

المفاوضات الدولية: مقارنة قانونية

د/ عبد الله راقيدي

كلية الحقوق والعلوم السياسية

جامعة باتنة 1

ملخص:

إن الهدف من هذه الدراسة القيام بعرض الأهمية التي يكتسبها توظيف المقاربة القانونية في المفاوضات الدولية، وهو البحث في هذا الموضوع يقتضي التطرق للقضايا النزاعية موضوع التفاوض. وقبل كل ذلك، يجدر التعرض للسلمات التي ينبغي أن يتحلى بها الخبير القانوني والدور الحاسم الذي يؤديه هذا الأخير في أية تسوية تفاوضية. ذلك أن الخبير القانوني يقدم الاستشارات القانونية لمنظّمته أو لفريقه المفاوض، ويقدم مقترحات وتوجيهات بشأن أي ترتيبات إتفاقية محتملة. وكذلك تم البحث في موضوع الصلاحيات الممنوحة للوفود المفاوضة إن كانت ذات طبيعة تفويضية أو توكيلية. ومن ناحية أخرى تطرقت الدراسة لموضوع الاتفاقيات ومن خلالها حقوق وواجبات الأطراف المعنية بالاتفاقية.

Abstrcat:

The aim of this study is to introduce of the importance of applying legal approaches in International Negotiations. Such a research endeavor requires a thorough examination of contentious legal issues around which negotiations occur, as well as an illustration of the main characteristics a legal expert should show during the negotiations course as a crucial player in any final agreement. A legal expert does not only offer legal consultations, he also does take part in the bargaining process as an active negotiator and influences any potential agreement arrangement. Furthermore, this study debates the negotiating powers granted to negotiators (or their delegations), in

addition to the rights and obligations/commitments of the negotiating parties.

مقدمة:

شهد ميدان المفاوضات الدولية في العقود الاخيرة نموا متسارعا ومضطردا. إذ اتسع مجاله ليشمل عديد القضايا ذات الطابع الأمني والسياسي، الإقتصادي، والبيئي، والثقافي، كما تعددت مستوياته، فأصبحت تجري في اطار ثنائيا ومتعدد الأطراف (متمديات تفاوضية سواء على مستوى منظمة الأمم المتحدة وهيكلها، أو على مستوى مختلف المنظمات الإقليمية والقارية كمنظمة الأمن والتعاون في أوروبا). فالمسارات التفاوضية تبدأ كمبادرات فردية لتتحول إلى مفاوضات ثنائية تعالج ملفات وقضايا ذات الإهتمام المشترك، أو متعددة الأطراف تعالج قضايا متنوعة كقضايا الأمن والتجارة، والشؤون القنصلية، والجريمة المنظمة والأوبئة.

ولأن جميع عمليات التفاوض الدولي تنطوي على الأبعاد القانونية، وتفسيرها يقتضي باستمرار تحديد السياق التفاوضي الذي تحكمه بالدرجة الأولى المعطيات والقواعد القانونية، على اعتبار أن المفاوضات الدولية ظاهرة اجتماعية تعنى في جانب منها بالأبعاد القانونية، وهو ما يجعل المقاربة القانونية الإطار الأفضل لدراسة هذه الجوانب. فهذه الاخيرة تركز على مدى توافق الأحداث، والمواقف، والعلاقات، والبنىات مع المعايير والقواعد القانونية أثناء انعقادها، كما أن ما يتم التوصل إليه من نتائج في عملية المفاوضة يكون مبنيا على عامل الرضا والمصلحة المشتركة ويتم تنفيذه بالتراضي بين الأطراف المعنية في ظل الالتزام القانوني ببنود الإتفاق.

وعادة ما يفرض تحري الدقة في تحديد الإلتزامات المزمع التعهد بها إلى صياغة بنود الإتفاق بلغة قانونية، وتبعاً لذلك يمكن الجزم والتأكيد بأن دور القانونيين حاسم في أية عملية تفاوضية مهما كانت مستوياتها وموضوعاتها، سواء بتقديم النصح للأطراف المعنية أو كما هو الأمر في أغلب الأحيان، أن يكونوا ضمن المجموعة التي تتولى إجراء المفاوضات بنفسها. وبناءا على هذا الطرح يمكن طرح الإشكالية الآتية:

كيف تساهم المقاربة القانونية في تزويدنا بفهم جيد للعمليات التفاوضية الدولية؟
وتتأسس هذه الإشكالية على الفرضية التالية:
كلما روعيت الجوانب القانونية بالكفاية اللازمة كلما ساهم ذلك في الحصول على اتفاقية تفاوضية جيدة.

تبعاً لهذه الإشكالية فقد انتظمت الدراسة في أربع محاور أساسية، يتعلق المحور الأول بالتطرق للتشريعات القانونية وعلاقتها بالمفاوضات الدولية، وفي مستوى ثان، يتم إستعراض مواصفات الخبير القانوني في المفاوضات الدولية؛ ثم في مستوى ثالث البحث في طبيعة التفاوض والتوكيلات التي يحصل عليها فواعل العملية التفاوضية أثناء قيامهم بالمهمة التفاوضية، وفي المحور الرابع سوف يتم التعرض إلى مسألة تكريس حقوق وواجبات الأطراف المتفاوضة عبر إبرام الإتفاقيات.

I/ التشريعات القانونية: التأطير الجيد للمفاوضات الدولية

يعتبر ميدان المفاوضات الدولية من المجالات التي تتكرس فيه التشريعات والضوابط القانونية وما يتصل بها من إستخدامات، لأنها تتسم بالطابع العملي الممارساتي الذي تقتضيه البيئة التفاوضية⁽¹⁾. وعلى هذا الصعيد ظهرت الصبغة المعيارية للتفاوض الدولي إلى الواجهة بناء على اعتقاد مفاده عدم خلو أي اتفاق من أوجه قانونية ما دام واضح المغزى، ومادامت الأطراف المتعاقدة ملتزمة بتنفيذه⁽²⁾. ولا ينحصر التصور القانوني فقط في تلك القضايا والمواضيع المرتبطة غالباً بالإجراءات القانونية، فمتى سعى فريق متفاوض إلى عقد صفقة أو إلى تحقيق تسوية ويعتزم تنفيذها فعلياً في المستقبل، يجب عليه الاهتمام بالجانب القانوني في إطار الترتيبات المطلوبة، كما أن ما ينبغي أو ما لا ينبغي فعله يبقى - استناداً إلى بنود الاتفاق، يشتمل دوماً على دلالات وتبعات قانونية⁽³⁾.

كما يقتضي عقد أية صفقة الإستناد إلى الأبعاد القانونية، الأمر الذي يفترض أن تُجري صياغة الإتفاقية بمساعدة المستشارين القانونيين الذين يمتلكون الخبرة

القانونية، بل يجدر بهم متابعة المسار التفاوضي في كل مراحلها وينبهوا المفاوضين إلى التبعات القانونية الدولية والوطنية حيال أي موقف يتخذونه، وهم في ذلك يستندون إلى منظومة قانونية تشتمل على عدة عناصر مترابطة فيما بينها، والتي يتعين أن تأخذ في الحسبان القرائن التالية⁽⁴⁾.

- قد تكون الإتفاقيات ذات أبعاد عالمية أو إقليمية، ولذلك يقتضي الأمر القيام بتحديد للتشريعات القانونية المعمول بها والمناسبة للأطراف المتفاوضة لكي تأخذ بها⁽⁵⁾.

- ينبغي الاستفادة من العرف الدولي في صياغة الإتفاقيات الدولية.

- يتعين أن تُفسر الإتفاقيات الدولية على ضوء الممارسة الدولية واستنادا إلى اختصاص المحاكم الدولية. وذلك يعني أنه لا يكفي فقط تأويل نصوص القواعد القابلة للتطبيق، بل يجب تفسيرها في ظل القرارات القانونية وفي ظل التقليد السائد بخصوص تنفيذها. وتحظى الأطراف الممثلة للدول بالدعم لتغيير القوانين قصد خلق حقوق جديدة، لاسيما في ظل سيادة الطرح القائل بأن عقد اتفاقية دولية قد يفضي إلى إرساء معايير مستحدثة في القانون الدولي تحل محل القواعد التي كانت سارية المفعول في السابق.

II/ الذكاء والاحترافية: مواصفات الخبير القانوني

يؤدي الخبير القانوني سواء كان ضمن الفريق المفاوض أو مستشار قانوني دور محوريا في أي تسوية تفاوضية. فعلى سبيل المثال، في الحالة التي يلعب فيها رجل القانون دور المستشار القانوني المعني بالمفاوضات الدولية أن يكون ملما بمختلف المقاييس القانونية، والمسائل المتعلقة بها (قد يتطلب مسارا تفاوضا خبيرة في ميدان الجريمة المنظمة، وفي مسار آخر قد يتطلب خبيرا في قانون البحار أو البيئة)⁽⁶⁾. وكون المستويات التفاوضية متداخلة وتتسم في معظمها بالاعتماد المتبادل ينبغي عليه أن يكون مطلعاً على الأنظمة القانونية الداخلية للأطراف المتفاوضة.

كما أنه في سياق المفاوضات الدولية لا يكفي التحلي بالذكاء وسعة الإطلاع على الميدان القانوني لضمان النجاح أثناء التفاوض الدولي، بل يتوجب على المستشار القانوني أن يدرك جوهر المشكلة في حينها مع إمكانية ترجمة الاتفاق المبرم إلى لغة قانونية. باختصار يستلزم أن يتصف المستشار القانوني بجملة من المواهب المختلفة، إذ لا بد من التحكم في فن الاتصال بأكثر من لغة، كما يجب عليه أن يتمتع بسرعة البديهة والفتنة المشتراط وجودها في وكيل قادر على حصر المشكلة في زاوية قانونية⁽⁷⁾.

III/ أطراف التفاوض: بين التفويض والتوكيل

يبحث خلال المفاوضات في التفويض الممنوح للشخص أو للوفد المفاوض وفي طبيعة السلطات الممنوحة له⁽⁸⁾. وتشتمل المسألة القانونية المتعلقة بسلطة الشخص المفاوض أو الذي يبرم الإتفاقية على بعدين:

الأول، النظر في السلطة المختصة التي خولت لشخص معين سلطة مناسبة ليكيفها مع الظروف التي تطرأ من حين لآخر أثناء عملية التفاوض،
والثاني: النظر في وجوب تحديد مدى صلاحية تفويض السلطة.

وقد تصبح المسائل القانونية المتعلقة بتفويض السلطة حاسمة في بعض المواقف، على سبيل المثال المفاوضات بين إيران والدول الكبرى حول البرنامج النووي الإيراني، أو المفاوضات المتعلقة بالمصالحة بين الفصائل الفلسطينية في القاهرة، أو ما تعلق بمفاوضات حماس وإسرائيل حول تبادل الأسرى. فالمفاوضات تجري بين الأشخاص المفاوضين (ممثلي الدول) والمخولين بترخيص قانوني للتفاوض كل باسم الجهة التي أوكلته للتفاوض، غير أن لب المشكلة يكمن في تغيير درجة التفويض الممنوح للقادة المفاوضين لتمثيل دولهم في القضايا الحاسمة⁽⁹⁾.

ولقد نصت اتفاقية فيينا في فقرتها الثانية على أن الشخص المعين في العملية التفاوضية بحاجة إلى كامل الصلاحيات بصفة مناسبة إلا إذا بدا أن الدول المعنية أو

الظروف العارضة ترمي من وراء اختيار هذا الشخص تمثيل الدولة في مثل هذه الأمور مع احتفاظها بالصلاحيات المطلقة لذلك⁽¹⁰⁾. ولقد نصت الاتفاقية على بعض الأشخاص مثل (رؤساء الدول، رؤساء الحكومات، وزراء الخارجية، قادة البعثات الدبلوماسية، أو الممثلين المنتدبين في مؤتمر دولي أو في منظمة دولية) ويحكم وظائفهم ودون الحاجة إلى الحصول على مطلق الصلاحيات، يعتبرون ممثلين لدولهم بالنظر إلى عقود خاصة مبينة ترتبط بإبرام المعاهدات⁽¹¹⁾.

إن هذه القواعد الرسمية للقانون الدولي تمنح مسألة تفويض السلطة المتصلة بإبرام المعاهدات بين الدول. ومع ذلك فهي قاصرة عن تنظيم المجال الواسع لقضايا تحويل السلطة للأشخاص والتي تبرز أثناء المفاوضات التي تتناول مواضيع أخرى لا صلة لها بالمعاهدات الدولية.

IV / إرساء أنظمة الحقوق والواجبات وإبرام المعاهدات في المفاوضات الدولية

يمكن تحليل المحصلة التفاوضية قانونيا من زاويتين: أولا، تحليل هذه النتيجة في مجملها للوقوف على طبيعتها القانونية، وثانيا القيام بدراسة الأحكام الواردة في الإتفاق بصفة مفصلة للتمكن من تصنيف كل منها تصنيفا قانونيا. وعليه، فإن الاتفاقيات المبرمة بين الدول تدخل في حيز المعاهدات المحكومة باتفاقية فيينا حول قانون المعاهدات، والتي تضعها في إطار قانوني مضبوط ومقبول على العموم، كما تنظم المسائل الهامة المتعلقة بإبرام وتغيير وإنهاء المعاهدات الدولية⁽¹²⁾.

1-4/الاتفاقية التفاوضية

يعتبر الإلتزام عاملا أساسيا في أي اتفاقية، وهو يعادل الخطر الذي تتضمنه الإتفاقية الدولية، كما يشير إلى ذلك بايلدر آر بي Bilder R. B.⁽¹³⁾ ويعد تشكيل التزامات متبادلة هدف التفاوض الأساسي. وبالنسبة للمفاوض، فإن الاتفاقية في النهاية تهتم أساسا بالمدى التي تكون فيه شرطا ضروريا في وضع أو تنفيذ بعض جوانب العقد. ومن المحتمل أن يؤثر مستوى الإتفاق المتوصل إليه إيجابا في مدة أو في استقرار

العقد ذاته. وهناك ثلاث مجالات تجعل الإتفاقية جزئية: أن تكون مبهمة وغير واضحة، وقد تغطي فقط بعض بنود الأجندة (ربما الأقل أهمية منها)، وقد يتم التوقيع عليها فقط من قبل بعض الأطراف⁽¹⁴⁾.

من النتائج التي يتم التوصل إليها في المفاوضات اقتراح منظومة قانونية صارمة، تنص على واجبات وحقوق محددة وملزمة لكل الأطراف المتعاقدة، وقد تدرج بنود في الإتفاقية من شأنها فقط إعادة صياغة حقوق وواجبات موجودة سلفا، وقد تكون إجبارية عليهم، دون اعتبار الإتفاق موضع النقاش، وهذا بغية تعزيز القواعد المنظمة للإتفاق وإعطاء وزن إضافي للعلاقات القانونية بين الأطراف المتفقة⁽¹⁵⁾ وقد تنطوي الإتفاقيات على أوامر أقل صرامة مثل التوصيات المقرر تطبيقها، التي عادة ما تكون في شكل اتفاقيات تستدعي التعديلات عند ممارستها. وتزداد الحاجة إليها كلما تبين أن اتفاقا ما أصبح غير مجد. ففضلا على اشتمال الإتفاقية على حقوق وواجبات كل الأطراف، فهي تؤدي إلى خلق معايير موضوعية تلحق نتائجها بالمواضيع الواقعة تحت تشريع كل دولة، مع ترتب آثار تفاعلية أخرى، تتجسد في المعاهدات ذات الطابع المعياري في الوثائق القانونية الخاصة بمجال حقوق الإنسان والبيئة.

ومن ذلك وسائل الإلزام التي غالبا ما ترد ضمن الأحكام القانونية للاتفاقيات المبرمة. وقد تأخذ آليات الإمتثال هذه العديد من الأشكال، إذ أنها عادة ما توفر الجو الملائم لتأسيس هيئة ما في إطار المعاهدة أو الإتفاقية، وتكون لها القدرة على مراقبة ومراجعة الوظيفة المناسبة للنظام، إضافة إلى القيام بواجباتها الواقعة على عاتق الأطراف المتعاقدة. وفي الوقت الراهن تلعب آليات الإمتثال دورا خاصا في ضوء الاتفاقيات الدولية حول حماية البيئة، وهو المجال الذي تطورت بشكل أكبر آليات الإشراف الدولي وزادت درجة تعقدها⁽¹⁶⁾.

4-2/ الإذعان في الإتفاقية التفاوضية

من المسائل التي تساهم في تكريس الإذعان وبدرجة عالية التفصيلات التي تتضمنها المعاهدات وخصائص النظام كما تفسر ذلك أدبيات منظور تنفيذ الاتفاقيات هو رفض الإذعان للاتفاقيات الدولية كونها لا تتضمن بنود تشترط التنفيذ الفعال، وتؤدي هذه الحالة إلى بروز أوضاع تسود فيها الحوافز المختلطة. ولا تكون مثل هذه الأوضاع مناسبة في ظل وجود المصالح المشتركة المساعدة على إذعان الدول، فضلا عن ذلك تسود في ظلها نظره مفادها أن إحراز أية مكاسب إضافية لطرف من الأطراف ما هي إلا نتيجة عدم الإلتزام من جانب واحد⁽¹⁷⁾.

ورغم أن الدول تحصل على جل ما ترغب فيه من جراء انخراطها في مسارات تعاونية، إلا أنها تتدفع إلى مسارات تخل فيها بالإلتزامات كونها تسمح لها بتحقيق مكاسب كثيرة. وهكذا فإن الدول التي يمتلكها دافع الإخلال بالإلتزامات، باعتبار أنها تكسب الكثير من عقد اتفاقية وتكسب ثمار سلوكها التعاوني متجاوزة حصتها القانونية. وكنتيجة، إذا ما أعتبر الإذعان والتعاون الدولي كوسائل لإلتزام الدول بالاتفاقيات التفاوضية فإن العقاب والتنفيذ مطلوبين لردع الدول من التهرب، ومما طرحه Downs, George W في سياق ذلك: "إن إستراتيجية العقاب تكون كافية لتنفيذ اتفاقية حينما يدرك كل طرف بأنه إذا ما أخل الطرف الآخر بإلتزاماته سوف يردع بالعقاب وأن المكاسب التي ستجنيها ستكون سلبية ومحدودة"⁽¹⁸⁾.

من جانب آخر، تُقدم "مدرسة المناجمنت"⁽¹⁹⁾ تصورات الاتجاه الذي يقارب للأبعاد الإيجابية لعملية تنفيذ الإتفاق:⁽²⁰⁾

أولا، تنظر أدبيات هذه المدرسة إلى أن الإذعان في الاتفاقيات الدولية بصفة عامة جيد. وهو أفضل من الإخلال بالاتفاق الذي يتم تبنيه كإفتراض، ويجري تأكيده من قبل الأطراف المعنية. لذلك فصي الواقع تواجه الدول الأطراف في العملية التفاوضية طوال الوقت إلتزامات تأخذها على عاتقها بناء على الإتفاقيات التفاوضية.

ثانياً، إن هذا المستوى العالي من الإذعان يتحقق في غياب التنفيذ. كما خلص إلى ذلك الباحث "شايس" في الدراسة المسحية التي قام بها على 125 اتفاقية دولية، بقوله: "نادراً ما تخول الإتفاقيات بسلطة ردع، نادراً ما تستخدم عندما يسلم بها، ومن المحتمل أن تكون غير فعالة عندما تستخدم"⁽²¹⁾.

ثالثاً، وربما يكون مهماً، عندما يشكل الإذعان في الواقع مشكلة، من الأفضل التعامل معه من منظور "مناجمت" أفضل من مشكلة تنفيذ. ففي الغالب عدم الإذعان لا يعكس قراراً متداولاً لإنتهاك اتفاقية. بدلاً من ذلك، قد يكون نتاجاً لغموض الإتفاقية، أو لوجود مشاكل اقتصادية واجتماعية غير متوقعة. وكنتيجة، فإن تقديم حلول من منظور "المناجمت"، مثل المحادثات المتبادلة (المشتركة)، تعزيز الشفافية وتحسين إجراءات حل النزاع تعتبر مفتاح يسمح بإذعان عالي المستوى⁽²²⁾.

٧/ تأويل الحقوق والواجبات: المتعذر تسويتها

غالبا ما تتضمن الإتفاقيات الدولية من وجهة نظر قانونية بنداً يتعلق بالحالات المختلف بشأنها، والتي يؤدي مسعى تفسيرها إلى تضارب في الآراء لاسيما مسألة تأويل أو تطبيق الحقوق والواجبات والمتعذر تسويتها. فالإتفاقيات تنطوي على بند المتعلق بتسوية الخلافات التي تنشأ وهذا لسببين⁽²³⁾:

أولاً: لأن مثل هذه الآلية تمنع التصعيد في المواقف النزاعية، في ظل عدم وجود خطر زعزعة الأساس الذي بني عليه الإتفاق.

ثانياً: يعتبر استخدام إجراءات تسوية الخلافات المتفق عليها في إطار المعاهدة طريقاً لتجنب الغوص في الصراعات القانونية، المهذرة للوقت والطاقة في المحاكم الخارجية، وهذا ما قد يعرض النتيجة النهائية للخطر. وعندما يقع المتفاوضون في وضعيات متأزمة وميئوس منها وبالتالي يعجزون عن التوصل إلى تسوية يلجئون إلى حيل للخلاص، كعرض حل وسط مع تعمد صياغته بلغة غامضة ومبهمه، وضع المسألة الشائكة

المفاوضات الدولية: مقارنة قانونية ————— د/ عبد الله راقيدي

جانبا، إذ أنه في بعض الأحيان يكون الافتقار للقرار أفضل طريقة للتعامل مع مشكلة تبدو مستحيلة الحل.

خاتمة

سعت هذه المقالة إلى تبيان أهمية تحليل التفاوض الدولي من منظور قانوني بوصف المقاربة القانونية للتفاوض الدولي تعد بمثابة اطار مرجعي ضابط لانه عملية تفاوضية راسمة لحدود واطراف وحقوق والتزامات وصولا غلى الحل النهائي. وعليه خلصت الدراسة إلى مجموعة نتائج اساسية نورد أهمها في النقاط التالية:

- في ميدان المفاوضات الدولية أصبحت الدول تواجه تحديات من قبيل مشاركة فاعلين غير الدوليين في السياسات الدولية، وصعوبة فصل الشؤون الداخلية للدول على مسائل السياسة الخارجية، وتبعاً لذلك لم تعد السياسة الدولية حكراً على الدولة بل أصبح يشاركها فاعلون متعددون، كما أصبحت أدوار ووظائف ومصالح وزارات الشؤون الخارجية محل تنافس من قبل فاعلين جدد، والأجندة زاخرة ببنود وأدوات جديدة.

- تعد المقاربة القانونية في التفاوض الدولي اداة منهجية جيدة أداة منهجية جيدة تزودنا بالأسس الضرورية التي تسمح بالتوصل إلى ابرام اتفاقيات ناجحة لأنه لا تخلوا أي عملية تفاوضية من أبعاد قانونية. مع ذلك، من الصعب جدا الإدعاء بالتوصل إلى نتائج شاملة يمكن تعميمها على إعتبار أن الدراسة القانونية تعنى بجوانب من الظاهرة وليس كل الظاهرة.

- أخيراً، يجب الاقرار بالدور الفاعل والحاسم للخبراء القانونيين في أي نزاع تفاوضي.

الهوامش:

(1)-Christophe Dupont. la Négociation: Conduite, Theorie, Applications. France: Dalloz, 1982, p.251.

(2)-Margaret R Kelly, Issues and Developments in International Trade , International Monetary Fund, 1988, p.107.

(3)-Eyāl Benvenisti, Moshe Hirsch, The impact of International Law on International Cooperation: theoretical perspectives (Cambridge : Cambridge University Press, 2004), p.40.

(4)-Franz Cede, The Legal Perspective on International negotiations, in Victor A Kremenyuk, op cit., p.147.

(5)-كأن ينشأ النزاع التجاري عندما تطبق دولة ما إجراء مخالفا لأحكام اتفاقيات منظمة التجارة العالمية ، وينتج عنه تعطيل مصالح طرف ثان من اجراء عدم قدرة تلك الدولة على الالتزام بما هو مطلوب منها.

(6)-Emmanuel Lazega, The Collegial Phenomenon: The Social Mechanisms of Cooperation Among Peers in a Corporate Law Partnership (Oxford University Press, 2001), p.55.

(7)-Christophe Dupont, op cit., pp.251-253.

(8)-Laschoras Audebert Patrick, op cit., p.50.

(9)-Ibid, p.51.

(10)-نصت (المادة 8) من إتفاقية فيينا لقانون المعاهدات أنه لا يكون للتصرف المتعلق بعقد المعاهدة الذي قام به شخص لا يمكن اعتباره بموجب المادة 7 مخولاً لتمثيل الدولة لذلك الغرض أي أثر قانوني ما لم تجزه تلك الدولة.

(11)-اعتمدت من قبل المؤتمر الأمم المتحدة بشأن قانون المعاهدات الذي عقد بموجب قرار الجمعية العامة للأمم المتحدة رقم 2166 المؤرخ في 5 ديسمبر 1966 ، ورقم 2287 المؤرخ في 6 ديسمبر 1967 ، وقد عقد المؤتمر في دورتين في فيينا خلال الفترة من 26 مارس إلى 24 ماي 1968 وخلال الفترة من 9 ابريل إلى 22 مايو 1969 ، واعتمدت الإتفاقية في ختام أعماله في 22 ماي 1969 ، وعرضت للتوقيع في 23 ماي 1969 ، ودخلت حيز النفاذ في 27 يناير 1980 .

(12)-حول قانون المعاهدات أنظر:

(13)-Bilder R B, Managing the Risks of International Agreement (Madison: University of Wisconsin Press, 1981), p.66.

(14)-Christer Jönsson, European Union Negotiations: Processes, Networks and Institutions (London: Routledge, 2005), p.81.

(15)-Ben Hoffman, Conflict, Power, And Persuasion: Negotiating Effectively (Canada, Captuce Press, 1990), p. 32.

(16)-Downs George W, David M. Rocke, and Peter N Barsoon , op cit., p.386

(17)-Stein A Arthur, Why Nations Cooperate: Circumstance and Choice in International Relations (Cornell University Press, 1993), pp. 26-27.

(18)-Downs George W, David M Rocke, and Peter N Barsoon , “Is the Good News about Compliance Good News about Cooperation?” International Organization 50 (1996): p.385.

(19)-للمزيد أنظر:

Michael Armstrong, A Handbook of Management Techniques 3rd Edition,(USA: Kogan Page Publishers, 2006).

Lax, A. David. and Sebenius, K. James , The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain. N.Y: Free Press, 1986.

(20)-بخصوص الأعمال التي تناولت أدبيات المناجمت يمكن الإشارة للأعمال التالية:

Chayes, Abram, and Antonia Handler Chayes, “Compliance without Enforcement: State Behavior under Regulatory Treaties”, Negotiation Journal 7(1991):311–30.

Chayes, Abram and Antonia Handler Chayes ,“On Compliance”, International Organization 47 (1993): 175–205.

Chayes, Abram and Antonia Handler Chayes, The New Sovereignty: Compliance with International Regulatory Agreements (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1995), p. 106.

(21)-Chayes Abram and Antonia Handler Chayes (The New Sovereignty: Compliance with International Regulatory Agreements (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1995), p.32.

(22)-Ibid.

(23)-Ibid., p.387.