

المفاوضات كوسيلة لتسوية النزاعات الدولية

أسامة فرج ضو عبد الجليل *
قسم القانون الدولي، كلية القانون، جامعة بني وليد، ليبيا

Negotiations as a means of settling international disputes

Osama Faraj Dhaw Abduljalil *

Department of International Law, Faculty of Law, Bani Waleed University, Libya

*Corresponding author

osamadaw264@gmail.com

*المؤلف المراسل

تاريخ النشر: 2024-10-29

تاريخ القبول: 2024-10-04

تاريخ الاستلام: 2024-07-27

المخلص

كانت و لا تزال النزاعات الدولية هاجسا يؤرق البشرية منذ القدم، بل إنها في ازدياد مستمر نظراً لما يشهده العالم من تحولات وتغيير في موازين القوى. وسعيًا من المجتمع الدولي لوضع حد لهذا النزاعات والتقليص من حدوثها وضع جملة من الوسائل القانونية التي من شأنها أن تحقق الغرض وتعد المفاوضات أبرز هذه الوسائل وأكثرها سلمية ومرونة، وهي تقوم بالأساس على تبادل لوجهات النظر بين الأطراف المتنوعة حول النزاع للتوصل لحل سلمي ملائم لجميع الأطراف، وتستمد المفاوضات شرعيتها من النصوص القانونية الدولية التي تنظم اللجوء إليها إضافة إلى بعض القواعد العرفية التي درج المجتمع الدولي على العمل بها في هذا الإطار. تكمن أهمية البحث في التطرق للتنظيم القانوني للمفاوضات واستراتيجية التفاوض المعتمدة لتسوية النزاعات الدولية وأيضاً تسليط الضوء على بعض تطبيقات التفاوض التي وقع اللجوء إليها لتسوية النزاعات في الواقع ومدى نجاحها. وإن نجاح المفاوضات أو فشلها في تسوية النزاع المطروح رهين عدة ظروف ومؤشرات، أهمها الإعداد الجيد لها على مستوى اختيار الأشخاص الذين ستولون عملية التفاوض باسم الدول المتنازعة، إذ أن نجاح عملية التفاوض في ارتباط وثيق مع كفاءة وذكاء وفطنة الشخص الذي تولى المهمة عن طريق تفويض رسمي من السلط المعنية، وكذلك على مستوى اختيار زمان ومكان إجراء المفاوضات إضافة إلى الكيفية التي ستجرى بها، إذ أثبت الواقع العملي أن كلما وقع إجراء المفاوضات بطريقة سرية كلما كان أفضل وذلك تجنباً لتدخل أطراف خارجية من شأنها أن تزيد الأمر تعقيداً. والملاحظ أن لدى المجتمع الدولي رغبة حقيقية في جعل المفاوضات أكثر مرونة وأقل تعقيداً من حيث إجراءاتها لذلك لم يعد إجراءها حكراً على الدول، بل أصبحت المؤتمرات الدولية والمنظمات الدولية تلعب دوراً هاماً في ذلك. وقد توصلنا إلى عدة نتائج إن ما تتسم به المفاوضات من سرعة ومرونة هو ما يجعلها من أهم الوسائل السلمية التي يقع اللجوء إليها في العصر الحالي للدولة الطرف في النزاع الحرة المطلقة في قبول التفاوض من عدمها لتفويض الرسمي لممثلي الدول إجراء أساسية حتى تكون نتائج عملية التفاوض من ناحية المكان والفترة الزمنية وشكل الاتفاق النهائي يخضع للسلطة المطلقة للدول المتفاوضة.

الكلمات المفتاحية: المفاوضات، النزاعات الدولية، المجتمع الدولي.

Abstract

International conflicts have been and still are a concern that has troubled humanity since ancient times. They are constantly increasing due to the transformations and changes in the balance of power that the world is witnessing. In an effort by the international community to put an end to these conflicts and reduce their occurrence, a set of legal means has been put in place that would achieve the purpose. Negotiations are the most prominent of these means and the most peaceful and flexible. They are based primarily on the exchange of views between the various parties to the conflict to reach a peaceful solution that is suitable for all parties. Negotiations derive their legitimacy from international legal texts that regulate resorting to them in addition to some customary rules that the international community has been accustomed to working with in this framework. The importance of the research lies in addressing the legal organization of negotiations and the negotiation strategy adopted to settle international disputes, as well as shedding light on some of the negotiation applications that have been resorted to settle disputes in reality and the extent of their success. The success or failure of negotiations in settling the dispute at hand depends on several conditions and indicators, the most important of which is good preparation at the level of choosing the people who will undertake the negotiation process on behalf of the disputing countries, as the success of the negotiation process is closely linked to the competence, intelligence and acumen of the person who assumed the task through an official mandate from the relevant authorities, as well as at the level of choosing the time and place of the negotiation in addition to the manner in which it will be conducted, as practical reality has proven that the more secret the negotiations are conducted, the better, in order to avoid the interference of external parties that would further complicate the matter. It is noted that the international community has a real desire to make negotiations more flexible and less complicated in terms of their procedures, so conducting them is no longer the preserve of countries, but rather international conferences and international organizations play an important role in this. We have reached several conclusions that the speed and flexibility of negotiations is what makes them one of the most important sounds means that are resorted to in the current era for the state party to the conflict. The absolute freedom to accept negotiations or not to delegate the official delegation to the representatives of the states is an essential procedure so that the results of the negotiation process in terms of place, time period and the form of the final agreement are subject to the absolute authority of the negotiating states.

Keywords: Negotiations; International Conflicts; International Community.

المقدمة

ورد عن محكمة العدل الدولية الدائمة في قضية مافيرماتيس سنة 1924 أن النزاع الدولي "اختلف حول مسألة قانون أو واقع ويتمثل هذا الخلاف في تعارض مصالح ووجهات نظر قانونية لشخصين أو أكثر من أشخاص القانون الدولي العام".¹

فالنزاع الدولي بذلك يختلف عن الصراع الدولي وعن الحرب وعن التوتر الدولي، ولهذا تعمل الدول والمنظمات الدولية منذ القدم على إيجاد الوسائل الكفيلة بتسوية هذه النزاعات وتحقيقاً للاستقرار الدولي.

¹ مفتاح عمر درباش، المنازعات الدولية وطرق تسويتها دراسة وفق قواعد وأحكام الفقه والقانون الدولي العام، الطبعة الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب لبنان، 2013، ص 94.

وتعرف التسوية بكونها سلسلة من الإجراءات المتخذة للسيطرة على النزاع والحد من تفاقمه حتى لا ينفلت زمامه ويؤدي إلى نشوب الحرب². في حل النزاعات الدولية، وأمام تعدد وسائل تسوية النزاعات الدولية إذ نجد الوسائل السياسية والوسائل القضائية والوسائل الدبلوماسية، تعد هذه الأخيرة وتحديدًا المفاوضات من أبرز الوسائل المعتمدة في تسوية النزاعات التي قد تنشأ بين الدول، إذ يسعى المجتمع الدولي اليوم إلى الاعتماد على الوسائل السلمية لتسوية النزاعات الدولية وتجنب اللجوء إلى القوة المسلحة والعنف والحرب خاصة وأن البشرية قد عانت من الحروب ردها من الزمن.

وفي هذا الإطار اقتضت المادة 33 من ميثاق الأمم المتحدة "يجب على أطراف أي نزاع، من شأن استمراره ان يعرض حفظ السلم والأمن الدولي للخطر أن يلتمسوا حله بادئ ذي بدء بطريق المفاوضات...". ومن المعلوم ان للمفاوضات مجالات عدة، ولكننا سنتعرض في بحثنا هذا إلى المفاوضات لتسوية النزاعات الدولية.

أهمية البحث:

تبرز أهمية هذا البحث على مستويين: على المستوى النظري: سيمكننا هذا البحث من التطرق للتنظيم القانوني للمفاوضات واستراتيجية التفاوض المعتمدة لتسوية النزاعات الدولية. أما على المستوى التطبيقي فتناول هذا الموضوع بالبحث يمكننا من تسليط الضوء على بعض تطبيقات التفاوض التي وقع اللجوء إليها لتسوية النزاعات في الواقع ومدى نجاحها.

أهداف البحث:

يهدف هذا البحث إلى:

- الإحاطة بماهية المفاوضات وتمييزها عن غيرها من وسائل تسوية النزاعات.
- التطرق إلى الاستراتيجية المعتمدة في تسيير هذه المفاوضات.

إشكالية البحث:

أمام تعدد الوسائل الدبلوماسية المعتمدة في تسوية النزاعات الناشئة بين الدول نطرح في هذا البحث الإشكالية التالية:

كيف يعتمد على المفاوضات في تسوية النزاعات الدولية؟

الاجابة على هذه الاشكالية تستوجب منا التطرق في مبحث أول إلى الإطار المفهومي للمفاوضات في القانون الدولي وفي المبحث الثاني الاستراتيجية المعتمدة في المفاوضات لتسوية النزاعات الدولية.

المبحث الأول: الإطار المفهومي والقانوني للمفاوضات في القانون الدولي:

يتطلب تحديد الإطار المفهومي للمفاوضات أن نتطرق أولاً إلى ماهية المفاوضات (المطلب الأول) ومن تم أسس المفاوضات في القانون الدولي (المطلب الثاني).

المطلب الأول: ماهية المفاوضات:

من الثابت أن المفاوضات من أهم الوسائل الدبلوماسية التي يتم من خلالها تسوية النزاعات الدولية، وهذه الوسيلة ليست وليدة اللحظة بل وقع اللجوء إليها منذ القدم، إذ ورد عن بعض شراح القانون الدولي أن ملوك مملكة مروى وملوك الفراعنة كانوا يسوون نزاعاتهم عن طريق التفاوض³

² فاطمة وماحنوسن، مطبوعة موجهة إلى طلبة السنة الأولى ماستر تخصص قانون دولي وعلاقات دولية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة يحي فارس، المدينة، السنة الجامعية 2019-2024، ص 14.

³ محمد احمد الحصري، مبادئ التفاوض، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية القاهرة، 2003، ص 9.

وعندما جاء الإسلام، اعتمد الرسول عليه الصلاة والسلام على التفاوض لدعوة الناس لاعتناق الدين الإسلامي، وذلك تطبيقاً لما جاء بالمصحف الكريم من آيات قرآنية تدعو إلى الدعوة للدخول في الدين الإسلامي عن طريق الجدل المباشر.⁴

من ذلك قوله تعالى: "هَا أَنْتُمْ هَؤُلَاءِ جَادَلْتُمْ عَنْهُمْ فِي الْحَيَاةِ الدُّنْيَا"⁵ وقوله: "يَا نُوحُ جَادَلْنَا فَأَنْتَ أَكْثَرُ جِدَالَنَا"⁶. وأمام كثرة النزاعات الدولية في العصر الحالي أصبح اللجوء إلى المفاوضات متزايداً وذلك سعياً من المجتمع الدولي لتحقيق الاستقرار الدولي وفرض السلم بين الدول المتنازعة وتجنباً لتصاعد الأزمات الدولية وما يترتب عنها من عنف وحروب.

والتفاوض لغة من فعل فاوض والتي تعني المساواة والمشاركة والأخذ والعطاء، كأن كل واحد منها رد ما عنده إلى صاحبه.⁷

ويعني الفعل يفاوض عقد المحادثات المؤدية إلى التفاعل والتي تتعلق بالتوصل إلى أساس للاتفاق نحو مشكلة قائمة أو هدف محدد.⁸

أما اصطلاحاً، فقد اجتهد الفقهاء في القانون الدولي في إعطاء تعاريف متنوعة حيث اعتبرها البعض "موقف تعبيرى حركى قائم بين طرفين أو أكثر حول قضية من القضايا يتم من خلاله عرض وتبادل وتقريب وموائمة وتكييف وجهات النظر واستخدام كافة أساليب الإقناع للحفاظ على المصالح القائمة أو للحصول على منفعة جديدة بإجبار الخصم بالقيام بعمل معين أو الامتناع عن عمل معين في إطار علاقة الارتباط بين أطراف العملية التفاوضية تجاه أنفسهم أو اتجاه الغير"⁹.

واعتبر البعض أنها "الوسيلة الرئيسية لتنظيم العلاقات الدولية الثنائية والجماعية وتحقيق الأهداف الوطنية ومنطلقاتها في جميع المجالات"¹⁰.

ويقصد بالمفاوضات أيضاً "اتصال شفوي بين طرفين أو أكثر يهدف في الأقل إلى الوصول إلى اتفاق مشترك على طريقة العمل أو صيغة شفوية"¹¹.

ومهما اختلفت التعريفات الفقهية للمفاوضات فإنها تتفق حول مفهوم موحد وهو أنها تبادل لوجهات النظر بين الأطراف المتنازعة حول مسألة ما بهدف تسوية النزاع القائم بينها بطريقة سلمية.

ومن المتعارف عليه دولياً أن المفاوضات الرامية لتسوية النزاعات الدولية تجرى بين وزراء خارجية الدول المتنازعة وممثليها الدبلوماسيين أو من يوكلون إليهم القيام بهذه المهمة. ومن الجائز أيضاً أن تجرى هذه المفاوضات في مؤتمر دولي أو منظمة دولية. وفي الواقع كثيراً ما تشترط المعاهدات الدولية اللجوء إلى المفاوضات قبل اللجوء إلى التحكيم أو القضاء الدوليين.

وتمتاز المفاوضات الدولية بعدة سمات تميزها عن غيرها من الوسائل السلمية لتسوية المنازعات الدولية. وأهم هذه السمات هي المرونة والسرية. هاتان الخاصيتان تجعلان من المفاوضات تلعب دوراً مزدوجاً: أولهما دور وقائي يتمثل في منع نشوب النزاع ودور علاجي وهو يعمل على تخفيف حدة التوتر بين

⁴ سباعوي إبراهيم الحسن، حل النزاعات بين الدول العربية، دراسة في القانون الدولي العام، الطبعة الأولى، بغداد 1987، ص 115.

⁵ سورة النساء الآية 109

⁶ سورة هود الآية 32.

⁷ ابن منظور، لسان العرب، ط 4، دار صادر، بيروت، 2004، ص 415.

⁸ ثامر كامل الخزرجي، التفاوض: إدارة وسياسة، المجلة السياسية والدولية، العدد 2، الجامعة المستنصرية، 2006، ص 6.

⁹ محسن الخضيرى، مبادئ التفاوض، القاهرة: مجموعة النيل العربية، 2003، ص 21

¹⁰ عبد الأمير الأنباري، حول المفاوضات الدولية: متطلباتها وأساليبها، المركز القومي للإرشاد والتطوير الإداري، بغداد 1987، ص 60.

¹¹ سيد عليوة، مهارات التفاوض: سلوكيات الاتصال والمساومة والدبلوماسية، المنظمة العربية للعلوم الإدارية، عمان 1978، ص 87.

الأطراف المتنازعة عن طريق تضييق شقة الخلاف بينهم متى كانت القوى السياسية للدول المتنازعة متعادلة¹².

وتبعًا لذلك فالمفاوضات هي عملية مرنة تهدف لتسوية نزاع قائم بين شخصين أو أكثر من أشخاص القانون الدولي، فإجراءاتها غير معقدة بل واضحة وسلسة. وفي هذا الإطار يراعي كل طرف من الأطراف المتنازعة لحقوق الطرف الآخر، وتعمل هذه الأطراف سوية على الوصول لنتائج مقبولة و متوازنة و تراعي مصالح كل الأطراف المتنازعة.

وحتى تكون هذه المفاوضات ناجحة يجب أن تكون سرية وذلك تطبيقًا لمقتضيات بعض النصوص القانونية التي تؤكد على سرية هذه المفاوضات من ذلك المادة 4 من معاهدة التجارة الدولية التي اقتضت ان "تكون المفاوضات سرية ويجب ألا تخل بحقوق أي عضو في إجراءات لاحقة"، وعلاوةً على ذلك تحمي السرية في المفاوضات من التدخل الخارجي الذي قد يؤثر على حين سيرها وعلى نتائجها أيضًا¹³.

إلى جانب هاتان الخاصيتان تتسم المفاوضات عادةً بالسرعة خاصةً إذا ما كانت النزاعات في بدايتها وغير معقدة، حيث تسعى الدول لتهدئة الأوضاع في أقل مدة زمنية قد تستغرق ساعات أو أيامًا أو حتى أشهر، ولكن وبصفة استثنائية قد تستمر المفاوضات لسنوات طويلة كما هو الحال بالنسبة للمفاوضات بين الدولة الفلسطينية والكيان الصهيوني.

ويضاف إلى جملة هذه الخصائص ان المفاوضات عملية نفسية بالأساس إذ تتأثر بإدراكات وتوجهات وشخصيات المفاوضين فهي تعتمد بالأساس على مهارات المفاوضين في مجال الاتصال واللباقة والقدرة على التصرف والتعامل مع انماط الآخرين وغيرها. كما تتأثر بالعلاقات السابقة والراهنة للأطراف المتنازعة والأهداف المعلنة وغير المعلنة لكليهما¹⁴.

ويبدو أنه لا مناص اليوم من اللجوء إلى المفاوضات لتسوية عديد النزاعات القائمة بين الدول باعتبارها الطريقة المثلى للتسوية والتي تجعل الدول في غنى عن بعض وسائل التسوية الأخرى التي تتسم بتعقيد إجراءاتها من ذلك التقاضي الدولي خاصةً وأنه أصبح من المؤكد اليوم أن المفاوضات ساهمت في تسوية عديد النزاعات الدولية ولعبت دورًا هامًا في تأمين السلم والأمن الدوليين.

المطلب الثاني: الاسس القانونية للمفاوضات:

من البديهي أن تكون لمفاوضات أسس قانونية تستمد منها شرعيتها ونظامها القانوني، وتتمثل هذه الأسس أولاً: في ميثاق الأمم المتحدة لسنة 1945 وتحديدًا المادة 33/1 منه حيث ورد بها أنه "يجب على أطراف أي نزاع من شأن استمراره أن يعرض حفظ السلم والأمن الدولي للخطر أن يلتمسوا حله بادئ ذي بدء بطريق المفاوضة والتحقيق والوساطة والتوفيق والتحكيم والتسوية القضائية أو أن يلجأون إلى الوكالات والتنظيمات الإقليمية أو غيرها من الوسائل السلمية التي يقع عليها اختيارها".

وتضيف المادة 37 من نفس الميثاق "إذا اخفقت الدول التي يقوم بينها نزاع من النوع المشار إليه في المادة 33 في حله بالوسائل المبينة في تلك المادة وجب عليها أن تعرضه على مجلس الأمن".

ثانياً: ميثاق مانبلا لعام 1982 والمعروف أيضاً بإعلان مانبلا بشأن تسوية المنازعات الدولية بالوسائل السلمية، وهو وثيقة اعتمدها الجمعية العامة للأمم المتحدة في 15 نوفمبر 1982 وهو يهدف الى تعزيز تسوية المنازعات الدولية بطرق سلمية بما يتماشى مع مبادئ ميثاق الأمم المتحدة.

¹² فاطمة وماحوسن مرجع سابق، ص 26.

¹³ عبد العزيز العشراوي، علي أبو هاني، فض النزاعات الدولية بالطرق السلمية، الطبعة الأولى، دار الخلدونية، الجزائر 2010، ص 17 و18.

¹⁴ احلام سليمان، استراتيجية الابتزاز التهديدي في المفاوضات الدولية، الملف النووي الإيراني نموذجاً، مذكرة مكملة للحصول على درجة الماجستير في العلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية قلمة، الجزائر، 2018-2019، ص 23.

ثالثاً: اتفاقيات جنيف الاربعة لسنة 1949. والمقصود بهذه الاتفاقيات معاهدات دولية انضمت إليها أو صادقت عليها أغلب الدول، وهي تهدف بالأساس إلى حماية الأشخاص الذين لا يشاركون في العمليات العدائية، ومنهم المدنيون والعاملون في مجال الصحة وعمال الإغاثة والذين يعجزون عن المشاركة في الحرب، مثل الجنود الجرحى والمرضى والمنكوبون في البحار وأسرى الحرب. وتدعو الاتفاقيات وبروتوكولاتها إلى اتخاذ التدابير اللازمة لمنع جميع الانتهاكات أو وضع حد لها. وهي تنص على قواعد صارمة للتعامل مع ما يعرف بـ "المخالفات الجسيمة"، وتجب ملاحقة مرتكبي المخالفات الجسيمة ومحاكمتهم أو تسليمهم، أيًا كانت جنسيتهم.

ولقد تضمنت هذه الاتفاقيات عدة نصوص تعلقت بإيصال المساعدات الإنسانية الى السكان المدنيين، ولا يمكن القيام بذلك دون حصول مفاوضات مع الدولة المعنية التي يقع تحت سلطتها المدنيين المعنيين بالأمر، وذلك طلباً لموافقتها على قبول ادخال المساعدات الإنسانية من قبل الدول او المنظمات الحكومية وغير الحكومية¹⁵.

وعملياً قد تجرى هذه المفاوضات بين أطراف النزاع بصفة مباشرة أو عن طريق وسيط محايد كالمنظمات غير الحكومية مثلاً اللجنة الدولية للصليب الأحمر.

ولا تقتصر أسس المفاوضات على جملة هذه المواد القانونية بل نجد أيضاً القواعد العرفية الدولية التي تركز للجوء الى المفاوضات لتسوية النزاعات الدولية والعرف الدولي حسبما ورد بالمادة 38/1 من النظام الأساسي لمحكمة العدل الدولية هو "العادات الدولية المعتبرة بمثابة قانون دل عليه تواتر الاستعمال".

وتبعاً لذلك فالمقصود بالقواعد العرفية هي مجموعة القواعد القانونية التي تتكون من الممارسة الدولية في موضوع معين مما تتكون معها العقيدة القانونية بالإلزام ما كان محلاً للممارسة¹⁶.

وهي أيضاً سلوك اطرد العمل به بين أشخاص القانون الدولي على الأخذ به مع الشعور بالزاميته¹⁷.

وتتمثل أهم القواعد العرفية في ادارة المفاوضات في تسوية النزاعات الدولية في عدم ابراز القوة أثناء المفاوضات، وعدم وجود تهديدات بين الطرفين، وأن تشمل المفاوضات الجدية والنية الصادقة وكذلك الرجوع إلى السوابق القضائية والمراجع التي تحكم مواقف مماثلة حدثت بين دول أخرى وكيفية حلها والاطلاع على المناقشات التي دارت بشأنها وهل صدر فيها قرار حكم من محكمة العدل الدولية¹⁸.

المبحث الثاني: الاستراتيجية المعتمدة في المفاوضات لتسوية النزاعات الدولية:

كما سبق وأشرنا فإن المفاوضات هي عملية نقاش وتبادل للآراء بالأساس، وهي تخضع لاستراتيجية معينة من حيث الإعداد لها (**المطلب الأول**) وكذلك من حيث تسييرها (**المطلب الثاني**).

المطلب الأول: الإعداد للمفاوضات:

أوكل القانون الدولي مهمة إجراء المفاوضات إلى الأشخاص الممثلين للأطراف المتنازعة، حيث يلزم كل طرف من الأطراف المتنازعة بتعيين أشخاص مؤهلين وذو كفاءة تفوض لهم القيام بمهمة التفاوض، ويشترط في هذا التفويض أن يكون رسمياً.

15 جيدر كاظم عبد علي، المساعدات الإنسانية دراسة في ضوء القانون الدولي الإنساني، مجلة المحقق المحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد 3، كلية القانون جامعة بابل، 2016، ص 373.

16 عبد الرسول كريم ابو صبيح، القواعد العرفية في القانون الدولي، اطروحة دكتوراه مقدمة الى مجلس كلية القانون، جامعة النهدين، بغداد، 2015، ص 132.

17 احمد ابو الوفاء، الوسيط في القانون الدولي العام، ط5، دار النهضة العربية، القاهرة 2010، ص 196.

18 عدنان السيد حسين، عصر التسوية السياسية، سياسة كامب ديفيد وأبعادها الاقليمية والدولية، دار النفائس، بيروت 1990، ص 242.

وفي هذا الإطار اقتضت المادة 7 من اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات لعام 1969 أنه "يعتبر الشخص ممثلاً للدولة في قبول نص معاهدة أو اعتمادها أو التعبير عن ارتضاء الدولة الالتزام بها في الحالات التالية:
أ- إذا قدم وثيقة التفاوض المناسبة.

ب- بدأ من سوابق الدولة المعنية أو من طرف آخر أن نية هذه الدولة قد اتجهت إلى اعتبار أن هذا الشخص ممثلاً لها في هذا الغرض والتنازل عن التفويض.

ج- يعتبر الأشخاص المذكورون فيما بعد ممثلين لدولهم بحكم وظائفهم دون حاجة إلى تقديم وثائق تفويض رؤساء الدول ورؤساء الحكومات، ووزراء الخارجية فيما يتعلق بجميع الأعمال الخاصة بأبرام المعاهدة".

ب- رؤساء البعثات الدبلوماسية فيما يتعلق بإقرار نص معاهدة بين الدولة المعتمدة والدولة المعتمدة ليها.

د- الممثلون المعتمدون من الدول لدى مؤتمر دولي أو لدى منظمة دولية أو إحدى فروعها فيما يتعلق بإقرار نص معاهدة في هذا المؤتمر أو المنظمة أو الفرع".

وتصدر وثيقة التفويض عن رئيس الدولة ويحدد صلبها صفة المفاوض ومهامه و حدود صلاحياته. ويتم اختيار الشخص الذي سيتولى عملية التفاوض وفقاً لعدة معايير أهمها: الخبرة في مجال موضوع التفاوض فنياً كان أو عسكرياً أو اقتصادياً أو مالياً أو علمياً أو تقنياً وكذلك المرونة والقدرة على اقتراح الحلول والصبر والذكاء والثقة بالنفس وقدرة التحمل. وللتأكد من أهلية الشخص المفاوض فإنه يقع تبادل وثائق التفاوض قبل الانطلاق الرسمي للمفاوضات بين رئيسي الوفدين وذلك في حالة المفاوضات التي تجرى بشأن اعداد معاهدة ثنائية. ويقع التثبيت من هذه الوثائق بواسطة لجنة خاصة مكلفة في حالة المفاوضات التي تجرى لإعداد معاهدة دولية جماعية¹⁹.

ويطرح التساؤل هنا عن مآل المفاوضات التي تجرى من قبل أشخاص لا تتوفر لديهم وثائق تفويض: تجيب المادة 8 من اتفاقية فيينا لقانون المعاهدات الدولة عن هذا التساؤل إذ اقتضت "لا يكون للتصرفات المتعلقة بأبرام معاهدة والتي قام بها أشخاص لا يعتبر مخولاً لتمثيل دولته طبقاً للمادة 7 أي أثر قانوني ما لم تتم إجازته بعد ذلك من جانب هذه الدولة".

يفهم من ذلك أن صحة المفاوضات المجراة بدون حصول القائمين بها على تفويض رسمي متوقفة على إجازة الدولة المعنية.

إلى جانب تحديد أطراف المفاوضات يبدو من الضروري أيضاً تحديد اطرها أيضاً، فمن الواضح أن مع تطور العلاقات الدولية، لم يعد إجراء المفاوضات حكراً على الدول بل أصبحت المنظمات الدولية والمؤتمرات الدولية تساهم في ذلك أيضاً، فنجد في الوقت الراهن ثلاثة أطر يتم فيها التفاوض وهي: الإطار الأول: فيما بين الدول، والإطار الثاني: المؤتمر الدولي للإطار الثالث: المنظمات الدولية.

بالنسبة للإطار الأول، فيما بين الدول: فمن المعلوم إن الأصل أن تجرى المفاوضات في إطار ضيق بين عدد من الدول باعتبار أن العلاجات الدولية كانت في الأساس علاقات بين الدول. وفي هذا الإطار قد تتم المفاوضات في إحدى الممثلات الدبلوماسية التابعة لإحدى الدول قبل أن تنتقل إلى الممثلة الدبلوماسية للدولة الأخرى، ومن الممكن أن تجرى أيضاً في أراضي دولة محايدة تماماً، وقد تتم هذه المفاوضات بشكل سري أو علني أو على شكل مكالمات شفوية أو بواسطة مذكرات خطية يتبادلها المفاوضون أو في شكل محاضر للجلسات²⁰.

الإطار الثاني: المؤتمر الدولي: يعد المؤتمر الدولي اجتماع مشترك يجمع ممثلين عن أشخاص دولية لإجراء مداولات حول نظام قانوني معين. وقد تجرى المفاوضات عبر الهيئات المختصة والفرعية ولجان المتابعة في المؤتمر خاصة المفاوضات الرامية لتطوير العلاقات الدولية ووضع صكوك دولية.

19 احمد ابو الوفاء، مرجع سابق، ص 44.

20 عمر سعد الله، دراسات في القانون الدولي المعاصر، دار هومة، الجزائر 2010، ص 126.

ومن بين هذه المؤتمرات نذكر المؤتمر الدولي للسلام في الشرق الاوسط الذي عقد بمديريه عام 1991، والذي أدى إلى اجتماع كافة الأطراف في المنطقة بما فيها حركة التحرير الوطني الفلسطينية وكان الموضوع المركزي فيه انسحاب اسرائيل من الأراضي العربية التي تحتلها، وممارسة الشعب الفلسطيني لحقوقه المشروعة بما فيها حقه غير القابل للتصرف في انشاء دولته المستقلة في فلسطين، والاعتراف بالسيادة والسلامة الاقليمية والاستقلال السياسي لكل دولة في المنطقة واحترامها²¹.

الإطار الثالث: ويتمثل في المنظمة الدولية: أصبح من الممكن في الوقت الراهن ان تلعب المنظمات الدولية دورا هاما في إجراءات المفاوضات الدولية الرامية لتسوية النزاعات بين الدول. وفي هذا الإطار تتعد المفاوضات ضمن جلسات المنظمة الدولية وأجهزتها وفروعها وضمن جلسات اجهزة الأمم المتحدة والمنظمات الدولية المتخصصة. ومن بين هذه المنظمات التي تضطلع بمهام جادة في المفاوضات وتكسب تأييد ودعم الراي العام العلمي في هذا المجال نذكر اللجنة الدولية للصليب الأحمر، وأطباء بلا حدود.

المطلب الثاني: سير المفاوضات:

نشير في هذا الصدد إلى أن للمفاوضات أشكال عدة وهي تخضع إلى اجراءات معينة لا بد من اتباعها وذلك ضماناً لحسن سيرها.

ويتحدد شكل المفاوضات وفقا لتوقيتها أو لطبيعة النزاع موضوع التفاوض. وتبعاً لذلك فإننا نجد²²:

أولاً المفاوضات الدائمة: وهي التي تتم في إطار المنظمات الدولية وأجهزتها كالأمم المتحدة والجامعة العربية.

ثانياً: المفاوضات المؤقتة وشبه المؤقتة: والتي تتم إثر قيام نزاع معين تحاول الدول حله عن طريق المفاوضات.

ثالثاً: المفاوضات الثنائية وهي التي تتم بين طرفين.

رابعاً: المفاوضات المتعددة: وهي التي تضم أكثر من طرفين.

خامساً: المفاوضات الخاصة وغير الرسمية وهي التي تكون بين ممثلين دبلوماسيين بصفتهم الشخصية وتجرى في صورة حديث أو في صورة رسائل شخصية ولكنها تنتهي بأن تعتبر نواة لتقارب دبلوماسي بين دولتي هذين المبعوثين وإن كان أساسها علاقة شخصية.

سادساً: المفاوضات الرسمية: وهي المفاوضات التي يتولاها الدبلوماسي بصفته الدبلوماسية باسم دولته وتحت مسؤولية حكومتها، ويجب أن يكون حاصلها في هذه الحالة على تفويض رسمي بالتفاوض.

سابعاً: المفاوضات المحدودة والمفاوضات الشاملة: والمقصود بالمفاوضات المحدودة تلك التي تنصب على دولتين أو عدد محدود من الدول، ويكون موضوعها التفاوض على مسالة تجارية أو اقتصادية.

أما المفاوضات الشاملة فيقصد بها ان تنصب على مواضيع مختلفة وتشمل المجتمع الدولي، ولقد نص القرار رقم 137/34 الصادر عن الجمعية العامة للأمم المتحدة عام 1979 على فكرة المفاوضات الشاملة حول التعاون الاقتصادي من أجل التنمية.

ومهما يكون شكل المفاوضات فإنها تخضع لعدة اجراءات حتى تحقق أهدافها، فبداية عملية التفاوض تكون أولاً بإعلان دولة ما عن رغبتها في التفاوض مع دولة ثانية بخصوص نزاع معين، ويبقى إجراء هذه المفاوضات من عدمه رهين استجابة الدولة المدعوة للمفاوضات وقبولها بذلك إذ لا يمكن ارغامها على القبول تطبيقاً لمبدأ السيادة²³.

21 دراسة بعنوان: الحاجة الى عقد المؤتمر الدولي للسلام في الشرق الاوسط، اعدتها اللجنة المعنية بممارسة الشعب الفلسطيني لحقوقه غير القابلة للتصرف، ويتوجيه من الأمم المتحدة، نيويورك 1990، تحت رقم 15932/89، مارس 1990.

22 عمر ابو عبيدة، المفاوضات الدولية، مجلة الامام المهدي عدد 3، ديسمبر 2013، ص 242. وما يليها

23 امين محمد قائد اليوسفي، تسوية المنازعات الدولية بالوسائل الدولية، دار الحداثة للنشر والتوزيع بيروت 1997، ص 34.

فبدء عملية التفاوض هو رهين توفر شرطين هما: وجود نزاع دولي وقبول الدولة المدعوة للتفاوض حوله. فإذا ما حصل القبول بإجراء المفاوضات حول النزاع المطروح، فإنه على الدولتين ان تتفقا على مكان وزمان اجراءها. فيمكن ان تجرى في عاصمة إحدى الدولتين الأطراف، او في دولة أخرى إذا ما كان الوضع بين الدول الأطراف يتسم بالتوتر.

أما الفترة الزمنية للمفاوضات فإنه من الامور التي يصعب تحديدها مسبقاً إذ ترتبط بطبيعة النزاع والظروف المحيطة به، فقد تستمر لساعات او ايام كما قد تمتد لشهور او حتى أعوام مثلما حدث في المفاوضات التي أنهت الحرب الكورية، حيث استمرت لعامين، عقد خلالها 575 اجتماعاً.

ويبقى للأطراف المتفاوضة الحرية في اختيار الكيفية التي ستجرى بها المفاوضات، فلها أن تجريها بشكل سري او علني.

ومهما يكن الكيفية التي وقع الاتفاق عليها فانه المفاوضات تتم بتبادل النظر شفاهاً، أو بتبادل المذكرات الشفوية او المكتوبة أو عن طريق الدعوة لمؤتمر دبلوماسي ينعقد لمعالجة موضوع النزاع القائم، أو يناط أمرها إلى وزراء الخارجية أو إلى من سيتم اختيارهم خصيصاً لهذا الغرض من المسؤولين في الدولة او من المسؤولين السابقين في الدولة او من المسؤولين القائمين فيها وقت اجراء المفاوضات²⁴.

و يجب على الأطراف المتفاوضة أن تلتزم بالجدية في اجراء المحادثات و مواصلتها، بأسلوب مستمر ووفقاً للمواعيد المتفق عليها و أن لا تعتمد إلى عرقلتها أو قطعها بدون مبرر أو أن ترفض ايلاء الأهمية الأزمنة للاقتراحات و للمصالح المقابلة، و لقد أكدت محكمة العدل الدولية على هذا الأمر في حكمها الصادر بشأن قضية الجرف القاري لبحر الشمال اذ اقرت ما يلي "يخضع الأطراف لالتزام الدخول في مفاوضات بهدف التوصل إلى اتفاق و ليس مجرد الانخراط في عملية شكلية للمفاوضات باعتبارها شرطاً مسبقاً للتطبيق التلقائي لأسلوب معين في تعيين الحدود في حالة عدم وجود اتفاق و يخضع الأطراف للالتزام بفرض عليها اتخاذ سلوك يكون من شأنه جعل المفاوضات مجدبة الامر الذي لا يحدث في حالة تمسك كل طرف بمواقفة دون ان يعتزم أي تغيير فيه".

وإذا ما انتهت المفاوضات بالتفاهم بين الأطراف المتفاوضة والوصول إلى اتفاق لحل النزاع المطروح يقوم المفاوضات بالتوقيع على الاتفاقية المزمع عقدها، وقد يتم هذا التوقيع مع تحفظ المفاوضات بان موافقته هي موافقة مبدئية لحين عرضها على المجلي النيابي في دولته. اذ من الامور القواعد الدستورية المتعارف عليها ان تعرض الاتفاقيات والمعاهدات على البرلمان للموافقة عليها

أما إذا فشلت المفاوضات فان الأطراف المتفاوضة قد تقوم بإرجائها الى اجل غير مسمى وتقوم بإصدار بيان مجتمعة او منفردة تعترف فيه بصراحة فشلها وتكون بذلك المفاوضات قد انتهت، وفي بعض الحالات تقرر الأطراف المتفاوضة اللجوء إلى وسيلة سلمية مغايرة لتسوية النزاع بينها.

الخاتمة:

من الثابت اليوم إن المفاوضات تعد من أهم الوسائل السلمية لتسوية النزاعات الدولية، فلا يمكن تصور الساحة الدولية خالية من مفاوضات تعقد لتسوية مختلف النزاعات بين الدول. وازدادت أهميتها بعد السماح للمنظمات الدولية الحكومية منها وغير الحكومية لأن تلعب دوراً في تسييرها ونجاحها. ويستوجب انعقاد هذه المفاوضات وجود ادارة واعية تقوم على الاعداد والتخطيط الجيد والتنظيم والتوجيه والمتابعة والتقييم.

24 حسن فتح الباب، المنازعات الدولية ودور الامم المتحدة في المشكلات المعاصرة، دار عالم الكتب، طبعة اولى، 1998 ص 33

النتائج:

- لقد توصلت في بحثي لموضوع المفاوضات كوسيلة لتسوية النزاعات الدولية إلى جملة من النتائج أهمها:
- إن ما تتسم به المفاوضات من سرعة ومرونة هو ما يجعلها من أهم الوسائل السلمية التي يقع اللجوء إليها في العصر الحالي.
- للدولة الطرف في النزاع الحرية المطلقة في قبول التفاوض من عدمه.
- التفويض الرسمي لممثلي الدول اجراء أساسي حتى تكون نتائج المفاوضات ملزمة للدول المتفاوضة.
- تحديد كيفية سير عملية التفاوض من ناحية المكان والفترة الزمنية وشكل الاتفاق النهائي يخضع للسلطة المطلقة للدول المتفاوضة.

التوصيات:

- الحرص على حسن اختيار ممثلي الدولة للتفاوض لإنجاح المفاوضات يرتبط بقدرة الوفد المتفاوض على تسيير المفاوضات والإقناع.
- جعل المفاوضات إجراء أساسي في النزاعات الدولية قبل اللجوء إلى أي إجراء ثان.
- العمل على حشد التأييد الدولي قبل انطلاق المفاوضات حول نزاع دولي ما، حتى يسهل على الدول المتفاوضة الوصول الى اتفاق.

المراجع:

1. ابن منظور، لسان العرب، ط 4، دار صادر، بيروت، 2004.
2. احمد ابو الوفاء، الوسيط في القانون الدولي العام، ط 5، دار النهضة العربية، القاهرة 2010.
3. امين محمد قائد اليوسفي، تسوية المنازعات الدولية بالوسائل الدولية، دار الحدائق للنشر والتوزيع بيروت 1997.
4. حسن فتح الباب، المنازعات الدولية ودور الأمم المتحدة في المشكلات المعاصرة. دار عالم الكتب، 1998.
5. سباعوي ابراهيم الحسن، حل النزاعات بين الدول العربية، دراسة في القانون الدولي العام، الطبعة الأولى، بغداد 1987.
6. عبد الأمير الأنباري، حول المفاوضات الدولية: متطلباتها وأساليبها، المركز القومي للإرشاد والتطوير الإداري، بغداد 1987.
7. عبد العزيز العشرراوي، علي أبو هاني، فض النزاعات الدولية بالطرق السلمية، الطبعة الأولى، دار الخلدونية، الجزائر 2010.
8. عدنان السيد حسين، عصر التسوية السياسية، سياسة كامب ديفيد وأبعادها الإقليمية والدولية، دار النفائس، بيروت 1990.
9. سيد عليوة، مهارات التفاوض: سلوكيات الاتصال والمساومة والديبلوماسية، المنظمة العربية للعلوم الادارية، عمان 1978.
10. عمر سعد الله، دراسات في القانون الدولي المعاصر، دار هومة، الجزائر 2010.
11. محسن الخضير، مبادئ التفاوض، القاهرة: مجموعة النيل العربية، 2003.
12. محمد احمد الحصري، مبادئ التفاوض، الطبعة الأولى، مجموعة النيل العربية القاهرة، 2003.
13. مفتاح عمر درباش، المنازعات الدولية وطرق تسويتها دراسة وفق قواعد وأحكام الفقه والقانون الدولي العام، الطبعة الأولى، المؤسسة الحديثة للكتاب لبنان، 2013.
14. عبد الرسول كريم ابو صبيعي، القواعد العرفية في القانون الدولي، اطروحة دكتوراه مقدمة إلى مجلس كلية القانون، جامعة النهريين، بغداد 2015.
15. احلام سليمان، استراتيجية الابتزاز التهديدي في المفاوضات الدولية، الملف النووي الايراني نموذجاً مذكرة مكملة للحصول على درجة الماجستير في العلوم السياسية، كلية الحقوق والعلوم السياسية قالمه، الجزائر، 2018-2019.
16. ثامر كامل الخزرجي، التفاوض: إدارة وسياسة، المجلة السياسية والدولية، العدد 2، الجامعة المستنصرية، 2006.
17. حيدر كاظم عبد علي، المساعدات الإنسانية دراسة في ضوء القانون الدولي الإنساني، مجلة المحقق المحلي للعلوم القانونية والسياسية، العدد 3، كلية القانون جامعة بابل، 2016.
18. عمر ابو عبيدة، المفاوضات الدولية، مجلة الامام المهدي عدد 3، ديسمبر 2013.

19. دراسة بعنوان: الحاجة الى عقد المؤتمر الدولي للسلام في الشرق الاوسط، اعدتها اللجنة المعنية بممارسة الشعب الفلسطيني لحقوقه غير القابلة للتصرف وبتوجيه من الأمم المتحدة، نيويورك 1990، تحت رقم 15932/89، مارس 1990.
20. فاطمة وماحوسن، مطبوعة موجهة الى طلبة السنة الأولى ماستر تخصص قانون دولي وعلاقات دولية، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة يحي فارس، المدينة، السنة الجامعية 2019-2024.
21. دراسة بعنوان: الحاجة الى عقد المؤتمر الدولي للسلام في الشرق الاوسط، اعدتها اللجنة المعنية بممارسة الشعب الفلسطيني لحقوقه غير القابلة للتصرف، وبتوجيه من الأمم المتحدة، نيويورك 1990، تحت رقم 15932/89، مارس 1990.
22. عمر ابو عبيدة، المفاوضات الدولية، مجلة الامام المهدي عدد 3، ديسمبر 2013، ص 242 وما يليها
23. امين محمد قائد اليوسفي، تسوية المنازعات الدولية بالوسائل الدولية، دار الحداثة للنشر والتوزيع بيروت 1997، ص 34.
24. حسن فتح الباب، المنازعات الدولية ودور الامم المتحدة في المشكلات المعاصرة، دار عالم الكتب، طبعة اولى، 1998 ص 33