

السنة الجامعية 2020 - 2021

سلسلة محاضرات في مقياس تسوية المنازعات الدولية

من إعداد الأستاذ: نصر الدين بوسماحة

كلية الحقوق والعلوم السياسية. جامعة وهران 2.

الموضوع: المفاوضات

تعد المفاوضات في حقل العلاقات الدولية والقانون الدولي العام بالتحديد بمثابة آلية شرعية أو قانونية منتظمة تمارس من خلالها الحكومات صلاحياتها في علاقاتها المتبادلة، ومن خلالها أيضا تتشاور وتضبط وتحل خلافاتها. هذا بالتقريب ما عبر عنه القاضي مور Moor في قضية المافروماتيس Mavrommatise لعام 1924. وهو موقف في حقيقته يعبر عن رأي الكثيرين سواء فقهاء أو رسميين. عمليا هي الوصيلا الأكثر انتشارا واستعمالا من طرف الدول حتى أنها في بعض الأحيان تكون بمثابة مقدمة أو آلية مسبقة للجوء إلى واحدة من طرق تسوية المنازعات الدولية.

كما نشير أيضا إلى أن استناد أسلوب المفاوضات إلى حرية الأطراف وتميزها في غالب الأحيان بالتكتم أو السرية يصعب من مهمة وضع نظرية وأسس محددة لأسلوب المفاوضة (المقصود هنا وضع قواعد عامة يمكن دراستها وتصلح لجميع الحالات) في نفس الوقت ينبغي أن نشير أيضا إلى أن بعض المفاوضات قد تكون علنية (إذا كانت لا تتناول مواضيع حساسة على سبيل المثال).

ومع ذلك يمكن أن نقف عند بعض الخصائص التي تميز المفاوضات، ومنها:

1- المفاوضات عبارة عن آلية أو إجراء مرن مفتوح لأشخاص القانون الدولي وغير الأشخاص أيضا: سبق الإشارة إلى أن المفاوضات عبارة عن آلية مفتوحة لكل أشخاص القانون الدولي وكذلك بقية الفاعلين الذين لا يتمتعون بالشخصية القانونية كالشركات متعددة الجنسيات والمنظمات غير الحكومية والأفراد. والتفرقة بينهما تكون بوصف الدبلوماسية. فإذا كانت المفاوضات تجمع أطرافا يتحقق فيها وصف أشخاص القانون الدولي كالدول والمنظمات الدولية توصف بأنها دبلوماسية أما إذا كان أحد طرفيها لا يتمتع بالشخصية القانونية فنكون بصدد مشاورات أو محادثات أو مفاوضة دون وصفها بالدبلوماسية.

2- المفاوضات الدبلوماسية آلية متعددة الأشكال: التعدد يكون من حيث الأطراف المشاركة، قد تكون دول فيما بينها أو منظمات فيما بينها أو دول ومنظمات في نفس الوقت كما أنها قد تكون ثنائية محصورة بين طرفين أو متعددة الأطراف (لا يوجد حد أقصى).

كما أن التعدد مرتبط بمن يتولى عملية التفاوض، قد تكون من قبل شخص له أهلية التفاوض باسم دولته وفقا لأحكام القانون الدولي، كرئيس الدولة أو رئيس الحكومة، وزير الخارجية وكذا البعثات الدبلوماسية الدائمة. كما قد تكون من قبل مفوضين دبلوماسيين فوق العادة أو خبراء في مجالات معينة أو ممثلين حكوميين في قطاعات ما. مثال المفاوضات في المجال العسكري تتطلب مشاركة عسكريين أو المفاوضات في المسائل المتعلقة بالتحصيل الضريبي والشؤون المالية تقتضي بدورها مشاركة إدارات من وزارة المالية.

وينبغي التنويه هنا أن حرية التمثيل في هذا المجال متروكة للدول التي تقرر وفقا لمصلحتها وطبيعة موضوع المفاوضات مع مراعاة القواعد والأعراف الدبلوماسية من يمثلها في عملية التفاوض. والمقصود هنا على سبيل المثال أن عملية التفاوض قد تتم على مستوى الخبراء وتنتهي بالتوصل إلى اتفاق، كما أنها قد تبدأ على ذلك المستوى وتنتهي على المستوى الوزاري بل حتى إلى أعلى مستوى رئاسة الدولة. كما أن الممارسة العملية تعرف مشاركة برلمانيين في مفاوضات في مجالات معينة، وهو ما يمكن إدراجه في إطار ما يعرف بالدبلوماسية البرلمانية، التي تطورت في السنوات الأخيرة بشكل لافت للانتباه

3 - المفاوضات كإجراء أو وسيلة سابقة لبقية طرق تسوية المنازعات الدولية: وفقا للممارسة العملية فإن الدول غالبا ما تلجأ إلى اعتماد آلية المفاوضات الدبلوماسية في تسوية نزاعاتها. ليس فقط باعتبارها إحدى الطرق الدبلوماسية لتسوية النزاعات. وإنما كإجراء أولي أو مرحلة أولى في طريق تسويتها لنزاعاتها. أي أنها تكون لغرض التوصل إلى اتفاق باللجوء إلى التحكيم أو القضاء. وهو ما أشارت إليه صراحة محكمة العدل الدولية الدائمة في قضية المافروماتيس حول أهمية اللجوء إلى المفاوضات الدبلوماسية بين الطرفين قبل التوصل إلى اتفاق لعرض النزاع على المحكمة. في هذه الحالة فإن نية الدول المتفاوضة من البداية لم تكن تتجه إلى حل النزاع عن طريق المفاوضات، وإنما لغرض التشاور حول الآلية الأنسب من أجل اعتمادها لتوسية النزاع القائم بينها، وقد تتوصل الدول إلى الاتفاق على اعتماد آلية دبلوماسية أخرى أو اللجوء إلى آلية قضائية كما أنها قد تعجز حتى في الاتفاق على الآلية التي يمكن الاعتماد عليها.

أساليب التفاوض: تزخر الممارسة العملية بالكثير من النماذج لعملية التفاوض، ويمكن تقسيمها من حيث أسلوب التواصل بين الأطراف إلى مفاوضات شفوية ومفاوضات كتابية ومفاوضات مختلطة، مع التذكير أنه لا يوجد قاعدة تفترض التزام أسلوب معين بخصوص نزاعات معينة، بل الأمر يتوقف دائما على إرادة الأطراف المعنية.

التفاوض الشفهي: يكون عن طريق التفاوض الاتصال المباشر ما بين ممثلي الأطراف المعنية بعملية التفاوض، سواء بشكل حضوري أو عن طريق استعمال تقنيات التواصل الحديثة. للتعبير عن المواقف وتبادل الاقتراحات بخصوص الموضوع المتفاوض عليه.

التفاوض الكتابي: يكون عن طريق المراسلات الكتابية المتبادلة بين الأطراف المعنية بعملية التفاوض، ويمكن أن تحتوي المراسلات الكتابية على جميع النقاط التي يمكن التطرق لها خلال عملية التفاوض الشفهي.

التفاوض المختلط: يجمع بين الأسلوبين السابقين، كأن تبدأ عملية التواصل بين طرفين أو أكثر عن طريق تبادل المذكرات والمراسلات ثم يتم الانتقال بعدها إلى التواصل المباشر في اجتماعات بين وفود الأطراف المعنية.

• للتوسع أكثر في محتوى المحاضرتين يمكن الاستعانة بالمراجع التالية:

1 - محمد بوسلطان، مبادئ القانون الدولي العام - الجزء الثاني، متوفر بطبعتين ديوان المطبوعات

2 - Nguyen Quoc Dinh, Droit international public, 2e éd., revue et augmentée par P. Daillier et A. Pellet, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1980. Disponible à la bibliothèque de la faculté.

3 - Charles Rousseau. Droit international public, t. IV : Les relations internationales. Disponible à la bibliothèque de la faculté.

4 - Dominique Carreau, Droit international. Disponible à la bibliothèque de la faculté.