

اشاره:

مناسبات بین ایران و ایتالیا از یک پشتوانه غنی تاریخی، فرهنگی و تمدنی برخوردار است که همین عامل در پیشبرد روابط دو جانبه در همه اعصار بسیار حائز اهمیت و مؤثر بوده است. تاریخ روابط سیاسی ایران و ایتالیا به دوران اشکانیان باز می‌گردد. با سقوط امپراطوری رم و انقراض سلسله ساسانی، روابط دو کشور نیز برای مدتی دچار رکود شد ولی متعاقباً در دوران صفویه، مجدداً اوج گرفت. نخستین موافقت‌نامه تجاری رسمی ایران و ایتالیا در سفر ناصرالدین شاه به اروپا در محلی به نام «ساردینا» به امضا رسید. از سال ۱۸۸۶ میلادی دو دولت اقدام به تأسیس سفارت دائمی در پایتخت‌های یکدیگر کردند.

پس از پیروزی انقلاب اسلامی در ایران، ایتالیا جزء اولین کشورهای بود که همکاری خود را با ایران آغاز کرد و بعد از پایان جنگ تحمیلی کمپانی‌های ایتالیایی تلاش کردند جایگاه مناسبی را در پروژه‌های زیربنایی و ساختاری جمهوری اسلامی ایران به ویژه در زمینه‌های انرژی و فنی به خود اختصاص دهند. در این دوران شاهد اوج‌گیری همکاری‌های تجاری و اقتصادی بین دو کشور بوده‌ایم.

پیروزی حسن روحانی در انتخابات ریاست جمهوری با استقبال اروپایی‌ها روبرو شد. واکنش‌های مقامات اروپایی نشان دهنده تمایل آنها از ریاست‌جمهوری وی و امیدواری آنها به آغاز دور جدید از مناسبات حسنه ایران و اروپا بود. پس از شروع به کار دولت یازدهم معاون وزیر خارجه ایتالیا وارد تهران شد و با دکتر نهاوندیان، رئیس دفتر رئیس جمهوری ملاقات کرد. طرفین در این دیدار بر گسترش همکاری‌های دو جانبه تأکید کردند که در ادامه این سفر «اما بنینو» وزیر امور خارجه ایتالیا در آذر ۹۲، سفری دو روزه انجام داد که اولین سفر یک وزیر امور خارجه ایتالیا به ایران بعد از گذشت ده سال محسوب می‌شد.

وی در این سفر دو روزه دیدارهایی با دکتر حسن روحانی و دکتر محمدجواد ظریف انجام داد. در تداوم توسعه روابط دو کشور ایران و ایتالیا، رئیس جمهور کشورمان در بهمن ۹۴، در نخستین سفر اروپایی خود پس از لغو تحریم‌ها در قالب یک هیئت بلند پایه ۱۵۰ نفری متشکل از دو معاون رییس جمهور، ۹ وزیر و تعدادی از معاونان‌شان و حدود ۹۰ چهره اقتصادی و کارآفرین به ایتالیا سفر کرد. در جریان این سفر، ۱۴ سند همکاری به ارزش ۲۰ میلیارد یورو (۱۸ میلیارد دلار) با ایتالیا به امضا رسید. بر اساس گزارش اداره آمار ایتالیا، مبادلات تجاری دو کشور از سال ۲۰۰۲ تا ۲۰۱۱ روندی صعودی داشته است طوری که پس از کاهش مختصری که سال ۲۰۰۹ و آن هم به واسطه بحران اقتصادی بین المللی به چشم می‌خورد، سال ۲۰۱۱ حجم مبادلات تجاری دو کشور به بالاترین سطح یعنی ۷ میلیارد یورو رسیده بود. افزایش سفرهای دیپلماتیک دو کشور نشان می‌دهد که طرفین در جهت ارتقاء روابط جدید سیاسی - اقتصادی گام‌های عملی و موثری در دوران پسابرجام برداشته و خواهان گسترش این روابط هستند. پائولو جنتیلونی - وزیر امور خارجه ایتالیا - در سال ۹۴ در آستانه سفر به تهران، توافق هسته‌ای را فرصتی برای جبران روابط اقتصادی کشورش با جمهوری اسلامی ایران خواند و گفت: ایتالیا یقیناً در دوران تحریم‌ها از نظر روابط اقتصادی با ایران، رنج دیده است. اما توافقی که در وین حاصل شد به ما فرصت جبران تدریجی روابط اقتصادی را می‌دهد. بدون تردید ما با لغو تدریجی تحریم‌ها، روابط اقتصادی خود را با ایران نیز به طور تدریجی جبران می‌کنیم.»

یکی از نقش‌های انکارناپذیر صنایع ایتالیا در ایران را باید در صادرات ماشین‌آلات نساجی ایتالیا به ایران عنوان کرد که برگزاری همایش تخصصی سازندگان ماشین‌آلات نساجی ایتالیا (آچیمیت) به خوبی گواه این موضوع است که نگاه ایتالیا به دوران پساتحریم به بازار نساجی ایران، نگاهی جدی، دوستانه و قابل رشد است. این همایش که در شهرهای تهران، یزد، اصفهان و مشهد برگزار شد، فرصت خوبی به وجود آورد تا بخش عمده‌ای از صنعتگران نساجی بتوانند با مدیران شرکت‌های سازنده ماشین‌آلات ملاقات داشته باشند. طی برگزاری همایش آچیمیت، فرصتی دست داد تا با رافائلا کارابلی - رئیس فعلی آچیمیت - به گفت‌وگویی کوتاه بپردازیم. زمان کوتاه بود و میهمان ایتالیایی درگیر سروسامان دادن به هموطنان خود!

فرصتی برای جبران تدریجی روابط اقتصادی

نساجی
دیگران

گفت‌وگو با رافائلا کارابلی^۱

رئیس انجمن ماشین‌آلات نساجی ایتالیا
(آچیمیت)

«برای تولیدکنندگان و سازندگان
ماشین‌آلات نساجی ایتالیا، ایران
دوران تحریم با ایران پساتحریم چه
تفاوت‌هایی دارد؟»

همانطور که می‌دانید از سال‌های دور، دو کشور ایران و ایتالیا روابط دوستانه‌ای با همدیگر داشته و دارند. در پاسخ به سوال شما باید عنوان کنم که اگرچه در دوران تحریم، سختی‌هایی وجود داشت اما همچنان امکان رابطه تجاری با ایران وجود دارد.

بازار ایران همواره مورد توجه تولیدکنندگان ایتالیایی قرار دارد و فکر می‌کنم روابط شخصی میان مشتریان ایرانی و ایتالیایی نیز از نقطه نظر ذهنی و طرز فکر در سطح قابل قبولی قرار دارد. بسیاری از شرکت‌های ایرانی مانند اغلب شرکت‌های نساجی ایتالیا، به صورت خانوادگی راه‌اندازی شده‌اند که این خود باعث ایجاد روابط بیشتری میان صنعتگران دو کشور می‌شود.

نکته دیگر این که چندین سال پیش، یک هیأت اقتصادی و تجاری از شرکت‌های ایرانی را به ایتالیا دعوت کردیم که این موضوع گواه بسیار خوبی



حضور خواهند داشت، افرادی که به‌طور مستقیم با ماشین‌آلات صنعتی سروکار دارند و علاقه بیشتری به کسب اطلاعات درباره نحوه عملکرد ماشین‌آلات مختلف ایتالیایی دارند.

«هدف آچیمیت از برگزاری همایش‌های تخصصی در ایران چیست؟»

در ایتالیا بیش از ۳۰۰ شرکت سازنده ماشین‌آلات نساجی وجود دارد که برای بسیاری از آنها شرکت در این سمینار ساده نیست به همین دلیل تعدادی از شرکت‌های فعال و معتبر در بخش‌های مختلف ریسندگی، بافندگی و تکمیل را برای سفر به ایران انتخاب کردیم. هدف ما اطلاع‌رسانی به بیشترین تعداد ممکن از افرادی است که آگاهی و اطلاعات کامل و لازم در زمینه تکنولوژی ماشین‌آلات نساجی ندارند و همچنین ایجاد امکانی برای مقایسه تکنولوژی‌های ماشین‌آلات در بخش‌های مختلف تا مشتریان طیف گسترده‌تری را برای تجزیه و تحلیل و انتخاب در اختیار داشته باشند.

همان‌طور که می‌دانید، بخش عمده‌ای از صادرات ماشین‌آلات نساجی ایتالیا به ایران به بخش تکمیل اختصاص دارد (البته در بخش ریسندگی و بافندگی هم صادرات وجود دارد اما نه به اندازه بخش تکمیل) بنابراین راه‌حل‌های نوآورانه‌ای که شرکت‌های ایتالیایی در این رابطه ارائه می‌کنند، برای صنعتگران ایرانی بسیار مفید است.

نکته دیگری این‌که در این سفر تنها از تهران بازدید خواهیم کرد و این بار به یزد، اصفهان و مشهد نیز خواهیم رفت تا نشان دهیم برای ارتباط مستقیم با مصرف‌کنندگان محصولاتمان ارزش فوق‌العاده‌ای قائل هستیم؛ همچنین برای تکنسین‌های شرکت‌ها یا افراد دانشگاهی که سفر به ایتالیا برایشان هزینه‌بر و دشوار است، حضور در یک همایش تخصصی بسیار مفید و ثمربخش خواهد بود. در مجموع باید عنوان کنم که هدف ما حضور در شهرهای نساجی خیز ایران و ملاقات مستقیم با تولیدکنندگان و مدیران واحدهای نساجی ایران است. در مشهد و شهرهای دیگر احتمالاً تعداد بیشتری از تکنسین‌ها

بر ایمان و اطمینان ما به بازار ایران می‌باشد. در حال حاضر نیز امیدواریم که شرایط برای مشتریان ایرانی تسهیل شود.

نکته مهم در رابطه با حضور هیأت ایتالیایی در کشور شما این است که مطالب ارائه شده از سوی سازندگان ماشین‌آلات نساجی ایتالیا در مقایسه با سایر تولیدکنندگان ماشین‌آلات در سطح بهتر و بالاتر قرار دارد و این همان نکته‌ای است که در سخنرانی مراسم افتتاحیه مورد اشاره قرار دادم.

تکنولوژی پایایی که حدود ۵ یا ۶ سال پیش توسط سازندگان ماشین‌آلات نساجی ایتالیا عرضه شد در ابتدا چندان مورد توجه مصرف‌کنندگان نهایی قرار نمی‌گرفت زیرا اهمیتی به میزان مصرف آب، برق و انرژی ماشین‌آلات مصرفی خود نمی‌دادند اما در حال حاضر خریداران بزرگ به دنبال تأمین‌کنندگانی هستند که خط تولید آنها یک خط تولید پایا باشد در نتیجه استفاده از ماشین‌آلات اتوماتیک که دارای راه‌حل‌های فنی برای بهبود پایایی هستند قطعاً یک جنبه مثبت محسوب می‌شود.