

الفصل التاسع

المفاوضات علي المستوي الأقليمي الدولي

الفصل التاسع

المفاوضات علي المستوى الأقليمي الدولي

بعد أن خرجت الاستراتيجية من حدودها الضيقة (العسكرية) ودخلت معظم- إن لم يكن كل- مجالات الحياة، باتت من الضروريات التي يستلزمها النجاح والتطور والازدهار في كافة ميادين الحياة، السياسية والإقتصادية والاجتماعية والتجارية والتنمية وغير ها لأية وحدة سياسية دولية وحتى لأي كيان سياسي داخلي أو أية مؤسسة اقتصادية.

وبما أن عملية المفاوضات هي سلسلة من الفعاليات ووسيلة لتحقيق غايات معينة من جانب كل طرف مشارك فيها، فإنها تستلزم وضع برنامج عمل شامل ودقيق يحدد الغايات وراء المفاوضات، ويعيّن الوسائل المستخدمة لتحقيق هذه الغايات، مُقيّما ومتابعا للخيارات، سلبياتها وإيجابياتها، وما قد ينتج عنها من نتائج وتدايعات، وذلك لاستشراف ما قد تؤول اليه العملية التفاوضية، وبشكل يؤدي الى تحديد البديل الأفضل للتعامل مع الطرف الآخر بغية الوصول الى الأهداف الأعلى من المفاوضات، والآلية التي تقوم بهذه المهمة الصعبة هي (استراتيجيات التفاوض). ولا تخرج المفاوضات الأوروبية- الإيرانية عن هذا الإطار، إذ تسعى كل طرف من الأطراف نحو تطبيق استراتيجيات عدة بغية التأثير على الطرف الآخر من جهة، وتحقيق اكبر قدر من المكاسب من جهة أخرى، وهذا الأمر مرتبط بطبيعة الحال بالأهداف العليا لكل أطراف التفاوض.

وقد حضت هذه المفاوضات بأهمية كبيرة على المستوى الإقليمي والدولي لما لها من اثر على تحقيق امن واستقرار منطقة الخليج العربي على وجه الخصوص وامن العالم على وجه العموم.

ولهذه الأهمية حاولت الورقة أن تسلط الضوء على هذه المفاوضات، ومعرفة تفاصيلها لاسيما على المستوى الاستراتيجي، منطلقا من فرضية مفادها "إن طرفي التفاوض الأوروبي- الإيراني استخدمتا بطرق مختلفة إستراتيجية منهج المصلحة المشتركة بوصفها وسيلة تفاوضية بغية الوصول إلى تنفيذ إستراتيجية منهج الصراع في آن واحد، والتي هي إيراديا الوصول إلى إنتاج الطاقة النووية بإنهاءك الطرف الأوروبي، وأوروبيا هي وقف البرنامج النووي الإيراني بإخضاع الطرف الإيراني" وبغية إثبات هذه الفرضية فقد تم تقسيم الدراسة إلى المحاور الآتية:

المحور الأول: في مفهوم إستراتيجية التفاوض.

المحور الثاني: الإطار النظري لإستراتيجية التفاوض.

المحور الثالث: إستراتيجية التفاوض الأوروبية- الإيرانية

المحور الأول: في مفهوم إستراتيجية التفاوض.

بما أن لكل وحدة سياسية دولية استراتيجيتها الخاصة النابعة عن أيديولوجيتها، وسياستها العليا والمستندة الى قدراتها المادية والمعنوية، والمتعلقة بطموحاتها الوطنية والقومية الشاملة، والتي تتطور أو تتغير حسب تطور الظروف السياسية والاقتصادية والاجتماعية، والتكنولوجية، وتبعاً لتغيير موازين القوى الدولية والاقليمية التي تؤثر بشكل أو بآخر على تلك الوحدة السياسية. فيمكن القول ان استراتيجيات التفاوض لكل وحدة سياسية دولية تصاغ تبعاً للإستراتيجية العليا او الاستراتيجية الوطنية التي توضع لبناتها وفق السياسة العليا لتلك الوحدة التي تبغى تحقيق المصالح الوطنية العليا والحفاظ على الأمن الوطني الحفاظ على المكانة الدولية أو الاقليمية أو ازدياد ثقلها السياسي او الاقتصادي أو العسكري.. في محيطها الاقليمي أو الوسط الدولي أو في علاقة ثنائية مع طرف آخر.

وبالرغم من أن الاستراتيجية كلمة تسري على معظم الحالات والمواقف والمجالات، بغض النظر عن توصيفها فيما إذا كانت سياسية أو اقتصادية أو اجتماعية أو عسكرية، فهي ترتبط بالعقيدة السياسية والفلسفة الاقتصادية والاجتماعية التي تحكم المجتمع. وإذا كانت الدول لديها استراتيجيات تعبر عن سياستها بكل مقوماتها الاقتصادية والاجتماعية، كما أشرنا أعلاه، فإن هذه الاستراتيجيات تابعة للسياسة ونابعة منها، ذلك لأن السياسة هي الوسط الذي ينشأ فيه الفعل الاستراتيجي، هدفاً وتخطيطاً ووسيلة، فلا استراتيجية بدون سياسة تضبط إيقاعها وتقوم مسار حركتها، وتعمل على تنظيم أدائها الهادف والمؤثر^(٢).

من هنا نركز على الاستراتيجيات التي يتم اتباعها من قبل أي فريق تفاوضي للوصول الى ما يريد تحقيقه من المفاوضات.

يحاول كل طرف في المفاوضات زيادة مكاسبه وتخفيض خسائره الى اقصى حد ممكن، وذلك باستخدام استراتيجيات محددة لإدارة هذه المفاوضات، وتحديد تلك الإستراتيجيات وإختيارها يتوقف على امور منها الإمكانيات والفرص ويتصدر هذه الأمور المعلومات الصحيحة المجردة المرتبطة بالمسألة التي يتم التفاوض بشأنه حيث يجب^(٣).

١- الاجتهاد في التنقيب عن المعلومات والبحث عنها بصورة متواصلة ودقيقة وشاملة بعيداً عن النظرة المسبقة.

٢- إتقان كيفية الإستفادة من تلك المعلومات في إدارة المفاوضات لتحقيق تأثير ما يريده هذا الطرف او ذاك على الطرف الآخر.

فكل طرف يعمل جاهدا ليفهم بعمق ودقة عناصر وظروف ومصادر وتقديرات تقود وتحدد اتجاه الأطراف الآخر لاختيار ما في أثناء المباراة التفاوضية، وذفس الشيء يقوم به الطرف الآخر مع استخدام كل طرف لكل أنواع الأدوات التي تسمى بالأدوات الحوارية مثل تحريك القوات للضغط والإنذار كما في التفاوض السياسي.

المحور الثاني: الإطار النظري لاستراتيجيات التفاوض.

لا شك بان هناك مجموعة كبيرة من استراتيجيات التفاوض على المستوى النظري، بيد إن ما يندسج مع دراستنا بخصوص المفاوضات الأوروبية- الإيرانية وهو كالتالي^(٤)

أولاً: استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة:

يقوم هذا المنهج على علاقة تعاون بين طرفين أو أكثر يعمل كل طرف منهم على تعميق وزيادة هذا التعاون وإثماره لمصلحة كافة الأطراف. واستراتيجيات هذا المنهج هي:

١. إستراتيجية التكامل:

هو تطوير العلاقة بين طرفي التفاوض إلى درجة أن يصبح كل منهما مكملًا للآخر في كل شيء بل قد يصل الأمر إلى أنهما يصبحان شخصا واحدا مندمج المصالح والفوائد والكيان القانوني أحيانا وذلك بهدف تعظيم الاستفادة من الفرص المتاحة أمام كل منهما.

٢. إستراتيجية تطوير التعاون الحالي:

وتقوم هذه الإستراتيجية التفاوضية على الوصول إلى تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفي التفاوض وتوثيق أوجه التعاون بينهما.

٣. إستراتيجية تعميق العلاقة القائمة:

تقوم هذه الاستراتيجية على الوصول لمدى اكبر من التعاون بين طرفين أو أكثر تجمعهم مصلحة ما. وتعد هذه الاستراتيجية مناسبة بين أصحاب المصالح المشتركة والتي يرغب كل منهم في تطوير العلاقة القائمة، خاصة في المفاوضات الاقتصادية والتجارية التي تتم بين الدول المتقدمة والدول المتخلفة والتي تتضمن

عمليات نقل للتكنولوجيا وحقوق المعرفة لصناعة معينة يتم القيام بها في الدول المتخلفة^(٥).

٤. استراتيجية توسيع نطاق التعاون بمده إلى مجالات جديدة:

تعتمد هذه الإستراتيجية أساسا على الواقع التاريخي الطويل الممتد بين طرفي التفاوض من حيث التعاون القائم بينهما وتعدد وسائله وتعدد مراحلها وفقا للطرف والمتغيرات التي مر بها وفقا لقدرات وطاقات كل منهما.

ثانيا: استراتيجيات منهج الصراع^(٦):

وتتضمن هذه الإستراتيجية ما يلي:

الإستراتيجية الأولى: استراتيجية (الإنهاء):

وتقوم هذه الاستراتيجية على الآتي:

أ. استنزاف وقت الطرف الآخر:

ويتم ذلك عن طريق تطويل فترة التفاوض لتغطي أطول وقت ممكن دون أن تصل المفاوضات إلا إلى نتائج محدودة لا قيمة لها، فالتفاوض حول مبدأ التفاوض ذاته ومدى إمكانية استخدامه واستعداد الطرف الآخر للتعامل به ومدى إمكانية تنفيذه لتعهداته.

ب. استنزاف جهد الطرف الآخر إلى أشد درجة ممكنة:

ويتم ذلك عن طريق تكثيف وحفز طاقاته واستنفار كافة خبراته وتخصصاته وشغلهم بعناصر القضية التفاوضية الشكلية التي لا قيمة لها عن طريق:

- ◆ إثارة العقبات القانونية المفتعلة حول كل عنصر من العناصر القضايا المتفاوض عليها وحول مسميات كل موضوع والتعبيرات والجمل والكلمات والألفاظ التي تصاغ بها عبارات واسم كل موضوع التفاوض.
- ◆ وضع برنامج حافل للاستقبالات والحفلات والمؤتمرات الصحفية وحفلات التعارف وزيارة الأماكن التاريخية.
- ◆ زيادة الاهتمام بالنواحي الفنية شديدة التشعب كالنواحي الهندسية والجغرافية والتجارية والاقتصادية والبيئية والعسكرية... الخ، وإرجاء البت فيها إلى حين يصل رأي الخبراء والفنيين.

ج. استنزاف أموال الطرف الآخر:

وذلك عن طريق زيادة معدلات إنفاقه وتكاليف إقامته وأتعاب مستشاريه طوال العملية التفاوضية فضلا عن ما يمثله ذلك من تضييع باقي الفرص البديلة التي كان يمكن له أن يحصل عليها لو لم يجلس معنا إلى مائدة التفاوض وينشغل بها.

الاستراتيجية الثانية: إستراتيجية التشتيت (التفتيت):

وهي من أهم استراتيجيات منهج الصراع التفاوضية حيث تعتمد عليها بشكل كبير الأطراف المتصارعة إذا ما جلست إلى مائدة التفاوض. وتقوم هذه الاستراتيجية على فحص وتشخيص وتحديد أهم نقاط الضعف والقوة في طريق التفاوض الذي أوفده الطرف الآخر للتفاوض وتحديد انتماءاتهم وعقائدهم ومستواهم العلمي والفني والطبيقي والدخلي وكل ما من شأنه أن يصبغهم إلى شرائح وطبقات ذات خصائص محددة مقدما.

وبناء على هذه الخصائص يتم رسم سياسة مكررة لتفتيت وحدة وتكامل فريق التفاوض الذي أوفده الطرف الآخر للتفاوض معنا والقضاء على وحدته وائتلافه وتماسكه وعلى الاحترام ليصبح فريق مفت متعارض تدب بين أعضائه الخلافات والصراعات ومن ثم يصبح جهدهم غير منسجما.

وتمتاز هذه الاستراتيجية بأنها من ضمن استراتيجيات الدفاع المنظم في حالة التعرض لضغط تفاوضي عنيف أو مبادرة تفاوضية جديدة لم تكن نتوقعها ولم نحسب حساب لها.

الاستراتيجية الثالثة: استراتيجية إحكام السيطرة (الإخضاع):

تعد العملية التفاوضية وفقا لمنهج الصراع معركة شرسة أو مباراة ذهنية ذكية بين طرفين. لذا تقوم هذه الاستراتيجية على حشد كافة الإمكانيات التي تكفل السيطرة الكاملة على جلسات التفاوض. عن طريق:

- ♦ القدرة على التنويع والتشكيل والتعديل والتبديل للمبادرات التفاوضية التي يتم طرحها على مائدة المفاوضات بحيث يكون لنا سبق التعامل مع الطرف الآخر في المبادرة والسيطرة على عملية التفاوض من أولها إلى آخرها.
- ♦ الحرص على إبقاء الطرف الآخر في مركز التابع والذي عليه أن يقبع ساكنا منتظرا للإشارة التي نعطيها له أو أن تكون حركته في نطاق الإطار الذي تم وضعه ليحيطه.

الإستراتيجية الرابعة: استراتيجية الدحر (الغزو المنظم):

وهي استراتيجية يتم استخدامها بغض النظر عن ندرة أو قلة المعلومات عن الطرف الآخر الذي يتم معه الصراع التفاوضي.

وفقا لهذه الاستراتيجية يتم استخدام التفاوض التدريجي خطوة خطوة ليصبح عملية غزو منظم للطرف الآخر حيث تبدأ العملية باختراق حاجز الأصمت أو ندرة المعلومات بتجميع كافة البيانات والمعلومات الممكنة من خلال التفاوض التمهيدي مع هذا الطرف. ثم معرفة أهم المجالات التي يمتلك فيها ميزات تنافسية خطيرة تهدد مصالحها والتفاوض معه على أن يترك لنا المجال فيها وان يتجه إلى مجالات أخرى تستغرق وتستنزف قدراته وإمكاناته. وفي الوقت نفسه جعله يندحر عمله فقط في داخل بلاده. وفي المرحلة التالية يتم اختراق بلده عن طريق المعارضة مثلاً.

إذا، فهذه الاستراتيجية تضع خطوات متتالية لمعرفة نقاط ضعف وقدرة الطرف المقابل ومن ثم الاستعداد لضرب طاقاته والاستفادة من نقاط ضعفه، وهذا يتطلب أمور مخابراتية ومعلومات دقيقة لاستخدام آليات مناسبة لتنفيذ ما تخطط له من خلال هذه الاستراتيجية.

في ضوء كل ما سبق يتبين ان هنالك نوعين بارزين لاستراتيجيات التفاوض، أحدهما استراتيجيات تعتمد على المصالح المتبادلة والتعاون بين كل أطراف التفاوض، أي لعبة لا صفرية، تستفيد من خلالها كل أطراف التفاوض، أما النوع الثاني هذه الاستراتيجيات فيركز على الجانب الصراعى من المعادلة بحيث يحاول كل طرف مفاوض أن يجعل من الآخر غير قادرا على تحقيق أهدافه ويحقق هو ما يهدف الى تحقيقه من أهداف من خلال المفاوضات، أي يحاول الإضرار بالطرف الآخر لحسابه ولمصلحته.

ومما يبدو لنا ان هذا لايعني ان كل طرف تفاوضي لابد أن يستخدم فقط نوع واحد من هذه الاستراتيجيات، بل يمكنه استخدام أكثر من استراتيجية خلال عملية تفاوضية واحدة.

المحور الثالث: استراتيجيات التفاوض الأوروبية - الإيرانية

بعدما تناولنا في المحور الثاني من هذه الدراسة الجانب النظري من استراتيجيات التفاوض، نحاول التركيز على الجانب التطبيقي لاستراتيجيات التفاوض من خلال متابعة الاستراتيجيات المتبعة من قبل الطرفين الإيراني والأوروبي.

في البداية لابد من الإشارة الى أن المفاوضات الأوروبية الإيرانية حول المسألة النووية الإيرانية، التي استهلتها فرنسا وألمانيا والمملكة المتحدة "الترويكا

الاوروبية" مع ايران، بدأت صيف العام (٢٠٠٣)، نتيجة للتقرير الذي قدمته الوكالة الدولية للطاقة الذرية في حزيران (٢٠٠٣)^(٧).
السؤال الرئيسي، الذي نحاول الإجابة عليه في هذا المحور، هو: ما هي إستراتيجيات التفاوض المتبعة في المفاوضات الايرانية الاوروبية؟

أولاً: تطبيق استراتيجيات منهج المصلحة المشتركة:

استخدم كلا الطرفين استراتيجيات تطوير التعاون الحالي، خاصة في المجال الاقتصاد والتجاري، حيث ان كلاهما تريدان تحقيق مجموعة من الأهداف العليا التي تعمل على تطوير المصلحة المشتركة بين طرفين. حيث تعمل الجانبين على توسيع مجالات التعاون، والارتقاء بدرجة التعاون من خلال التفهم المشترك والاتفاق في الرأي والعمل على تنفيذ المنفعة المشتركة في المجالات التجارية والاقتصادية.
وبالنظر إلى المواقف الأمريكية والإيرانية فإن أوروبا تسعى لاستغلال هذه الفرصة كي يكون لها نفوذ في المنطقة، وما هي هذه الفرصة أكثر من أي شيء آخر سوى الملف النووي الإيراني^(٨).

وقد بدأ الاتحاد الأوروبي جهوداً غير مسبقة لإحداث مزيد من التقارب مع إيران، فالاتحاد الأوروبي علاوة على الاستفادة من مصادر الطاقة الإيرانية يستطيع الاستفادة من مكانة إيران الجغرافية والسياسية والاستراتيجية لإقامة نوع من توازن النفوذ في منطقة الشرق الأوسط^(٩).

حيث ان ايران تعتبر قوة اقليمية كبيرة في منطقة الخليج العربي التي تسيطر عليها الولايات المتحدة الأمريكية، في ظل عدم وجود حوار مباشر بين ايران والولايات المتحدة، ولذلك واصل الاوروبيون^(١٠) جهودهم لاغتنام الفرصة ليكون لهم السبق في احتضان التطورات الايرانية والاستئثار بالسوق الايرانية في سبيل تحقيق مصالح اقتصادية من جانب، وايجاد موطئ قدم لها في منطقة حيوية ذات أهمية استراتيجية على المستوى العالمي من جانب آخر^(١١).

ولذلك نجد أن دول الاتحاد الأوروبي لا ترغب في تصعيد الموقف مع طهران للعلاقات الاقتصادية بين أوروبا وطهران. ومن أجل ذلك حاول الطرف الاوروبي تطويق هذه المعضلة ذات الأبعاد النووية عن طريق الدبلوماسية في محاولة لتجنب تكرار ما جرى في العراق (أي قصف المواقع النووية العراقية من قبل اسرائيل عام ١٩٨١)، وسعى لإقناع ايران بالتخلي عن استئناف أبحاثها النووية^(١٢).

وفي ذات الوقت فإن الأوروبيين متخوفون إلى أبعد مدى أن يجرى عسكرة حلّ التعاطي مع ملف إيران النووي لأنها ستكون المتضرر المباشر من هذه العسكرة،

ولذلك حتى وإن كانت أوروبا متوافقة مع أمريكا إلا أنها ما زالت تفضل الخيار السياسي^(١٣).

وبشكل عام، يشغل الجانب الاقتصادي أولوية كبرى للعلاقات الإيرانية الأوروبية، وبالتالي فينبغي التركيز عليه في دراسة المفاوضات الإيرانية الأوروبية، باعتباره يعتبر من أهم مجالات التعاون بين الطرفين. وهذا يعني، إلى حد ما، أن العلاقات الإيرانية الأوروبية تنسم بالطابع الاقتصادي أوروبياً والطابع السياسي إيرانياً، والسبب في ذلك يعود بشكل أساسي إلى غياب المنافسة الأمريكية بصورة كاملة عن السوق الإيرانية مما أفسح المجال أمام هذه الدول الأوروبية للإرتباط مع الاقتصاد الإيراني^(١٤).

بالمقابل، يعتبر الاتحاد الأوروبي أكثر القوى الاقتصادية الإقليمية أهمية لإيران بحكم كونه الشريك التجاري الأكبر للاقتصاد الإيراني. كما أن العلاقات الاقتصادية بين ألمانيا وإيران، مثلاً، تدمو نمواً متزايداً وسريعاً. خطر فقدان هذه الفرص التجارية الكبيرة في إيران والدور الذي تلعبه كونها تملك ثالث أكبر احتياطي عالمي من النفط يوضح بشكل جلي أسباب قلق الاقتصاديين الألمان من تصعيد المواجهة بين الحكومة الإيرانية من جهة والاتحاد الأوروبي والولايات المتحدة الأمريكية من جهة أخرى. ففي حالة قيام مجلس الأمن الدولي بفرض عقوبات اقتصادية على طهران سيكون على الشركات الألمانية، مثلاً، الالتزام بها. وسيستسبب هذا بدوره في خسائر هامة للاقتصاد الألماني ولموقعه في السوق الشرق أوسطية^(١٥).

من جانب آخر، ومن الطرف الإيراني نجد أن الاقتصاد الإيراني يؤمن حوالي (٤٠٠٠٠٠) وظيفة سنوياً، ولكن كل سنة يذم أكثر من مليون عامل إلى سوق العمل. وقد أدى الارتفاع السريع في نسبة البطالة إلى حالة عدم ارتياح إزاء النظام، مما أدى بالفنيين الذين يديرون الاقتصاد الإيراني إلى أن يطلبوا استثمارات خارجية كبيرة للإبتعاد عن تدهور الوضع الراهن (بمقدار ٢٠ مليار دولار سنوياً وذلك في إطار خطة خماسية)^(١٦).

فضلاً عن ذلك قدّرت شركة النفط الوطنية الإيرانية أنها ستكون بحاجة إلى (٧٠) مليار دولار في السنوات الخمس أو العشر القادمة لتجديد البنية التحتية المتهاكلة، وذلك للحفاظ على المستويات الحالية للإنتاج، هذا في وقت أن أوروبا هي إحدى الأماكن التي يمكن لإيران أن تعثر فيها على هذه المستويات من الاستثمار^(١٧). بالنظر إلى زيادة استهلاك النفط في الدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي وقلة الثروات النفطية في أوروبا، سوف يعتمد الاتحاد على الواردات النفطية وسيتم تأمين القسم الأساسي من هذه الواردات عن طريق الخليج العربي، ولذا شرع الأوروبيون من أجل ضمان حصولهم على النفط على المدى البعيد في الاستثمار في الصناعات

النفطية الإيرانية والعراقية، من ناحية أخرى فإن إيران التي كانت تحتاج إلى الاستثمارات في قطاعات الغاز والنفط وكانت تواجه عقوبات أمريكية لم يكن أمامها سوى التوجه إلى أوروبا، وفي هذا الإطار تم عقد اتفاقيات نفطية بين إيران والشركات الأوروبية على شكل مقايضة^(١٨)

والجدولان التاليان يوضحان حجم التبادل التجاري بين إيران والاتحاد الأوروبي^(١٩)

جدول رقم (١) الواردات الإيرانية من الدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي (بالمليون دولار)

الدولة	العام	١٩٩٩	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٢
أسبانيا	٣٤١.٣	٣٤٢.٩	٣١٦.٦	٢٦٢.٦	
بلجيكا	٥٩٧.٥	٤٢٦.٢	٤٣١.٨	٣٩٠.٤	
فرنسا	٦٨٥.٤	٦١٧.٤	٩٢٩.٣	١٢٠.٩.٥	
بريطانيا	٤٣٩.١	٥٠٩.٥	٦٦١.٦	٦٩٠.٦	
ايرلندا	٧.٨	٢٢.٨	٢٤.٣	٢٧.٧	
إيطاليا	٩٠١.٤	٨٥٦	٩٧٩.٧	١١٨٦.٩	
ألمانيا	١٣٨٢.٢	١٥٠٤.٢	١٦٩٥.٨	٣٤٨٠.١	
هولندا	٢١٢.٨	٢٧٠	٣٢٨.٧	٣٠٠.٥	
لوكسمبرج	٧.٧	٣١.٤	٥٠.٦	١٤	
الدانمارك	٦٥.٢	٦٩	٧٠.٧	٩١.٤	
النمسا	٣٠٣.٨	٢٧٧	٢٥٧.٧	٢٢٠.٦	
البرتغال	٦.٤	٨.٨	١٤.١	١٠.٨	
اليونان	٨.٦	١٠.٤	١٥.١	١٢	
السويد	١١٩.٥	٣٠٩.٨	٣٩٠	٣٢٣.٧	
فنلندا	٦٩.٣	٧٤.٦	٦١.٦	٨٤.٨	

جدول رقم (٢) الصادرات الإيرانية للدول الأعضاء بالاتحاد الأوروبي (بالمليون دولار)

الدولة	العام	١٩٩٩	٢٠٠٠	٢٠٠١	٢٠٠٢
أسبانيا	٥٦.٢	٥٢.٧	٧١.٧	٩٥.٤	
بلجيكا	١٦.٢	٤٤.٥	٢٩.٨	٢١.٣	
فرنسا	٤٦	٤٤.٧	٥٨.٤	٣٤.٢	
بريطانيا	٣١.٩	٣٧.١	٣٤.٤	٢٥.٢	
ايرلندا	٠.١	٠.٦	٠.٢	٠.٦	
إيطاليا	١٨٠.١	١٩١.٤	١٩٨.٦	١٤٩.٤	
ألمانيا	٤٢٤	٣٥٤.٣	٣١٢.٣	٢٦٧.٨	
هولندا	٥٩.٦	٣٤.٥	١٣.٥	١٣	

لوكسمبرج	١٣	٧.٥	٤.٩	٦
الدانمارك	١٠.٢	٩.٧	٨.٨	٩.٤
النمسا	١٢.٢	١١.٨	٩.٦	٨.٢
البرتغال	٤	٧.٣	٤.٢	٥.٣
اليونان	٢٣.١	٣٥	١٢.٩	١٦
السويد	١٢	١٠.٨	٧.٤	١٠.٦
فنلندا	٠.٤	٠.٢	٦١.٦	٠.٤

بالنظر الى هذه المصالح المتبادلة نجد ان الطرفين حاولا أن تكون الاستراتيجية التفاوضية، في جانب منها، استراتيجية تطوير التعاون الحالي للاستفادة من الميزات التي يتمتع بها كل من الطرفين من جهة، ومن جهة أخرى يخاف الطرفين من زوال هذه المصالح التي تأتي نتيجة التعاون الحالي وتطويره، ولذلك نجد ان القيادة الايرانية تخاف من مواجهة دولتهم عقوبات دولية تحد أو تعيق التجارة والمعونة والاستثمار التي تحتاج اليها ايران بشدة للحيلولة دون انهيار اقتصادها^(٢٠).

من هنا يمكن القول ان استراتيجية التفاوض، بالنظر الى هذه المصالح المتبادلة بين الطرفين، تشتركان في تبني استراتيجية تطوير التعاون الحالي، ولكن نجد ان الطرف الاوروبي حاول أن يضغط على الطرف الايراني من خلال تخويله باضاعته لمصالح كثيرة إذا ما استمر في تطوير برنامجه النووي ولايستجيب للمطالب الاوروبية. كما ان الطرف الايران من جانبه حاول ان لا يصل الامر الى حد تجمد فيه العلاقات مع اوروبا، نظرا لما تحققه من مصالح خلال هذه العلاقات، خاصة في الجانب الاقتصادي. ومن الأجدر أن لاندسى ان الغرض الاساسي من المفاوضات كان أوروبا إيقاف الانشطة النووية الايرانية، ولكن هذا لايلغي ان تكون هنالك ربط بين المصالح والاهداف الاخرى، والتي استخدمت كوسيلة ضغط للوصول الى الغرض الاساسي من المفاوضات، والذي هو-كما أشرنا اليه آنفاً- إيقاف الانشطة النووية الايرانية، وهذا لايعني انه ليست هنالك استراتيجية تفاوضية من وراء هذه المفاوضات والتي هي تطوير التعاون الحالي بين ايران واوروبا.

إذا فلا يوجد تعارض بين استخدام أكثر من استراتيجية في المفاوضات واحدة، قد تكون استراتيجية معينة تابعة لاستراتيجية مستقلة أو تأتي لتكملها في صورة تهريب أو ترغيب.

وبالنسبة للاستراتيجية الاوروبية التفاوضية ديال ايران، كانت الاستراتيجية التعاونية وسيلة، في أحيان عديدة، للترغيب أو التهريب، أي التطوير أو القطع، للوصول الى الاستراتيجية الاساسية التي تدخل في استراتيجيات الصراع وهي استراتيجية إحكام السيطرة وفرض الشروط الاوروبية على الطرف الايراني. كما ان

الطرف الايراني حاول استخدام استراتيجية تطوير التعاون الحالي كورقة ضغط أحيانا في وجه المفاوض الاوروبي. وهذا يعني ان الطرفين لم يكتفيا بنوع واحد من استراتيجيات التفاوض، فما هي هذه الاستراتيجيات الاخرى في المفاوضات الاوروبية الايرانية، أو ماهي الاستراتيجية الاساسية المستخدمة في التفاوض؟ في حين اننا ندرس التفاوض بشأن الملف النووي الايراني.

ثانيا: تطبيق لاستراتيجيات منهج الصراع:

١. استراتيجية الطرف الايراني في المفاوضات:

استخدم الطرف الايراني استراتيجية إنهاءك الطرف الأوروبي، لتحقيق أهدافه قبل تقييده أوروبا باتفاقيات أو تعهدات ملزمة، وذلك من خلال سلسلة من العمليات، أهمها استنزاف وقت وجهد ومال الطرف الاوروبي. بداية لا بد أن نذكر ان هنالك من يعتقد في الحكومة الايرانية بأن الاسلحة النووية يفترض أن يكون من اولى أولويات دولتهم، وكذلك يرون تأييدا شعبيا واسعا للإستمرار في محاولة الحصول على التكنولوجيا النووية^(٢١). ولذلك فقد كانت استراتيجية ايران التفاوضية، ولحد الآن، - في جزء منها- استثمار المفاوضات لكسب الوقت وتحصيل أكبر قدر من المكاسب التقنية، على خلفية التناقض في مصالح الأقطاب الدولية^(٢٢). وتحقيقا لذلك تراوحت المواقف الايرانية بين المرونة والتشدد دون ان تصل ابدا الى نقطة اللا عودة رغم التصريحات النارية والمواقف المتشددة للرئيس الايراني (احمدي نجاد) والتي وصفها البعض بانها تمثل سياسة حافة الهاوية^(٢٣).

يبدو ان موافقة طهران على تعليق كل نشاطاتها للتخصيب وإعادة المعالجة في تشرين الأول (٢٠٠٣) اعتبرت نجاحا لدى الأوروبيين، ولا سيما وان هذه الموافقة تضمنت التزام ايران بتوقيع البروتوكول الاضافي للوكالة الدولية للطاقة الذرية، الذي جاء لتوسيع صلاحيات الوكالة في المراقبة والمتابعة، ولكن سرعان ما اظهرت الحكومة الايرانية رغبة وقدرة على استغلال الثغرات في الاتفاق، والسبب في ذلك يعود الى أن التعليق لم يكن محددا بشكل محكم، مما مكّن الايرانيين من اختبار الطرف الاوروبي وبالتالي المجتمع الدولي، من خلال استئناف بعض النشاطات تدريجيا، وفي الوقت نفسه علّق البرلمان الايراني عملية التصديق على البروتوكول الاضافي^(٢٤).

وقد نقض الطرف الايراني الصفقة مع الطرف الاوروبي وعادوا، في حزيران (٢٠٠٤)، بناء منشآتهم لتحويل اليورانيوم، وربما لتخصيبه. وبعد أن تبين فيما بعد انه من الممكن أن تطرح المسألة أمام مجلس الأمن الدولي، تمكنت الطرف

الاوروبي ثانية في تشرين الثاني من نفس العام من عقد صفقة أبدت ايران استعدادها بتعليق برنامجها الخاص بالتخصيب، في مقابل تجديد محادثات الاتفاق التجارية والتعاون بين أوروبا وإيران. غير أن هذا الاتفاق غير شامل جدا ولا يشمل، مثلاً، بناء مفاعل الأبحاث في أراك. وهذا يشير الى استمرار ايران في نشاطاتها في هذه الأنواع من المواقع^(٢٥). هذا في حين ان رد الفعل الايراني حول هذه المبادرة اتسمت بعدم الرضا على المبادرة، من دون أن يعني ذلك رفضها نهائياً^(٢٦).

وفي صيف العام (٢٠٠٥) فشلت المفاوضات. وذلك على الرغم من أن الاتحاد الاوروبي تقدموا بصفقة واضحة، وكانوا على استعداد لتطبيع العلاقة التجارية وتقديم تعويضات اضافية، ولا سيما بناء مفاعل يعمل بالماء الخفيف إضافة الى ضمانات لتوفير الوقود النووي، إلا ان الايرانيين أكدوا مرات عديدة ان لهم الحق بدورة نووية كاملة ولن يتخلوا عنها^(٢٧).

وهكذا رفض الايرانيون آب (٢٠٠٥) المقترحات الاوروبية وكرروا انتهاء تعليق نشاطاتهم النووية، واستأنفوا عملية تحويل اليورانيوم، وهي خطوة أولية في اتجاه التخصيب^(٢٨).

وبعد تهديد الطرف الاوروبي بإحالة الملف النووي الإيراني إلى مجلس الأمن الدولي وجدنا بالمقابل ان ايران قد بدأت جولة جديدة من المحادثات مع كل من روسيا واليابان للتوصل الى تسوية بشأن اقتراح روسي بتخصيب اليورانيوم على الأراضي الروسية، الأمر الذي وصفه بعض المراقبين بمحاولة كسب الوقت وتجنب إحالة الملف النووي الايراني الى مجلس الامن الدولي^(٢٩).

من جهة أخرى، وفي خطوة سريعة وقوية وامام اعين الاوروبيين والامريكيين، استبدلت ايران شركة توتال الفرنسية بشركة غاز بروم الروسية وعقدت صفقة شاملة مع غاز بروم لتكميل مشروع بارس الجنوبي. وهكذا فان التحالف الروسي الايراني وفي حال تغيير سياسة أوروبا سيضيق الخناق على الشركات الاوروبية التي تعمل في ايران وبماكان هذا التحالف ان يشكل تهديدا كبيرا للدول الاوربية التي تسوء معاملة ايران من خلال العقوبات او المضايقات التجارية والمالية التي تفرضها الولايات المتحدة من خلال مجلس الامن على ايران^(٣٠).

من جانب اخر، قالت روسيا والصين انهما لن توافقا ابدا على استعمال القوة ضد ايران بحجة عدم تجاوبها مع مطالب الغرب فيما يتعلق بالبرنامج النووي. وأشار وزير الخارجية الروسي سيرجي لافروف في مايو ٢٠٠٦ الى ان الصين وروسيا اتفقتا على ضرورة عدم استعمال القوة ضد ايران وان المسائل العالقة يجب ان تحل بالسبل السياسية^(٣١).

يلاحظ ان ايران تستعين بالتأييد الروسي والصيني في بعض مراحل المفاوضات كورقة ضغط على الطرف الاوروبي. كما حاول الطرف الايراني إفراغ

كل ما توصلوا اليه من خلال المفاوضات من محتواه الحقيقي، كما حاولوا انهاء الطرف الاوروبي باستنزاف وقته وجهوده المبذولة للوصول الى حل يحقق الأهداف الأوروبية وراء المفاوضات.

من جهة أخرى، بقيت ايران منذ سنوات المفاوضات مصصمة على ألا تتنازل عن حقها في تخصيب اليورانيوم. وكل هذا يدلّ على أن الشخصية الايرانية وبالتالي المفاوضات الايراني يتمتع بموهبة الصبر والانتظار وطول النفس، وموهبة أخرى متعلقة بالتأجيل وبالتفاوض حول التفاوض، وتجربة تطوير البرنامج النووي الايراني بالتدريج خير دليل على ذلك^(٣٢).

ويكفي ان نعرف الزيادة المطردة لاجهزة الطرد المركزي الايراني والتي تقوم بعمليات التخصيب حتى ندرك كيف نجحت ايران في الحفاظ على ايقاع نمو لبرنامجها النووي يتجاوز بمراحل ايقاع التفاوض^(٣٣).

فقد امتلكت إيران عند بدء المفاوضات مع الترويكا الأوروبية (١٦٤) جهازاً للطرد المركزي، وعند نهاية (٢٠٠٤) كان لدى إيران (٥٠٠) جهاز تعمل بأقصى طاقتها، وكان من المتوقع تشغيل إيران ثلاثة آلاف جهاز بأقصى طاقتها في عام (٢٠٠٧)، وتطمح الى تركيب اكثر من (٥٠) الف جهاز في المستقبل المنظور^(٣٤).

هذا في الوقت الذي أشار فيه (المعهد الدولي للدراسات الاستراتيجية) في تقريره السنوي لعام (٢٠٠٧) الى أن إيران قد تتمكن من إنتاج سلاح نووي في غضون سنتين إلى ثلاث سنوات، ذلك أن مخزون إيران من غاز UF-6 (سادس فلوريد اليورانيوم)، يبلغ ٢٥٠ طن، ويتم إنتاجه في مصنع أصفهان قبل أن يسخن في أجهزة الطرد المركزي الموجودة في مصنع التخصيب في (ناتانز)، وهذه الكمية تكفي في حالة تخصيبها لإنتاج ٣٠-٥٠ سلاحاً نووياً. وأنه في حالة تشغيل الـ ٣٠٠٠ جهاز طرد مركزي- خاصة طراز p2- وهو ما وعد به الرئيس الإيراني (أحمدي نجاد)، فإنه يلزم ما بين ٩-١١ شهراً لإنتاج ٢٥ كغم يورانيوم ٢٣٥ بنسبة تخصيب ٩٠٪ كافية لصنع سلاح نووي واحد بقوة ٢٠ كيلو/طن. إلا أن النقطة الرئيسية الذي يتعين على العلماء الإيرانيين اجتيازه لصنع هذه الأسلحة هو معرفة كيفية تمرير المادة الخام بداخل مجموعات أنابيب الطرد المركزي لفترات ممتدة، ولكن كان من المتوقع أن تنجح إيران في تشغيل الـ ٣٠٠٠ جهاز قبل بداية صيف ٢٠٠٧^(٣٥). علماً بان القائد الاعلى الايراني (علي خامنئي) قد صرح في يوليو (٢٠٠٨) ان الجمهورية الاسلامية لن تتراجع عن الاستمرار في طريقها لتطوير برامج نووية^(٣٦).

وبذلك كان عام (٢٠٠٧) بامتياز عام آخر في المفاوضات التي ادارها فريق التفاوض الايراني بحذكة تحت قيادة (علي لاريجاني) قبل ان يسلم المسؤولية الى خلفه (سعيد جليلي)، تلك المفاوضات التي تبدو وكأنها مفتوحة دون نهاية وشيكة في الافق. مما عزز مراوحة الازمة النووية لايران مكانها. وان الوكالة الدولية للطاقة

الذرية، و هي الهيئة الدولية المنوط بها الاشراف والرقابة على استخدامات الدول للطاقة النووية، لم تحسم الامر بشأن طبيعة البرنامج النووي لایران وبدا الامر هنا شبيها الى حد بعيد بعملية التفاوض فكلهما رغم تحقيق بعض التقدم خلال (٢٠٠٧) لم يوصلا الى حسم ما. فها هو مدير الوكالة محمد البرادعي يقول في ٥ مارس (٢٠٠٧) في اجتماع لمجلس الوكالة لا تستطيع ان تقدم التأكيدات المطلوبة بخصوص الطبيعة السلمية للبرنامج النووي الإيراني^(٣٧).

وبالتالي فكل هذه المفاوضات لم تؤد الى نتيجة مرضية للجانب الاوروبي، لتبرهن على الذكاء الشديد للدبلوماسية الإيرانية في ادارة معركة التفاوض مع الطرف الاوروبي في الوقت الذي مضى فيه عملية البرنامج النووي الإيراني لتقطع اشواطاً مهمة^(٣٨).

ويلخص كبير المفاوضين الإيرانيين السابق (حسن روحاني) الى نتيجة العملية التفاوضية حين اشار الى ان: "ساعتها سيتغير الوضع وسيتعين على العالم الاعتراف لإيران بالقدره على امتلاك دورة الوقود النووي، فالعالم لم يرغب في امتلاك باكستان القنبلة أو امتلاك البرازيل دورة الوقود النووي، لكنه كان مضطراً للتعامل مع هذه الحقائق". هذا ما تحاول ايران الوصول اليه قبول الدول الكبرى بالامر الواقع كونها قوة نووية^(٣٩).

وحتى بعد صدور القرار الصادر عام (٢٠٠٧) ضد ايران في مجلس الأمن شجب السفير الإيراني في الأمم المتحدة القرارات الصادرة ضد إيران. وأشار الى ان الشعب الإيراني عوقب لتمسكه بحقوقه غير القابلة للمساومة، وبدفع أساس من الولايات المتحدة، حسب قوله. وحسب هذا القرار الصادر عام (٢٠٠٧) ضد ايران في مجلس الأمن انه إذا ما رفضت إيران الإذعان للقرار، عندئذ سيطبق المجلس "إجراءات مناسبة أكثر شدة" تحت البند (٤١) الذي يسمح بفرض عقوبات غير عسكرية مثل قطع العلاقات الدبلوماسية والاقتصادية وكذلك وسائل النقل والمواصلات. ولكن ردّ رئيس مفاوضي برنامج إيران النووي علي لارينجاني (آنذاك) بأن رد فعل ايران المباشر والسريع على قرار مجلس الأمن الدولي هو أنها ستبدأ بنصب وتشغيل (٣٠٠٠) أجهزة قوة طرد مركزية لتخصيب اليورانيوم في المفاعل النووي بـ "ناتانز" وستستمر بالعملية بسرعة كاملة. وفعلاً بدأت إيران بعد أيام تحديدها للقرار بنصب (٣٠٠٠) أجهزة قوة طرد مركزية لتخصيب اليورانيوم في المفاعل المذكور. ويرى الخبراء أن نصب (٣٠٠٠) من هذه الأجهزة ستمكن طهران من تخصيب اليورانيوم على المستوى الصناعي^(٤٠).

و هذا دليل واضح على ان ايران متمسك بموقفها في تخصيب اليورانيوم، ويحاول قدر الإمكان الوصول الى هدفها في هذا المجال مضيقا لوقت الطرف الآخر بإجراءات ومناورات وتكتيكات عديدة.

وما يلاحظ أيضا في هذا المجال هو ان الطرف الايراني قد أتقن اللعبة مع الطرف الاوروبي، فمن ناحية، انه يسعى للحصول على اعتراف أوروبي أولا، ودولي ثانيا، بحققها في تخصيب اليورانيوم، كما في البرازيل وجنوب أفريقيا، كما يلاحظ ان الطرف الايراني لاينوي فقط الحصول على تنازلات غربية من ناحية الحصول على التكنولوجيا النووية المتطورة، بل اتفاقيات تجارية مع الاتحاد الاوروبي، إضافة الى التأكيد على مركزه الاقليمي في المنطقة، كما لا يستبعد أن تحاول رفع الحظر الاقتصادي الذي فرضته الولايات المتحدة عليها منذ (٢٠٠٣) عاماً^(٤١).

وهذه هي أحد الأهداف وراء الاستراتيجية المتبعة من قبل الطرف ايراني في مفاوضاتها مع الاوروبيين. أي انهاك الطرف الاوروبي من خلال استنزاف كافة جهوده واستنزاف أوقاته ومحاولاته لقطع أشواط مهمة في تطوير برنامجه النووي، الذي قد يغير المعادلات الاقليمية بل وحتى الدولية إذا ما توصلت ايران الى انتاج سلاح نووي أو أجرت تجارب نووية، كما أجرتها باكستان عام (١٩٩٨).