to arrive at an agreed settlement. In any negotiation, each party seeks its own advantage and tries to obtain the maximum and give the minimum. Moreover, during negotiations each complainant state indicates with clarity what it is complaining about".
Ahmed ABOU-EL-WAFA : Public international law, op. cit., p. 548-549.

(١٢٠) يكفي لتأييد ما أقول أن أشير إلى ما قالته الولايات المتحدة الأمريكية لتبرير استخدامها حق الفيتو، وما ترتب عليه من منع مجلس الأمن من إصدار قرار يطالب إسرائيل بإلغاء مصادرة أراضي القدس:

«فقد حاولت مادلين أولبرايت مندوبة الولايات المتحدة أن تيرر استخدام الفيتو بقولها أن السبيل الوحيد لتحقيق حل عادل ودائم هو المفاوضات المباشرة بين الأطراف المعنية، وأن حكومتها اضطرت لاستخدام الفيتو لمنع مجلس الأمن من التدخل في قضية القدس التي انتفتت الأطراف على تأجيلها إلى المرحلة الأخيرة من المفاوضات». كما دافع وارين كريستوفر وزير الخارجية الأمريكي عن استخدام بلاده حق النقض «الفيتو» وقال - أمام اللجنة الفرعية للعلاقات الخارجية لمجلس الشيوخ - أن بلاده تشعر بمسؤولية ضخمة لحماية عملية السلام التي قال أنها ذات أولوية قصوى بالنسبة لواشنطن.

ثالثاً : أنه مهما كانت قوة أحد أطراف العملية التفاوضية، فإنه يجب ألا يستغل ذلك لهضم حقوق الطرف الآخر^(١٢١)، لأن الحق وإن كانت له غيبة فإن له نوبة، وإن صدقته المفاوضات والأحداث فإن له دائماً أوبة. والحق - دائماً - أبلج، والباطل لجلج.

ولا شك أنه - نتيجة لذلك - سيأتي الزمان الذي سيتم فيه إعادة التفاوض على العديد من المعاهدات التي أبرمت تحت ضغط سياسة القوة، أو التي هضمت حقوقاً نتيجة لضعف طرف ما، فالأيام دول. وكما تدين تدان. والظلم أبداً لا يدوم، فلا أفلح من ظلم.

رابعاً : أن المفاوضات الدولية كأداة لحل المنازعات الدولية يجب دائماً أن يكون لها 'معنى' وأن تكون فعلاً وسيلة لتحقيق ذلك. بالتالي، لا يجوز - كما نلاحظه

- وأضاف أن قرار استخدام الغيتو لأول مرة منذ خمس سنوات - حسب اعتقاده - اتخذ لأن الإدارة الأمريكية اعتقدت أنه من المهم جداً حماية عملية السلام، مشيراً إلى أن لدى بلاده تحفظات إزاء الإجراء الذي قامت به إسرائيل في القدس ولكن مثل هذه القضايا يجب أن تحل بين أطراف العملية.

راجع جريدة الأهرام، ١٩ ذي الحجة ١٤١٥ - ١٩ مايو ١٩٩٥، ص ١.

معنى ذلك أنهم لا يريدون حتى مجرد تعضيد الموقف الفلسطيني بقرار يؤكد حقه أثناء المفاوضات، وإنما يريدون ترك الفلسطينيين أمام «الغول الإسرائيلي» يتلاعب بهم، كما نرى الآن. ثم إن ما أشاروا إليه لتأييد موقفهم لم يتحقق: فقد مضت منذ ذلك التاريخ (مايسو ١٩٩٥) وحتى الآن (٣١ ديسمبر ٢٠٠٣) أكثر من ثمان سنوات ونصف دون أن يتحقق أي تقدم في المفاوضات حول حق تقرير المصير للشعب الفلسطيني.

(١٢١) كذلك قال القاضي ويرامان تري أنه بخصوص تعيين الحدود البحرية تمثل اعتبارات العدالة:

«... the background against which states negotiate on such matters» ICJ, Rec, 1993, p. 242.

وفي قرارها رقم ١٥٥/٥٢ لعام ١٩٩٧، وعنوانه «مشروع المبادئ التي يجب أن تحكم سير المفاوضات الدولية»، قالت الجمعية العامة للأمم المتحدة أن المفاوضات الدولية تسهل:

- سير العلاقات الدولية.
- التسوية السلمية للمنازعات.
- وضع قواعد دولية جديدة تطبق على السلوك بين الدول.

الآن بالنسبة لبعض المشاكل الدولية - أن تستخدم كأداة لإطالة أمد الاحتلال العسكري مثلاً، أو لإرهاق الطرف الآخر (الضعيف عادة) في المفاوضات، بطريقة مبالغ فيها، في تنفيذ ما قد تتمخض عنه^(١٢٢).

وحرّموا الطرف الآخر من حقوقه الأساسية المشروعة.

٣- مبادئ وقواعد المفاوضات الدولية في-قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم ١٠١/٣٥ لعام ١٩٩٨:

أصدرت الجمعية العامة قرارها رقم ١٠١/٥٣ في ٨ ديسمبر ١٩٩٨ أشارت فيه، بين أمور أخرى، إلى أهمية المفاوضات الدولية كوسيلة مرنة وفعالة *a flexible and effective means* لتحقيق التسوية السلمية للمنازعات بين الدول ولخلق قواعد سلوك دولية *new international norms of conduct*.

وأكدت الجمعية العامة كذلك على أن المفاوضات يجب أن تتم في إطار الهدف المقرر لها ووفقاً للضوابط *guidelines* الآتية^(١٢٣):

أ) يجب أن تتم المفاوضات بحسن نية.

ب) يجب على الدول أن تأخذ في اعتبارها أهمية أن تشارك في المفاوضات الدولية الدول التي تتأثر مصالحها الحيوية بالمسائل محل التفاوض.

ج) يجب أن يتطابق غرض وموضوع المفاوضات كلية مع مبادئ وقواعد القانون الدولي، بما في ذلك نصوص ميثاق الأمم المتحدة.

د) يجب أن تنضم الدول إلى الإطار المتفق عليه تبادلياً لسير المفاوضات،
States should adhere to the mutually agreed framework for conducting negotiations.

(١٢٢) لذلك قالت محكمة العدل الدولية (بخصوص ما ثار بشأن نقل المقر الإقليمي لمنظمة الصحة العالمية من الإسكندرية) أن الالتزام بالتعاون المتبادل بين مصر والمنظمة يضع واجباً عليهما: «to consult together and to negotiate regarding the various arrangements needed to effect the transfer from the existing to the new site in an orderly manner and with a minimum of prejudice to the work of the organization and the interests of Egypt» ICJ, Rep., 1980, p. 97.

(١٢٣) راجع:

«Resolutions adopted by the General Assembly during the first part of its fifty-third session from 9 September to 18 December 1998, p. 591-592.

هـ) على الدول أن تسعى إلى تحقيق جو بناء atmosphere a constructive خلال المفاوضات، وأن تمتنع عن أي سلوك قد يقوض المفاوضات وأغراضها .

و) على الدول أن تسهل استمرار أو إنهاء المفاوضات عن طريق التركيز خلالها على الأهداف الرئيسية لتلك المفاوضات.

ز) على الدول أن تبذل أفضل مساعيها their best endeavour للاستمرار في العمل نحو تحقيق حل عادل ومقبول من الجانبين a mutually acceptable and just solution في حالة وصول المفاوضات إلى طريق مسدود an impasse .

٤- خصوصية قواعد المفاوضات الدولية:

تجدر الإشارة، في النهاية، أن كل ما قلناه آنفاً يقتضي أن يراعى في تطبيقه مدى اتصاله بموضوع المفاوضات قيد النظر، ذلك أن قواعد المفاوضات الدولية لا تطبق كلها تلقائياً أو بطريقة أوتوماتيكية، وإنما قد يختلف التركيز على بعض القواعد من موضوع لآخر. الأمر الذي يعني أن هناك نوعين من القواعد في هذا الخصوص:

أ - قواعد عامة تطبق في أية مفاوضات مهما كان موضوعها (مثل التشاور بين أعضاء الفريق المفاوض، أو ضرورة توفير الإمكانيات اللازمة لإنتاج المفاوضات لأثرها).

ب - قواعد تختلف من مفاوضات إلى أخرى، بحسب موضوعها وأهمية ما يتم بحثه: فما قد يصلح للمفاوضات الاقتصادية قد لا يصلح بالضرورة للمفاوضات السياسية أو القانونية^(١٢٤).

(١٢٤) انظر ، مثلا، بخصوص مفاوضات الاستثمارات:

“un accord multilatéral sur l’investissement: d’un forum de négociation à l’autre”, société française pour le droit international: journées d’études, 1999.

انظر أيضا ما يجب مراعاته عند التفاوض على عقود تحويل المفتاح، في:

J. Huse: Understanding and negotiating turnkey contracts, Sweet & Maxwell, London. 1997. 853 pp.