

حضرت آیت الله خامنه‌ای در دیدار جمعی از مسئولان ارشد سه فوه:

مسائل کشور را به گفت‌وگوها

گروه نرژیم

♦ خطوط قرمز برای ما و طرف مقابل کاملاً روشن است

♦ مذاکرات عمان در قدم‌های اول خوب اجرا شده

♦ به گفت‌وگوها نه به صورت افراطی خوشبین هستیم، نه به صورت افراطی بدبین

صفحه ۱



اقتصاد

چهارشنبه ۲۷ فروردین ۱۴۰۴
۱۷ شوال ۱۴۴۶
۱۶ آپریل ۲۰۲۵
سال بیست‌ونم
شماره ۵۸۸۴
۱۲ صفحه
۱۰۰۰۰ تومان

چشم‌انداز مذاکرات ایران و آمریکا بررسی شد

اولویت ایران

رفع تحریم‌های ثانویه

گروه بین‌الملل - کارشناس مسائل آمریکا با اشاره به اینکه در مذاکرات آتی برای تهران رفع تحریم‌های ثانویه اولویت دارد؛ گفت: سرمایه‌گذاری‌های اقتصادی آمریکا در ایران چالش‌های روابط دو طرف را کاهش خواهد داد.

دور دوم مذاکرات رسمی و غیر مستقیم ایران و آمریکا در حالی شنبه هفته آینده با میانجیگری عمان انجام خواهد شد که با پایان دور نخست آن و ارزیابی‌های مثبت اعلام شده از سوی مقامات دو کشور، گمانه‌زنی‌ها درباره نتایج احتمالی گفت‌وگوهای دور دوم و آنچه دو طرف در پی دستیابی به آن هستند؛ مورد توجه بسیاری از رسانه‌ها و مقامات و مسئولان کشورهای مختلف قرار گرفته است.

درباره گفت‌وگوهای ایران و آمریکا، نتایج احتمالی و جزئیات آن با «علی بیگدلی» کارشناس مسائل آمریکا و اروپا و استاد روابط بین‌الملل دانشگاه گفت‌وگو کردیم.

دور دوم مذاکرات برپار تر خواهد بود

تحلیلگر مسائل بین‌الملل درباره پیام دور اول مذاکرات غیر مستقیم ایران و آمریکا توضیح داد: ضرورت‌های دیپلماتیک در روابط هر دو کشوری ایجاب می‌کند که پیش از گفت‌وگوهای رسمی، دو طرف گفت‌وگوهای محرمانه‌ای با یکدیگر داشته باشند که این ضرورت حتما در روابط ایران و آمریکا هم وجود داشته است. پیش از این دیدارهای رسمی، خط و خطوط گفت‌وگوها در آن دیپلماسی محرمانه مطرح و با توافق بر سر آن اصول، اولین نشست برگزار و انتظارات و خطوط و خط مشی دو طرف در آن مطرح شده است.

شرح در صفحه ۱



دو سنار بو مقابل قیمت دلار؛ ثبات یا آرامش قبل از طوفان؟

بازار ارز در انتظار سیگنال قطعی از مذاکرات

صفحه ۵



چرا سر بال پایتخت همچنان محبوب‌است؟

معمولی اما واقعی

صفحه ۶



دارو گران می‌شود، تجهیزات پزشکی بی کیفیت؟

شوگ ارزی به نظام سلامت

صفحه ۷

دارو گران می‌شود، تجهیزات پزشکی بی کیفیت؟

شوگ ارزی به نظام سلامت

صفحه ۷

ترامپ در مذاکره چگونه رفتار می‌کند؟

ترکیبی از فشار تاکتیکی، معامله‌گری اقتصادی و دیپلماسی شخصی

سنتی که بر نهادهای تکیه دارد، مدل او بر روابط فردی متمرکز است. رویکردی که در دوره اولش نیز مانند مذاکرات با کیم چونگ اید دیده شد.

این تاکتیک در کوتاه‌مدت زلنسکی را وادار به عقب‌نشینی کرد، اما به گفته گاردین اعتماد اوکراین به آمریکا را تضعیف کرده است. از سوی دیگر، نرمش نسبی با پوتین ممکن است به نفع روسیه تمام شود، چیزی که متحدان اروپایی آمریکا را نگران کرده است.

تحلیل روندهای کلی و الگوی مذاکراتی ترامپ

مدل مذاکراتی ترامپ با رویکرد پایدن تفاوت اساسی دارد. پایدن بر حمایت بی‌قیدوشرط و تقویت ناتو تمرکز داشت، در حالی که ترامپ از اهرم‌های فشار و منافع اقتصادی استفاده می‌کند. کارشناسان این را «بازگشت به دیپلماسی قرن نوزدهمی» می‌دانند که در آن، قدرت‌های بزرگ بر اساس منافع خود نه ارزش‌های مشترک عمل می‌کنند.

از سوی دیگر زلنسکی در این مدل، به جای یک شریک برابر، به یک بازیگر وابسته تبدیل شده است. کارشناسان استدلال می‌کنند که فشارهای ترامپ، اوکراین را مجبور به پذیرش شرایطی کرده که ممکن است به ضرر حاکمیتش باشد. این در حالی است که زلنسکی در مصاحبه با فاکس نیوز تأکید کرد که به دنبال «صلح عادلانه» و نه صرفاً پایان جنگ است.

این الگو، متحدان اروپایی آمریکا را نگران کرده است. همان زمان گاردین گزارش داد که رهبران فرانسه و بریتانیا پس از نشست کاخ سفید، حمایت خود از اوکراین را افزایش دادند. از این رو هشدار می‌دهد که اگر این مدل به توافقی منجر شود که به نفع روسیه باشد، نظم پساجنگ جهانی دوم تضعیف خواهد شد.

مدل به توانایی ترامپ در متقاعد کردن هر دو طرف بستگی دارد و تهدیدهای او علیه پوتین هنوز آزمایش نشده و ممکن است به‌ویژه با توجه به سابقه نقض تعهدات از سوی روسیه به نتیجه نرسد.

ترامپ در مذاکره چگونه رفتار می‌کند؟

در یک سطح تحلیل، مدل مذاکراتی دونالد ترامپ با اوکراین و زلنسکی، ترکیبی از فشار تاکتیکی، معامله‌گری اقتصادی، و دیپلماسی شخصی است که هدفش پایان کوتاه‌مدت زلنسکی را به پذیرش شرایط واداشته، اما پایداری آن در بلندمدت نامعلوم است. نیویورک تایمز پیش‌بینی می‌کند که اگر این مدل به توافقی منجر شود که اوکراین را تضعیف کند، واکنش‌های داخلی و بین‌المللی شدیدی در پی خواهد داشت.

از سوی دیگر، موفقیت این الگو به تعادل میان فشار بر اوکراین و روسیه بستگی دارد. اگر ترامپ نتواند پوتین را به عقب‌نشینی وادار کند، این مدل ممکن است به یک شکست دیپلماتیک تبدیل شود. در نهایت، این الگو نشان‌دهنده تغییر در سیاست خارجی آمریکا به سمت یک رویکرد عمل‌گرایانه و کمتر ایدئولوژیک است که ممکن است پیامدهای گسترده‌ای برای نظم جهانی داشته باشد. اما آیا این مدل به صلح پایدار منجر خواهد شد یا صرفاً یک نمایش سیاسی دیگر از ترامپ است؟ پاسخ به این پرسش به تحولات ماه‌های آینده بستگی دارد.



این رویکرد نشان‌دهنده تغییر پارادایم در سیاست خارجی آمریکا از حمایت بی‌قیدوشرط از متحدان به یک مدل تجاری است. ناظران سیاسی این را «دیپلماسی معامله‌محور» می‌نامند که در آن منافع اقتصادی کوتاه‌مدت بر تعهدات امنیتی بلندمدت اولویت دارد.

بر خلاف دوره پایدن که کمک‌ها بدون شرط مستقیم اقتصادی بود، ترامپ از اوکراین به عنوان یک شریک تجاری می‌نگرد، نه یک متحد استراتژیک.

این تاکتیک، زلنسکی را در موقعیتی دشوار قرار داده است. از یک سو، اوکراین باید که این دیپلماسی می‌تواند به آمریکا نیاز دارد؛ از سوی دیگر، واگذاری منابع ممکن است اعتراضات داخلی را برانگیزد. این در حالی است که برخی سیاستمداران اوکراینی این توافق را «باج‌دهی» تلقی می‌کنند. با این حال، فشار اقتصادی ترامپ اوکراین را به سمت پذیرش این شرایط سوق داده است.

۳. دیپلماسی شخصی: استفاده از روابط و نمایش

قدرت

دیپلماسی شخصی، سومین محور مدل مذاکراتی ترامپ است که در آن او از روابط مستقیم با رهبران و نمایش اقتدار برای پیشبرد اهدافش استفاده می‌کند. در تماس تلفنی ۲۳ بهمن ۱۴۰۳ با زلنسکی، او از مکالمه‌ای «عالی» سخن گفت و در شبکه Truth Social نوشت که دو رهبر «در مسیر درستی» هستند. با این حال، نشست ۹ اسفند نشان داد که این دیپلماسی می‌تواند به سرعت به تنش منجر شود. در این نشست، او زلنسکی را به «بی‌احترامی» متهم کرد و خواستار عذرخواهی شد. ترامپ همزمان با پوتین نیز تماس‌هایی داشته و در ۱۶ فروردین ۱۴۰۴ اعلام کرد که پوتین «سیگنال‌های قوی» برای صلح نشان داده است. او در عین حال لحن خود را نسبت به پوتین نرم‌تر کرد و گفت: «ما همیشه رابطه خوبی داشتیم»

با این حال، دیپلماسی شخصی ترامپ ترکیبی از تملق و تهدید است که به شخصیت او وابسته است. کارشناسان روابط بین‌الملل، این را «مذاکره نمایشی» می‌نامند که او با برجسته کردن نقش خود به عنوان میانجی، سعی در کسب اعتبار سیاسی دارد. برخلاف دیپلماسی

- فشار بر اوکراین و تهدید همزمان روسیه - نشان‌دهنده استراتژی «جماق و هویج» اوست که در دوره اولش نیز دیده شده بود.

این در حالی است که فشار تاکتیکی ترامپ ریشه در دیدگاه او مبنی بر «هنر معامله» دارد که در کتابش با همین نام در سال ۱۳۶۶ تشریح شده است. او با ایجاد حس فوریت و نامنی در طرف مقابل، سعی می‌کند موقعیت خود را به عنوان بازیگر مسلط تثبیت کند. کارشناسان این روش را «مذاکره از موضع قدرت» توصیف می‌کنند که هدفش وادار کردن طرف ضعیف‌تر - در اینجا اوکراین - به پذیرش شرایط بدون مذاکره طولانی است.

چه آنکه این تاکتیک در کوتاه‌مدت نتیجه داد و زلنسکی در ۱۳ اسفند ۱۴۰۳ در پستی در شبکه X اعلام کرد که آماده مذاکره و امضای توافق معدنی است. با این حال، واکنشنت پست هشدار داد که این فشار ممکن است اوکراین را به پذیرش شرایطی مانند واگذاری منابع طبیعی می‌کند کنترل روسیه بر مناطق اشغالی وادار کند که حاکمیتش را تضعیف کند.

۲. استفاده از اهرم‌های اقتصادی: معامله‌گری به جای

اتحاد استراتژیک

محور دوم مذاکرات ترامپ، تأکید بر معامله‌گری اقتصادی به جای تعهدات استراتژیک بلندمدت است. در نشست ۹ اسفند، قرار بود توافقی امضا شود که آمریکا دسترسی به منابع معدنی کمیاب اوکراین - مانند لیتیوم و اورانیوم - را بدهد. گاردین گزارش داد که این توافق بخشی از استراتژی ترامپ برای جبران هزینه‌های کمک نظامی آمریکا بود. با این حال، پس از درگیری لفظی، این توافق لغو شد، اما در ۱۳ اسفند، زلنسکی آمادگی خود را برای امضای این اعلام کرد.

ترامپ در سخنرانی ۱۴ اسفند در کنگره اعلام کرد که اوکراین «به زودی به میز مذاکره خواهد آمد» و از این توافق به عنوان ابزاری برای پایان جنگ یاد کرد. او همچنین پیشنهاد داد که آمریکا می‌تواند نیروگاه‌های هسته‌ای اوکراین را تحت کنترل خود درآورد. پیشنهادی که جذابیت تجاری برای او دارد.

شناخت الگوی مذاکره ترامپ با کشورهای جهان می‌تواند به فهم دقیق رفتار او و پیش‌بینی کنش‌های آینده او منجر شود. در این گزارش، الگوی مذاکره ترامپ با اوکراین مورد بررسی قرار گرفته است.

به گزارش خبر آنلاین دونالد ترامپ، رئیس‌جمهور ایالات متحده، از زمان بازگشت به قدرت در دی ۱۴۰۳، رویکردی متمایز در مذاکرات با اوکراین و ولودیمیر زلنسکی، رئیس‌جمهور این کشور، اتخاذ کرده که ترکیبی از فشار حداکثری، دیپلماسی نمایشی، و معامله‌گری اقتصادی را در بر دارد. این مدل مذاکراتی که در جریان دیدارها و تماس‌های متعدد از جمله نشست پرتنش کاخ سفید در ۹ اسفند ۱۴۰۳ و مکالمات بعدی شکل گرفته، نه تنها روابط آمریکا و اوکراین را تحت تأثیر قرار داده، بلکه نشان‌دهنده تغییر در سیاست خارجی ایالات

متحده به سمت یک الگوی عمل‌گرایانه و نتیجه‌محور است. این گزارش الگوی مذاکراتی ترامپ را در سه محور اصلی - فشار تاکتیکی، استفاده از اهرم‌های اقتصادی، و دیپلماسی شخصی - بررسی و تحلیل می‌کند.

زمینه تاریخی و استراتژیک مذاکرات

روابط آمریکا و اوکراین از زمان الحاق کریمه توسط روسیه در سال ۱۳۹۳ و آغاز جنگ تمام‌عیار در اسفند ۱۴۰۰، به یکی از محورهای اصلی سیاست خارجی واشنگتن تبدیل شده است. در دوره اول ریاست‌جمهوری ترامپ (۱۳۹۹-۱۳۹۵)، او با فشار بر زلنسکی برای تحقیق درباره جو پایدن، رویکردی جنجالی را به نمایش گذاشت که به استیضاحش منجر شد. با بازگشت او به قدرت در دی ۱۴۰۳، وعده پایان سریع جنگ اوکراین به یکی از شعارهای کلیدی کمپینش تبدیل شد. این وعده، همراه با دیدگاه او مبنی بر کاهش تعهدات نظامی آمریکا در خارج، الگوی مذاکراتی او را شکل داده است.

از سوی دیگر، زلنسکی که از سال ۱۳۹۸ رهبری اوکراین را بر عهده دارد، با چالش حفظ حمایت غرب در برابر تهاجم روسیه روبه‌روست. اوکراین که به شدت به کمک‌های نظامی و مالی آمریکا وابسته است، در مذاکرات با ترامپ در موقعیتی شکننده قرار دارد. نشست ۹ اسفند ۱۴۰۳ در کاخ سفید، که به درگیری لفظی میان دو رهبر منجر شد، نقطه عطفی در این روابط بود و الگوی مذاکراتی ترامپ را به وضوح نشان داد.

محورهای اصلی مدل مذاکراتی ترامپ

۱. فشار تاکتیکی: استفاده از تهدید و قطع حمایت یکی از بارزترین ویژگی‌های مدل مذاکراتی ترامپ، استفاده از فشار تاکتیکی برای وادار کردن طرف مقابل به پذیرش خواسته‌هایش است. در نشست ۹ اسفند ۱۴۰۳، او و جی‌دی ونس، معاونش، زلنسکی را به دلیل عدم قدرتی کافی از کمک‌های آمریکا مورد سرزنش قرار دادند. همان زمان نیویورک تایمز گزارش داد که ترامپ به زلنسکی هشدار داد: «یا معامله‌ای امضا می‌کنی، یا ما کنار می‌کشیم». این تهدید با توقف موقت ارسال کمک‌های نظامی در ۱۲ اسفند ۱۴۰۳ همراه شد که فشار مضاعفی بر کی‌یف وارد کرد.

در ۱۶ فروردین ۱۴۰۴ نیز، ترامپ در مصاحبه با ان‌بی‌سی اعلام کرد که اگر ولادیمیر پوتین، رئیس‌جمهور روسیه، به مذاکرات صلح تن ندهد، تعرفه ۵۰ درصدی بر نفت روسیه اعمال خواهد کرد. این رویکرد دوچانه

اخبار
<p>گاردین:</p> <p>ایران با انتقال ذخایر اورانیوم خود به کشور سوم مخالف است</p> <p>رسانه انگلیسی نوشته انتظار می‌رود ایران با پیشنهاد آمریکا در جریان گفت‌وگوهای غیرمستقیم طرفین منبى بر انتقال ذخایر اورانیوم با خلوص بالای ایران به یک کشور طرف سوم مخالفت کند.</p> <p>به گزارش ایستا، رسانه انگلیسی در آستانه دور دوم مذاکرات غیرمستقیم تهران-واشنگتن مدعی شده است که انتظار می‌رود که ایران با پیشنهاد آمریکا برای انتقال ذخایر اورانیوم با درجه خلوص بالای خود به یک کشور طرف سوم، مانند روسیه مخالفت کند.</p> <p>روزنامه گاردین در گزارشی در این باره نوشت: این مسئله یکی از موانع اصلی در مسیر دستیابی به یک توافق در آینده است که در گفت‌وگوهای اولیه که به طور غیرمستقیم میان «سید عباس عراقچی» وزیر امور خارجه ایران و «استیو ویتکاف» فرستاده ویژه رئیس‌جمهور آمریکا در امور غرب آسیا مطرح شد.</p> <p>در ادامه این مطلب آمده است: استدلال ایران این است که این ذخایر که طی چهار سال گذشته انباشته شده، باید تحت نظارت دقیق آژانس بین‌المللی انرژی اتمی در ایران باقی بماند. تهران این موضوع را نوعی اقدام احتیاطی یا نوعی تضمین در صورت خروج دوباره دولت «دونالد ترامپ» رئیس‌جمهور آمریکا از هرگونه توافق با ایران در این زمینه، مانند خروج یک‌جانبه آن از توافق هسته‌ای در سال ۲۰۱۵ می‌داند. توافق هسته‌ای در سال ۲۰۱۵ و در دولت «باراک اوباما» میان ایران، آمریکا، فرانسه، انگلیس، آلمان، روسیه و چین انجام شد. ایران ذیل این توافق، در ازای لغو تمامی تحریم‌های آن، برنامه هسته‌ای خود را محدود کرد. اولین دور از مذاکرات غیرمستقیم ایران و آمریکا شنبه گذشته به‌طور غیرمستقیم در مسقط با حضور نمایندگان از ایران و آمریکا و همچنین وزیر امور خارجه عمان به‌عنوان میانجی این گفت‌وگوها برگزار شد.</p>

<p>سایه سنگین تهدیدهای انصارالله بر صنعت گردشگری رژیم صهیونیستی ۴</p> <p>در حالی که رژیم صهیونیستی در آستانه تعطیلات عید یهودی موسوم به «پسح» قرار دارد، صنعت گردشگری این رژیم بار دیگر تحت تأثیر تهدیدهای موشکی انصارالله یمن، به لبه پرتگاه نزدیک شده و بسیاری از شرکت‌های هواپیمایی بین‌المللی در حال بازنگری رژیم صهیونیستی، برنامه فعالیت‌های خود هستند.</p> <p>به گزارش ایستا، روزنامه عبری «مدیا لاین» در گزارشی هشدارآمیز نوشت که پیش گردشگری رژیم صهیونیستی به‌واسطه تهدیدهای مستقیم جنبش انصارالله یمن برای هدف قرار دادن زیرساخت‌های حیاتی حمل‌ونقل هوایی، با بحرانی جدی مواجه شده است. طبق این گزارش، پس از دوره‌ای کوتاه از آرامش، که طی آن صنعت گردشگری نشانه‌هایی از بهبودی را نشان داده بود، اکنون به دلیل شرایط ناپایدار امنیتی و احتمال حمله جدید، بخصوص به فرودگاه بن‌گوریون، فضای بی‌اعتمادی و بی‌ثباتی در این حوزه به‌وجود آمده است. «اعامی آلون» از مقام‌های وزارت گردشگری رژیم صهیونیستی، تأکید کرده است که با وجود کاهش هشدارهای سفر و ادامه تقاضای جهانی، هرگونه بهبود منوط به ثبات امنیتی است؛ ثباتی که با تهدیدهای انصارالله به‌شدت آسیب‌پذیر شده است. در ادامه این گزارش آمده است: در همین حال، شرکت‌های هواپیمایی بین‌المللی هشدار داده‌اند که در صورت اصابت مجدد موشک به اطراف فرودگاه بن‌گوریون، پروازهای خود را فوراً متوقف خواهند کرد. «مارک فیلدمن» از فعالان صنعت گردشگری در قدس اشغالی در این باره گفت: انصارالله به‌درستی نقطه ضعف اقتصادی و روانی اسرائیل را شناسایی کرده و بر همان نقطه تمرکز کرده است. از سوی دیگر، هتل‌ها نیز با کاهش چشمگیر گردشگران مواجه شده‌اند. «تالی تیننباوم» نایب رئیس انجمن هتل‌های رژیم صهیونیستی از کاهش ۷۰ درصدی گردشگری نسبت به سال گذشته خبر داد و «یانیک» مدیر یکی از هتل‌های لوکس تل‌آویو نیز از افزایش خدمات، ارائه تخفیف و ساکنان محلی و حذف جریمه‌های کنسلی به‌عنوان راهکارهایی برای بقای صنعت گردشگری نام برد. وی همچنین به‌صراحت از کابینه رژیم صهیونیستی به‌دلیل پیچیده‌سازی فرآیندهای ورود گردشگران انتقاد کرد؛ فرآیندهایی که شامل ثبت‌نام الکترونیکی اجباری حتی برای مسافران بدون نیاز به ویزا می‌شود.</p>
--