

# ΤΟ ΤΕΧΝΙΚΟ ΕΓΧΕΙΡΙΔΙΟ ΤΗΣ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΗΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗΣ

**Συγγραφέας:** ΝΙΚΟΛΑΟΣ Π. ΤΣΟΚΑΝΑΣ

## I. Εισαγωγή

Η έννοια «διαπραγμάτευση» απασχολεί τη χώρα μας πολλά χρόνια τώρα, καθώς έχουν γίνει αντικείμενο διαπραγμάτευσης πάμπολλα θέματα «Υψηλής» και «Χαμηλής Πολιτικής». Χωρίς να ενδιαφέρει την παρούσα μελέτη το μετρήσιμο αποτέλεσμα της κάθε διαπραγμάτευσης, θετικό ή αρνητικό, που μπορεί να ανακαλέσει ο καθένας στο μυαλό του, αυτό που θα επιχειρηθεί με την παρούσα μελέτη είναι μία ασφαλής αν και πολυσύνθετη μέθοδος για να μη γίνονται σφάλματα που οδηγούν σε αποτυχίες ή και σε υπέρμετρες απογοητεύσεις, ενώ κάπου «κρύβεται» το κοινό συμφέρον των κρατών στην τελική συμφωνία.

Η διαπραγμάτευση λοιπόν, εκτός από την ουσιαστική διάσταση της, παρουσιάζει και μία αρκετά περιπλεγμένη τεχνική διάσταση. Ο κάθε ένας από εμάς διαπραγματεύεται καθημερινά από το πιο απλό ως το πιο σύνθετο θέμα, αλλά οι τεχνικές και οι διαστάσεις του θέματος έχουν πλέον αναπτυχθεί σε υψηλότατα επίπεδα. Η διαπραγμάτευση είτε αφορά ένα συμβόλαιο (π.χ. αγοράς ακινήτου), είτε μία οικογενειακή διαφωνία, είτε την επίτευξη ειρήνης μεταξύ δύο κρατών, είτε τη δημιουργία ενός περιβαλλοντικού καθεστώτος μεταξύ δύο ή περισσότερων κρατών[1] είναι μία διαδικασία ατελής που έχει πάντα σαν αποτέλεσμα την εμπλοκή των δύο πλευρών σε ένα παζάρι θέσεων[2]. Η θέση που παίρνει η κάθε πλευρά αποτελεί το σημείο αφετηρίας για να διαφωνήσουν, να κάνουν κάποια βήματα και στη συνέχεια να επιτύχουν ίσως ένα συμβιβασμό, δηλαδή ένα θετικό αποτέλεσμα για τους περισσότερους, αν όχι για όλους[3]. Τα κριτήρια για να κριθεί μία διαπραγμάτευση είναι η κατάληξη σε μία *συνετή συμφωνία*, εφόσον βέβαια η επίτευξη μίας τέτοιας συμφωνίας είναι πιθανή. Επίσης, η διαπραγμάτευση θα πρέπει να είναι *αποτελεσματική*. Τέλος, θα πρέπει να *βελτιώσει* ή τουλάχιστον να *μη χειροτερεύσει* τις σχέσεις μεταξύ των ανθρώπων ή των κρατών[4].

Για να τηρηθούν τα κριτήρια αυτά απαιτείται να υπάρξει μία εναλλαγή θέσεων από τις πλευρές που διαπραγματεύονται που θα πρέπει να αποσκοπούν στην κατάληξη σε μία συμφωνία. Η διαπραγμάτευση πρέπει να θεωρηθεί ως ένα *διανεμητικό παζάρι* (distributive bargaining) όπου όλα τα διαπραγματευόμενα μέρη έχουν να κερδίσουν ένα μικρότερο ή μεγαλύτερο μέρος της τελικής συμφωνίας[5]. Απαραίτητη προϋπόθεση για την κατάληξη σε μία τελική συμφωνία αποτελεί η οριοθέτηση των θεμάτων εκείνων που ενδιαφέρουν όλα τα εμπλεκόμενα μέρη. Αυτά δημιουργούν τη *ζώνη της πιθανής συμφωνίας* (zone of possible agreement - ZOPA)[6].

## II. Ποια είναι τα γενικά θέματα μίας διαπραγμάτευσης;

Η διαπραγμάτευση ως ατελής διαδικασία λοιπόν, παρουσιάζει πολλά θέματα που ενίοτε δεν μπορούν να προβλεφθούν και συχνότατα αιφνιδιάζουν τα μέρη. Επισημαίνεται ότι, στις (περιβαλλοντικές) διαπραγματεύσεις παρατηρείται το φαινόμενο της συχνής αλλαγής τόσο του προσωπικού που εκπροσωπεί ένα κράτος όσο και της πολιτικής που ακολουθεί αυτό[7]. Πρέπει αυτό να αντιμετωπισθεί ως μία παθολογία και να γίνει προσπάθεια ώστε να εξαλειφθεί ή τουλάχιστον να μειωθεί. Ο κατάλληλος χειρισμός (management) των παραπάνω θεμάτων, όπως η εξασφάλιση της παρουσίας των ίδιων προσώπων καθ' όλη τη διάρκεια μίας διαπραγμάτευσης ή η πλήρης ενημέρωση των νέων συμμετεχόντων για το κεκτημένο θα συνεισφέρουν στην απαιτούμενη σταθερότητα μίας διαπραγματευτικής ομάδας. Σε περιπτώσεις αλλαγής πολιτικής, θα πρέπει να ενημερωθεί και η άλλη πλευρά για να μην αποτύχει στο σύνολο της η διαπραγμάτευση. Κατά τον τρόπο αυτό, η διαπραγμάτευση θα συνεχισθεί με νέα δεδομένα στο επίπεδο της πολιτικής ηγεσίας ή θα επιτευχθεί γρήγορα ένας συμβιβασμός[8].

Στις περιπτώσεις που το αποτέλεσμα μίας διαπραγμάτευσης προβλέπεται αρνητικό, θα πρέπει να ακολουθηθεί μία πολυδιάστατη μεθοδολογία, προκειμένου αυτό να συρρικνωθεί ή ακόμη καλύτερα να εξαφανισθεί. Η μεθοδολογία αυτή θα διαχωρίσει τους ανθρώπους από το πρόβλημα, δηλαδή θα τους δώσει την αίσθηση ότι εργάζονται από κοινού για να επιλύσουν ένα πρόβλημα που τους απασχολεί[9]. Θα δώσει έμφαση στα συμφέροντα και όχι στις θέσεις, προσπαθώντας να αναδείξει τα κοινά συμφέροντα[10]. Θα παραγάγει μία ευρεία ποικιλία πιθανών λύσεων πριν την τελική απόφαση για το πρακτέο που θα είναι τελικά μία ευνοϊκή λύση για όλους[11]. Θα χρησιμοποιήσει για την τελική λύση αντικειμενικά κριτήρια που θα είναι αποδεκτά από όλους[12].

Η κάθε διαπραγμάτευση περιλαμβάνει πρώτον, το στάδιο της *ανάλυσης* της κατάστασης. Δεύτερον, το στάδιο του *σχεδιασμού*, το οποίο σχετίζεται με τη μεθοδολογία που αναπτύχθηκε αμέσως παραπάνω. Τέλος, το στάδιο της *συζήτησης* της κατάστασης κατά το οποίο τα μέρη συζητούν μεταξύ τους προκειμένου να επιτύχουν ένα συγκεκριμένο αποτέλεσμα[13]. Εφόσον τηρηθούν τα παραπάνω, το αποτέλεσμα της διαπραγμάτευσης θα είναι ένα συνετό (wise) αποτέλεσμα[14].

Η μεθοδολογία αυτή όμως φαίνεται να μη λαμβάνει υπόψη της θέματα, όπως την άνιση κατανομή της ισχύος μεταξύ των μερών που διαπραγματεύονται. Επίσης, την έλλειψη βούλησης για ουσιαστική διαπραγμάτευση και επίτευξη λύσης. Τέλος, τη χρήση αθέμιτων μέσων για την υπονόμευση μίας τελικής συμφωνίας. Τι γίνεται σε αυτές τις περιπτώσεις; Η διαπραγμάτευση έχει αποτύχει *a priori*; Θα πρέπει να εγκαταλειφθεί;

Η ισχύς διαδραματίζει πάντα σημαντικότατο ρόλο σε οποιαδήποτε διαπραγμάτευση[15] και οι περιπτώσεις που τα εμπλεκόμενα μέρη είναι ισοδύναμα είναι σπανιότατες στην πράξη, ιδιαίτερα στις περιπτώσεις κρατών. Πολλαπλασιαστική ισχύος εντός μία διαπραγμάτευσης μπορούν να αποτελέσουν και στοιχεία όπως η ύπαρξη περισσότερων εναλλακτικών λύσεων, η αξιοπιστία, η πρόσβαση στη γνώση και την πληροφορία και η γνώση της αλήθειας[16].

Η ανάπτυξη της Καλύτερης Εναλλακτικής Λύσης σε μία Συμφωνία υπό Διαπραγμάτευση (*Best Alternative to a Negotiated Agreement* - BATNA)[17] μπορεί να αποτελέσει την προτεινόμενη λύση σε τέτοιες περιπτώσεις. Δηλαδή η εξεύρεση ενός αρκετά ευέλικτου προτύπου με βάση το οποίο η κάθε προτεινόμενη συμφωνία θα πρέπει να συγκρίνεται. Κατά τον τρόπο αυτόν, αυτός που διαπραγματεύεται θα αποφύγει όρους, που δεν είναι ιδιαίτερα ευνοϊκοί για αυτόν, και από την άλλη δεν θα απορρίψει όρους που θα αποδεικνύονταν τελικά προς όφελος του[18].

Αρκετά συνήθης στην πράξη είναι και η περίπτωση που το ένα μέρος μίας διαπραγμάτευσης ουσιαστικά δεν συμμετέχει σε αυτήν, καθώς δεν αποζητά την επίτευξη του συμφέροντος του από μία τέτοια διαδικασία, αλλά δείχνει να προσκολλάται στις θέσεις του. Θα πρέπει να οδηγηθεί να δει τα οφέλη μίας τέτοιας διαπραγμάτευσης. Αυτό μπορεί να γίνει με τη στροφή προς αυτά που μπορεί να κάνει αυτή η πλευρά. Αυτή η διαδικασία έχει ονομασθεί - αρκετά ευφάνταστα - «διαπραγματευτικό *jujitsu*» (sic!) που μπορεί να υποβοηθηθεί και από τη χρήση ενός τρίτου μέρους ως μεσολαβητή[19]. Η χρήση της ανατολίτικης αυτής πολεμικής τέχνης παραπέμπει στην αποφυγή αντιπαραβολής δύναμης στη δύναμη του επιτιθέμενου και στη χρήση της δύναμης του προς όφελος του αμυνόμενου.

Τέλος, υπάρχει και η συχνή περίπτωση που λίγο πριν την κατάληξη σε μία συμφωνία η μία πλευρά αποφασίζει να αυξήσει τις απαιτήσεις της χωρίς προειδοποίηση υπονομεύοντας ουσιαστικά μία τελική συμφωνία. Σε τέτοιες περιπτώσεις υπάρχουν δύο πιθανές εξελίξεις. Είτε αποδέχεται κανείς τη συμφωνία, όπως πλέον διαμορφώνεται αυτή, χωρίς όμως τα οφέλη για τα οποία δαπανήθηκε τόσος χρόνος, είτε την απορρίπτει και τελικά δεν υπάρχει συμφωνία. Για την αντιμετώπιση της χρήσης τέτοιων αθέμιτων μέσων θα πρέπει να «εξημερωθεί ο σκληρός των διαπραγματεύσεων» με διάφορες μεθόδους[20]. Αυτό θα γίνει κυρίως με την αναγνώριση της χρήσης των αθέμιτων μέσων από την άλλη πλευρά. Επίσης, θα πρέπει να δοθεί η έμφαση και να αναδειχθεί το κοινό συμφέρον που υπάρχει σε μία τυχόν συμφωνία των μερών. Τέλος, η χρήση «καλής πίστης» στις διαπραγματεύσεις δεν σημαίνει ότι κάποιος γίνεται θύμα του άλλου και μάλιστα με τη θέληση του γιατί τα αποτελέσματα θα είναι τελικά αρνητικά.

Οι διακρατικές διαπραγματεύσεις, που ενδιαφέρουν το παρόν, διακρίνονται κυρίως σε πέντε κατηγορίες. Πρώτον, στις *συμφωνίες επέκτασης* (*extension agreements*),

δηλαδή τις συμφωνίες που κατατείνουν στη συνέχιση μίας υφιστάμενης κατάστασης, όπως μία διακρατική συμφωνία δασμών. Δεύτερον, στις *συμφωνίες εξομάλυνσης* (normalisation agreements), δηλαδή τις συμφωνίες που αποσκοπούν στην επαναφορά στο *status quo ante*, όπως μία κατάπαυση πυρός μεταξύ αντιμαχόμενων πλευρών. Τρίτον, στις *συμφωνίες αναδιανομής* (redistribution agreements), δηλαδή τις συμφωνίες που αποσκοπούν στην αλλαγή του *status quo*, όπως μία συνοριακή μεταβολή. Τέταρτον, στις *συμφωνίες καινοτομίας* (innovative agreements), δηλαδή τις συμφωνίες που κατατείνουν στη μεταφορά αρμοδιοτήτων ή καθηκόντων σε μη-κρατικές ή σε μετα-κρατικές οντότητες, όπως είναι κατά βάση οι διεθνείς οργανισμοί. Τέλος, στις *διαπραγματεύσεις για τις παρενέργειες* (negotiation for side-effects), δηλαδή στις περιπτώσεις που οι διαπραγματεύσεις για κάποια κράτη δεν αποσκοπούν στην επίτευξη της κύριας συμφωνίας, αλλά στην ικανοποίηση άλλων δευτερευόντων στόχων, όπως η πληροφόρηση για τις προθέσεις των άλλων[21].

Οι περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις δεν κατατάσσονται *a priori* σε μία από τις παραπάνω κατηγορίες, αλλά εντάσσονται σε οποιαδήποτε από αυτές ανάλογα με το ζητούμενο. Άλλωστε σπάνια οι παραπάνω κατηγορίες εμφανίζονται η κάθε μία ανεξάρτητη από τις άλλες[22].

### III. Η περιβαλλοντική διαπραγμάτευση ως τεχνική διακυβέρνησης σχέσεων

Η περιβαλλοντική διαπραγμάτευση μπορεί να παρουσιάσει όλα τα παραπάνω στοιχεία που παρουσιάζει μία οποιαδήποτε διαπραγμάτευση, αλλά φυσικά παρουσιάζει και ιδιαιτερότητες που σχετίζονται με το ίδιο το αντικείμενο της διαπραγματευτικής διαδικασίας, το περιβάλλον. Η περιβαλλοντική διακυβέρνηση δεν αποτελεί απλά μία αφηρημένη τεχνική που αποσκοπεί να επιτύχει ένα αποτελεσματικό και ουσιαστικό εξαγόμενο που αποκαλείται «συμφωνία». Είναι περισσότερο μία πολυμερής τεχνική διακυβέρνησης σχέσεων ή ένα εργαλείο για να επιτυγχάνει, ελέγχει και διαχειρίζεται, με τη χρήση του *consensus* και επ' άοριστο, περιβαλλοντικές καθεστωτικές σχέσεις μεταξύ κρατών. Αποτέλεσμα της διαδικασίας αυτής θα είναι η προστασία και η προώθηση του διεθνούς κοινού συμφέροντος, η αύξηση δηλαδή της οριζόντιας ολοκλήρωσης[23].

Η περιβαλλοντική διαπραγμάτευση πρέπει να λαμβάνεται εξ ορισμού ως μία *μη-μηδενικού-αθροίσματος κατάσταση* (non-zero-sum situation), καθώς όλοι οι διαπραγματευόμενοι προσπαθούν να επιτύχουν ένα θετικό αποτέλεσμα για όλους[24]. Αυτό γίνεται λόγω του ότι προστατευόμενο και υπό διαπραγμάτευση αγαθό είναι το περιβάλλον που έχει τη δική του αξία και υπόσταση. Η άποψη αυτή αποτελεί την κανονιστική (prescriptive) προσέγγιση της περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης έναντι της περιγραφικής (descriptive) προσέγγισης. Η τελευταία θεωρείται πλέον παρωχημένη, καθώς θεωρούσε κάθε διαπραγμάτευση ως μία *μηδενικού αθροίσματος κατάσταση* (zero-sum situation)[25].

Πριν επανέλθουμε στο τεχνικό κομμάτι, θα πρέπει να θυμάται κανείς ότι η διεθνής περιβαλλοντική διαπραγμάτευση πρώτον, εμπλέκει τα κράτη στην κοινή προσπάθεια εξεύρεσης μίας λύσης. Δεύτερον, κανένας υπέρτερος θεσμός δεν μπορεί να τα εξαναγκάσει να προσέλθουν σε αυτήν και να καταλήξουν σε μία συμφωνία. Τρίτον, το εξαγόμενο θα έχει κατά βάση θετικό οικονομικό πρόσημο για τα κράτη. Τέταρτον, το κάθε διεθνές περιβαλλοντικό καθεστώς που θα προκύψει από τη διαπραγμάτευση, ακόμη και σε περιφερειακό επίπεδο θα έχει θετικό αντίκτυπο και για άλλα κράτη που δεν δεσμεύονται από τις προβλέψεις αυτού. Πέμπτον, καμιά φορά είναι προτιμητέα τα περιφερειακά καθεστώτα για την επίλυση θεμάτων, παρά τα παγκόσμια καθεστώτα. Τέλος, τα ανεπτυγμένα κράτη προσπαθούν να εμπλέξουν και τα αναπτυσσόμενα κράτη στις περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις[26].

### 1. Τα στάδια που διέρχεται μία περιβαλλοντική διαπραγμάτευση

Η περιβαλλοντική διαπραγμάτευση ως άενη διαδικασία, αποτελείται από τρία στάδια: πρώτον, το προ-διαπραγματευτικό στάδιο, που προετοιμάζει την πιθανότητα για τη σύσταση ενός συμβατικού περιβαλλοντικού καθεστώτος (*μετατρεπτική διακυβέρνηση σχέσεων - transformative governance*). Δεύτερον, το στάδιο της περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης που επιχειρεί να συστήσει ένα συμβατικό περιβαλλοντικό καθεστώς (*συστατική διακυβέρνηση σχέσεων - constitutive governance*). Τέλος, το στάδιο των επαναδιαπραγματεύσεων, προκειμένου να επιτευχθεί η συνεχής προσαρμογή του υπάρχοντος συμβατικού περιβαλλοντικού καθεστώτος με τις νεότερες ανάγκες (*σχεσιακή διακυβέρνηση σχέσεων - relational governance*)[27].

Ως προς το προ-διαπραγματευτικό στάδιο, σε αυτό θα πρέπει να περιληφθεί ένας υπολογισμός των αναγκών και της εφικτότητας μίας συμφωνίας. Η ανάπτυξη των εθνικών θέσεων, όπως και η διαμόρφωση των εθνικών αντιπροσωπειών[28].

Στο στάδιο της περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης θα πρέπει να ληφθούν υπόψη: Το υφιστάμενο επιστημονικό υπόβαθρο, δηλαδή οι υπάρχουσες συμφωνίες. Τα μη-δεσμευτικά εργαλεία που εξυπηρετούν και προωθούν μία περιβαλλοντική διαπραγμάτευση. Το *forum* που θα χρησιμοποιηθεί για τη διαπραγμάτευση. Ποια θα είναι η γραμματεία αυτού του *forum*. Η κατάρτιση του σχεδίου της περιβαλλοντικής συμφωνίας. Οι κανόνες διεξαγωγής της διαπραγμάτευσης, όπως οι ορισμοί της συμφωνίας. Το μέρος και οι ημερομηνίες διεξαγωγής αυτής. Η *agenda* της διαπραγμάτευσης. Οι συμμετέχοντες και η ιδιότητα τους. Η γραμματεία του καθεστώτος που θα συσταθεί. Η διεξαγωγή και η πρόοδος των εργασιών. Τα επικουρικά όργανα. Η γλώσσα εργασίας και η επίσημη γλώσσα, καθώς και η τήρηση των πρακτικών. Οι δημόσιες και οι ιδιωτικές συναντήσεις των συμμετεχόντων, οι

παρατηρητές και τέλος, η λήξη ισχύος των κανόνων και η τροποποιήσεις τους[29].

Επίσης, στο ίδιο στάδιο, θα πρέπει να ληφθούν υπόψη και άλλα στοιχεία, όπως η διαπραγμάτευση των «δύσκολων θεμάτων», δηλαδή αυτών για τα οποία οι συμμετέχοντες δεν δείχνουν να βρίσκουν έναν κοινό παρανομαστή. Επιπλέον, ο ρόλος του προεδρεύοντος σε μία τέτοια διαπραγμάτευση, που θα πρέπει να διατηρήσει λεπτές ισορροπίες και να προτείνει λύσεις για τα «δύσκολα θέματα». Η σημασία των ανεπισήμων συναντήσεων, καθώς και των δραστηριοτήτων μεταξύ των συνεδριάσεων που χρησιμεύουν για να προχωρήσουν κάποια θέματα[30].

Τέλος, ως προς το στάδιο των επαναδιαπραγματεύσεων απαραίτητη είναι η προσαρμογή κάποιων κανόνων του καθεστώτος στις νέες ανάγκες που παρουσιάζονται. Εξίσου απαραίτητη είναι και η δημιουργία ενός νέου και ανεξάρτητου περιβαλλοντικού καθεστώτος, προκειμένου να εξειδικευθούν κάποια θέματα[31].

## 2. Τα συνιστώσα στοιχεία της περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης

Υπάρχουν κάποια στοιχεία που συναπαρτίζουν μία (περιβαλλοντική) διαπραγματευτική διαδικασία και θα πρέπει να καταγραφούν και να λαμβάνονται υπόψη. Μία κατηγοριοποίηση αυτών που μπορεί να γίνει είναι με βάση το ατομικό πλαίσιο (individual), το οργανωτικό πλαίσιο (organizational) και το στοιχείο του κοινού (public context).

Το ατομικό πλαίσιο αφορά την αλληλεπίδραση των ανθρώπων που συμμετέχουν σε μία περιβαλλοντική διαπραγμάτευση. Αυτοί συνήθως έχουν διαφορετικές προσωπικότητες, αλλά και διαφορετικούς στόχους. Η κατανόηση της διαπροσωπικής δυναμικής, που αναπτύσσεται στα πλαίσια μίας διαπραγμάτευσης, είναι απαραίτητη για να εξελιχθεί αυτή θετικά. Σημαντικό παράγοντα αποτελούν τα ανθρώπινα συναισθήματα, τα οποία μπορεί να κυριαρχήσουν σε μία διαπραγμάτευση, επειδή από την κατάληξη της διαπραγμάτευσης επηρεάζονται η ανθρώπινη υγεία και το περιβάλλον. Ο αποτελεσματικός διαπραγματευτής θα πρέπει να γνωρίζει σε ικανοποιητικό βαθμό την ανθρώπινη συμπεριφορά και τη δυναμική που αναπτύσσεται εξαιτίας των ανθρωπίνων συναισθημάτων κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης.

Τα απαραίτητα στοιχεία, που σχετίζονται με το ατομικό πλαίσιο, είναι η *ανάπτυξη διαπροσωπικών σχέσεων* που θα οδηγήσουν στο να αλληλοθεωρούνται οι συμμετέχοντες ως συνέταιροι και όχι σαν αντίπαλοι. Επίσης, η *γνώση του εαυτού του* θα οδηγήσει τον κάθε διαπραγματευτή να κατανοήσει τον τρόπο με τον οποίο διαπραγματεύεται, στοιχείο το οποίο επηρεάζει και την αλληλεπίδραση εντός της

διαπραγματευτικής διαδικασίας. Επιπλέον, η γνώση του ύφους της διαπραγμάτευσης μπορεί να βοηθήσει το διαπραγματευτή να υιοθετήσει το κατάλληλο ύφος με το οποίο θα συμπορευθεί με τους υπόλοιπους συμμετέχοντες. Τέλος, η γνώση των άλλων συμμετεχόντων, δηλαδή το ύφος που υιοθετούν οι άλλοι κατά τη διαπραγμάτευση καθώς και η ψυχολογική συμπεριφορά τους όταν διαπραγματεύονται. Η γνώση των άλλων μπορεί να οδηγήσει στην ανάπτυξη καλών διαπροσωπικών σχέσεων και αυτές με τη σειρά τους στη γνώση των πραγματικών αναγκών.

Το οργανωτικό πλαίσιο παρ' ότι είναι διαφορετικό σε κάθε περιβαλλοντική διαπραγμάτευση, περιέχει ωστόσο κάποια κοινά στοιχεία που διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο. Η καλή κατανόηση του θεσμικού πλαισίου θα βοηθήσει το διαπραγματευτή να συμμετάσχει στην διαπραγμάτευση με άνεση και αυτοπεποίθηση. Η γνώση των θεσμικών ρόλων και της δομής των άλλων πλευρών, που συμμετέχουν στη διαπραγμάτευση, θα βοηθήσει να κατανοηθεί ποιος από τα μέλη μίας ομάδας θέλει να επιτύχει μία συμφωνία και ποιος είναι αρνητικός. Ο σεβασμός της «αλυσίδας επικύρωσης», δηλαδή η γνώση του (πολιτικού) επικεφαλής μίας διαπραγμάτευσης και των επιδιώξεων του, που μπορεί μάλιστα να είναι απών, αλλά ο ρόλος του εξακολουθεί να είναι καθοριστικός. Επίσης, η γνώση του χρονοδιαγράμματος της διαπραγμάτευσης και η γνώση της BATNA, δηλαδή της εναλλακτικής λύσης σε περίπτωση που η διαπραγμάτευση δεν αποφέρει το αρχικά προσδοκώμενο αποτέλεσμα. Επιπλέον, θα πρέπει να τεθούν προς διαπραγμάτευση θέματα αντικειμενικού ενδιαφέροντος, δηλαδή τα κοινά συμφέροντα, και όχι οι θέσεις της κάθε πλευράς. Θα πρέπει να κτιστεί εμπιστοσύνη και αξιοπιστία εντός της περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης μεταξύ των συμμετεχόντων. Τέλος, θα πρέπει να γίνει σκοπός της περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης ένα αποτέλεσμα "win-win", δηλαδή ένα καλό αποτέλεσμα για όλους [32].

Τέλος, το στοιχείο του κοινού και η πληροφόρηση του μπορεί να συνεισφέρει σημαντικά στην κατάρτιση μίας επιτυχημένης περιβαλλοντικής συμφωνίας. Αυτό θα γίνει με την κατανόηση των περιβαλλοντικών πληροφοριών από όλους τους συμμετέχοντες, ακόμη και από το κοινό, καθώς μία περιβαλλοντική διαπραγμάτευση το αφορά άμεσα. Η πολυμερής περιβαλλοντική διαπραγμάτευση πάνω σε τόσο υψηλού ενδιαφέροντος και χαμηλής εμπιστοσύνης θέματα, όπως η περιβαλλοντική προστασία, η δημόσια υγεία και η ασφάλεια (ως safety) αναγκάζει τους συμμετέχοντες στην καλύτερη κατά το δυνατό επικοινωνία των σχετικών πληροφοριών με τη χρήση τεχνικών επικοινωνίας κινδύνου στις περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις.

Τέτοιες τεχνικές είναι η αναγνώριση από κάθε μέρος της κατανόησης του κινδύνου ο βαθμός της οποίας μπορεί να διαφέρει μεταξύ πολλών συμμετεχόντων. Η οικοδόμηση εμπιστοσύνης και αξιοπιστίας θα αυξήσει τις πιθανότητες μίας τελικής περιβαλλοντικής συμφωνίας, ακόμη και αν αρχικά τα συμφέροντα των διαφόρων πλευρών δεν συμβαδίζουν. Η κατάταξη ως προς την αξιοπιστία για την προάσπιση της

περιβαλλοντικής προστασίας και της δημόσιας υγείας διαφέρει ανάλογα με τη θέση που κατέχει ο καθένας σε κάποιον οργανισμό (κυβερνητικό, ΜΚΟ, στα ΜΜΕ κλπ). Σημαντική συμβολή στην επιτυχία μίας περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης έχουν: Η μεταβίβαση της αξιοπιστίας με τη χρήση κάποιου παράγοντα περισσότερο αξιόπιστου. Η θετική στάση και η ενεργητικότητα κατά τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης ακόμη και όταν αποδίδονται κατηγορίες και αρνητικά σχόλια από τα άλλα συμμετέχοντα μέρη. Το «ευήκοον ους», δηλαδή η καλή ακρόαση των σχολίων και των επιχειρημάτων των άλλων διαπραγματευτών.

### 3. Τα είδη και τα χαρακτηριστικά της περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης

Η διαδικασία της περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης διακρίνεται στη διαπραγμάτευση παραγωγής κανόνων (rulemaking), στη διαπραγμάτευση εφαρμογής των κανόνων αυτών (implementation) και στη διαπραγμάτευση σχετικά με την εφαρμογή των κανόνων αυτών (compliance) που συνήθως αποδεικνύεται το πιο προβληματικό στάδιο[33]. Επιπλέον, θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη και η κανονιστική επανεφεύρεση (regulatory reinvention), δηλαδή η θέσπιση νέων κανόνων αντί κάποιων υφιστάμενων που έχουν απαρχαιωθεί και δεν εξυπηρετούν τις νεότερες ανάγκες[34].

Χαρακτηριστικά και κρίσιμα στοιχεία των περιβαλλοντικών διαπραγματεύσεων είναι η διακυβερνητική συνεργασία και διάδραση, προκειμένου να επιτευχθεί ένα καθεστώς βασισμένο στο *consensus*. Η αποδοχή συγκεκριμένων αρχών και προσεγγίσεων ως προϋπόθεση για το περιβαλλοντικό καθεστώς, στο οποίο θα καταλήξουν οι συμμετέχοντες στη διαπραγμάτευση. Ο συνδυασμός πολιτικής, νομικών, θεσμικών και τεχνικών προβλέψεων και προτύπων που θα αποτελέσουν το περιβαλλοντικό καθεστώς. Η επικράτηση νομικά δεσμευτικών καθηκόντων. Η ευέλικτη προσέγγιση για την κατάρτιση διεθνών καθηκόντων, όπως και για την εφαρμογή τους και τη συμμόρφωση των μερών με αυτά. Η επικράτηση της αποφυγής των διαφωνιών, παρά η επίλυση τους. Η συμμετοχή όλων των ενδιαφερομένων παραγόντων. Τέλος, η εμπλοκή και η υποστήριξη των αρμόδιων διεθνών οργανισμών[35].

## IV. Οι παράγοντες που συντελούν σε μία επιτυχημένη περιβαλλοντική διαπραγμάτευση

### 1. Τα βασικά βήματα για μία περιβαλλοντική διαπραγμάτευση

Πριν επιχειρηθεί να δοθεί κάποια «συνταγή» για μία επιτυχημένη περιβαλλοντική



διαπραγμάτευση, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη ότι ο πολιτικός, που τελικά αποφασίζει στις περισσότερες διαπραγματεύσεις, θα πρέπει πάντα να έχει γνώμονα την ευημερία του κοινωνικού συνόλου. Αυτό θα γίνει μέσα από την χρήση περισσότερων εναλλακτικών λύσεων και προτάσεων. Από αυτές θα πρέπει να διακριθούν οι ευνοϊκές από τις δυσμενείς συνέπειες και να προωθηθεί τελικά η καταλληλότερη επιλογή[36]. Προκειμένου όμως να καταλήξει ο πολιτικός σε αυτήν την επιλογή, θα πρέπει να αντιμετωπίσει τρία ζητήματα: ποιο είναι το κριτήριο βάσει του οποίου θα αποφασίσει αυτός για την καταλληλότητα μίας εναλλακτικής λύσης; Πώς επιλέγεται μία λύση, όταν το θέμα περιέχει περισσότερες παραμέτρους, αρνητικές και θετικές; Πώς υπολογίζεται η αξία μίας λύσης, όταν αυτή επιφέρει θετικά αποτελέσματα για κάποιους και αρνητικά αποτελέσματα για κάποιους άλλους[37];

Υπάρχουν επίσης τέσσερα βασικά βήματα τα οποία θα πρέπει να κάνει ο πολιτικός, προκειμένου να αξιολογήσει τις πολιτικές για τις οποίες τελικά θα διαπραγματευθεί. Το πρώτο βήμα είναι ο καθορισμός του *κριτηρίου της αξιολόγησης*, που ουσιαστικά θα αντιμετωπίσει τα τρία ζητήματα που αναφέρθηκαν αμέσως παραπάνω. Το δεύτερο βήμα περιλαμβάνει τον καθορισμό και την περιγραφή των *εναλλακτικών λύσεων* προς αξιολόγηση, περιλαμβανομένης της εναλλακτικής λύσης της απραξίας, αν κριθεί αυτή απαραίτητη. Το τρίτο βήμα την *πρόβλεψη των επιπτώσεων* της κάθε μίας εναλλακτικής λύσης. Το τέταρτο βήμα περιλαμβάνει την *μετατροπή των ποσοτικοποιημένων επιπτώσεων σε ανάλογα μέτρα αξιολόγησης*[38].

Εφόσον λυθούν τα παραπάνω ζητήματα, μπορούν τα θέματα προς διαπραγμάτευση να ενταχθούν στα πλαίσια μίας διεθνούς περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης. Για να γίνει αυτό, ο πολιτικός ή οποιοσδήποτε άλλος θα κληθεί να λάβει μέρος σε μία διαπραγμάτευση, θα πρέπει να κατανοήσει όλες τις διαστάσεις μίας τέτοιας διαδικασίας. Αυτό θα γίνει με την οικοδόμηση *εμπιστοσύνης* μεταξύ των εμπλεκόμενων. Η εμπιστοσύνη αυτή θα είναι απαραίτητη για τη διαπραγμάτευση, αλλά θα καταστήσει ευκολότερη και κάθε μεταγενέστερη ανάλογη προσπάθεια[39]. Σημαντικότερο στοιχείο αποτελεί επίσης και η σημασία του *καθορισμού όλων των διαστάσεων μίας διαπραγμάτευσης*. Αυτό σημαίνει το ξεκαθάρισμα των ρόλων όλων των εμπλεκόμενων σε μία διαπραγμάτευση, τόσο εξωτερικά, δηλαδή με την άλλη πλευρά, όσο και εσωτερικά, δηλαδή εντός της ίδιας διαπραγματευτικής «ομάδας»[40]. Ένας παράγοντας, που θα πρέπει οπωσδήποτε να ληφθεί υπόψη κατά τη διαπραγμάτευση, είναι η γεωγραφία της περιβαλλοντικής διπλωματίας. Αυτό σημαίνει ότι θα πρέπει να ληφθούν υπόψη οι ιδιαιτερότητες των συμμετεχόντων στη διαπραγμάτευση κρατών και του χώρου που υφίσταται την περιβαλλοντική ζημία. Μέσω αυτών θα εντοπισθούν *a priori* τα οικονομικά, πολιτικά και περιβαλλοντικά κίνητρα των μερών της διαπραγμάτευσης[41].

## 2. Οι προϋποθέσεις για μία επιτυχημένη περιβαλλοντική διαπραγμάτευση

Για να χαρακτηριστεί μία διαπραγμάτευση ως επιτυχημένη, κάτι που θα κριθεί φυσικά εκ του αποτελέσματος, πρέπει να έχουν τηρηθεί *a priori* κάποιες προϋποθέσεις ως αδιαπραγμάτευτες σταθερές. Τέτοιες είναι η *ανάγκη* για διαπραγμάτευση. Η *αντιπροσωπευτικότητα* των συμμετεχόντων σε μία διαπραγμάτευση. Η *ισορροπημένη ισχύς* εντός της διαπραγματευτικής διαδικασίας. Τα *ξεκάθαρα τεχνικά όρια*. Η *αφοσίωση* στην εφαρμογή αυτών που θα συμφωνηθούν. Τέλος, η *άμεση ανάγκη* για την κατάληξη σε μία συμφωνία.

Η ανάγκη για διαπραγμάτευση σχετίζεται με τη BATNA, που αποτελεί το μέτρο με το οποίο τα μέρη μπορούν να προσδιορίσουν την επιθυμία τους να προσέλθουν σε μία διαπραγμάτευση. Αν οι διαπραγματευτές θεωρήσουν ότι μπορούν να επιτύχουν καλύτερο αποτέλεσμα εκτός της διαπραγματευτικής διαδικασίας δεν πρόκειται να προσέλθουν σε αυτήν. Σε μία διαπραγμάτευση προσφεύγουν όσοι ενδιαφερόμενοι θέλουν πραγματικά να επιτύχουν επίλυση των θεμάτων τους με τη μέθοδο αυτή.

Η αντιπροσωπευτικότητα σε μία διαπραγμάτευση μεταφράζεται στην ξεκάθαρη ονομασία των πλευρών που έχουν κάποιο συμφέρον και κάποιο διακύβευμα και θέλουν να συμμετέχουν. Υποστηρίζεται ότι σε μία περιβαλλοντική διαπραγμάτευση θα πρέπει να εκπροσωπηθεί κάθε μέρος που έχει ένα διακύβευμα ως προς το τελικό εξαγόμενο ή μπορεί να επηρεάσει την εφαρμογή της τελικής συμφωνίας. Διαφορετικά, αυτοί που θα εξαιρεθούν μπορεί να απειλήσουν την επιτυχία της διαπραγμάτευσης [42].

Η εξισορρόπηση της ισχύος εντός της διαπραγματευτικής διαδικασίας είναι σημαντικότετος παράγοντας για την επιτυχή κατάληξη της, δηλαδή μία συμφωνία. Η αδυναμία των συμμετεχόντων σε μία περιβαλλοντική διαπραγμάτευση να επιλύσουν ένα θέμα κατά μόνας, θα οδηγήσει στη διαπραγμάτευση με όρους καλής πίστης και στη συνέχεια στη συμφωνία [43].

Τα ξεκάθαρα τεχνικά όρια, αλλά και τα όρια χρόνου εντός των οποίων θα κινηθεί η διαπραγματευτική διαδικασία αποτελούν σημαντικότετα παράγοντα για κάθε τέτοια διαδικασία άσχετα από το αντικείμενο της [44]. Στα τεχνικά όρια συμπεριλαμβάνονται και οι επιστημονικές μέθοδοι για τη συγκέντρωση και την ανάλυση πληροφοριών.

Η αφοσίωση στην εφαρμογή αυτών που θα συμφωνηθούν ερμηνεύεται ως η θέληση, την οποία επιδεικνύουν τα συμμετέχοντα μέρη σε όλα τα στάδια μίας διαπραγματευτικής διαδικασίας, να δεσμευτούν για την εφαρμογή και την υποστήριξη της συμφωνίας που κατάρτισαν [45].

Τέλος, η άμεση ανάγκη για την κατάληξη σε μία συμφωνία είναι αυταπόδεικτη για την

επιτυχή κατάληξη μίας περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης.

### **3. Τα εισερχόμενα στοιχεία σε μία περιβαλλοντική διαπραγμάτευση που μπορούν να οδηγήσουν στην ευόδωση αυτής**

Πολύ σημαντικός παράγοντας επιτυχίας για μία περιβαλλοντική διαπραγμάτευση είναι η γνώση των κανόνων που τη διέπουν και η *συμπόρευση* με αυτούς. Η κατάστρωση σαφών κανόνων διαπραγμάτευσης και η συμφωνία ως προς την τήρηση τους θα εξασφαλίσουν σε μεγάλο βαθμό την κατάληξη σε μία συμφωνία. Η μη υπονόμηση των κανόνων της διαπραγμάτευσης σε όλα της τα στάδια εξασφαλίζει επίσης μεγάλη πιθανότητα τελικής επιτυχίας.

Τα στοιχεία που πρέπει να περιέχει μία περιβαλλοντική διαπραγμάτευση και θα πρέπει να εξετασθούν διεξοδικά, προκειμένου να καταλήξει αυτή σε μία διεθνή συμφωνία είναι α. Η *εφικτότητα* (feasibility) ευόδωσης μίας τέτοιας συμφωνίας. Κάποιες φορές η εφικτότητα σύναψης μίας τέτοιας συμφωνίας μπορεί να σχετίζεται και με την ποιότητα της τελικής συμφωνίας που θα επιτευχθεί[46]. β. Η *ικανότητα επίτευξης* των στόχων που τέθηκαν εξ αρχής. Αυτό μπορεί να γίνει με τον *καθορισμό* (specification) της συμφωνίας με τους πολιτικούς στόχους, που έχουν τεθεί κατά την έναρξη της διαπραγμάτευσης και την πραγματική εφαρμογή της συμφωνίας που θα ενισχύσει τη θέση της συμφωνίας που έχει επιτευχθεί[47]. γ. Η *επίδραση* που θα έχει μία τέτοια περιβαλλοντική συμφωνία τόσο στα συμμετέχοντα μέρη όσο και στο περιβάλλον *per se*. Δηλαδή την *περιβαλλοντική αποτελεσματικότητα* (environmental effectiveness) και την *περιβαλλοντική αποδοτικότητα* (environmental efficiency) οικονομικού τύπου που παρουσιάζει η συμφωνία[48]. δ. Η *εξέλιξη των σχέσεων* μεταξύ των συμμετεχόντων στην περιβαλλοντική διαπραγμάτευση και στην τελική συμφωνία. Το στοιχείο αυτό σχετίζεται με την εισερχόμενη στο υπό σύσταση καθεστώς γνώση, τις *εξελισσόμενες σχέσεις* μεταξύ των διαφόρων ενδιαφερόμενων και τη *στάση του κοινού* απέναντι στα περιβαλλοντικά προβλήματα[49].

Η κατάληξη σε μία περιβαλλοντική συμφωνία και η επιτυχής εφαρμογή της σχετίζεται με διάφορους παράγοντες. Τέτοιοι είναι οι *πολιτικές επιλογές*, δηλαδή η προσήλωση της πολιτικής εξουσίας στην αναζήτηση του *consensus*, προκειμένου να επιλυθεί ένα περιβαλλοντικό πρόβλημα με τις κοινές και συγχρονισμένες προσπάθειες περισσότερων κρατών. Επίσης, οι *εναλλακτικές λύσεις*, που προωθούνται σε περίπτωση που η αρχική πολιτική λύση αποτύχει ή βρεθεί σε αδιέξοδο και κυρίως αποτύχει σχετικά με την ενσωμάτωση της στο εσωτερικό του περιβαλλοντικού καθεστώτος. Επιπλέον, οι *τομεακές* (sectoral) *επιλογές*. Αν δηλαδή ο βιομηχανικός τομέας, που εμπλέκεται άμεσα ή έμμεσα σε μία περιβαλλοντική διαπραγμάτευση, αποφασίζει να μην την υπονομεύει, αλλά, αντιθέτως αποτελέσει θετικό παράγοντα

για την εφαρμογή της συμφωνίας που θα προκύψει. Τέλος, οι επιλογές ανταγωνισμού, σύμφωνα με τις οποίες τα συμμετέχοντα κράτη και οι αντίστοιχες ιδιωτικές επιχειρήσεις αποκτούν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα με τη συμμετοχή τους στη διαπραγμάτευση και κυρίως με την εφαρμογή της τελικής συμφωνίας[50].

#### 4. Τα ερωτήματα που πρέπει να τεθούν και οι εναλλακτικές λύσεις για μία περιβαλλοντική διαπραγμάτευση

Οι Fisher, Ury και Patton θέτουν μερικά ερωτήματα στα οποία πρέπει να απαντήσει κάποιος που προτίθεται να λάβει μέρος σε μία διαπραγμάτευση, προκειμένου να ξεπεράσει πολλές εγγενείς προς τη διαδικασία δυσκολίες και να επιτύχει ως προς το επιδιωκόμενο αποτέλεσμα[51]. Τα ερωτήματα αυτά σχετίζονται με τη δικαιοσύνη (fairness) εντός της διαπραγμάτευσης και τη διαπραγμάτευση με αρχές, καθώς και με τα πρόσωπα που εμπλέκονται στη διαπραγμάτευση. Πρόκειται για πρακτικά ερωτήματα και για ερωτήματα σχετικά με την ισχύ. Η διευκρίνιση τέτοιων θεμάτων θα συντελέσει και σε μία επιτυχή περιβαλλοντική διαπραγμάτευση.

Αν ληφθεί υπόψη ότι συνήθως οι περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις καταλήγουν στο «λιγότερο φιλόδοξο πρόγραμμα», τότε θα πρέπει να υιοθετηθούν εναλλακτικές λύσεις, προκειμένου να αντισταθμισθεί αυτό το πρόβλημα. Αυτό μπορεί να γίνει με την υιοθέτηση κάποιων «ασύμμετρων προτύπων» (asymmetrical standards)[52]. Τέτοια μπορούν να είναι κάποια «επιλεκτικά κίνητρα» (selective incentives), δηλαδή κάποια κίνητρα, που δίνονται στα μέρη που διαπραγματεύονται, αλλά αρνούνται να δεχθούν μία προτεινόμενη λύση, να προσχωρήσουν δηλαδή σε μία συμφωνία. Αυτό έγινε για παράδειγμα με το Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ για τις Ουσίες που Υποβαθμίζουν την Οζοντόσφαιρα του 1987 στα πλαίσια του UNEP (*Montreal Protocol on Substances that Deplete the Ozone Layer* - Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ του 1987)[53]. Συγκεκριμένα, επιτράπηκε στα αναπτυσσόμενα κράτη να καθυστερήσουν τη συμμόρφωση τους για δέκα χρόνια[54]. Τα κίνητρα, που χρησιμοποιούνται συνήθως στις περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις, είναι η πρόσβαση σε χρηματοδότηση, η πρόσβαση σε πηγές (resources), η πρόσβαση στις αγορές και η πρόσβαση στην τεχνολογία[55].

Μία άλλη μέθοδος είναι η χρήση «διαφοροποιημένων υποχρεώσεων» (differential obligations) ή «καθηκόντων»[56]. Αυτό μπορεί να πραγματοποιηθεί με τη χρήση διαφορετικών χρονοδιαγραμμάτων για την προσαρμογή στα καθήκοντα που προβλέπει ένα καθεστώς. Αυτό προέβλεψε το αρχικό κείμενο της Οδηγίας του Συμβουλίου 88/609/ΕΟΚ για τον Περιορισμό των Εκπομπών στην Ατμόσφαιρα Ορισμένων Ρύπων από Μεγάλες Εγκαταστάσεις Καύσης[57]. Επίσης, με τη μέθοδο της «περιφερειοποίησης» (regionalization)[58]. Σύμφωνα με αυτή, μεταξύ γειτονικών κρατών αναπτύσσονται οικονομικές και άλλες εμπορικές σχέσεις και μπορούν να τεθούν και «ασύμμετρα πρότυπα». Βασικό παράδειγμα αποτελεί η Σύμβαση της

Βαρκελώνης για την Προστασία της Μεσογείου Θάλασσας από τη Ρύπανση του 1976 (*Convention for the Protection of the Mediterranean Sea Against Pollution*)[\[59\]](#). Τέλος, η «προώθηση της ανάληψης πρωτοβουλίας με σκοπό την επίτευξη καλύτερων αποτελεσμάτων» (promoting over-achievement)[\[60\]](#), όπως έκανε η Σύμβαση της Βασιλείας του 1989 για τον Έλεγχο της Διασυνοριακής Μεταφοράς Επιβλαβών Αποβλήτων και της Αποκομιδής τους (*Convention on the Control of Transboundary Movements of Hazardous Waste and their Disposal*)[\[61\]](#) μπορεί να συνεισφέρει στον ίδιο σκοπό.

Πέραν των «ασύμμετρων προτύπων», χρησιμοποιούνται και μέθοδοι επίτευξης γρήγορων λύσεων[\[62\]](#). Αυτές οι μέθοδοι είναι συχνά ιδιαίτερα χρήσιμες αν ληφθεί υπόψη ότι τα προβλήματα που πρέπει να αντιμετωπισθούν είναι παρόντα και πιεστικά, ενώ απαιτούνται μεγάλα χρονικά διαστήματα μέχρι να τεθούν σε εφαρμογή οι διεθνείς συμβάσεις. Μέθοδοι για να παρακαμφθούν οι αναμενόμενες καθυστερήσεις στην εφαρμογή των περιβαλλοντικών καθεστώτων είναι η προσωρινή εφαρμογή μίας συνθήκης, διάφορες επιλογές “soft law”, όπως οι διακηρύξεις και η ανάθεση της υιοθέτησης ή της τροποποίησης διάφορων «τεχνικών προτύπων» από διακυβερνητικά όργανα του καθεστώτος[\[63\]](#).

Θα πρέπει πάντα και πριν την οποιαδήποτε περιβαλλοντική διαπραγμάτευση οι πολιτικοί να λαμβάνουν υπόψη τους έναν πολύ σοβαρό παράγοντα: Το Διεθνές Δίκαιο δεν υποχρεώνει κανένα κράτος να προσέρχεται σε οποιαδήποτε διαπραγμάτευση. Ωστόσο, ακόμη και μία πολύ μικρή ομάδα κρατών ή και δύο μόνο κράτη μπορούν να συστήσουν ένα διεθνές περιβαλλοντικό καθεστώς. Βάσει της Σύμβασης της Βιέννης για το Δίκαιο των Συνθηκών του 1969 (*Convention on the Law of the Treaties*)[\[64\]](#) τα υπόλοιπα κράτη δεν δεσμεύονται από τις συμφωνίες τρίτων κρατών. Δεν αποκλείεται όμως, τα κράτη που έχουν συστήσει ένα διεθνές περιβαλλοντικό καθεστώς να το θεωρήσουν ως μία πηγή προτύπων σε διμερείς διαπραγματεύσεις με μη-δεσμευόμενα κράτη[\[65\]](#). Τα μη-δεσμευόμενα κράτη τελικά θα κληθούν να εφαρμόσουν πρότυπα που δεν έχουν υιοθετήσει και για τα οποία δεν έχουν διαπραγματευθεί[\[66\]](#).

Η εισαγωγή μέσω διεθνών καθεστώτων των οποιωνδήποτε κανόνων και προβλέψεων Διεθνούς Δικαίου έχει τόση αξία όσο και ο μηχανισμός εφαρμογής και συμμόρφωσης των κρατών-μερών[\[67\]](#). Προκειμένου να αυξηθούν οι πιθανότητες εφαρμογής των προβλέψεων ενός διεθνούς καθεστώτος στο εσωτερικό των κρατών μερών του θα πρέπει να ενισχυθεί η «ανάπτυξη ικανοτήτων» (capacity-building). Αυτές εμπίπτουν στις εξής κατηγορίες: τη θεσμική, την τεχνολογική, την οικονομική, την κοινωνική και την πολιτική[\[68\]](#). Εφόσον τα διεθνή καθεστώτα καταφέρουν να ενισχύσουν τις παραπάνω κρατικές «ικανότητες», τότε θα αυξηθούν σε σημαντικό βαθμό οι πιθανότητες ουσιαστικής εφαρμογής των προβλέψεων τους.

Από κάποιους προτείνεται να αναγνωριστεί στα άτομα και τις ΜΚΟ από τους

εφαρμοστικούς νόμους ενός διεθνούς καθεστώτος το δικαίωμα του δικολογείν ενώπιον των εθνικών δικαστηρίων. Μία τέτοια διάταξη του εθνικού νόμου θα αυξήσει την αξιοπιστία και αποτελεσματικότητα ενός διεθνούς περιβαλλοντικού καθεστώτος[69]. Μάλιστα το δικαίωμα αυτό θα πρέπει να εκφράζεται ως το δικαίωμα του ατόμου ή της ΜΚΟ[70] να προσφύγει κατά της κυβέρνησης, προκειμένου αυτή να υποχρεωθεί να εισαγάγει τις προβλέψεις ενός διεθνούς καθεστώτος στο εσωτερικό του κράτους. Επίσης, ως το δικαίωμα του ατόμου ή της ΜΚΟ να προσφύγει κατά της κυβέρνησης, προκειμένου αυτή να υποχρεωθεί να εφαρμόζει τις διατάξεις των περιβαλλοντικών νόμων που έχει θεσπίσει με βάση τα διεθνή καθήκοντα της[71]. Τέλος, ως το δικαίωμα του ατόμου ή της ΜΚΟ να προσφύγει κατά ιδιωτικών φορέων που παραβιάζουν τις διατάξεις των παραπάνω περιβαλλοντικών νόμων[72]. Οι δυσκολίες σε ένα τέτοιο εγχείρημα παραμένουν τεράστιες και αυτό δείχνει να απέχει αρκετά από την καθολική πραγματοποίηση και εφαρμογή του.

Ωστόσο υποστηρίζεται[73] ότι μία τέτοια πρόταση θα μπορούσε να εφαρμοσθεί με αρκετή επιτυχία γιατί δεν αντιμάχεται την εθνική κυριαρχία που αποτελεί σημαντικό ανάχωμα στην εφαρμογή των περισσότερων διεθνών καθεστώτων[74]. Επιπλέον, πρέπει να τονισθεί το οξύμωρο ότι τα κράτη διαπραγματεύονται τη σύσταση των διεθνών περιβαλλοντικών καθεστώτων, ενώ τελικά η τήρηση και η εφαρμογή των προβλέψεων των ίδιων αυτών καθεστώτων αποτελούν κυρίως υποχρέωση ιδιωτικών επιχειρήσεων[75].

### 1. Συμπεράσματα

Ως ένα πρώτο συμπέρασμα θα μπορούσαμε να πούμε ότι η περιβαλλοντική διαπραγμάτευση παρουσιάζεται ως ατελέσφορη όταν τα συμφέροντα των εμπλεκόμενων κρατών παρουσιάζονται ασυμφιλίωτα. Επίσης, αρκετές φορές τα κρατικά συμφέροντα δεν είναι προ-διαμορφωμένα και ανάλογα με τις πιέσεις που αναπτύσσονται στο εσωτερικό των κρατών, αυτά μπορούν να υφίστανται διαφοροποιήσεις. Επιπλέον, τα κράτη προσπαθούν να καταλήξουν σε ένα *consensus* το οποίο θα έχει ως βάση την κοινή γνώση και το κοινό συμφέρον. Τέλος, μία επιτυχημένη περιβαλλοντική διαπραγμάτευση μπορεί να οφείλεται και στις καλές σχέσεις που έχουν αναπτύξει καθ' όλη τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης οι διαπραγματευτές[76].

Επί της ουσίας, θα πρέπει να τονισθεί ότι το «τεχνικό εγχειρίδιο», που περιγράφηκε παραπάνω, επιδέχεται διαφοροποιήσεων, καθώς μπορεί το χρονοδιάγραμμα της διαπραγμάτευσης – και του επιδιωκόμενου σκοπού – να είναι ασφυκτικό και να πρέπει να παραλειφθούν κάποιες διαστάσεις της περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης ή να απλοποιηθούν σε βαθμό που να νομίζει κανείς ότι δεν λήφθηκαν υπόψη. Πολλές φορές μία μέτρια και ημιτελής συμφωνία δείχνει να είναι καλύτερη από μία μη-συμφωνία, αν και αυτό μπορεί να εγείρει πολλές διαφωνίες και ατέρμονες συζητήσεις. Πολλά

μπορούν να ειπωθούν για πολλά διεθνή περιβαλλοντικά καθεστώτα, που δεν έχουν προσφέρει το αναμενόμενο, από την κοινή γνώμη, αλλά τελικά θα πρέπει να τους αναγνωρισθεί ότι έβαλαν τις πρώτες βάσεις για τη διαχείριση ενός διεθνούς περιβαλλοντικού προβλήματος. Αυτό που θα πρέπει να απασχολήσει μία άλλη μελέτη, είναι οι λόγοι που οδηγούν τα κράτη να υπονομεύουν τις περιβαλλοντικές διαπραγματεύσεις στις οποίες εμπλέκονται. Αυτό το θέμα συνήθως αποδεικνύεται η αχίλλειος πτέρνα της περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης.

Τέλος, το πιο σημαντικό χαρακτηριστικό μίας περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης παραμένει η «ατέλεια» της, όσο και αν αυτό δείχνει ότι την ακυρώνει. Η επαναδιαπραγμάτευση προσφέρει διαφυγή από τα αδιέξοδα, τα οποία εξ αρχής υπήρχαν και υποτιμήθηκαν ή προέκυψαν στην πορεία και τα οποία καθιστούν ένα περιβαλλοντικό καθεστώς μη-λειτουργικό[77].

[1] Για τα περιβαλλοντικά καθεστώτα, βλ. σχετικά ΤΣΟΚΑΝΑΣ Ν., «Τα Διεθνή Καθεστώτα ως Εργαλεία Διαχείρισης των Περιβαλλοντικών Προβλημάτων» στο: Νόμος και Φύση (Σεπτέμβριος 2011) στο: <https://nomosphysis.org.gr/12320/ta-diethni-kathestota-os-ergaleia-diaxeirisis-ton-periballontikon-problimatou-septembrios-2011/>, τελευταία επίσκεψη στις 10/1/2019.

[2] Βλ. FISHER R./URY W./PATTON BR., *Getting to Yes - Negotiating an Agreement without Giving In*, London, 1999 (Random House Business Books), σελ. 3.

[3] Στις περισσότερες περιπτώσεις το εξαγόμενο μίας περιβαλλοντικής διαπραγμάτευσης είναι ένας συμβιβασμός που εξυπηρετεί σε κάποιο βαθμό όλους τους εμπλεκόμενους. Βλ. σχετικά MILLER J.G. & COLOSI TH.R., *Fundamentals of Negotiation - A Guide for Environmental Professionals*, Washington D.C., 1989 (Environmental Law Institute), σελ. 8. Οι ισοπεδωτικές υπέρ της μίας πλευράς αποφάσεις οδηγούν συνήθως σε αποτυχίες.

[4] Βλ. FISHER R./URY W./PATTON BR., *Getting to Yes - Negotiating an Agreement without Giving In...*, ό.π., σελ. 4.

[5] Βλ. SANER R., *The Expert Negotiator - Strategy, Tactics, Motivation, Behaviour, Leadership*, 2<sup>nd</sup> Ed., Leiden/Boston, 2005 (Martinus Nijhoff Publishers), σελ. 41.

[6] Βλ. ό.π., σελ. 42 - 43. Τα θέματα αυτά σχετίζονται άμεσα με την κλίμακα του Maslow, δηλαδή προηγούνται τα θέματα επιβίωσης έναντι όλων των άλλων. Σύμφωνα με αυτήν την κλίμακα ο άνθρωπος προσπαθεί πρώτα να εξασφαλίσει την επιβίωση του, στη συνέχεια την ασφάλεια του, έπειτα αναπτύσσει την κοινωνικότητα του, στη συνέχεια αποβλέπει στην ικανοποίηση του «εγώ» του και τέλος αποδίδεται στην έκφραση της δημιουργικότητας του. Ξεκινά δηλαδή από την

ικανοποίηση και την εξασφάλιση των απόλυτα αναγκαίων, προκειμένου να στραφεί στη συνέχεια σε δευτερεύοντα για την επιβίωση του θέματα. Βλ. σχετικά MASLOW A.H., *Motivation and Personality*, 2<sup>nd</sup> Ed., 1970, New York/Evanston/London (Harper & Row).

[7] Βλ. MILLER J.G. & COLOSI TH.R., *Fundamentals of Negotiation – A Guide for Environmental Professionals...*, ό.π., σελ. 49.

[8] Βλ. ό.π., σελ. 50 – 51.

[9] Βλ. FISHER R./URY W./PATTON BR., *Getting to Yes – Negotiating an Agreement without Giving In...*, ό.π., σελ. 17επ.

[10] Βλ. ό.π., σελ. 41επ.

[11] Βλ. MILLER J.G. & COLOSI TH.R., *Fundamentals of Negotiation – A Guide for Environmental Professionals...*, ό.π., σελ. 58επ.

[12] Βλ. ό.π., σελ. 84επ.

[13] Βλ. ό.π., σελ. 12 – 14.

[14] Βλ. ό.π., σελ. 14.

[15] Η περιβαλλοντική διαπραγμάτευση επηρεάζεται ομοίως με οποιαδήποτε άλλη διαπραγμάτευση από τον παράγοντα «ισχύς». Βλ. σχετικά ORSINI AM. & COMPAGNON D., “From Logics to Procedures: Arguing within International Environmental Negotiations” στο: 7 Crit. Policy Stud. (2013) , σελ. 273.

[16] Βλ. SANER R., *The Expert Negotiator – Strategy, Tactics, Motivation, Behaviour, Leadership...*, ό.π., σελ. 60.

[17] Βλ. FISHER R./URY W./PATTON BR., *Getting to Yes – Negotiating an Agreement without Giving In...*, ό.π., σελ. 101επ.

[18] Βλ. ό.π., σελ. 104.

[19] Βλ. ό.π., σελ. 112επ.

[20] Βλ. ό.π., σελ. 134επ.

[21] Βλ. BARSTON R.P., *Modern Diplomacy*, London & New York, 1988 (Longman), σελ.



77.

[22] Βλ. ό.π., σελ. 78.

[23] Βλ. RAFTOPOULOS EV., *International Environmental Negotiation as a Governance Technique* στο: RAFTOPOULOS EV. & McCONNELL M.L. (eds.), *Contributions to International Environmental Negotiation in the Mediterranean Context*, Athens/Bruxelles, 2004 (Ant. N. Sakkoulas/Bruylant – MEPIELAN Studies in International Environmental Law and Negotiation – 2), σελ. 3 και 10.

[24] Βλ. ό.π., σελ. 7.

[25] Βλ. ό.π., σελ. 7.

[26] Βλ. CARRARO C., “*International Environmental Negotiations*” διαθέσιμο στο: <https://www.eolss.net/sample-chapters/C14/E1-35-03-02.pdf>, τελευταία επίσκεψη στις 8/2/2019.

[27] Βλ. RAFTOPOULOS EV., *International Environmental Negotiation as a Governance Technique...*, σελ. 4 και 10.

[28] Βλ. TIMOSHENKO AL., *Environmental Negotiator Handbook*, London/The Hague/New York, 2003 (Kluwer Law International), σελ. 35 – 37.

[29] Βλ. ό.π., σελ. 45 – 61.

[30] Βλ. ό.π., σελ. 61 – 68.

[31] Βλ. ό.π., σελ. 234 – 235.

[32] Η περιβαλλοντική διαπραγματευτική στρατηγική που θα πρέπει να ακολουθήσουν τα αναπτυσσόμενα κράτη έναντι των ανεπτυγμένων κρατών περιλαμβάνει την απόδοση έμφασης στα συμφέροντα και όχι τις θέσεις. Επανακαθορισμό της ισορροπίας ισχύος. Σκληρή αντιμετώπιση θεμάτων και όχι των ανθρώπων. Επανακαθορισμό της *agenda* των θεμάτων. Οργάνωση και εξέλιξη μίας κοινής γραμμής μεταξύ των περισσότερων κρατών. Ξεκαθάρισμα της στάσης τους. Επίτευξη μίας καλής συμφωνίας και όχι επιδίωξη νίκης. Βλ. σχετικά NAJAM A., “*An Environmental Negotiation Strategy for the South*” στο: 7 IEA (1995), σελ. 249επ. και ιδίως 264 – 275.

[33] Βλ. PERCIVAL R.V./SCHROEDER CHR.H./MILLER AL.S./LEAPE J.P., *Environmental Regulation – Law, Science and Policy* – 6<sup>th</sup> ed., Austin/Boston/Chicago/N.Y./The

Netherlands, 2009 (Wolters/Kluwer Law and Business), σελ. 1206 - 1210.

[34] Βλ. CALDART CH.C. & ASHFORD N.A., *"Negotiation as a Means of Developing and Implementing Environmental and Occupational Health and safety Policy"* στο: 23 Harv. Envtl. L. Rev. (1999), σελ. 141 - 143.

[35] Βλ. TIMOSHENKO AL., *Environmental Negotiator Handbook...*, ό.π., σελ. 3.

[36] Βλ. MYRICK FREEMAN A. III, *Economic Valuation: What and Why* στο: CHAMP P.A./BOYLE K.J./BROWN TH.C. (eds.), *A Primer on Nonmarket Valuation*, Dordrecht/Boston/London, 2003 (Kluwer Academic Publishers), σελ. 5.

[37] Βλ. ό.π., σελ. 6.

[38] Βλ. ό.π., σελ. 5 - 8.

[39] Βλ. MILLER J.G. & COLOSI TH.R., *Fundamentals of Negotiation - A Guide for Environmental Professionals...*, ό.π., σελ. 5.

[40] Βλ. ό.π., σελ. 6 - 7.

[41] Βλ. AUER M.R., *"Geography, Domestic Politics and Environmental Diplomacy: A Case From the Baltic Sea Region"* στο: 11 Georgetown IELR (1998), σελ. 77.

[42] Βλ. CORMICK G. W. *"The 'Theory' and Practice of Environmental Mediation"* στο: 2 The Environmental Professional (1980), σελ. 28, καθώς και SUSSKIND L./MCMAHON G./ROLLEY S. *"Mediating Development Disputes: Some Barriers and Bridges To Successful Negotiation"* στο: 7 EIAR (1987), σελ. 130.

[43] Υποστηρίζεται ότι προκειμένου να επιλυθούν σοβαρά διεθνή περιβαλλοντικά προβλήματα έχουν οδηγηθεί στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων, ακόμη και εχθρικά μεταξύ τους κράτη. Βλ. σχετικά FARIELLO LAUX M., *The Potential for Environmental Contributions to Peace* στο: SUSSKIND L./MOOMAW W./GALLAGHER K. (eds.), *Transboundary Environmental Negotiation - New Approaches to Global Cooperation*, San Francisco, 2002 (Jossey-Bass), σελ. 414επ.

[44] Βλ. SUSSKIND L. & WEINSTEIN A., *"Towards a Theory of Environmental Dispute Resolution"* στο: 9 B.C. Envtl. Aff. L. Rev. (1980), σελ. 341.

[45] Βλ. CORMICK G. W. *"The 'Theory' and Practice of Environmental Mediation"...*, ό.π., σελ. 28.

[46] Βλ. CLERCQ M. de & SUCK AND., *Theoretical Reflections on the Proliferation of Negotiated Agreements* στο: CLERCQ M. (ed.), *Negotiating Environmental Agreements in Europe – Critical Factors for Success*, Cheltenham, UK/Northampton, MA, USA, 2002 (Edward Elgar), σελ. 48 – 50.

[47] Βλ. ό.π., σελ. 50 – 54.

[48] Βλ. ό.π., σελ. 54 – 57.

[49] Βλ. ό.π., σελ. 57 – 59.

[50] Βλ. CLERCQ M. de/SUCK AND./AMEELS B./SALMONS R., *Comparative Evaluation of the Case Studies* στο: CLERCQ M. (ed.), *Negotiating Environmental Agreements in Europe – Critical Factors for Success*, Cheltenham, UK/Northampton, MA, USA, 2002 (Edward Elgar), σελ. 336 – 337.

[51] Βλ. FISHER R./URY W./PATTON BR., *Getting to Yes – Negotiating an Agreement without Giving In...*, ό.π., σελ. 155επ.

[52] Βλ. SAND P.H., *Lessons Learned in Global Environmental Governance*, Washington, 1990 (World Resources Institute), σελ. 6επ.

[53] Για το κείμενο, βλ. σχετικά 26 ILM (1987), σελ. 1550επ. Για το πολύ σημαντικό Πρωτόκολλο του Μόντρεαλ του 1987, βλ. ενδεικτικά AMAN AL. C. jr., *The Montreal Protocol on Substances that Deplete the Ozone Layer: Providing Prospective Remedial Relief for Potential Damage to the Environmental Commons* στο: FRANCIANI FR. & SCOVAZZI T. (eds.) *International Responsibility for Environmental Harm*, London/Dordrecht/Boston, 1991 (Graham and Trotman/Kluwer Academic Publishers – International Environmental Law and Policy Series), σελ. 185 – 205, KOSKENNIEMI M., *“Breach of Treaty or Non-Compliance? Reflections on the Enforcement of the Montreal Protocol”* στο: 3 YIEL (1992), σελ. 128επ. και VICTOR D.G., *The Operation and Effectiveness of the Montreal Protocol’s Non-Compliance Procedure* στο: VICTOR D.G./RAUSTIALA K./SKOLNIKOFF EY.B. (eds.), *The Implementation and Effectiveness of International Environmental Commitments: Theory and Practice*, Cambridge-Massachusetts/London/ Laxenburg, 1999 (International Institute for Applied System Analysis/The MIT Press), σελ. 137επ. και την εκεί βιβλιογραφία.

[54] Άρθρο 5.

[55] Βλ. SAND P.H., *Lessons Learned in Global Environmental Governance...*, ό.π., σελ. 7.

[56] Βλ. ό.π., σελ. 8.

[57] Βλ. OJ L 336 (7/12/1988), σελ. 1επ.

[58] Βλ. SAND P.H., *Lessons Learned in Global Environmental Governance...*, ό.π., σελ. 9.

[59] Για το κείμενο, βλ. σχετικά 15 ILM (1976), σελ. 290επ. με τις τροποποιήσεις στις 10/6/1995, η Σύμβαση της Βαρκελώνης του 1976 έλαβε τον τίτλο: Σύμβαση για την Προστασία του Θαλάσσιου Περιβάλλοντος και της Παράκτιας Περιοχής της Μεσογείου (*Convention for the Protection of the Marine Environment and the Coastal region of the Mediterranean*). Υπογράφηκε στις 16 Φεβρουαρίου 1976 και τέθηκε σε ισχύ στις 12 Φεβρουαρίου 1978.

[60] Βλ. SAND P.H., *Lessons Learned in Global Environmental Governance...*, ό.π., σελ. 12.

[61] Για το κείμενο, βλ. σχετικά 28 ILM (1989), σελ. 657επ. Υπογράφηκε στις 22 Μαρτίου 1989 στα πλαίσια της UNEP και τέθηκε σε ισχύ στις 5 Μαΐου 1992.

[62] Βλ. SAND P.H., *Lessons Learned in Global Environmental Governance...*, ό.π., σελ. 14.

[63] Βλ. ό.π., σελ. 15 - 18.

[64] Για το κείμενο, βλ. σχετικά 1155 UNTS, σελ. 205επ.

[65] Βλ. SUSSKIND L., *Environmental Diplomacy - Negotiating More Effective Global Agreements*, New York & Oxford, 1994, (Oxford University Press), σελ. 48.

[66] Η νομική ευθυγράμμιση του ευρωατλαντικού χώρου μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως μέσο επίτευξης των σκοπών του Διεθνούς Δικαίου του Περιβάλλοντος, καθώς οι κοινές αξίες και παραδόσεις, που χαρακτηρίζουν αυτόν το χώρο, μπορούν να αποτελέσουν σταδιακά και το πρότυπο για όλον τον πλανήτη και για τα κράτη που δεν συμμορφώνονται οικειοθελώς με τη μέθοδο της «ήπιας ισχύος». Αυτό προτείνει ο Nye για τις ΗΠΑ, αλλά αυτό εφαρμόζει και η ΕΕ απέναντι στα προς εισδοχή κράτη. Βλ. σχετικά NYE J., *Soft Power - The Means to Succeed in World Politics*, New York, 2004 (Public Affairs), σελ. 5επ., καθώς και ΤΣΟΚΑΝΑΣ Ν., *Όψεις της Αστικής Ευθύνης για το Περιβάλλον και Διεθνές Δίκαιο*, Αθήνα - Κομοτηνή, 2011 (Αντ. Ν. Σάκκουλα - Βιβλιοθήκη Περιβαλλοντικού Δικαίου - 28), σελ. 338.

[67] Βλ. BOWKER D.W. & CASTELLANO M., *Enforcing International Environmental*

*Treaties in Domestic Legal Systems* στο: SUSSKIND L./MOOMAW W./GALLAGHER K. (eds.), *Transboundary Environmental Negotiation – New Approaches to Global Cooperation*, San Francisco, 2002 (Jossey-Bass), σελ. 230 και BOWKER D.W. & CASTELLANO M., *Enforcing International Environmental Treaties in Domestic Legal Systems* στο: SUSSKIND L./MOOMAW W./HILL T.L. (eds.), *Innovations in International Environmental Negotiation*, Cambridge, MA, 1997 (Pon Books/Program on Negotiation at Harvard Law School), σελ. 141.

[68] Βλ. MAINHARDT H., *Capacity-Building Strategies in Support of Multilateral Environmental Agreements* στο: GALLAGHER K./SUSSKIND L./CORELL EL./MOOMAW W. (eds.), *Reforming the International Environmental Treaty-Making System*, Cambridge MA, 2001 (Pon Books – Papers on International Environmental Negotiation – 10), σελ. 184.

[69] Βλ. BOWKER D.W. & CASTELLANO M., *Enforcing International Environmental Treaties in Domestic Legal Systems* στο: SUSSKIND L./MOOMAW W./GALLAGHER K. (eds.), *Transboundary Environmental Negotiation – New Approaches to Global Cooperation...*, ό.π., σελ. 234 και BOWKER D.W. & CASTELLANO M., *Enforcing International Environmental Treaties in Domestic Legal Systems* στο: SUSSKIND L./MOOMAW W./HILL T.L. (eds.), *Innovations in International Environmental Negotiation...*, ό.π., σελ. 143.

[70] Για το αντίστοιχο δικαίωμα των ΜΚΟ, βλ. σχετικά ΤΣΟΚΑΝΑΣ Ν., *Όψεις της Αστικής Ευθύνης για το Περιβάλλον και Διεθνές Δίκαιο...*, ό.π., σελ. 227επ.

[71] Για τη «δύναμη» των ΜΚΟς να επηρεάζουν τις κυβερνήσεις σε σχέση με την εφαρμογή περιβαλλοντικών συμφωνιών, βλ. σχετικά TALLBERG J./DELLMUTH L.M./AGNÉ H./DUIT AN., “NGO Influence in International Organizations: Information, Access and Exchange” στο: 48 B.J.Pol.S. (2015), σελ. 219 – 220.

[72] Βλ. BOWKER D.W. & CASTELLANO M., *Enforcing International Environmental Treaties in Domestic Legal Systems* στο: SUSSKIND L./MOOMAW W./GALLAGHER K. (eds.), *Transboundary Environmental Negotiation – New Approaches to Global Cooperation...*, ό.π., σελ. 234 και BOWKER D.W. & CASTELLANO M., *Enforcing International Environmental Treaties in Domestic Legal Systems* στο: SUSSKIND L./MOOMAW W./HILL T.L. (eds.), *Innovations in International Environmental Negotiation...*, ό.π., σελ. 143.

[73] Βλ. BOWKER D.W. & CASTELLANO M., *Enforcing International Environmental Treaties in Domestic Legal Systems...*, ό.π., σελ. 247 και BOWKER D.W. & CASTELLANO M., *Enforcing International Environmental Treaties in Domestic Legal Systems...*, ό.π., σελ. 150 αντίστοιχα.

[74] Για τα προβλήματα μεταξύ διεθνών περιβαλλοντικών καθεστώτων και κρατικής κυριαρχίας, βλ. ενδεικτικά ΤΣΟΚΑΝΑΣ Ν., *Η Διεθνοποίηση της Αστικής Ευθύνης στα Πλαίσια του Διεθνούς Δικαίου του Περιβάλλοντος*, Αθήνα, 2008 (Διδακτορική Διατριβή στο Πάντειο Πανεπιστήμιο Κοινωνικών και Πολιτικών Επιστημών - Τμήμα Διεθνών και Ευρωπαϊκών Σπουδών - Τομέας Διεθνών και Ευρωπαϊκών Θεσμών), σελ. 175 - 193.

[75] Βλ. HOWARD J., *Implementation of Global Environmental Treaties: The Role for Coordinated Corporate Action* στο: SUSSKIND L./MOOMAW W./HILL T.L. (eds.), *Innovations in International Environmental Negotiation*, Cambridge, MA, 1997 (Pon Books/Program on Negotiation at Harvard Law School), σελ. 170.

[76] Βλ. ORSINI AM. & COMPAGNON D., *“From Logics to Procedures: Arguing within International Environmental Negotiations”...*, ό.π., σελ. 276.

[77] Βλ. ΡΑΥΤΟΠΟΥΛΟΣ ΕΥ., *Διεθνείς Διαπραγματεύσεις: Θεωρία και Τεχνική Οικοδόμησης Διεθνούς Κοινού Συμφέροντος*, Αθήνα (Νομική Βιβλιοθήκη) 2014, σελ. 221επ.