



نشست تخصصی

سومین نشست تخصصی از سلسله نشست‌های پیش رویداد نخستین اجلاس سالانه تغییر نظم بین‌الملل و ایجاد محور همکاری‌های جدید اقتصادی برای مقابله با یک‌جانبه‌گرایی آمریکا، با موضوع «الزامات افزایش بهره‌مندی جمهوری اسلامی ایران از بازار ۶۰۰ میلیونی منطقه غرب آسیا و ایجاد همکاری‌های جدید منطقه‌ای» با حضور دکتر محمدصادق کوشکی (هیئت علمی دانشگاه تهران)، دکتر مجتبی فردوسی‌پور (دیپلمات ارشد وزارت امور خارجه) و دکتر حسین آجورلو (تحلیلگر مسائل منطقه‌ای و بین‌المللی)، با دبیری نشست دکتر علی سروش (هیئت علمی مرکز مطالعات آمریکا)، روز سه‌شنبه ۲ اسفندماه ۱۴۰۱ در محل پژوهشکده شهید صدر (ره) برگزار شد.

# الزامات افزایش بهره‌مندی جمهوری اسلامی ایران از بازار ۶۰۰ میلیونی منطقه غرب آسیا و ایجاد همکاری‌های جدید منطقه‌ای



دکتر مجتبی فردوسی پور: ما از موقعیت ژئوپلیتیکی خاصی برخوردار هستیم اما چرا نمی‌توانیم از ظرفیت‌های آن استفاده کنیم؟

از نظر موقعیت بحری و بری شاید ایران جزء نادرترین کشورها در سطح غرب آسیا است که موقعیت ژئوپلیتیکی خاصی دارد ولی همچنان از ظرفیت‌های آن به گونه‌ای که باید استفاده شود، نمی‌شود. راهبرد آمریکایی‌ها از زمان دکترین ترومن، بحث هارت لند، ریملند و... همین استراتژیک بود و همچنان همان وضعیت استراتژیک را ادامه می‌دهند؛ در صورتی که ما از هر دو ویژگی برخوردار هستیم ولی نمی‌توانیم از آن استفاده کنیم.

در غالب چند مؤلفه اصلی به تشریح این موضوع می‌پردازیم:

### ۱. وضعیت آشوبناک و پیچیده نظام بین‌الملل

مورد اول، وضعیت نظام بین‌الملل است که از وضعیت آشوبناک و پیچیده‌ای برخوردار است و ما هنوز وضعیت استیبل و ثابتی را در وضعیت نظام بین‌الملل نداریم. بعضی‌ها از تک‌قطبی و چندقطبی‌گرایی می‌گویند. ما بعد از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی در دهه ۹۰ قرن گذشته، وضعیت هژمونی آمریکا در سطح جهان را داشتیم که خیلی زمان نبرد. مشاهده کردید که با وجود اینکه آمریکایی‌ها بعد از حادثه ۱۱ سپتامبر برای تثبیت وضعیت خودشان اقداماتی انجام دادند ولی در نهایت از افغانستان و عراق برگشتند و منطقه را خالی کردند و رویکردشان، دریای چین جنوبی یا شرق آسیا شد.

خود این مسئله بیانگر این است که آمریکایی‌ها به دنبال این هستند که از کیسه‌های شن بالن خودشان بکاهند که ارتفاع بالن را بتوانند در یک نسبت مناسبی از سطح زمین حفظ بکنند؛ بنابراین وضعیت تک‌قطبی وجود ندارد و جهان به سمت چند قطبی‌گرایی حرکت کرده است اما در وضعیت نظام بین‌الملل، تثبیت وضعیت قدرت‌های نوظهور را نداریم. در حال حاضر، اگر فرضیه‌های ما اثبات شده باشد، یک وضعیت پیچیده، آشوبناک و بر اساس رویکرد رئالیستی، وضعیتی آنارشیک در سطح نظام بین‌الملل حکم فرما می‌شود.

مسئله همسایگی با ژئوپلیتیک، دو مسئله است. اگر شما به عنوان یک ژئوپلیتیسین بخواهید تعریفی از همسایگی بدهید، همسایگی بر مبنای ژئوپلیتیک، ایراد دارد و رویکرد همسایگی، با ژئوپلیتیک نمی‌خواند و اگر شما همسایگی را بر اساس معیار منطقه‌گرایی بخواهید تعریف بکنید، دچار مشکل خواهید شد پس بنابراین، اولین بحث ما، معرفت‌شناسی و شناخت مؤلفه همسایگی است. باید ببینیم در همسایگی، چه معیارهایی باید پذیرفته شود و بر چه اساس و اصولی باید پیش رفت؟

اعتقاد من بر این است که برای مثال فرض بگیرید، کارکرد مؤلفه‌ها یا کارکرد عملکرد با افغانستان طبیعتاً با عربستان سعودی متفاوت است. عراق با وضعیت ترکیه متفاوت است. دیدن همه وضعیت پیرامون به عنوان فکت همسایگی و اجرای سیاست واحد، ما را دچار

باتوجه به ژئوپلیتیک منحصربه‌فردی که جمهوری اسلامی ایران دارد، بهره‌برداری و استفاده کنید، نیاز به الزاماتی دارید، باید زیرساخت‌ها فراهم باشد. بایستی بتوانید در کریدورها، موقعیت رقابت‌آمیز و رقیب را اول‌ازهمه بشناسید، حوزه رقابتی را تقویت کنید که مبادا کریدور را از دستتان بگیرند.

اما در این راستا، ما یک معضل اساسی، به نام تحریم‌ها داریم، به نام محاصره اقتصادی داریم که ۴ دهه است که با نظام و انقلاب ما همراه است و روزبه‌روز هم بدتر می‌شود. هر جایی هم که شما دست بگذارید، این تحریم‌ها وجود دارد؛ از نزدیک‌ترین تا دورترین که حالا در حوزه اقتصادی، شریک اول ما به جای آلمان، چین است.

وقتی با کشور چین تعامل می‌کنید، آن‌ها هم می‌گویند که ما ۹۰۰ میلیارد حجم مبادلات تجاری با آمریکا را به حجم مبادلات ۱۵-۱۲ میلیارد عوض نمی‌کنیم؛ طبیعی است، شما هم باشید قبول نمی‌کنید؛ بنابراین این‌ها وقتی یک کمر بند یک راه را بعد از جاده ابریشم تعیین کردند، ما را در معادلات کریدوری یک کمر بند و یک راه دیدند و بعد کنار گذاشتند. با وجود اینکه ما توافق ۲۵ ساله داریم. ما امیدوار هستیم که در این سفر، بحث بریکس، بحث یک کمر بند یک راه بر اساس نوع کارکردی که آنها از ما خواستند، منهای الزامات بین‌المللی مثل FATF که حکمرانی اقتصادی بین‌المللی است به طور موثر به پیش برود ولی اگر شما

مشکل می‌کند؛ بنابراین آن موردی هم که ترک‌ها را با آن تئوری راهبردی دچار مشکل کرد، این است که بعدها متوجه اشتباهاتشان شدند و روی بعد منافع و مصالح، نسبت به هرگزینه وارد شدند.

ما در واقع در بحث همسایگی، اجرای سیاست واحد یا رویکرد واحد را معیار و ملاک قرار دادیم ولی هنوز نتیجه خاصی از آن نگرفته ایم و تلاش نکردیم که کشور به کشور بشناسیم؛ چون بعد از فروپاشی اتحادیه جماهیر شوروی، ما ۱۵-۱۶ همسایه پیدا کردیم. همسایه‌های حوزه آسیای میانه قفقاز که اضافه شدند، وضعیت ژئوپلیتیک ایران تغییر کرد و ما باید سیاست‌هایمان را متناسب با زمان و مکان تنظیم می‌کردیم که متأسفانه نشد و غفلت کردیم.

پس مؤلفه اول، بحث همسایگی، شناخت همسایگی و چارچوب در بعد همسایگی است که به اعتقاد من بایستی بر اساس نوع همگرایی یا مؤلفه‌های مشترک، کارکرد مشترک در حوزه منافع و مصالح به صورت دوجانبه و گاهی سوق به سمت چندجانبه می‌تواند به ما کمک بکند اما اینکه ما راهبرد واحد برای ۱۵-۱۶ همسایه داشته باشیم، بدیهی است که موفقیت‌آمیز نخواهد بود و اشکالی که من در ساختار با آن روبه‌رو شدم، این بود که متوجه شدم به همسایگی، رویکرد ژئوپلیتیک دارند و ژئوپلیتیک پاسخگوی سیاست همسایگی و منطقه‌گرایی نیست.

## ۲. وضعیت ژئوپلیتیک و کریدورها

مؤلفه دوم وضعیت ژئوپلیتیک و کریدورها است. شما برای اینکه بتوانید از وضعیت کریدورها

زیرساخت و کریدورها را بتوانید داشته باشید، آن‌ها پیش قدم می‌شوند.

ما در حوزه رقابت، کجاها را داریم؟ از بین کریدورهایی که ما داریم، بحث اساسی و اصلی ما، کریدور جنوب شمال است اما بحث اساسی کریدور جنوب شمال ما حوزه مکران یا مکرون است (سواحل بین جاسک تا چابهار)، نقطه سوق الجیشی که در مقابل وضعیت گوادر قرار می‌گیرد که قرار بود ما با چینی‌ها تعامل کنیم، بعد از مدتی، چینی‌ها کنار رفتند و هندی‌ها آمدند. هندی‌ها غیر از یک میلیارد، چیزی به سطح منطقه نیاوردند و همچنان وضعیت سنتی بر موقعیت سوق الجیشی که شما در واقع دروازه ورود به آب‌های بین‌المللی را دارید، حکم فرما است.

اگر این کریدور ایجاد شود، امن‌ترین کریدور شاخص جنوبی برای رسیدن به آسیای میانه و قفقاز است. شما می‌توانید از راه کریدور قفقاز، به حوزه اروپا برسید؛ یعنی از راه ارمنستان - گرجستان به حوزه مدیترانه شرقی وارد شوید و بعد از آن به اروپا بروید. این در دعوی ارمنستان و آذربایجان دچار مشکل شد. شما اگر به داستان قره‌باغ نگاه کنید، اتفاقی که رخ می‌دهد، این است که آنها می‌خواهند یک کریدور زنگزور ایجاد کنند که کریدور جنوب شمال ما را قطع می‌کند، آنها از آذربایجان یک کریدور به موازات مرز ما و ارس، باز می‌کنند که در بحث هیدروپلتیک ما در آینده تأثیر می‌گذارد.

یک عمق پنج کیلومتری را از مبنای ارس تا بالا که به استان سیونیک می‌رود را می‌گیرند و بعد از آن، سیونیک را در اختیار می‌گیرند. این عمق ۵

کیلومتر، حوزه امنیتی با پرواز، جای کاما درست است؟ شناسایی ریلی و جاده شوسه می‌شود و در واقع ارتباط ریلی، زمینی و دریایی آن را برقرار می‌کنند که به ترکیه می‌رود و به کریدور اروپا وصل می‌شود. تمام بحث این است که کریدور را از دست ما بگیرند.

پس موقعیت ژئوپلیتیک سنتی شما زمانی کاربرد دارد که در واقع شما بتوانید از ظرفیت‌های خود استفاده کنید؛ برای مثال همین بحث چابهار که با کشور هند داریم، آیا هند را حذف کنیم و کنار بگذاریم؟ تمام مسائل این قضیه این است که چینی‌ها با پاکستانی‌ها، در سطح بالا، قابلیت تعامل دارند و اگر این دو کشور تعامل نکنند، بر افغانستان سلطه خواهند داشت و اگر افغانستان را در اختیار خودشان بگیرند، تمام مسئله‌هایشان را خودشان حل می‌کنند؛ یعنی از راه افغانستان همان کریدوری را اجرا خواهند کرد که ایران را دور بزند.

عرض کردم که «یک کمربند - یک راه» را دیگر مورد توجه قرار نمی‌دهند. شما اگر از بخش ایگورهای چین بگیرید، یک دالان باریکی دارد که چینی‌ها متصل به افغانستان هستند که می‌گویند مناطق آنجا کوهستانی است و قابلیت ایجاد راه ندارد و ریل‌گذاری نمی‌شود؛ به قدری که منطقه صعب‌العبور است اما چینی‌ها در این زمینه مطالعه کردند و اعتبار و بودجه ای برای این کار تخصیص دادند و در ظاهر تونل‌هایی نیز در حال ساخت است و چینی‌ها دسترسی‌هایشان را از طریق راه افغانستان هم به افغانستان و هم آسیای میانه تسهیل می‌کنند

حرکت بدهید و به خلیج فارس برسانید و از راه بندر امام و بندرعباس وارد کشور کنید، هزینه زیادی دارد. از راه روسیه می‌توانید از طریق خزر بیاورید و از طریق بندرانزلی وارد کنید.

در منطقه، آذربایجان ۱۶ عدد کشتی رو - رو دارد، قزاقستان ۲-۳ عدد رو - رو دارد و کشورهای دیگر مثل ترکمنستان و... که دسترسی به خزر دارند، تعداد خیلی محدود بین ۲-۳-۴ عدد رو - رو بیشتر ندارند. ایران هم فکرمی‌کنم بین ۴-۵ عدد بیشتر نداشته باشد. اگر شما شرایط مورد نیاز برای عبور کشتی‌های رو - رو را بتوانید اجرا کنید، از طریق خزر می‌شود این کار را کرد. برای این که ما مبنا را بر روی سرخس گذاشتیم که از زیردریای خزر بتوانیم با اروپا ارتباط ایجاد کنیم که این‌ها وارد بحث زنگزور شدند و در واقع کریدور جنوب شمال ما را قطع کردند و

و این برای ما تولید خطر می‌کند. ما باید رقیب ایجاد کنیم. مفهوم رقابت در حال حاضر این است که شما کشور هند را نیز وارد این قضیه کنید و بتوانید فکت چینی، پاکستانی، افغانستانی را تا حدی خنثی کنید.

بنابراین، باید برای کریدور ایجاد رقیب کنید؛ برای مثال وقتی مسئله زنگزور مطرح شد که آذربایجان در خزر ۱۶ کشتی رو - رو دارد (کشتی رو - رو (به انگلیسی: Roll-on/roll-off) به وسیله نقلیه آبی گویند که وظیفه ترابری و جابه‌جایی وسایل نقلیه زمینی چرخ‌دار مثل خودروها، ماشین‌های سنگین، تریلر و واگن‌ها را دارد که به داخل کشتی رانده می‌شوند)؛ یعنی امروز بهترین راه برای دستیابی به غلات، بحران جنگ روسیه و اوکراین، دسترسی به آب‌های آزاد است؛ یعنی اگر شما این غلات را بخواهید



دهد، ما موقعیت کریدوری خودمان را از دست خواهیم داد.

### ۳. اقتصاد دیتا

مؤلفه سوم، اقتصاد دیتا است. اگر می‌خواهید اقتصاد مولد در سطح منطقه باشید، باید به سمت اقتصاد دیتا بروید. امروز دیگر حوزه امنیت، بحث اقتصاد براساس رویکرد امنیتی نیست. توسعه اقتصاد سیاسی، حوزه دیتا است. شما امروز به قطری‌ها نگاه کنید، یک منطقه از دوحه را در اختیار گرفته است و نامش را پایگاه دانشگاه‌های بین‌المللی دنیا گذاشته است.

شما امروز می‌خواهید مدرک هاروارد بگیرید، دیگر نیازی به رفتن به هاروارد ندارید. به قطر می‌روید و هزینه کمتری را می‌دهید و همان Certificate یا مهر هاروارد در قطر را دریافت می‌کنید یا مثلاً قطر، جام جهانی برگزار می‌کند، برای اینکه نامش در جهان معروف شود؛ یعنی از ایران جا افتاده تر شود. در آن طرف هم امارات خود را پایتخت دیتای منطقه معرفی می‌کند. وضعیت دیتا در اطراف ما، از راه کابل‌های زیربستر دریا و اقیانوس‌ها در حال شکل‌گیری است و اگر شما دیتا نداشته باشید، نمی‌توانید در حوزه توسعه اقتصاد سیاسی، امنیت، تجارت، سیاست، فرهنگ و اجتماع ورود کنید.

حرف اول در دنیا را دیتا مطرح می‌کند. دعوای امروز نظام بین‌المللی که اول در وضعیت حوزه نظام بین‌المللی است، دعوای آمریکا و چین برای بحث تایوان میکروچیپ‌ها است. چرا؟ برای اینکه ترامپ متوجه شد که وضعیت تولید میکروچیپ‌ها در آمریکا گران است و با تایوانی‌ها

در تلاش هستند که شرق و غرب حوزه خزر را هم از دست ما خارج کنند؛ بنابراین شما نیاز به زیرساخت دارید و بایستی در چابهار، خطوط ریلی ایجاد کنید که شما از پایین بتوانید به سمت شمال شرق ایران حرکت کنید و این اتصال به شبکه‌ای را برقرار کنید.

برای مثال از دولت نوری مالکی، به دنبال این هستیم که شلمچه - بصره را به هم وصل کنیم و هنوز انجام نشده است. کویته‌ها بر روی بروه و بویان سرمایه‌گذاری می‌کنند و در تلاش هستند اینجا را به یک قطب اقتصادی وصل کنند و اگر این قطب اقتصادی وصل شود، کره جنوبی و چین، روی بصره سرمایه‌گذاری می‌کنند و این کریدور از طریق خط ریلی که تُرک‌ها در حال حاضر روی آن سرمایه‌گذاری می‌کنند، بصره به اقلیم وصل می‌شود و از راه اتصال به ترکیه، به اروپا می‌رود؛ یعنی اگر عراقی‌ها به خطوط اتصال اروپا وصل شوند، هیچ موقع رفع نیازهایشان را به ما نخواهند داد.

مسئله‌ای که حالا در حال اتفاق افتادن است، اگر این وضعیت در سطح منطقه اتفاق بیفتد، سردشده‌گی و خمیدگی ژئوپلیتیک اتفاق خواهد افتاد. این وضعیت در تنگه هرمز ما هم در حال اتفاق افتادن است، اتفاقی که در حال رخ دادن است، سردشده‌گی هرمز است. یک بخش از آن در عراق است، بخش دیگرش، کشیدن خطوط انتقال نفت به دریای سرخ که در حاضر بر روی آن کار می‌کنند و هنوز این اتفاق رخ نداده است و اگر این سردشده‌گی یا خمیدگی ژئوپلیتیک رخ

قرارداد بست و به تایوان انتقال داد. حضرت آقا، سال گذشته، وقتی با نخبگان نشستند، چندین بار روی مسئله فضای مجازی و هوش مصنوعی تأکید کردند. خیلی از ما می‌گفتیم دغدغه آقا چه چیزی است؟ از طریق گزارش‌هایی که به ایشان داده می‌شود، به خوبی مشاهده می‌کنند. اتفاقی که در سفر بایدن به سطح منطقه افتاد، جز آن بردی که فضای شبه جزیره عربستان را برای پروازهای اسرائیلی باز کرد.

دوم، توافقی اتفاق افتاد به نام I2-U2، یعنی بحث آمریکا، اسرائیل، امارات و هند. مفهوم این چیست؟ یعنی تکنولوژی اسرائیلی، با نیروی ارزان هندی که امروز بعد از چینی‌ها به قطب تولید دیتای منطقه یا بیس فناوری‌های نوین در حوزه دیتا، کار را به جایی می‌کشد که در واقع با پول امارات و تدبیر ایالات متحده آمریکایی، بر روی این بحث در سطح غرب آسیا در حال شبکه‌سازی است.

شما دیتا نداشته باشید، نمی‌توانید علیه رقیبتان کاری از پیش ببرید. دانشجویان ما باید روی این مسئله تأمل داشته باشند که یا باید درون شبکه‌سازی باشید که با وجود رژیم صهیونیستی، اجازه ورود به ما را نمی‌دهند یا شبکه رقیب ایجاد کنید؛ بنابراین شبکه IYPT پیشنهاد شد؛ ایران و عراق به اضافه پاکستان و ترکیه. تکنولوژی ایران و ترکیه در کنار نیروی ارزان پاکستان می‌تواند به ما کمک بکند.

بحث کریدور، بحث امنیت کریدور، زیرساخت کریدور و بحث تسلط بر دیتا، در واقع به عنوان بیس تعاملات تجاری آینده نظام بین‌الملل، حرف عمده و اساسی را می‌زند. در این زمینه بایستی در وضعیت شبکه‌سازی منطقه بتوانید دست مشارکتی

داشته باشید یا اگر شریکمان نکردند، بتوانیم حوزه رقیب را سازمان‌دهی کنیم.

**دکتر محمدصادق کوشکی: ما باید ابتدا بازار مصرف منطقه را شناسایی کنیم و بدانیم دقیقاً کدام کشورها می‌توانند بازار مصرف ما باشند.**

ما بازار مصرف را به درستی نمی‌شناسیم؛ یعنی دقیقاً نمی‌دانیم که کجای منطقه غرب آسیا امکان مصرف کالاهای ما را دارند و مایل هستند مصرف کنند. در بعضی از کشورهای منطقه غرب آسیا که ما امکان صادرات کالا به آنها را داریم و آنها نیز به کالاهای ما نیاز دارند و کالای ما در آنجا مزیت هم دارد اما از نظر سیاسی تمایل ندارند پس طبیعی است که این مواردی که مایل نیستند، باید خط بخورند؛ برای مثال دولت اردن، گاردش نسبت به ما به شدت بسته است. اگر اردنی‌ها به فرض مجبور بشوند یک کالا را از کشوری مثل ترکیه، یک دلار تهیه کنند، ما اگرده سنت هم بدهیم، اجازه ورود کالای ما را به بازار خودشان با اینکه مزیت اقتصادی دارد، نخواهند داد؛ بنابراین حتی فراتر از تمایل سیاسی به ارتباط اقتصادی، تمایلی به این کار ندارند پس ما نمی‌توانیم فقط اقتصادی نگاه کنیم، از لحاظ منطق اقتصادی ما می‌توانیم بخشی از کالاهای مورد نیاز اردن را تأمین کنیم، از طریق عراق هم دسترسی خوبی داریم. این اما فقط تئوری است، در عالم واقع اصلاً امکانش نیست؛ چرا که اردنی‌ها تمایل به همکاری با حکومت ما را ندارند.

پس شناخت بازار مصرف، نکته ای است که ما نه به تولید کننده هایمان آموزش داده ایم و نه پژوهشگر و نه مشاور برای این کار داریم؛ یعنی حالا این مسئله، مشکل بزرگی است که در دانشگاه هایمان و فارغ التحصیل حوزه سیاست داریم؛ برای مثال وقتی یک صادرکننده از ما سؤال می کند که چه کالاهایی به عمان صادر کند؟ به چه صورت؟ با چه شکلی؟ با چه حجمی؟ با چه رنگی؟ کسی را نداریم که مشورت بدهد؛ درحالی که یکی از کارویژه های فارغ التحصیلان حوزه مطالعات منطقه ای، مطالعات کشورها و علوم سیاسی این است که مشاور فعالین اقتصادی می شوند حتی قوانین، الزامات و استانداردهای آن کشورها را به تولیدکنندگان اطلاع می دهند.

### عدم شناسایی بازار مصرف، زمینه ساز افزایش هزینه صادرکنندگان

ما باید بدانیم چه کالاهایی را می توانیم بفروشیم؟ مشتریان واقعی نه بالقوه. مشتریان واقعی ما چه کسانی هستند؟ سلیقه آنها چیست؟ استانداردهای حکومتی آنها چگونه است؟ در چه کالاهایی مزیت برای فروش داریم؟ ما جواب این سؤال ها را نداریم. تنها برخی از صادرکنندگان ما، به تجربه، چند بار ضرر کرده اند، چند بار در واقع جنس هایشان دیپورت شده است تا به تدریج متوجه شده اند که مثلاً باید روی این قسمت کار کنند که کاملاً یک روش سنتی است.

با این نوع نگاه و روش سنتی که حاکم است؛ یعنی صادرکننده باتجربه و آزمون و خطا، این مسائل را بفهمد، ما در عمل، هیچ شناسی برای

از این رو باید بازار مصرف را بشناسیم و بدانیم دقیقاً کدام کشورها می توانند بازار مصرف ما باشند و از نظر سیاسی و اقتصادی مایل به همکاری هستند. اینها را باید بشناسیم و بعد بدانیم که ذائقه مصرف کننده چیست؟ ممکن است کالایی را تولید بکنیم که براساس ذائقه فرهنگی مردم خودمان باشد. شاید این کالا الزاماً در بازار مصرف دیگر، به آن شکلی که در کشور خودمان مصرف می شود، تقاضایی نداشته باشد. تقریباً ما در این حوزه شناختی نداریم حتی عراق که نزدیک ترین بازار مصرفی به ما است.

تنها موردی که سراغ داریم؛ برای مثال برخی از کارخانه هایی که سرامیک تولید می کنند، کم کم دارند ذائقه رنگ بندی مورد پسند عراقی ها را تشخیص می دهند و برای عراق سرامیک تولید می کنند. حالا این سرامیکی که برای عراق تولید می شود، مثلاً در سوریه مشتری ندارد؛ چون ذائقه آنها فرق می کند؛ یعنی شما سرامیک با کیفیت دارید، قیمت و همه فاکتورهای مناسب را دارد اما بازار تقاضا ندارد؛ بنابراین برای اینکه شما بتوانید کالایی را صادر کنید، باید فرهنگ، ذائقه، سلیقه و نگرش مردم جامعه مخاطبتان را بشناسید.

برخی از صادرکننده های کشورمان، این مسئله را به تجربه دریافته اند و متوجه هستند که کالایی که برای ایران تولید کرده ایم اگرچه از لحاظ کیفیت مناسب است اما مناسب سلیقه مردم کدام کشور نیست اما پژوهشگری نداریم که این نکته را به تولیدکننده ایرانی انتقال دهد که با همین ماده اولیه، این کالا مثلاً در کویت به هیچ عنوان فروش نخواهد رفت؛ چراکه سلیقه مردم کویت این شکل است و چنین کالایی را نمی پسندد، هر چند که ماده اولیه و کیفیتش خیلی خوب باشد.



برخورداری از بازارهای مصرف نخواهیم داشت. این حالت یک امداد جدی برای صادرکنندگان ما است؛ یعنی ما کالای باکیفیت داریم اما چون بازار مصرف را نمی‌شناسیم، امکان صادرات را از دست می‌دهیم یا اصلاً به دست نمی‌آوریم یا از سایر رقبا شکست می‌خوریم.

### شناخت نیازهای منطقه

زمانی شما می‌گویید ما این کالا را برای کشور خودمان تولید می‌کنیم، حالا دوتا کانتینر زیاد می‌شود، آنها را صادر می‌کنیم. اسم این صادرات نیست؛ صادرات یعنی اینکه شما بیاید برای مصرف‌کننده مشخص، براساس نیازی که دارد، تولید کنید حتی اینکه در کشورتان آن کالا اصلاً مورد نیاز نباشد؛ برای مثال چینی‌ها، سجاده تولید می‌کنند، در همان سجاده نیز حتی به خط فارسی مطلب می‌نویسند و همین را در عربستان به زائر ایرانی می‌فروشند؛ یعنی می‌دانند زائر ایرانی چه نوع سجاده ای را دوست دارد یا مثلاً طرف ترک می‌داند که چه نوع سجاده ای را در بازار صعودی عرضه کند، برای اینکه کدام زائر، این را خریداری کند.

تقریباً ما کالایی برای مصرف‌کننده مخاطب خارجی تولید نمی‌کنیم، خیلی استثنایی، خیلی کم. ممکن است اصلاً کالایی در داخل کشور ما مصرف نداشته باشد، مورد پسند نباشد، همان کالا در جایی به شدت مورد نیاز و مصرف و مورد پسند باشد. ما شناختی از این هم نداریم.

حال اگر براساس همه فاکتورها بخواهیم نگاه کنیم، به ترتیب اولویت بازارهایی که برای ما قابل دسترسی هستند: ۱. عراق ۲. جنوب خلیج فارس

۳. سوریه - یمن - لبنان و آخرازمهمه، ترکیه است که دلایل زیادی دارد.

جالب است بدانید ما قبل از به هم خوردن رابطه مان با عربستان، در آخرین سال، بیش از ۱۰۰ میلیون دلار صادرات به عربستان داشتیم، برخلاف وسواس و عدم تمایلی که صعودی‌ها داشتند؛ یعنی حتی صعودی هم نتوانسته است که به نوعی مقاومت کند ولی کشوری مثل اردن، گاردش کاملاً بسته است. ترکیه، خیلی بعید است وارداتی را از ما قبول کند؛ مگر مواد اولیه، مواد خام و انرژی ولی برای خرید کالا، گاردش بسته است. اصلاً از لحاظ سیاسی و اقتصادی اجازه نمی‌دهد؛ بنابراین شناخت بازار مصرف، یک نکته مهم است.

### عدم ترابری صادرات محور

نکته دوم، بحث ترابری است. ما چون هیچ وقت نخواسته‌ایم صادرات کنیم، به همین خاطر ترابری صادرات محور نداریم. از زمانی که نفت پیدا شد، شروع به واردات کالا کردیم، چند تا بندر در جنوب کشور درست کردیم و از طریق بنادر، کالاها را برای مصرف خودمان وارد کشور کرده‌ایم. در این زمینه مشکلی نیست اما صادرات، مسئله‌اش فرق می‌کند.

شما برای صادرات نیازمند این هستید که «خط کشتیرانی» داشته باشید. بدون داشتن خط کشتیرانی، امکان صادرات نخواهید داشت؛ مثال: شما کالایی را تولید می‌کنید، این کالا در عمان به عنوان کالای واقعی ارسال می‌شود، همان کالا از چین هم به آنجا صادر می‌شود. قیمت کالای چینی نصف کالای شما است؛ درحالی‌که چین خودش ماده اولیه آن را ندارد و انرژی هم ندارد. از مسافتی ۱۶ برابر شما هم آن کالا را به عمان رسانیده است؛ چرا که ما خط کشتیرانی دائمی بین بنادر خودمان و عمان نداریم.

شما قرارداد نمی‌بندد. منطقتش هم منطق درستی است، باید کالاهای به‌روز را برسانید و ما هنوز چنین خطی نداریم.

### تقویت خطوط ریلی

راه‌آهن ما کاملاً بومی است. این راه‌آهن باید امکان اتصال به مسیر راه‌آهن شمال را داشته باشد. فاصله خطوط ریلی ما با منطقه آسیا و آسیای میانه یکی نیست؛ یعنی قطار، مستقیم نمی‌تواند از روی خط ریل مثلاً روسیه یا ترکمنستان، به فرض روی خط ما بیاید. اگر دولت‌های گذشته ما، خط‌آهن چابهار، میلک، دوغانرون و سرخس - تجن را می‌ساختند، ما را حتی از نفت بی‌نیاز می‌کرد که توجه نکردند و هنوز ما در این قسمت مشکل داریم.

از لحاظ تنوریک ما می‌گوییم خط راه‌آهن ما جنوب به شمال است. حال حتی اگر این خط‌آهن باشد، قطار که می‌آید، باید بدون فاصله، بوژی‌ها یا به اصطلاح چرخ‌هایش را عوض کنند؛ عملاً یعنی هر قطاری که عبور می‌کند، مدت‌زمان زیادی معطل می‌شود که بوژی‌های زیر را عوض بکنند. ما مسیر ریلی را برای صادرات تنظیم نکرده‌ایم. ما مسیر و جاده مناسب نداریم. جاده‌های ما کشش ندارند، گاهی اوقات روزانه صد الی دویست مجوز می‌دهیم ولی همیشه آن طرف مرز، دپو است. در بحث صادرات و واردات، شما یک روز هم نمی‌توانید تأخیر داشته باشید؛ چرا که بازار را از دست خواهید داد.

### ضعف اداری داخلی

گمرک ما برای صادرات محیا نیست؛ برای واردات تقریباً محیا است. ساختارهای بانکی، پولی و اداری ما برای صادرات محیا نیست. فرض شود

خط کشتیرانی، یعنی مثلاً وقتی که تولیدکننده برای یک سال یا بیشتر از آن قرارداد فروش می‌بندد، باید مطمئن باشد که هردوشنبه می‌تواند مثلاً ۵ کانتینر روی خط شناور بگذارد و قول تعهد بدهد که دوروز بعد، در مسقط یا المیسرس است. اصلاً ما چنین خط کشتیرانی ای به هیچ‌عنوان نداریم و این نکته جدی ممانعت از صادرات ما است.

حالا برای مثال ما در کشوری مثل سوریه توانستیم بازار برخی کالاهای خودمان را داشته باشیم، فروختن کالا به سوریه سخت است؛ به خاطر اینکه سوریه تقریباً کالاهای مصرفی (که یکی از مزیت‌های ما است) را خودش تولید می‌کند اما در تولید کالاهای با فناوری بالا مشکل دارد؛ برای مثال در ساخت یونیت دندان پزشکی، لوازم تخصصی فنی مشکل دارد اما از طرفی، کشور ما نیز برای ارسال این نوع کالاها به سوریه به علت نبود خط کشتیرانی مشکل دارد. از اینجا باید کشتی پراز کالا شود. اگر این کشتی ظرفیتش ۷۰ هزار تن است. باید ۷۰ هزار تن پر شود و به سمت سوریه حرکت کند اما سوریه چه کالایی می‌خواهد به ایران ارسال کند؟ کشتی باید خالی برگردد. به این شکل اصلاً باصرفه نیست. مگر اینکه قیمت کرایه را دوبل حساب بکنند که دیگر کالای شما، مزیتی نخواهد داشت.

حالا یکی از موانع جدی که مثلاً ما به کشوری مثل سوریه نمی‌توانیم صادرات داشته باشیم، این است که خط کشتیرانی نداریم. شما برای صادرات باید مسیر خاص صادراتی داشته باشید که وقتی به آن بازار مصرف تعهد می‌دهید، کالای شما تأخیر نداشته باشد و اگر تأخیر داشته باشد، برای دفعات بعدی، دیگر با



در واقع ساختار اداری ما به هیچ‌عنوان صادرات‌پذیر و صادرات‌محور نیست.

### شناخت رقبا

شناخت رقبا خیلی مهم است. شما اگر مزیت داشته باشید، همه آن الزامات قبلی را داشته باشید اما صرفاً رقیب‌ها را نشناسید، امکان صادرات و ارتباط نخواهید داشت و رقبایی هم که در سطح منطقه داریم، رقبای سمجی هستند که ترکیه در صدر آنها است. از طرف دیگر، به تدریج یک سری از کشورهای منطقه که در بازه ده سال گذشته رقیب نبودند، تبدیل به رقیب

اصلاً تحریمی وجود نداشت. کانتینر حمل مواد غذایی که یکی از مزیت‌های ما است، به طور متوسط ۷ تا ۱۰ روز در گمرک می‌ماند. اول کرایه آن به قدری زیاد می‌شود که قیمت تمام شده کالا از لحاظ اقتصادی بودن خارج می‌شود. دوم خیلی وقت‌ها فاسد می‌شوند و آنها را دور می‌اندازند؛ چون این کالای مواد غذایی باید ظرف پنج‌روز به دست مصرف‌کننده برسد. تازه ۷ روز در گمرک شما می‌ماند. صادرکننده واقعاً اسیر یک بوروکراسی کشنده است. این نکته‌ای است که حاکمیت برای آن فکر نکرده است و ما هم دچار مشکل هستیم؛

به همسایه‌ها و تأکیدات قانون اساسی، این مسئله در دولت‌های قبلی به نوعی نادیده گرفته شد. در دولت آقای رئیسی، این مسئله در حد شعار مطرح شد که ان شاء الله به ظرفیت‌سازی هم تبدیل شود.

### اصالت سیاست خارجی بازیگران منطقه

با نوع نگاه اقتصادی، اساساً به منظور پرداختن به آن نیاز است که ما خود را بشناسیم حتی قبل از اینکه همسایگان را شناسایی کنیم. اینکه جمهوری اسلامی ایران، در طیف کدام کشورها مطرح می‌شود. به طور کلی سه دسته کلی از کشورها داریم که اصالت سیاست خارجی‌شان بر آن مبنا است:

#### ۱. منفعت محور

یک سری از کشورها منفعت محور هستند و اصالتشان بر منافع اقتصادی و توسعه است؛ یعنی اساساً به هیچ مسئله‌ای به غیر از توسعه نگاه نمی‌کنند؛ از جمله کشورهای آفریقایی که اولویت اولشان منافع اقتصادی و سرمایه‌گذاری اقتصادی است. این کشورها عقیده دارند که در نظم کنونی، مسائل اقتصادی، فرای هر مسئله‌ای است و حتی جهان امروزه را دوران مرگ ایدئولوژی‌ها تعبیر می‌کنند. بحث حکم‌فرمایی، جدی شده است و کشورها به دنبال پروژه‌هایی برای راه‌اندازی اقتصاد هستند.

#### ۲. قدرت محور

دوم کشورهایی که قدرت محور هستند. برای برخی کشورها، قدرت، اصالت بیشتری دارد و منطقشان بر اساس این مؤلفه است حتی هزینه‌هایشان در راستای قدرت‌افزایی است البته این به معنای بی‌اهمیت بودن مسائل اقتصادی برای آنها نیست بلکه تنها

شده‌اند؛ برای مثال در گذشته نه‌چندان دور، محصولات مصرفی در عراق، بیشتر از ترکیه وارد می‌شد... اما در حال حاضر، محصولات مصرفی دیگر کشورها از جمله اردن، امارات و... در آنجا مشاهده می‌شود. کسی هم تصور نمی‌کرد که محصولات اردن در عراق رقیب ما شوند؛ بنابراین اگر سریع نباشیم، احتمال از دست دادن چنین بازارهایی وجود دارد.

مزیت‌های پیش روی صادرات جمهوری اسلامی ایران در این میان، ما چند مزیت داریم، مزیت‌هایی که سبب می‌شوند به بحث صادرات امیدوار باشیم:

۱. انرژی رایگان: انرژی ما چه انرژی حرارتی و چه انرژی سوختی تقریباً رایگان است. ۲. مواد اولیه بسیار ارزان: چه مواد معدنی و غذایی و چه نیروی کار بسیار ارزان است. ۳. کوتاهی فاصله: فاصله ما با بازار مصرف، بازار عراق، حاشیه خلیج فارس و... زیاد نیست. فاصله ما با هیچ‌کدام از این کشورها بیشتر از ۳۰۰ کیلومتر نیست. ۴. نیروی فنآور: ما نیروی فنآور داریم؛ یعنی نیروی فنآور ما با وجود اینکه بیشتر صادرات ما مواد غذایی، سرامیک، آجر، سیمان و... است اما می‌توانیم هم برای عراق، فرودگاه، نیروگاه برق و... بسازیم و هم می‌توانیم تجهیزات پزشکی صادر کنیم. پس یعنی ما باید امیدوار باشیم، برای اینکه امکان صادرات داریم؛ زیرا این مزیت‌ها را داریم. این مزیت‌ها می‌تواند منجی ما باشند و اقتصاد را سامان دهند.

دکتر حسین آجرلو: شناخت دقیق بازیگران منطقه بر اساس سه محور «منفعت محور، قدرت محور و هویت محور».

در چارچوب سیاست همسایگی دولت سیزدهم و صحبت‌های رهبران انقلاب مبنی بر اهمیت نزدیکی

چشم‌انداز و راهبردی که قرار دهیم، هویت است. این در بحث اولویت مطرح است. اگر جمهوری اسلامی ایران بخواهد میان منافع اقتصادی و ارزش محور و هویتی، یکی را انتخاب کند، هویت را انتخاب می‌کند اما عقیده‌ای وجود دارد که اگر هویت را هم انتخاب کنیم، به منافع اقتصادی خواهیم رسید و ما را به قدرت منطقه تبدیل خواهد کرد. به‌طورکلی در راهپیمایی ۲۲ بهمن نیز جریان اصلی کشور بر این مسئله تأکید می‌کرد که ما حاضر هستیم مشکلات اقتصادی داشته باشیم و منافع اقتصادی را فدا کنیم و برای حفظ ارزش‌ها مقاومت نماییم.

بنابراین، ما یک کشور هویت محور هستیم؛ بنابراین روابطمان اصولاً بر این مبنا شکل می‌گیرد اما با توجه به این که جمعیت ۹۰ میلیون نفری داریم، اقتصاد برای تقویت هویت هم ضروری است؛ بنابراین در اینجا اقتصاد پیوست می‌شود و به یک «امر فرعی» تبدیل می‌گردد. مباحث هویت، استقلال و ارزش‌های ما، بر مباحث اقتصادی ارجحیت دارند؛ بنابراین این خودشناسی می‌بایست بر ساحت تصمیم‌گیری ما تأثیرگذار باشد. سازمان فکری جمهوری اسلامی بر این مبنا قرار گرفته است. اگر توسعه‌ای هم در کار باشد، می‌بایست ارزش‌ها و آخرت ما را هم دربر بگیرد. همان‌طور که در بیانیه گام دوم انقلاب نیز بر زمینه‌چینی در راستای ساخت تمدن نوین اسلامی و فراهم ساختن مقدمات ظهور حضرت حجت (عج) تأکید شده است.

دومین مسئله در مقابل، همسایگان ما هستند. از طرفی هویت محوری ما نیز سبب شده است که با

در صورت انتخاب کردن میان اصالت قدرت یا توسعه اقتصادی، اولویت خود را به اولی می‌دهند.

### ۳. هویت محور

دسته سوم هویت محور هستند. اصالتشان بر هویت‌ها و ارزش‌ها است؛ یعنی هنگام انتخاب کردن میان اقتصاد، قدرت و هویت و ارزش‌ها، هویت را انتخاب می‌کنند.

اصالت سیاست خارجی جمهوری اسلامی ایران اصل ۱۱ و ۱۵۲ قانون اساسی ما، برائتلاف و اتحادسازی میان ملل اسلامی در راستای وحدت اسلامی است. وقتی بحث وحدت به میان می‌آید؛ یعنی هویت، اصل ۱۱۰ به‌عنوان تعیین‌کننده اصول قانون اساسی و بیانات رهبر انقلاب که ارزش محور و هویت محور است.

وقتی ما برای حفظ ارزش‌هایمان تحریم می‌شویم و بحث مقاومت را مطرح می‌سازیم، به این معنا است که بر هویت و ارزش‌های والا تأکید می‌کنیم. مصداق: حضرت آقا در سال ۱۳۹۳ طی یک سخنرانی فرمودند: «ما سیاست خارجی خودمان را بردوستی و برادری و ارتباط با همه کشورهای مسلمان و کشورهای منطقه از جمله همسایه و غیر همسایه مبتنی کرده‌ایم؛ این سیاست ما است. ما به همین شکل عمل کرده‌ایم و همین‌طور در آینده هم عمل خواهیم کرد»؛ بنابراین ایشان هم بر سیاست همسایگی تأکید دارند اما وقتی از کلمات مسلمان و غیرمسلمان استفاده می‌کنند؛ یعنی یک نوع اصالت هویت را ارجحیت می‌دهند. ضمن اینکه بحث‌های تمدنی یا تمدن نوین اسلامی هم مطرح می‌شوند.

در اینجا بحث اصالت مطرح است. ما اصالت سیاست خارجی خود را در سیاست همسایگی یا هر

عمیق در مسائل استراتژیک و تاکتیکی داریم و در انجام اقدامات خصمانه علیه ما هستند. ما نیز با اقدامات خصمانه آنها مقابله می‌کنیم و تلاش می‌کنیم که به آنها بیشتر نزدیک شویم؛ چراکه آنها را رقیب تعریف می‌کنیم. این کشورها شامل عربستان سعودی، بحرین، امارات متحده عربی و مصر هستند.

**رقبای درجه دوم / اختلاف نظر استراتژیک و تاکتیکی با مدیریت شدن اقدامات خصمانه**  
رقبای سطح دوم ما هم اختلاف نظر استراتژیک و تاکتیکی دارند ولی اقدامات خصمانه دیگران را هم به صورت مدیریت شده، همراهی می‌کنند؛ مثل جمهوری آذربایجان، کویت، اردن و تشکیلات خودگردان فلسطین.

**رقبای درجه سوم / اختلاف نظر در برخی از مسائل استراتژیک و عدم همکاری در اقدامات خصمانه**  
رقبای دسته سوم ما تقریباً به کشورهای دوست، نزدیک تر هستند. دارای اختلاف نظر در برخی از مسائل استراتژیک و عدم همکاری در اقدامات خصمانه هستند. ما هم تلاش می‌کنیم روابطمان با آنها خوب باشد؛ مثل قطر، ترکیه، افغانستان، طالبان و پاکستان.

### راهکار

شناخت دقیق بازیگران منطقه بر اساس سه محور «منفعت محور، قدرت محور و هویت محور» در نتیجه، ما شاهد این هستیم که بیشتر همسایگان ما به نوعی شاید به علت مباحث هویتی یا مباحث ژئوپلیتیکی، با ما دچار تعارض شده اند؛ به عبارتی،

همسایگانمان روابط مشخصی داشته باشیم. در مجموع به سه دسته تقسیم می‌شوند:

**متحدین درجه اول / اشتراک نظر در مسائل استراتژیک و تاکتیکی**

دسته اول شامل کشورهایی است که می‌توان آنها را متحد به شمار آورد. دارای اشتراک نظر در مسائل استراتژیک و تاکتیکی هستند و نحوه واکنش ایران نیز به این کشورها، ایجاد روابط استراتژیک با آنها است. این کشورها با اغماض عبارت‌اند از؛ «سوریه» و «ارمنستان». به جز این دو کشور، با کشور دیگری، آن اتحاد استراتژیک را نداریم اما با سوریه به میزانی بیشتر و ارمنستان در سطوح پایین‌تر، این اتحاد استراتژیک برقرار است.

**متحدین درجه دوم / اشتراک نظر در مسائل استراتژیک و اختلاف نظر در مسائل تاکتیکی**

دسته دوم شامل کشورهایی است که با آنها دارای اشتراک نظر در مسائل استراتژیک و اختلاف نظر در مسائل تاکتیکی هستیم. روابط استراتژیکی محدودی با روسیه داریم. متحدین درجه سوم / اشتراک نظر در برخی مسائل و

اختلاف نظر در برخی حوزه‌های دیگر متحد درجه سوم ما دارای اشتراک نظر در برخی مسائل و اختلاف نظر در برخی حوزه‌های دیگر است؛ بنابراین با آنها اشتراک نظر بیشتری داریم تا اتفاق نظر؛ از جمله: ایجاد روابط دوستانه و نزدیک شدن و تلاش برای ایجاد روابط دوستانه. کشورهای آسیای مرکزی، عراق، یمن و لبنان، متحدین درجه سوم ما هستند.

**رقبای درجه اول / اختلاف نظر عمیق در مسائل استراتژیک و تاکتیکی**

اما رقبای درجه یک ما چه کشورهایی هستند؟ البته با دشمنان ما از جمله رژیم صهیونیستی فرق دارند. رقبای درجه اول عبارت‌اند از کشورهایی که با آنها اختلاف نظر

وزنه رقبای ما در منطقه‌ای که other ما محسوب می‌شوند، سنگین‌تر است تا وزنه دوستان ما؛ بنابراین باید بدانیم که در این شرایط چه باید کرد؟ اولین کاری که می‌بایست در بحث سیاست‌های همسایگی صورت دهیم، شناخت دقیق بازیگران منطقه است؛ برای مثال نباید در کشوری که رقیب ما به شمار می‌آید، بیش از حد سرمایه‌گذاری انجام دهیم؛ برای مثال کشور ترکیه، بسیاری از موانع را به صورت عرفی و ساختاری ایجاد می‌کند و اجازه نزدیکی روابط را نمی‌دهد. در حال حاضر تلاش می‌کنند که از ما استقلال‌گازی پیدا کنند؛ بنابراین اگر ما سطح همکاری یا رقابت با دوستان یا رقبا را شناسایی کنیم، به ما کمک می‌کند که از ظرفیت‌های آنها بهره‌مند شویم و دیپلماسی ما به آنها نزدیک‌تر شود.

مسئله بعدی، جای‌گذاری درست همسایگان در دسته‌های مطرح شده است. این که این کشورها توسعه و منفعت محور یا قدرت محور یا هویت محور هستند. کشوری مثل ترکیه نشان داده است که کشوری منفعت محور است. گاهی اوقات با قدرت‌یابی در برخی زمینه‌ها، هویتی را هم دنبال می‌کند اما به محض اینکه مقداری آسیب یا خسارت ببیند، دوباره منفعت محور می‌شود. با رژیم صهیونیستی برای نزدیک شدن به غرب ارتباط برقرار می‌کند؛ بنابراین با این چنین کشور منفعت محور می‌بایست نوع دیگری از روابط را دنبال کرد؛ چراکه اگر با کشور منفعت محور مدام حرف از هویت و هنجار بزنید، مذاکرات و تعاملات خاصی صورت نمی‌گیرد یا اگر کشوری قدرت محور باشد، باید نوع ارتباط را تغییر داد.

این نوع شناخت سبب ایجاد دیپلماسی متناسب با کشور مخاطب و در نتیجه رفتار متناسب با آن می‌شود. معمولاً در سخنرانی‌های مقامات ما و سفرهایی که انجام می‌دهند، همان حرف‌هایی را که در کشور چین می‌زنند، همان‌ها را در کشوری مثل روسیه یا کشورهای اروپایی هم بیان می‌کنند و تلاشی نمی‌کنند که مقداری تنوع را بالا ببرند و متناسب با شرایط خاص کشور مخاطب صحبت کنند. این در حالی است که آمریکایی‌ها و فرانسوی‌ها، با اپوزیسیون به شکل خاصی حرف می‌زنند و با ما به شکل دیگری مذاکره می‌کنند. این نشان می‌دهد که دیپلماسی، یک امر انعطاف‌پذیر است و مثل یک مایع باید در ظرف‌های متنوع، شکل آن‌ها را بگیرد.

بهبان ما برای عدم انعطاف‌پذیری دیپلماسی این است که اصول سیاست خارجی ما به این شکل است که البته این طور نیست بلکه اصول سیاست خارجه ما هویت است ولی به این معنا نیست که ما دیپلماسی‌های متنوع و متناسب با شرایط کشورهای مقابل را در پیش نگیریم.

### گسترش امر بین‌المللی شدن

مسئله بعدی، گسترش امر بین‌المللی شدن است. هرچقدر که ما بیشتر در تعاملاتمان بین‌المللی شویم، در تعاملات اقتصادی نیز به همین ترتیب بین‌المللی خواهیم شد. شناختی در رابطه با بازارها یا نخبگان رقیب وجود ندارد. با نخبگان عرب یا ارمنی، تا به حال به شکل گسترده‌ای که فهم عمیقی صورت گیرد، تعاملی صورت نگرفته است. بدنه دانشگاهی یا اقتصادی ما، تعاملات بین‌المللی نداشته است. با این بهانه که کیس بین‌المللی و نیروهای امنیتی نشویم؛ مراقبت‌ها و آموزش‌های خاص خود را دارند.

در حال حاضر برای مثال ما نمی‌دانیم در ذهنیت یک عرب از کشور عربستان چه می‌گذرد؛ در حالی که قبل

کنیم؛ یعنی در شورای همکاری خلیج فارس، ظرفیت‌هایی را فراهم کردیم که قطر تسلیم نشود. همین که ما خط‌های هوایی را باز کردیم، ظرفیت و فضایی برای آنها شکل گرفت.

در حال حاضر نیز می‌توانیم این ظرفیت را برای ارمنستان در مقابل آذربایجان ایجاد کنیم؛ در حالی که در این زمینه، تلاشی صورت نگرفته است؛ برای مثال ملاقات درخواستی سفیر ارمنستان با یکی از مقامات ما به تأخیر می‌افتد تا آذری‌ها ناراحت نشوند؛ بنابراین این‌ها ظرفیت‌هایی است که می‌توان در این زمینه فراهم ساخت و باید بتوانیم آنها را از اجماع‌سازی‌های بین‌المللی خارج سازیم.

در بازتعریف بسیاری از مباحث و مفاهیم از جمله مفهوم تروریسم، اختلاف نظر داریم؛ بنابراین باید به صورت جدی بازتعریف کنیم و این کار دانشگاه‌ها و اندیشکده‌ها است؛ برای مثال کشورهای منطقه، بسیاری از مفاهیمی را که ما تروریسم نمی‌دانیم، تروریسم می‌دانند. اگر با آنها مذاکره نماییم و دیپلماسی انجام دهیم، امکان دارد که بتوانیم این مباحث را به نقطه مشترکی برسانیم و تعاریف ما و آنها دقیق‌تر شوند و این خود می‌تواند زمینه‌ای برای همکاری فراهم کند.

تقویت مسیر همکاری با تمرکز بر دشمن مشترک مسئله بعدی این است که تقریباً تمام تحریم‌کنندگان عقیده دارند که بازیگری رژیم صهیونیستی در منطقه مخرب است حتی خود کشورهای عربی هم که در حال همکاری با آن هستند، به این مسئله آگاهی دارند؛ برای مثال کشورهای عربی مصر و اردن به عنوان اولین کشورهایی هستند که

از انقلاب، دانشجویان ایرانی خارج از کشور، در انجمن‌های اسلامی خارج از کشور در اروپا و آمریکا شرکت می‌کردند و در آنجا در مبارزات فلسطین بسیار قوی بودند؛ زیرا با فلسطینی‌ها، عرب‌ها و نخبگان نشان نشست و برخاست داشتند.

در حوزه اقتصادی هم همین است. ما حتی ظرفیت‌های مناطق و کشورها را نمی‌شناسیم. تجار ما تنها همین جنس‌های داخلی را به کشورهای خارج از ایران می‌برند؛ در حالی که ممکن است کیفیت لازم برای صادرات در کشور مخاطب را نداشته باشند. باید سبک تجاری و تعامل بین‌المللی را یاد بگیریم که بدانیم با طرف عراقی یا سایر کشورها می‌بایست چگونه رفتار کنیم؟ دلیلش نیز آن است که قسمت‌های تصمیم‌سازی و بخش‌هایی که می‌خواهند کار تصمیم‌گیری را صورت دهند، خیلی تعاملات بین‌المللی ندارند.

### استفاده از ظرفیت دیپلماسی، با هدف کاهش تنش و اختلافات

برای گسترش سیاست همسایگی و بحث‌های تجاری، باید از دیپلماسی استفاده شود که بازیگران منطقه‌ای از بازتولید رقابت‌های استراتژیک و ژئوپلیتیکی تنش‌زا خارج شوند؛ یعنی می‌بایست تلاش کنیم تا تعاملات بازیگران را در قالب تقسیم‌بندی‌های نام برده، به سمتی ببریم که این بازیگران در محورها و اجماع‌سازی‌های منطقه‌ای که علیه ما هستند چه آمریکایی‌ها و چه اسرائیلی‌ها یا عربستان سعودی و رقبای سطح اول ما، علیه ما شکل داده‌اند، خارج شویم.

اولین گام همین مسئله است. در این زمینه یک تجربه موفق داریم و آن قطر است. قطر ابتدا در ائتلاف، ضد ما بود ولی باتوجه به اختلافاتی که با ائتلاف برایش پیش آمد، توانستیم قطر را تا حدودی از آن ائتلاف خارج



روابطشان را با رژیم، عادی‌سازی نمودند ولی در بحث معامله قرن، به هیچ‌وجه ورود نکردند. درست است که به خاطر الزامات ساختاری و وابستگی، کارهایی را انجام می‌دهند اما اکنون پادشاه اردن، موضع جدی نسبت به رژیم صهیونیستی دارد. به تعبیری وی می‌داند که صهیونیستی‌ها در باغ را نشان می‌دهند و وعده‌هایی می‌دهند اما به محض اینکه به اهدافشان رسیدند یا تهدیدات و مسائلشان با فلسطینی‌ها برطرف شد، رفتارشان تغییر می‌کند؛ بنابراین به صورت تاکتیکی وارد صلح می‌شوند و به هیچ‌وجه به دنبال صلح پایدار نیستند؛ به همین دلیل، رفتار خصومت‌آمیز به خود می‌گیرند یا در مورد امور داخلی کشور مقابل، مداخله می‌کنند و ملت‌ها را در مقابل حکومت‌هایشان قرار می‌دهند؛ بنابراین هرچقدر که رژیم صهیونیستی در این منطقه ظهور بیشتری در عرصه‌های مختلف پیدا کند، بر دولت‌های منطقه، نقش مخرب پیدا می‌کند.

در نتیجه، یکی از کارهایی که باید صورت دهیم، حمایت از روابط و سیاست‌های همسایگی و بهبود روابط با کشورهای همسایه است. تقریباً بیشتر تحلیل‌گران عقیده دارند که توافقاتی که بین کشورهای عربی مثل عربستان، امارات و کشورهای دیگر با رژیم وجود دارد، غیر از متغیر آمریکایی، متغیر ایران هم دخیل است؛ یعنی اینکه اگر ایران بتواند روابطش را با همسایگان بهتر کند، می‌تواند در منطقه بسیار تأثیرگذار باشد؛ برای مثال در مذاکرات بغداد که در چند سال اخیر مطرح شد و مدتی هم متوقف شده

است، بسیار در جلوگیری از اقدامات رژیم تأثیرگذار بوده است و حتی آشکارسازی با عربستان سعودی را هم به نوعی متوقف و آن را زمان بر کرده است؛ بنابراین هرچقدر که توافقات منطقه‌ای شکل بگیرد، بخش مخرب رژیم هم کمتر می‌شود و هرچقدر هم که حضور رژیم در کشورهای منطقه کمتر شود، فضا و ظرفیت برای انجام معاملات اقتصادی و تجاری بیشتر است.

### سرمایه‌گذاری در کریدورها و مباحث لجستیک

امروزه متأسفانه LPI یا ظرفیت لجستیک ایران در وضعیت بدی قرار دارد. اگر کشورها بخواهند از ظرفیت لجستیک ما مانند خطوط راه‌آهن یا خطوط گمرکات استفاده کنند، مشکلاتی وجود دارد (LPI شاخص لجستیک)؛ در حالی که کشور ما با توجه به ظرفیت‌هایش می‌بایست رتبه ۱۰ داشته باشد اما متأسفانه نزدیک به ۱۰۰ است. این مسئله، خسارت جدی است و حتی ژئوپلیتیک ما را هم تحت تأثیر قرار می‌دهد. عدم سرمایه‌گذاری در این مورد هم می‌تواند مخرب باشد.

رژیم‌های حقوقی و قراردادهای اقتصادی غیردلاری مسئله مهم دیگر، برقراری رژیم‌های حقوقی و قراردادهای اقتصادی است تا به وسیله آنها، تسهیلات اقتصادی میان کشورهای مبادله‌کننده ایجاد شود. بانک مرکزی ما به دلیل نبود این گونه رژیم‌ها، دچار مشکل شده است؛ در حالی که ما تلاش می‌کنیم ارزش دلار را کاهش دهیم اما هنوز یک قرارداد غیردلاری وجود ندارد.

### تقویت بخش خصوصی

اگر می‌بینیم که کشورهای رقیب ما پیشرفتی داشته‌اند، به این دلیل است که بخش خصوصی را تقویت کرده‌اند؛ برای مثال ترکیه به عنوان رقیب ما در منطقه است؛ این

و خصوصیتی که اصالتی دولتی دارند، انجام می‌پذیرفت. تا وقتی که بخش خصوصی تقویت نشود، تمام بنگاه‌های پربازده ما ناکارآمد باقی می‌مانند. شرکت‌هایی مانند فولاد، مس و... نزدیک به ۲۰۰ هزار میلیارد تومان نقدینگی دارند؛ بنابراین سود زیادی دارند اما دولت، آنها را واگذار نمی‌کند؛ در نتیجه، بخش خصوصی، ضعیف باقی می‌ماند. اگر این مولدسازی صورت بگیرد و به دور از فساد باشد، می‌تواند به شکلی موفق عمل کند.

در مجموع، ما ابتدا باید خودمان را بشناسیم و ضعف‌ها را جستجو کنیم. از طرفی بحث هویت خود را آن قدر گسترش داده‌ایم و کم‌کاری‌های خودمان را به وسیله آن پوشش داده‌ایم. یک بخش هم شناخت کشورهای مقابل است.

کشور زمانی که «مُرسی» در مصر حضور داشت، حدود ۹ میلیارد دلار روابط تجاری داشتند و در زمانی که قطع ارتباط ایجاد شد و با هم روابط دیپلماتیک نداشتند، به ۱۲ میلیارد دلار رسید.

در کشور ترکیه قبل از آن که خود دولت وارد روند ارتباط‌گیری با کشورها شود، تجار و شرکت‌های تجاری این کار را انجام می‌دهند حتی در کشورهای آفریقایی نیز پروازهای ترانزیتی و تجاری ترکیه‌ای وجود دارد. تاجران ترک به بیشتر نقاط دنیا مسافرت می‌کنند و سرمایه‌گذاری می‌کنند. به نحوی که ۸۰٪ سرمایه‌گذاری‌های ترکیه توسط بخش خصوصی صورت می‌گیرد؛ این در حالی است که ۷۰٪ تا ۸۰٪ درصد سرمایه‌گذاری‌های ما توسط بخش‌های دولتی است.

اگر ما در صنعت پتروشیمی در کشورهای دیگر سرمایه‌گذاری می‌کردیم، توسط بخش‌های دولتی

