



نخستین 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، فرصت‌ها و تهدیدهای تغییر نظم بین‌الملل و ایجاد محور همکاری‌های اقتصادی در نظم جدید جهانی»، با حضور دکتر علیرضا اسماعیلی (مسئول آموزش‌های اقتصادی وزارت امور خارجه)، دکتر مصطفی گوهری فرد (مسئول اداره هماهنگی اقتصادی و استاد دانشگاه علامه طباطبائی)، دکتر اسماعیل محمدپور (مسئول اداره همکاری‌های اقتصادی)، دکتر خانم الهام حیدری (نماینده اداره کل چندجانبه معاونت اقتصادی و استاد دانشگاه تهران)، دکتر احسان سلطانی فر (مسئول اداره دیپلماسی اقتصادی و استاد دانشگاه تهران) و دکتر مهرداد حلالخورد (مسئول دبیرخانه اجلاس و استاد مدعو مرکز مطالعات آمریکا)، دوشنبه ۱ اسفندماه ۱۴۰۱ در محل وزارت امور خارجه برگزار شد.

# بررسی تخصصی محورهای اجلاس تغییر نظم بین‌الملل و ایجاد محور همکاری‌های جدید اقتصادی برای مقابله با یک‌جانبه‌گرایی آمریکا



## دکتر مهرداد حلالخور: شاکله اصلی سومین همایش افول آمریکا، اقتصادمحور باشد.

در ابتدای نشست، دکتر مهرداد حلالخور ابتدا به صورت اجمالی مباحثی درباره دو همایش قبلی مرکز، بیان کردند و افزودند: همایشی درباره افول آمریکا برگزار کردیم که خیلی از آن استقبال شد. بعد از آن، همایش دوم را برگزار کردیم که در سطح کشور نهادینه شود. الحمدلله تقریباً می‌توان گفت که در حوزه روابط بین‌الملل و علوم سیاسی، پر مقاله‌ترین همایش کشور بود حتی از همایش انجمن علمی علوم سیاسی و انجمن علمی روابط بین‌الملل که برگزار می‌شد هم سخنران و پیش‌نشست بیشتری داشتیم و هم مقاله گرفتیم. بالای ۲۰ مقاله خارجی داشتیم. با کارشناسان و صاحب‌نظران تأثیرگذار، بالای ۱۵ پیش‌نشست خارجی برگزار کردیم حتی رهبری، چندین بار بر مبنای همایش ما صحبت کردند. در حال حاضر، به این نتیجه رسیدیم که ادبیات افول، به اندازه کافی تولید شده است؛ به این خاطر که همه اساتید علوم سیاسی کشور برای ما مقاله‌ای نوشتند. به این معنی که با نام ما آشنا هستند و البته اگر آن‌ها کمی مطالعه کنند، متوجه می‌شوند که decline یا افول، یک مبحث پذیرفته شده در آمریکا است و حتی main stream آمریکا نیز این موضوع را قبول کرده است و بر اساس همین موضوع است که دونالد ترامپ، اولین خط طرح امنیت ملی‌اش، رقابت قدرت‌های بزرگ بود.

به این نتیجه رسیدیم که ما اگر بخواهیم کاری را به صورت جدی انجام دهیم، گفتمان‌سازی،

فضای غیرملموس است و اگر بخواهیم آن را قابل لمس کنیم و بگوییم که ما می‌خواهیم به این برسیم، باید در یک حوزه ورود کنیم. در معنای واقعی کلمه، وقتی حوزه اقتصاد را بررسی کردیم، مشاهده کردیم که ما هر چقدر حرف‌های سیاسی بزنیم، دوباره به حوزه اقتصاد و توانمندی اقتصادی و تحریم برمی‌گردیم؛ از این رو تصمیم گرفتیم همایش سوم را با محوریت اقتصادی برگزار کنیم.

در حوزه اقتصادی، تغییراتی در نظم جهانی وجود دارد حتی اگر مورد تأیید همه نباشد ولی اینجا اتفاقاتی در حال رخ دادن است. چه فرصت‌هایی ممکن است نصیب ما شود و همچنین ما بتوانیم از آنها استفاده نماییم. اینکه ما بخواهیم آن را انجام بدهیم، اولین قدم این است که ببینیم ما چه امکاناتی در خارج از کشور داریم که در داخل کشور ترجمه نشده است یا به درستی ترجمه نشده است و یا می‌تواند تعریف شود که ترجمه شود. خوشبختانه افراد شاخص و مسئولین کشوری هم استقبال کردند و در معنای واقعی کلمه، بعد از صحبت کردن با آقای دکتر صفری (معاون دیپلماسی اقتصادی وزارت امور خارجه) و بزرگواران دیگر، به سه حوزه رسیده‌ایم:

- ترانزیت در همه حوزه‌های مربوط به آن: آبی، هوایی، دریایی، نفت، گاز و اگر شما ترانزیت دیگری می‌شناسید، بگویید؛
- حوزه سرمایه‌گذاری خارجی است؛ به ویژه حوزه نفت و انرژی؛

کنید که افول آمریکا چه پیامدهایی دارد؟ یکی از این حوزه‌ها، حوزه تجارت است. وقتی می‌خواهیم این سؤال را جواب بدهیم، باید به این موضوع اشاره کنیم که در حال حاضر، روندهای جهانی تجارت به چه صورت است؟ در آینده به چه صورت می‌شود؟ و در آخر، به این موضوع برسیم که چه فرصت‌هایی برای کشور ما دارد؟ یعنی ابتدا باید این موضوعات، به‌صورت کلان بررسی شوند و باید همین ساختار را در مورد مباحث دیگر از جمله کريدورها و ترانزیت‌ها رعایت کنند؛ برای مثال، در حال حاضر، وضعیت کريدورهای جهانی به چه صورت است؟ با افول آمریکا تغییراتی حاصل می‌شود؟ و در نهایت، سومین پرسش این است که چه فرصت‌هایی برای ما فراهم می‌گردد؟ چهارمین پیشنهاد، بحث «سرمایه‌گذاری خارجی» است. ما باید بدانیم روندهای جریان سرمایه در دنیا به چه شکلی است؟ با افول آمریکا، چه اتفاقاتی برای آن می‌افتد؟ و در آخر، چه فرصتی برای ایران وجود دارد و همچنین به این مسئله که کشور چین در سیستم نظم بین‌المللی مالی چه نقشی خواهد داشت، پرداخته شود؛ برای مثال، بحث بلاکچین چه تأثیری در نظام مالی دنیا دارد؟ بحث تحریم‌ها، شکننده بودن و آینده آن‌ها چه می‌شود؟ و در نهایت، بعد از همه این‌ها، به این اشاره کنیم که با افول آمریکا چه اتفاقاتی رخ می‌دهد و برای مثال سه فرصت برای ما وجود خواهد داشت پس از اینکه ما سه فرصت را شناسایی کردیم، به راحتی می‌توانیم

• حوزه بازار منطقه با محوریت کشورهای همسایه و کشورهای پیرامونی ایران به ویژه بازار ۶۰۰ میلیونی منطقه.

### دکتر مصطفی گوهری فرد: سومین همایش نظم جدید جهانی (افول آمریکا) انسجام موضوعی داشته باشد.

دکتر مصطفی گوهری فرد، مسئول اداره همکاری‌های اقتصادی و استاد دانشگاه علامه طباطبایی (ره)، فرمودند که بسیار مهم است اما در این باره پیشنهادهای وجود دارد که نیاز است مورد توجه جدی قرار گیرند و در ادامه مهم‌ترین آن‌ها عبارت‌اند از:

اولین پیشنهاد «بحث نظری و تولید محتوا» است. پژوهشکده باید با تمرکز بر دو نشریه، فصلنامه و دوماهنامه‌ای که دارد را جدی بگیرد. از اساتید دانشگاه درخواست شود که در حوزه اقتصادی، مقالاتی برای نشریه کار کنند.

دومین پیشنهاد که مهم‌ترین مسئله است که از آن غافل شده ایم و بزرگ‌ترین مشکل ما نیز است، بحث «نظام مالی دنیا» است؛ یعنی وقتی در مورد تغییر نظم جهانی صحبت می‌کنید، اولین مسئله‌ای که مطرح می‌شود، این است که این هژمونی دلار چه زمانی از بین خواهد رفت؟ چه سناریوهایی برای آن وجود دارد؟ پیشنهاد من این است که کمیته نظام مالی جهانی را به کمیته‌های همایش اضافه کنیم.

سومین پیشنهاد، بحث اصلی همایش پیش‌رو، «افول آمریکا» است. وقتی شما می‌خواهید این ساختار را داشته باشید، باید به این صورت بحث

دکتر مهرداد حلالخور در پاسخی برای برطرف کردن این ابهام، گفتند: شاید اگر آمریکا و غرب با روسیه درگیر نمی‌شدند، در حوزه اقتصاد، فرصت ترانزیت گاز برای جمهوری اسلامی ایران ایجاد نمی‌شد یا فرصت خرید سوخو به وجود نمی‌آمد. ما از ده سال پیش، به دنبال خرید سوخو بودیم، این امکان پیش تر فراهم نبود ولی حالا شدنی است.

ما می‌خواهیم بگوییم که آن اتفاق بزرگ در حال رخ دادن است و در سیاست و اقتصاد، ترندها در حال عوض شدن است پس چه فرصتی ایجاد می‌شود؟ که در نهایت ما این فرصت را شناسایی کنیم یا اگر فرصتی وجود دارد، از آن استفاده کنیم. حال برای استفاده از آن، چه کار باید کنیم؟ و این مسئله استفاده کردن برای ما مهم است. بحث نظری خیلی خوب است ولی به این شرط که به نتیجه برسد و تا وقتی که محسوس نباشد، اثری لمس نخواهد شد. ما به دنبال موضوعی هستیم که لمس شود. در ادامه، دکتر اسماعیل محمدپور به بحث خود اشاره کردند: تقریباً تمام مسائلی که در نقشه راه همایش مطرح شده است، در حال حاضر، متولی دارد. متولی داشتن این موضوعات، داستان را خیلی چالشی خواهد کرد؛ به همین خاطر پیشنهاد می‌کنم بر روی تعدادی موضوعات خاص تر تمرکز شود؛ چرا که نمی‌توان در همه حوزه‌ها تغییرات ایجاد کرد یا قانون‌گذاری انجام داد و در همه حوزه‌ها وارد شد.

در ادامه، دکتر حلالخور افزودند: کاملاً درست می‌فرمایید، ما نیز به این موضوع فکر کرده‌ایم.

در حوزه مالی، بانکی و... برنامه عملیاتی داشته باشیم.

پنجمین پیشنهاد، شما در اهداف همایش به ترانزیت، تجارت و سرمایه‌گذاری اشاره کردید ولی به نظر من، بحث «دیپلماسی اقتصادی» هم می‌تواند چتری بر همه این موارد باشد که حالا با توجه به این تغییراتی که در حوزه کریدور، تجارت، سرمایه‌گذاری و نظام مالی است، سیاست خارجی و دیپلماسی اقتصادی چه کمکی می‌تواند به ما بکند که از این فرصت‌ها استفاده کنیم؟

آخرین پیشنهاد این است که حتی اگر از افرادی (از نظر تجربی یا دانشگاهی) دعوت به همکاری، سخنرانی و... می‌شود، انسجام موضوعی حفظ شود و در آخر، یک چارچوب طراحی شود.

### دکتر اسماعیل محمدپور: کمیته‌های همایش نباید ابهام داشته باشند و روی تعدادی موضوعات خاص تر تمرکز شود.

دکتر اسماعیل محمدپور، مسئول اداره همکاری‌های اقتصادی ائتلاف اقتصادی وزارت امور خارجه کشور در ادامه نشست، بیان کرد: به نظر می‌رسد که هنوز ابهامات جدی درباره کمیته، برنامه و نقشه راه همایش وجود دارد؛ چرا که محورها و نقشه راه، نشان می‌دهد که از فاز همایش خارج شده است و به نظر می‌آید که جنبه نظری کار انجام و وارد فاز اجرا شده است اما با انجام چندین کار عملیاتی، چه اتفاقی خواهد افتاد؟

بخش انرژی هسته‌ای و انرژی پاک، ما می‌توانیم موضوع امکان همکاری و سرمایه‌گذاری چینی‌ها و روسی‌ها را مطرح کنیم. این یک تحول جهانی است و یک حقیقت است که تا چند سال آینده، بحث سوخت‌های فسیلی در حال اتمام است. آخرین موضوعی هم که می‌خواهم مطرح کنم، این است که «چه کاری باید صورت دهیم»؟ بدیهی است که از دست‌اندرکارانی دعوت می‌کنیم که روی این بحث‌های چالش‌برانگیز کار کرده باشند. ما زمانی که می‌خواهیم یک کار اساسی در بخش تجارت انجام دهیم و تأمین محتوای کاربردی کنیم، از افرادی که کف بازار هستند، دعوت می‌کنیم؛ یعنی افرادی که درگیر این موضوع هستند و با چالش‌های مربوط به آن روبه‌رو شده‌اند. آن‌ها بحث‌های روز و قابل لمس را مطرح می‌کنند.

در این بخش هم ما باید افرادی را بیاوریم که واقعاً بحث نظری صرف نداشته باشند و به ما بگویند که چه کار کنیم؟ برای مثال، در حال حاضر که کشور چین در زنجیره تأمین غذایی حرفی برای گفتن دارد، ما چه کاری انجام دهیم که بخشی از این برنامه باشیم یا بخشی از زنجیره تأمین جهان باشیم؟ خوشبختانه افراد صاحب‌نظر در این حوزه هم داریم و می‌توانیم آنها را دعوت کنیم که در نهایت، یک بسته پیشنهادی کارآمد از این همایش، تحویل دستگاه‌های اجرایی گردد.

**دکتر احسان سلطانی‌فرز: باید همایش، فضایی ایجاد کند که منجر به پرورش فرصت‌ها شود.**

منتهی مسئله‌ای که وجود دارد، این است که ما در همان ابتدای کار نمی‌توانیم همه کارها را انجام دهیم، به این خاطر که اصلاً انقلاب اقتصادی، کار ما نیست؛ بنابراین نکته مهم این است که ما می‌خواهیم دو سه موضوع شدنی را انتخاب کنیم. ما قصدمان این است که بهترین انتخاب‌ها را عملی کنیم.

**دکتر الهام حیدری: خروجی همایش باید به یک بسته پیشنهادی کارآمد منجر شود که دستگاه‌های اجرایی بتوانند آن را اجرا کنند.**

خانم دکتر الهام حیدری، نماینده اداره کل چندجانبه معاون اقتصادی وزارت امور خارجه و استاد دانشگاه تهران در ادامه نشست، بیان کردند: از صحبت‌های دکتر حلالخور متوجه شدم که قرار است همایش سوم، یک خروجی داشته باشد که تبدیل به نسخه اجرایی شود؛ بنابراین اگر می‌خواهیم همایشی متفاوت باشد، باید در همان ابتدا، زمانی که موضوعات و عناوین همایش منتشر می‌شود، ذهن‌ها و شاخک‌های افرادی که دستی در کار دارند، متوجه این مسئله شوند که موضوع متفاوت است.

برای اینکه متمایز باشد، باید موضوعات و عناوین آن جدید باشند؛ یعنی اول از همه، موضوعات باید برخاسته از آخرین ترندها و تحولات جهانی باشد و در همان لحظه ابتدایی، چالش‌برانگیز باشند؛ برای مثال، روسیه از برق هسته‌ای استفاده می‌کند، چرا ما ورود نکنیم؟ به ویژه اینکه در حال حاضر، کشور روسیه در حوزه اقتصادی، خواستار همکاری با ایران است؛ بنابراین در

برای تهاتر تشنه است و می دانید که مشکلات ارزی هم دارد و پیشنهاد تهاتر آن‌ها این است که ما می توانم به شما برنج بدهیم و شما کالای دیگری را با ما تهاتر کنید. ما از این فرصت‌ها زیاد داریم و می توانیم این فرصت‌ها را باهم تبادل کنیم؛ بنابراین یکی از کمیته‌ها اگر به عنوان بازار کشورهای همسو تشکیل گردد، می تواند کمک کند که کانالی برای شراکت پیدا کنیم.

دکتر اسماعیلی، پیرو سخنان دکتر سلطانی فر، اشاره کرد: این امر شدنی نیست. در حال حاضر، شرکای تجاری ما ۵ کشور هستند حتی اگر نهایت تلاش را داشته باشیم، شاید بتوانیم شرکای تجاری مان را به ۱۰ کشور برسانیم. در واقع، این امر نشدنی است و قرار بر این است که ما در این نشست، از کارهای نشدنی صحبت نکنیم. ما در حوزه صادرات خیلی ضعیف هستیم، حجم کل تجارت خارجی ما کمتر از ۱۰۰ میلیارد دلار است.

دکتر مهرداد حلالخور هم پیرو این سخنان، افزود: آیا شما می دانستید که ما در حال حاضر به شرکت بنز، سرسیلندر ارسال می کنیم؟ این اتوبوس‌ها و کامیون‌های مدل قدیمی شرکت کامینز که در ایران خودرو دیزل تولید می شود، رینگ و پیستون آن، رینگ و پیستون اصل بنز است ولی تراشکاری سرسیلندر و... در تبریز است و بخش خصوصی، این کار را انجام می دهد و سرسیلندر را به بنز صادر می کند. بنز به عنوان یک کارخانه جهانی، سرسیلندر را از یک شرکت تبریزی تهیه می کند. با این شرایط تحریمی، مسئله FATF و... اما هنوز

دکتر احسان سلطانی فر، مسئول اداره کل دیپلماسی اقتصاد مقاومتی و استاد دانشگاه تهران، در این نشست فرمودند: رویکرد کلی همایش، رویکرد اجرایی است و از فاز مطالعات نظری عبور کرده است؛ این در حالی است که هنوز کارهای مطالعاتی کمی انجام شده است. برای اجرا و عمل سازمان یافته، به برنامه نیاز است. نکته جالبی که در محورهای همایش مشاهده شد، با عنوان همایش متضاد است؛ برای مثال به کمیته استناداران مرزی، مسائل بازارچه‌ها، مسائل گمرکی و بانکی معطوف به داخل کشور اشاره شده است ولی عنوان همایش، مقابله با یک‌جانبه‌گرایی آمریکا است.

از این که همه ما در جبهه تقابل با آمریکا قرار داریم، شکی نیست. همه ما باید به انقلاب خدمت کنیم ولی عنوان کنفرانس یا همایش وقتی مقابله با آمریکا انتخاب می شود، خواسته یا ناخواسته، شاهد عقب‌نشینی افرادی خواهیم بود؛ بنابراین برای مراعات حال آنها بد نیست که این عنوان، مهندسی دوباره شود که موضوعات و محورهای انتخاب شده را هم پوشش دهد. برای ما کارکرد مهم باشد و خروجی، منجر به یک نتیجه شود که قابل لمس باشد. در واقع، باید فضایی ایجاد شود که فرصت‌ها پرورش پیدا کنند.

برای مثال آقای «رابرت موگابه» رئیس‌جمهور زیمبابوه، مدت‌ها است که پیشنهادی برای تهاتر می دهد که آن هم این است که شما ماشین‌آلات کشاورزی به ما بدهید، ما طلا و تنباکو به شما می دهیم یا در حال حاضر، کشور پاکستان

تجاری بالایی دارند؛ یعنی وقتی این مجموعه را در یک سبد می‌گذارید، با کمک داشته‌های خیلی بالا که دارند، می‌توانند نیازهای یکدیگر را تأمین کنند. منتهی هنوز روی این طرح کار نشده است یا خیلی خوب کار نشده است یا یک دست قوی می‌خواهد که این مسئله را به آقای مخبر یا آقای رئیس‌جمهور یا هر جای دیگر منتقل کند. این کار هم به نظام تعرفه ترجیحی نیاز دارد، به صندوق سرمایه‌گذاری نیاز دارد، به سازوکارهای مالی و اجلاس نیاز دارد و قابل تعقیب است.

### دکتر علیرضا اسماعیلی: مصادیق خود تحریمی در حال برداشتن هستند اما هنوز مشکلات اقتصادی گوناگونی پیش‌رو داریم.

دکتر علیرضا اسماعیلی، مسئول آموزش‌های اقتصادی وزارت امور خارجه و استاد دانشگاه، در ادامه نشست اشاره کردند: نکاتی که دوستان فرمودند، درست است ولی باید فکر کنیم که برای ما چه فرصت‌هایی ناشی از این افول ایجاد خواهد شد؟ و بر روی چه حوزه‌هایی باید تمرکز داشته باشیم؟ به‌ر حال حوزه تخصص دوستان، اقتصادی است ولی حوزه تخصص بنده، روابط بین‌الملل است اما آن چیزی که ما یاد گرفتیم این است که علم اقتصاد، علم مدیریت منابع محدود برای دستیابی به اعضای نامحدود است و بنابراین باید انرژی‌مان را در این حوزه، با توجه به اولویت‌هایمان افزایش بدهیم و بر روی چند محور تمرکز داشته باشیم.

ما می‌توانیم کارهایی انجام دهیم؛ چرا که وقتی پای شرکت‌های خصوصی واقعی در میان باشد، این شرکت‌ها حتی در شرایط تحریم، کالاها را می‌فرستند و پولشان را هم به صورت نقد دریافت می‌کنند.

در ادامه، دکتر احسان سلطانی‌فر، اشاره کردند: می‌شود که یک فرایند گفت‌ووشنودی اتفاق بیفتد که موضوعات محقق شوند؛ چرا که ممکن است برخی از آن‌ها، نیاز به به‌روزرسانی داشته باشند. به برخی از آن‌ها بتوان موضوعاتی را اضافه و یا حذف کرد؛ برای مثال ما ساختمانی در برلین به نام آسکو تک نوت‌لا داریم که از زیر مجموعه ایمیدرو است. این ساختمان از بعد از دوره وزیر پیشکسوت صمت، آقای نعمت‌زاده خریداری شد و از آن تاریخ تا همین حالا، همین‌طور بدون استفاده باقی مانده است و می‌تواند به‌عنوان مرکزی به نام مرکز توسعه تجارت ایران، مورد استفاده قرار بگیرد. این‌ها همه پتانسیل‌هایی هستند که وجود دارد؛ در حالی که دوستان، به دنبال فروش این ساختمان هستند و آخر هم حیف و میل می‌شود.

از طرف دیگر، ما مجموعه کشورهای همسایه و همسویی که داریم، این فضا را شکل می‌دهند که ما به فکر ایجاد یک اتحادیه اقتصادی با این کشورها باشیم و اگر مجموعه‌ای مثل شما، این مسئله را در دست بگیرند، برای مثال میزبان دبیرخانه‌اش باشند، این ایده را بدهند یا این ایده را تبیین کنند. کشورهای مثل ایران، روسیه، چین، کوبا، سوریه و ونزوئلا جزء کشورهای بلوک تحریمی هستند و این کشورها اِکمال

البته فضا را ایجاد کرده‌ایم اما استفاده اقتصادی نمی‌کنیم؛ برای مثال، در منازعه خاورمیانه، کشور آمریکا بر اساس گفته‌های خودشان، هفت و نیم تریلیون دلار هزینه کرده است. ما ۱۶ میلیارد دلار هزینه کردیم. یعنی این عدد را در مقایسه با عدد هزینه آمریکا بگذارید، هیچ است. در نهایت، ما هم منازعه را به نفع خودمان تمام کردیم و یک فضای گفتمانی جدید برای ما باز شد. این ما هستیم که کمترین نفوذ ایدئولوژیک در عراق، سوریه و لبنان داریم و به هر حال ما در این محور مقاومت نفوذ داریم ولی به اندازه نفوذمان، دستاورد اقتصادی نداریم. در حال حاضر در سوریه، سهم ما از بازار کشور، ۱۸۰ میلیون دلار است؛ در حالی که امارات در سوریه جایگاه نخست، ترکیه دوم، چین سوم و ما در جایگاه چهارم قرار داریم.

دکتر اسماعیلی در ادامه، اشاره کرد: یکی از مهم‌ترین چالش‌های ما در عراق، بحث «ضمانت‌نامه» است که در اختیار پیمانکارهای ما قرار نمی‌دهند که آن هم به پیشنهاد وزارت خارجه قرار شده است «گارانتی حاکمیتی» که پیش‌تر تنها در اختیار شرکت‌های دولتی قرار می‌گرفت، در اختیار شرکت‌های خصوصی هم قرار بگیرد و به‌زودی اجرا می‌شود.

ما یک سری مصادیق خود تحریمی داشتیم که به مرور از پیش‌رو برداشته می‌شود یا در بحث سُلارسل که شما فرمودید، اگرچه واقعاً ارزشمند است ولی همه پتانسیل سُلارسل که ما بتوانیم در یک سال در کشور ایجاد کنیم، بیشتر از ۱۰۰ مگاوات نخواهد بود اما در همین لحظه، کشور

پاکستان در حال گرفتن ۱۰۰ مگاوات برق از خط «رینگدان» است، ۱۰۰ مگاوات دیگر هم برای منطقه «گوآدر» درخواست کرده است و شما می‌دانید که ما اگر منطقه آزاد گوآدر را به لحاظ الکتریسیته، به خودمان وابسته کنیم، خیلی به نفع ما است اما به چه شکل می‌تواند تأمین شود؟ ما این مسئله را به راحتی می‌توانیم با راه‌اندازی نیروگاه CHB که نیروگاه کوچک مقیاس گازی است و از راه خط گازی که تا کنار مرز ما رفته است ولی ادامه پیدا نکرده است، حل کنیم. در واقع، پاکستانی‌ها به خاطر ترسشان نمی‌توانند از ما گاز بگیرند ولی برق را می‌توانند وارد کنند؛ بنابراین ما می‌توانیم گازی که از ما نمی‌توانند بگیرند را به صورت برق به این کشور ارائه دهیم. انتقال آن هم از راه یک خط برق انجام می‌شود. افول آمریکا یک بخش نخ تسبیح همایش است و بخش اساسی آن منظومه اقتصاد مقاومتی باشد. در پایان، دکتر علیرضا اسماعیلی، افزودند: اگر به ملت بگوییم که در حال برگزاری کنفرانسی برای مقابله با آمریکا هستیم، افکار عمومی شاید این موضوع را نپذیرد اما اگر به ملت بگوییم که ما در فضای «مقابله و مقاومت» در مقابل هژمونی آمریکا در حال تسریع افول آمریکا هستیم، این دست کم مورد پذیرش عمومی و ملت انقلابی قرار می‌گیرد؛ بنابراین، به نظر من، این تشدید و تسریع افول آمریکا در منظومه اقتصاد مقاومتی تعریف می‌شود؛ یعنی یک ابزاری است که ما کشور آمریکا را به سمت افول هل می‌دهیم؛ به این خاطر که بتوانیم مقاومت کنیم. می‌خواهم بگویم این نخ تسبیح، یک بخش آن افول



آمریکا است و یک بخش آن، منظومه اقتصاد مقاومتی است.

### دکتر علیرضا اسماعیلی در جمع‌بندی نشست،

### اشاره کردند: اگر بخواهیم یک جمع‌بندی داشته

باشیم، این است که به هر حال نظام مقدس اسلامی ما که به دنبال انقلاب کبیر اسلامی محقق شده است، دستاوردهای بسیاری داشته است و نقطه ضعف ما، «بخش اقتصاد» است. اولویت اول کشور ما بخش اقتصاد است. پیشران اقتصاد هم بخش برون‌گرایی است؛ یعنی هر چه قدر ما بتوانیم در بازارهای جهانی حضور داشته باشیم، در زنجیره‌های جهانی حضور داشته باشیم، اقتصاد ما قوی‌تر و مقاوم‌تر خواهد بود. برگ برنده ما، درون‌گرایی و برون‌زایی خواهد بود و لازمه این مسئله هم این است که نگاه‌هایمان را تغییر دهیم. پیشنهاد کلی من این است که در حوزه دیپلماسی اقتصادی، جریان فرایندی کنونی را کنار بگذاریم و رویکرد پروژه‌ای را دنبال کنیم. در واقع، هنوز در دیپلماسی اقتصادی ما، متولی اصلی مشخص نیست. این مسائل ساختاری را باید حل کنیم و جریان رویکرد پروژه‌ای را نیز جایگزین کنیم. اگر می‌خواهیم دقیقاً بدانیم که چه کاری را انجام می‌دهیم؛ حتماً باید نگاه پروژه‌ای داشته باشیم.

در ادامه، در پاسخ به پرسش دکتر حلال‌خور مبنی بر «نگاه پروژه‌ای چیست؟» افزود: یک پروژه کلان را باید تعریف کنید که چه ظرفیتی دارید و به کجا می‌خواهید برسید و در ذیل این پروژه اصلی، پروژه‌های جزئی را تعریف نمایید؛ برای مثال، متناسب با کشورهای هدف

که در حال حاضر ۵ کشور است، ما تلاش کنیم که آن را به ۲۰ عدد برسانیم و همه ظرفیتمان را روی این ۲۰ کشور متمرکز کنیم. با هر کدام یک پروژه جداگانه داشته باشیم؛ یعنی برای مثال برای اینکه برای عراق، پروژه‌ای تدوین شود، قبل از همه، یک کار علمی می‌خواهد، یک مطالعه بازاری نیاز دارد و بعد از آن دستور کار شود و پروژه‌اش با جزئیات بالا تدوین گردد؛ یعنی تا تاریخ مشخص، در حوزه صادرات خدمات، من چه جایگاهی باید داشته باشم؟ نمایندگی‌های ما باید پیگیر این موضوع باشند و ارزیابی این نمایندگی بر اساس همین پروژه باید اتفاق بیفتد. تا این نگاه نباشد، امکان‌پذیر نخواهد بود. پیشنهاد من این است که می‌توان برای هر پروژه‌ای در حوزه تجارت، ۹۹ عدد کدی که داریم، مطالعه دقیق علمی شود که چه ظرفیت استفاده نشده‌ای داریم. هر کشوری باید یک پروژه جامعی داشته باشد.

ما در حال حاضر، جزیره‌ای رفتار می‌کنیم؛ برای مثال ۲۰ کشور هدف داریم. حدود ۱۲۰-۱۳۰ کارشناس یا رایزن اقتصادی داریم که بدون نگاه ویژه، به کشورهای مختلف می‌فرستیم. رایزن اقتصادی به یک کشور فرستادیم که حجم تجارت خارجی ما با آن کشور، زیر ۱۰۰ هزار دلار است. می‌دانید؟! پولی که ما به این آقای رایزن در طی ۴ سال داده‌ایم، بیشتر از این مقدار است. این مشکلات را داریم. ما باید همه تمرکزمان را روی کشورهای هدفمان و کشورهای همسو بگذاریم. در واقع ۲۰٪ مجموعه کشورهای همسو، دست کم ۶۰۰ میلیارد دلار صادرات

پروژه هم می‌توان زمان خاصی گذاشت که بخش مورد نظرش محقق شود تا این مسئله ممکن نشود، با رفتارهای جزیره‌ای و بدون هدف و بدون پروژه که وزارت خارجه، اتاق بازرگانی، سازمان توسعه تجارت و... انجام می‌دهد، هیچ برنامه‌ای پیش نخواهد رفت. نمایندگی‌های ما در محل استقرارشان، هیچ برنامه‌ای ندارند. یعنی یک پروژه‌ای نیست که بر اساس آن، کار را پیش ببرد و این پیشنهاد آخر ما بود.

است. اگر ۲۰٪ هم نشد، ۵٪ این بازار را داشته باشیم و یک پروژه کلان تعریف شود و ذیل این پروژه، هر مسئله‌ای، جزیره‌ای نباشد. یک پروژه کلان داریم که خطوط کلی را تعریف کرده است و ذیل این کشورهای هدف، پروژه‌های مربوط به آن مشخص است و یک متولی و پاسخگویی مشخصی دارد. این‌گونه باشد که می‌توان گفت که دیگر این یک پروژه است که حضرت آقا هم می‌فرمایند زمان‌بندی کنید که در زمان مشخص، کارهایش انجام شود. روی این

