

## ۵ ملاحظات متعدد در روابط نظامی و تکنولوژیک روسیه و ایران

محمد خاکی نهاد\*

### مقدمه

رقبای غربی خود را به مذاکره و کناره آمدن با روسیه مجبور نمایند. از طرفی در پایین‌ترین حالت با افزایش آمد و شد مقامات آمریکایی و غربی به مسکو، برای روسیه کسب وجهه می‌کنند. از این رو قراردادهای نظامی و فناورانه‌ی روسیه با ایران و... را می‌توان از منظر امتیاز خواهی روسیه از غرب و بده بستان با آن نیز تحلیل کرد.

### جنگ متقارن مسکو - واشنگتن

این فشارهای متقابل را می‌توان در چهارچوب الگوی جنگ متقارن روسیه و آمریکا ارزیابی کرد. روسیه و آمریکا به دلیل توازن نسبی قوا و نقش جهانی خود در معادلات بین‌المللی همواره در رویارویی با هم از مدل جنگ متقارن استفاده کرده‌اند. دو قدرت یادشده وتو را با وتو، استقلال را با استقلال، همکاری را با همکاری و... پاسخ داده‌اند؛ بر این اساس می‌توان گفت روس‌ها حمایت آمریکا از استقلال کوزوو را با حمایت از استقلال اوستیا و آبخازی جواب دادند. لذا برخی کارشناسان بر این باورند که همکاری نظامی روسیه با ایران، سوریه و... در پاسخ به تحرکات ناتو و همکاری‌های تسلیحاتی آمریکا و اسرائیل با گرجستان، اکراین و... می‌باشد.

در این راستا روس‌ها همواره تمایل داشته‌اند از کشورشان در خارج از مرزهای روسیه محافظت نمایند. به همین سبب روسیه همواره بر حفظ پایگاه‌ها و قوای نظامی خود در مناطقی چون تاجیکستان، قره‌باغ، استیا، آبخازی، پریدنسترویه و... اصرار داشته‌است. روس‌ها تمایل دارند غرب و آمریکا را نه در خاکریز مرز روسیه، بلکه چند خاکریز عقب‌تر نگهدارند. اما این استراتژی روسیه در رابطه با ایران ناگزیر از میزان قابل ملاحظه‌ای تغییر است چراکه قانون اساسی و ماهیت نظام جمهوری اسلامی ایران بر

جمهوری اسلامی ایران تحت تحریم‌های مختلفی به‌ویژه تحریم‌های نظامی و علمی و تکنولوژیک از سوی آمریکا و چندین کشور غربی قرار دارد. از آنجا که تأمین تسلیحات و دیگر فناوری‌ها و کالاهای ضروری برای ج.ا.ایران مهم می‌باشد، کشورمان درصدد تهیه‌ی این موارد از راه‌های دیگر است؛ فدراسیون روسیه یکی از راه‌های تأمین احتیاجات نظامی و تکنولوژیک ایران به شمار می‌رود. روسیه علی‌رغم خواست آمریکا و دولت‌های غربی، نسبت به همکاری با ایران اعلام آمادگی می‌نماید، اما در عین حال شرایط همکاری‌های اعلام‌شده از سوی مسکو بسیار پیچیده و دشوار به نظر می‌رسد. لذا بررسی شرایط، ظرفیت‌ها و فضای حاکم بر همکاری‌های نظامی و تکنولوژیک ایران و روسیه برای یافتن درکی درست از علل دشواری‌ها و پیچیدگی‌های موجود در همکاری‌های دو کشور امری ضروری می‌باشد.

### فشار غربی در قراردادهای شرقی

روسیه با اعلام همکاری برای عقد قرارداد فروش تسلیحات با کشورهایمانند ایران، سوریه و... موجی از فشارهای مختلف از سوی آمریکا و دولت‌های غربی را به سمت خود هدایت می‌کنند. با توجه به این فشارها و هزینه‌هایی که روسیه ممکن است بر اثر آن بپردازد، به نظر نمی‌رسد این قراردادهای تسلیحاتی صرفاً جنبه‌ی اقتصادی داشته باشد؛ لذا می‌توان این قراردادها را نوعی قرارداد سیاسی تلقی نمود.

از سویی دیگر در حالیکه غرب برای توقف همکاری تسلیحاتی و فنی روسیه با ایران و... به مسکو فشار می‌آورد، روسیه نیز می‌تواند با اصرار بر آن و اعلام مخالفت با توقف همکاری‌ها، به غرب و در رأس آن آمریکا فشار وارد کند. روس‌ها با مطرح کردن بحث همکاری با ایران موجی از فشار را به غرب و آمریکا وارد می‌کنند تا

خلاف کشورهای فوق، اجازه‌ی تأسیس و استقرار پایگاه و قوای نظامی خارجی در ایران را نمی‌دهد.

از سوئی دیگر روس‌ها در تحلیل‌های نهایی خود حکومت ایران را دارای ماهیتی مخالف غرب و حضور نظامی غرب در منطقه ارزیابی می‌کنند. بر این اساس می‌توان چنین تحلیل نمود که روس‌ها با توجه به توانمندی‌های ج.ا.ایران و ماهیت غرب‌گریز آن، تصور می‌کنند که با تجهیز ایران به تسلیحات نسبتاً مناسب روسی می‌توان آمریکا را در مرزهای ایران (در واقع در خاکریز ایران) عقب‌نگه داشت و ایران را به عاملی دردسر ساز برای آمریکا تبدیل نمود. با این شرایط آمریکا برای نفوذ به روسیه در خاکریز ایران متوقف می‌گردد.

### منافع اقتصادی در همکاری‌های نظامی و فناورانه

مسئله‌ی دیگر منافع اقتصادی است. روس‌ها سهم عمده‌ای از صادرات نظامی و بازار تسلیحات جهان را به خود اختصاص داده‌اند و از این راه درآمد زیادی کسب می‌کنند. روس‌ها تمایل دارند تا با افزایش صادرات نظامی و منافع حاصل از فروش قطعات یدکی و سایر ملزومات تسلیحاتی، بازار جنگ افزار جهان را هر چه بیشتر قبضه کرده و از این طرق، منافع مالی و جایگاه بالایی را در بازار برای خود کسب نمایند. بر این اساس کارشناسان و دست‌اندرکارانی که با روس‌ها در زمینه قرار داد خرید تسلیحات و انتقال تکنولوژی تجربیاتی دارند، معتقدند که در مذاکره و معامله با روس‌ها باید چهار نکته‌ی «دانش فنی»، «توانایی تکثیر»، «جنگ مذاکره‌ای» و «ابهام در زمان‌بندی قرار داد» را همواره مد نظر قرار داد.

#### ۱. دانش فنی

برخی کارشناسان همیشه بر این نکته تأکید کرده‌اند که چنانچه روس‌ها خریدار را فاقد مهارت و دانش فنی لازم برای شناخت تسلیحات مناسب و با کیفیت ببینند، علاقه‌مند می‌شوند تا تسلیحاتی با کیفیت پایین و نیازمند به تعمیرات و رسیدگی‌های مکرر به فروش برسانند. به عبارت دیگر اگر خریدار باهوش نباشد، جنسی را به او می‌فروشند که مدام نیاز به تعمیر و بازبینی داشته باشد. حال اگر

تعمیر آن جنس فقط از سوی روس‌ها ممکن باشد، برای آنها مطلوب‌تر خواهد بود؛ چرا که می‌توانند اسباب حضور مستشاران نظامی‌شان را مهیا سازند. روس‌ها برای این کار سعی می‌کنند آخرین و جدیدترین تسلیحات را ارائه نکرده، و به عرضه‌ی نمونه‌های اولیه به مشتری بسنده کنند؛ مثلاً هواپیمایی را که برای اولین بار طراحی و تولید شده‌است، به مشتری می‌دهند و هواپیمایی را که چندین بار مورد بازبینی و اصلاح قرار گرفته، برای خود نگه می‌دارند. این در حالی است که به عقیده‌ی کارشناسان، آمریکایی‌ها برخلاف این شیوه‌ی روس‌ها همان مدل و نمونه‌ی نهایی خود را به مشتری هم عرضه می‌کنند..

#### ۲. توانایی تکثیر و کپی زدن

اگر روس‌ها متوجه شوند که طرف خریدار توانایی کپی و تکثیر تسلیحات خریداری‌شده را دارد، سعی می‌کنند در در کوتاه‌مدت از سود بیشتری استفاده نمایند؛ لذا قیمت را بالا می‌برند و برعکس چنانچه طرف روس خریدار را فاقد مهارت و توان کپی کردن ببیند، در این صورت به منظور حضور طولانی مدت در آن کشور، به عرضه‌ی مدل اولیه و اعمال سیاست وابسته کردن فنی-مهندسی و تعمیراتی وی متمایل می‌شوند.

#### ۳. جنگ مذاکره‌ای

بارها به این امر اذعان شده‌است که مذاکره‌کنندگان روس در کار خود بسیار مهارت دارند و برای تحمیل خواسته‌ی خود به طرف مقابل، از فنون روان‌شناسی و شیوه‌های مختلفی استفاده می‌کنند؛ تا آنجا که در موارد متعددی مذاکره‌کننده‌ی مقابل روس به دلیل نداشتن مهارت کافی در مذاکره مستأصل شده و تقاضای پایان جلسه و موکول کردن آن به وقتی دیگر را مطرح نموده‌است. متأسفانه در کشور ما به آموزش فنون مذاکره و مهارت‌های روانشناسی آن به دیپلمات‌ها آنطور که باید، پرداخته نشده‌است.

#### ۴. ابهام در زمان بندی قرارداد

روس‌ها به این امر تمایل دارند که در قراردادها جدول دقیق زمان‌بندی شده‌ای را برای انجام مفاد قرار داد قید نکنند و یا اعلام زمان را در اختیار خود قرار دهند. از این رو بارها مشاهده شده که طرف روس در قراردادهای خود نقطه‌ی ابهام زمانی می‌گذارند تا بدین ترتیب بتوانند تأخیرات احتمالی خود را در انجام تعهدات

فی مابین توجیه نمایند؛ نمونه آن قرارداد عرضه سیستم پدافند «اس ۳۰۰» به ایران است. این قرارداد دارای ابهام در زمان تحویل و انجام آن است. روس‌ها با استفاده از این ابهام می‌توانند انجام این قرارداد را امروز و فردا کنند و علاوه بر این تمایل دارند در ازای عمل به قرارداد «اس ۳۰۰» امتیازاتی نیز از ما بگیرند. همچنین می‌توان اینطور نیز برداشت نمود که روس‌ها همواره با پیشنهاد نظامی و تکنولوژیک ارتباط برقرار می‌کنند و از طریق گرفتن امتیاز اقتصادی و انرژی، انجام آن را متعهد می‌شوند.

### نتیجه‌گیری

با توجه به موارد یادشده می‌توان این گونه نتیجه‌گرفت که روس‌ها ابتدا فقط صحبت عقد قرارداد نظامی و فنی با ایران و... را مطرح می‌کنند سپس با عقد قراردادی مبهم و عملی کردن تدریجی و گاه میلیمتری مفاد تلاش می‌کنند تا اهداف زیر تأمین شود:

۱. فشار وارد کردن به غرب و دادن پاسخ متقارن به طرف غربی و آمریکا؛

۲. وادار کردن غرب به عقب‌نشینی، مذاکره و کنار آمدن با روسیه و سفر به مسکو و کسب وجهه برای دولت روسیه؛

۳. دور کردن آمریکا از مرزهای خود به واسطه‌ی مشغول کردن آنها در خاکریز ایران و دفاع از روسیه در خارج از مرزهای ملی؛

۴. کسب سود مالی بالا، قبضه کردن بازار اسلحه و وابسته کردن خریداران خود به تعمیر و بازبینی مستشاران نظامی روس و نهایتاً فریبی حضور طولانی مدت مهندسی در کشور خریدار.

روس‌ها باید برای انجام این برنامه‌ی نسبتاً پیچیده بازی‌های مختلفی را از یک سو با طرف غربی و از سوی دیگر با طرف ضد غربی همچون ایران انجام دهند؛ به همین دلیل ابزارهایی نظیر فنون مذاکره و قراردادنویسی، ابهام زمانی و... را به کار می‌گیرند. بنابراین نباید در قراردادهای کشورمان با روسیه، به تحویل به موقع و عمل صریح و کامل به تعهدات مندرج در قرارداد دلخوش باشیم؛ زیرا این قراردادها صرفاً اقتصادی نیست، بلکه کاملاً سیاسی قلمداد می‌شود.

\* دانشجوی کارشناسی روابط دیپلماتیک