



گزارش اجلاس اتاقهای بازرگانی آسیا و اقیانوسیه و دهمین کنگره اتاقهای بازرگانی جهان - سپتامبر ۲۰۱۷

صرف نظر از برنامه های عمومی، نشست های تخصصی اجلاس معمولاً در چند موضوع و به صورت موازی برگزار می‌گردید که افراد هیات اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی ایران حسب تمایل و وفق تقسیم کار انجام شده در یکی از نشست ها شرکت می کردند. نشست ها با حضور چند سخنران مشخص و ارائه هایی از سوی هریک از آنها به همراه اختصاص زمانی برای پرسش و پاسخ در انتهای جلسه، برگزار گردید.

موارد ذیل اطلاعاتی را در مورد برخی نشست های منتخب که اینجانب^۱ در آنها شرکت کرده‌ام، ارائه می دهد:

روز اول:

▪ نشست زیر ساخت

در این نشست مطالبی توسط سخنرانانی از هاب جهانی زیرساخت، بانک جهانی و رئیس اتاق لوس آنجلس ارائه شد.

○ سخنرانی آقای Brer Adams مدیر ارشد بخش انرژی و هاب جهانی زیر ساخت (GIH):

- بخش اول سخنرانی آقای آدامز به ارائه سابقه تشکیل هاب توسط گروه ۲۰ که با هدف افزایش جریان سرمایه گذاری در حوزه زیر ساخت و معرفی فرصتها برای سرمایه گذاری در این حوزه توسط بخش عمومی و خصوصی تشکیل شده است، اختصاص یافت.
- در بخش دوم گزارشی در رابطه با چشم انداز زیرساخت جهانی، شامل نیازهای سرمایه گذاری در ۵۰ کشور جهان و هفت بخش ارائه و به روند رشد سریعتر جمعیت شهرنشینی در مقایسه با متوسط رشد جمعیت جهان اشاره شد و اینکه تا سال ۲۰۴۰ جمعیت فعلی جهان با ۲۵٪ رشد تقریباً معادل ۲ میلیارد نفر افزایش خواهد یافت.
- انتظار می رود که جمعیت جهان در سال ۲۰۴۰ معادل ۹.۲ میلیارد نفر باشد که ۳.۴ میلیارد نفر آن جمعیت روستایی (همان رقم سال ۲۰۱۵) و ۵.۸ میلیارد نفر آن را جمعیت شهری (۱.۸ میلیارد نفر افزایش نسبت به ۲۰۱۵ - ۴۶٪ افزایش) تشکیل می دهد.
- دانسیته جمعیت جهان از ۴۹ نفر در هر کیلومتر مربع به ۶۱ نفر در هر کیلومتر مربع افزایش خواهد داشت که لزوم تدوین برنامه های بلند مدت برای کاهش ترافیک جمعیتی و حفظ شبکه های موجود را بیش از پیش ضروری می کند.

^۱ مریم خزاعی - معاون بررسی های اقتصادی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی تهران



معاونت بررسی های اقتصادی

- تولید ناخالص داخلی جهان در سال ۲۰۴۰ در مقایسه با سال ۲۰۱۵، دو برابر خواهد شد. به طور متوسط رشد سالانه اقتصادهای در حال توسعه و نوظهور در این بازه معادل ۳.۶ درصد و رشد اقتصادهای پیشرفته حدود ۱.۷ درصد خواهد بود.
- با توجه به رشد جمعیت شهرنشینی، برای پاسخگویی به تغییرات جمعیتی و اقتصادی و کاهش شکاف زیرساخت، به ۹۷ تریلیون دلار سرمایه گذاری در حوزه زیرساخت نیاز خواهد بود. تا سال ۲۰۴۰ شکاف سرمایه گذاری زیرساخت جهان به ۱۵ تریلیون دلار خواهد رسید که معادل ۱۶ درصد کسری سرمایه گذاری در این حوزه است.
- پرکردن شکاف سرمایه گذاری در حوزه زیر ساخت در جهان نیازمند افزایش سرمایه گذاری در این حوزه از ۳ درصد GDP به ۳.۵ درصد خواهد بود.
- چنانچه اهداف توسعه پایدار ۲۰۳۰ در رابطه با تامین ۱۰۰ درصدی برق، آب لوله کشی و خدمات سلامت نیز مورد توجه قرار گیرد در این صورت نیاز به ۳.۵ تریلیون دلار دیگر نیز برای سرمایه گذاری در حوزه زیر ساخت خواهد بود که سرمایه گذاری لازم معادل ۳.۷ درصد GDP است.
- بررسی ها نشان می دهد که حدود نیمی از سرمایه گذاری لازم در حوزه زیر ساخت مربوط به منطقه آسیا و معادل ۵۰.۷ تریلیون دلار در بازه ۲۰۴۰-۲۰۱۶ است. پیش بینی می شود کشورهای چین، ژاپن، جمهوری کره و سنگاپور تا حد زیادی شکاف سرمایه گذاری زیر ساخت خود را تامین نمایند و در مقابل کشورهایمانند ترکیه (۴۰۵ میلیارد دلار)، بنگلادش (۱۹۲ میلیارد دلار)، پاکستان (۱۲۴ میلیارد دلار) با شکاف بالاتری در این حوزه روبرو خواهند بود.
- بزرگترین شکاف زیرساخت تا سال ۲۰۴۰ مربوط به کشور امریکا و معادل ۳.۸ تریلیون دلار است که بعد از آن کشور چین با رقم ۱.۹ تریلیون دلار، برزیل ۱.۲ تریلیون دلار، روسیه ۰.۷ تریلیون دلار، هند ۰.۵۳ تریلیون دلار و مابقی جهان ۶.۷ تریلیون دلار قرار می گیرند.
- بیشترین شکاف سرمایه گذاری زیرساخت کشورهای جهان مربوط به دو حوزه جاده‌ها (معادل ۸ تریلیون دلار) و برق (معادل ۲.۹ تریلیون دلار) است. زیرساختهای خطوط ریلی، ارتباطات، آب، خطوط هوایی و بنادر در رتبه های بعدی اهمیت از حیث نیاز به سرمایه گذاری در حوزه زیر ساخت قرار می گیرند.
- شکاف سرمایه گذاری در حوزه زیرساخت در منطقه آسیا بدون در نظر گرفتن اهداف توسعه پایدار ملل متحد در بازه زمانی ۲۰۴۰-۲۰۱۶ معادل ۴.۶ تریلیون دلار است که در صورت افزودن اهداف توسعه پایدار به ۶.۱ تریلیون دلار خواهد رسید.

➤ از آقای آدامز سوال کردم که با توجه به عدم اطلاع دولتها در برخی از کشورهای جهان در مورد ضرورت ارتقاء زیرساختها و ادعای آنها در مورد کفایت زیرساختهای فعلی، آیا ابزاری برای تعیین شکاف زیرساخت در کشورهای مختلف جهان وجود دارد و اینکه هاب مذکور در زمینه کمک به کشورها چه اقدامی انجام میدهد؟

ایشان در پاسخ اعلام کردند که ابزاری برای تعیین شکاف طراحی شده است که حسب تمایل کشورها و در صورت ارائه داده های کافی، قابل بهره برداری و محاسبه شکاف سرمایه گذاری زیرساخت خواهد بود. این هاب می تواند به



معاونت بررسی های اقتصادی

کشورهای جهان کمک مشاوره ای برای تسهیل پروژه های زیر ساخت دولتی که مورد قبول بانک نیز باشند ارائه دهد و با استفاده از بهترین الگوهای جهانی، توان بازارها را برای فاینانس و همچنین بهترین بازگشت سرمایه را برای اینگونه پروژه ها به ویژه در حالت های مشارکت بخش خصوصی - عمومی تقویت نماید.

○ سخنرانی آقای Michel Kerf مدیر بخش کشورهای شرق آسیا و پاسفیک بانک جهانی

- روند عمومی مشارکت عمومی - خصوصی (PPP) در سرمایه گذاری های حوزه زیرساخت بعد از اوج سال ۲۰۱۲، از سال ۲۰۱۳ به بعد نزولی بوده و در سال ۲۰۱۶ به کمترین رقم خود یعنی ۷۱.۵ میلیارد دلار رسیده که با ۴۰ درصد کاهش همراه بوده و به کمتر از ۰.۴ درصد GDP رسیده است. بیشترین کاهش مذکور ناشی از کاهش سرمایه گذاری زیرساخت در قالب PPP در کشورهای برزیل، ترکیه و هند بوده است.
- علی رغم کاهش سرمایه گذاری PPP در حوزه زیر ساخت در جهان، سرمایه گذاری مذکور در منطقه آسیای شرقی و پاسفیک رشد داشته است و ۲۴.۸ میلیارد دلار از ۷۱.۵ میلیارد دلار سرمایه گذاری سال ۲۰۱۶ مربوط به این منطقه بوده که در مقایسه با سال ۲۰۱۵ حدود ۴۳ درصد رشد داشته است. بخش اعظم سرمایه گذاری زیر ساخت PPP در سال ۲۰۱۶ مربوط به کشور چین با رقم ۱۱.۴ میلیارد دلار بوده است.
- ۵ آژانس و نهاد بین المللی در زمینه توسعه و اجرای پروژه های PPP نقش مهمی دارند که شامل؛ بانک جهانی (ارائه مشاوره های فنی به کشورهای با درآمد متوسط بالا)، موسسه تامین مالی بین المللی IFC (کمک به کشورهای با درآمد متوسط پایین)، موسسه MIGA جهت ارائه بیمه ریسک (کشورهای با درآمد متوسط پایین)، IDA انجمن بین المللی توسعه وامهای بدون بهره به دولتها و کشورهای فقیرتر و مرکز بین المللی حل و فصل اختلافات سرمایه گذاری ICSID برای انجام امور داوری اختلافات بین سرمایه گذاران خارجی و کشورهای میزبان، است.
- چالش های مربوط به تامین مالی زیر ساخت شامل موارد زیر است:
 - چارچوب تصمیم سازی برای اطمینان یابی از تخصیص بهینه منابع کمیاب عمومی
 - ظرفیت کارشناسی لازم در دولت برای تهیه طرح های سرمایه گذاری
 - تمایل سرمایه گذار برای مشارکت در طرحها
 - تمایل بانکهای تجاری برای مشارکت در تامین مالی
 - امکانات و مقیاس اقتصادی طرحها
 - هزینه های زیست محیطی
- عوامل موفقیت پروژه های PPP:
 - تمایل سیاسی برای ارتقاء و پیشرفت اقتصادی
 - ظرفیت دولت
 - تعهد بخش خصوصی
- اصول روشن و شفاف پروژه از پیش شرط های موفقیت یک پروژه است. امکانات کافی، مشاوره مناسب و فرآیند معامله شفاف باعث جلب مشارکت سرمایه گذاران بین المللی شده و در نهایت ارزش بالاتری



معاونت بررسی های اقتصادی

برای پروژه تامین می نماید. موافقت نامه های PPP متوازن و عادلانه، پایداری و دوام مشارکت بخش عمومی و خصوصی را در سرمایه گذاری در حوزه زیر ساخت، تضمین خواهد نمود.

✓ از آقای کرف سوال کردم که بانک جهانی در زمینه توسعه زیر ساخت در قالب مشارکت عمومی- خصوصی و تدوین استراتژی و یا برنامه بلند مدت ارتقاء زیرساختها به کدامیک از کشورهای جهان کمک کرده است و فرآیند و یا مسیر درخواست برای انجام اینگونه مطالعات چگونه است؟

ایشان در پاسخ اعلام کردند که در این زمینه سابقه کمک بانک جهانی به کشورهایی مانند تایلند و مالزی وجود دارد. همچنین ایشان وعده دادند که درخواست من را با توجه به وجود نمایندگان مرتبط با هر منطقه در بانک جهانی به مسئول مورد نظر منعکس خواهند کرد تا پاسخ مشخص تری را بدهند. در همین ارتباط ایمیلی را از آقای دکتر فرهاد نیلی دریافت کردم که آقای کرف درخواست من را برای ایشان فرستاده بودند و آقای نیلی کارشناسی را در همین رابطه در سازمان سرمایه گذاری خارجی که در رابطه با نهادهای بین المللی در این زمینه فعالیت دارند، معرفی کردند.

○ سخنرانی آقای Gary L. Toebben رئیس اتاق بازرگانی لوس آنجلس در رابطه با زیر ساخت حمل و نقل

■ آقای Toebben به برخی پروژههای مشخص در لوس آنجلس که در رابطه با طرحهای زیرساخت دولتی و با مشارکت بخش خصوصی انجام شده است، اشاره کردند که منابع مالی لازم برای این طرحها از محل اختصاص نیم سنت مالیات بر فروش تامین شده و اتاق نیز از این اقدام دولت حمایت کرده و آن را زمینه ای برای تخصیص بهینه مالیاتها، عنوان کرد.

○ رفع مشکل ترافیک بالای خیابانها از طریق توسعه بزرگراهها با حجم سرمایه گذاری ۴۰ میلیارد

دلار از محل اختصاص نیم سنت مالیات فروش برای یک بازه ۳۰ ساله

○ ایجاد فرودگاه بین المللی لوس آنجلس در زمینه تهیه Master plan و سهام کردن کارگران

در منافع پروژه با حجم سرمایه گذاری ۱۵ میلیارد دلار

○ ایجاد بندر لوس آنجلس با هدف بهبود ظرفیت و ارتقاء کارایی ضمن لحاظ کردن محدودیتهای

زیست محیطی با حجم سرمایه گذاری ۱۰ میلیارد دلاری

○ افزایش فهرست پروژه های زیر ساخت در قالب اختصاص نیم سنت دیگر از مالیات فروش به

حجم ۱۴۰ میلیارد دلار برای مدت ۴۰ سال



➤ نشست تغییر مدل‌های کسب و کار اتاقها

در این نشست نمایندگان اتاقهای بازرگانی نیوسات ولز استرالیا، اتاق اسپانیا، اتاق دومی و اتاق تورینوی ایتالیا سخنرانی کردند.

○ سخنرانی آقای Stephen Cartwright دبیر کل اتاق کسب و کار نیوسات ولز

- ماموریت این اتاق به صورت ایجاد یک استرالیای بهتر از طریق پشتیبانی بخش خصوصی برای به حداکثر رساندن پتانسیل های آن تعریف شده است.
- اتاق کسب و کار نیوسات ولز استرالیا در سال ۱۸۲۶ تاسیس شده است و برگزاری کنگره اتاقهای بازرگانی جهان، هم زمان با جشن ۱۹۰ سالگی این اتاق نیز است. تعداد اعضای این اتاق بالغ بر ۲۰ هزار عضو است که سهم آنها از کارفرمایان منطقه ۷٪ است. به غیر از اعضاء، این اتاق دارای ۲۰ هزار مشتری نیز می باشد.
- تعداد کارکنان این اتاق در ۶۰ دفتر داخلی و خارجی برابر با ۷۵۰ نفر است.
- حجم فروش سالانه این اتاق حدود ۲۵۰ میلیون دلار بوده که ۱۲ میلیون دلار آن سود بوده است.
- حجم سرمایه گذاری های این اتاق حدود ۳۰۰ میلیون دلار است که سود سهام متعلق به این سرمایه گذاریها معادل ۱۴ میلیون دلار بوده است.
- درآمدهای این اتاق از دو محل ارائه خدمات تجاری و عضویت بدست می آید. در سال ۲۰۱۷ حدود ۶.۵ میلیون دلار از درآمد از محل عضویت اعضاء و ۱۹۵.۳ میلیون دلار از محل فعالیتهای خدمات تجاری حاصل شده است.
- مدل کسب و کار این اتاق بر مبنای یک مدل پایدار است که در دو بخش سیاست و دفاع از منافع اعضاء (Policy & Advocacy) و ارائه خدمات (Membership Services) طبقه بندی می شود.
- گروه راهکارهای کسب و کار در زیر مجموعه خدمات این اتاق با ایجاد مازاد درآمد حدود ۱۲ میلیون دلار شامل ارائه خدماتی در حوزه مراکز کارآموزی، ارائه راه حل ها و مشاوره در زمینه های متنوع (بازاریابی، تجارت بین الملل، ایمنی و سلامت کار، منابع انسانی و رشد کسب و کار)، توصیه های حقوقی (قانون کار- روابط کار- قانون ایمنی و بهداشت، قانون مالکیت) و راهکارهای بکارگیری نیروی لازم، است. در بخش خدمات بنگاهی نیز کلیه مشاوره ها در کوتاهترین زمان ممکن با کیفیت بالا و بعضاً به صورت تلفنی به متقاضیان داده می شود.
- تعیین محل های شکست بازار، خدمات پشتیبانی کسب و کارها، تعیین موانع تولید سود توسط بخش تجاری، نحوه استفاده از بنگاههای نوآور با هدف ارائه خدمات بیشتر از جمله خدماتی است که این اتاق درصدد ارائه آن به بنگاههای مختلف است.
- همچنین این اتاق راه حل هایی برای بکارگیری نیروی کار لازم (Extra Staff) و شناسایی و معرفی استعدادها (Talent Options) به کسب و کارها ارائه می کند. شایان ذکر است کلیه موارد پیش بینی شده در قالب بودجه اتاق نیز در نظر گرفته شده اند.



معاونت بررسی های اقتصادی

- در رابطه با بنگاههای SME مواردی مانند ارائه خدمات کسب و کارهای بزرگ و خدمات حقوقی (مشاوره رایگان برای SME) نیز در حال حاضر فعال است و در برنامه‌های آینده گزینه‌های جدیدی از جمله دسترسی SME ها به منابع مالی و تعدیل هزینه‌های انرژی آنها نیز پیش بینی شده است.
- این اتاق برنامه استراتژیکی برای سال ۲۰۲۰ تنظیم کرده که در آن مدل‌های سنتی تخریب و مدل جدید اتاق جایگزین می‌شود. بسته‌های عضویت در این اتاق متنوع بوده و مواردی مانند کارت خرید آنلاین نیز در آن لحاظ شده است.
- یکی از اقدامات مهم این اتاق طراحی برنامه Business PROPEL است که طی آن مشاوره‌های تخصصی و حرفه‌ای به بنگاهها در قالب ارائه راه حل یکپارچه برای ارزیابی موثر، طراحی، اولویت بندی و بهبود عملکرد در رابطه با مشتریان بنگاه ارائه می‌گردد. این برنامه در قالب یک ابزار آنلاین به بنگاه کمک می‌کند تا به اهداف و برنامه کسب و کار خود برای آینده دست یابد. مهمترین بخش‌های این برنامه شامل موارد ذیل است:

- طراحی برنامه کسب و کار (Business Planning) متناسب با کسب و کار بنگاه (تک صفحه ای ساده و یا برنامه جامع)، پایش سالانه رشد و موفقیت بنگاه در رابطه با میزان دسترسی به اهداف
- رهبران کسب و کار (Business Coaches) کمک به بنگاهها برای ارائه راه حل‌های مورد نیاز برای توسعه واقعی اهداف و دست‌یابی به نیازهای کسب و کار
- آزمون سلامت بنگاه (Health Check) در عرض ۵ دقیقه نقاط قوت و ضعف بنگاه در حول پنج محور کارکنان، مشتریان، وضعیت مالی، استراتژی کسب و کار و عملیات اجرایی یک کسب و کار ارزیابی می‌شود و خلاصه توصیه‌هایی توسط رهبران حرفه‌ای کسب و کار ارائه می‌گردد. در این بخش این امکان نیز وجود دارد تا هر کسب و کاری بتواند وضعیت خودش را با سایر رقبا مقایسه کند.

• سخنرانی آقای Alfredo Bonet مدیر بین الملل اتاق بازرگانی اسپانیا

- تغییرات مقررات و تاثیر آن بر اتاق اسپانیا محور اصلی سخنرانی آقای بونت بود. بدنبال حذف پرداخت مالیات اجباری اعضاء اتاقها در دسامبر ۲۰۱۰، طی سه سال تغییراتی در وضعیت این اتاق بوجود آمد که کاهش ۴۰ درصدی درآمد اتاق، کاهش نیروی کار از ۳ هزار نفر به ۱۶۰۰ نفر، فروش داراییها و مستغلات و کاهش قابل توجه هزینه‌ها از موارد مهم آن بودند.
- در سال ۲۰۱۴ قانون دیگری تصویب شد که وظیفه دفاع از منافع عمومی کسب و کار و ایفای نقش مشاوره‌ای به اتاق سپرده شد تا در این راستا خدماتی را در زمینه افزایش رقابت پذیری و بین المللی شدن کسب و کارها به بنگاهها ارائه دهد.
- در مدل جدید تامین مالی این اتاق مواردی مانند مشارکت اختیاری بنگاهها، بروز رسانی خدمات، تنظیم موافقت نامه‌های مشروط در رابطه با انجام فعالیتهای عمومی پیش بینی شد.
- اهداف استراتژیک این اتاق در سه محور دفاع نهادی، رقابت پذیری و بین المللی شدن کسب و کارها و واکنش استراتژیک و دفاع بخشی تعریف شده است. این اتاق دارای ۳۹ دفتر در سایر کشورهای جهان است.
- طبق قانون جدید هر اتاق می‌باید حداکثر یک اتاق در هر استان داشته باشد و ارزیابی و نظارت بر عملیات اتاقها توسط دولت‌های منطقه‌ای صورت می‌گیرد.



معاونت بررسی های اقتصادی

- در هر جلسه عمومی این اتاق حداقل دو سوم از بنگاهها و مابقی از انجمن ها و تشکل ها و داوطلبان هستند. در ترکیب جلسه اتاقها، ده وزیر، ۹ نهاد و سازمان کسب و کار، ۲ انجمن خودکارفرمایان، ۲۸ بنگاه بزرگ، ۲ اتاق بازرگانی برون مرزی و ۲۷ اتاق بازرگانی محلی حضور دارند. ترکیب هیات رئیسه این اتاق شامل ۵ نفر، یک نفر رئیس، سه نفر نایب رئیس و یک نفر خزانه دار است.
- خدمات این اتاق در زمینه های ایجاد کسب و کار، نوآوری و رقابت پذیری، تجارت خارجی، آموزش و اشتغال، داوری و روابط نهادی است.
- چالش های اتاق: ارائه خدمات جذاب برای کسب و کارهای کوچک و بزرگ، توسعه فناوریهای دیجیتالی در فرآیندها، تلاش برای حفظ بنگاهها، عملکرد موثر اتاق در سطح ملی و بین المللی و افزایش ارتباط با سایر اتاقهای ملی خارجی

• سخنرانی آقای Khalil Haddad رئیس بخش استراتژی اتاق بازرگانی دوبی

- بررسی ها نشان می دهد که درآمد اتاقهای بازرگانی جهان از محل عضویت از ۴۸٪ در سال ۲۰۰۹ به ۲۸٪ در سال ۲۰۱۴، کاهش یافته است و متوسط کاهش سالانه درآمد اتاقها طی پنج سال گذشته ۶ درصد بوده است. عضویت اختیاری بنگاهها در اتاقهای بازرگانی نیز در حال کاهش است. ۵۷٪ از اتاقهای بازرگانی بر این باورند که کسب و کارهای جوان کمتر از با سابقه ترها جذب اتاقها می شوند.
- با توجه به شواهد آماری لازم است که اتاقهای بازرگانی نسبت به تغییر مدل کسب و کار خود اقدام نمایند. در همین راستا اتاق بازرگانی دوبی در سال ۲۰۱۲ مدل کسب و کار خود را تغییر داد که نتایج آن در سال ۲۰۱۶ شامل موارد زیر بوده است:

- رشد ۱۲۷ درصدی درآمدهای عمومی اتاق
- افزایش میزان رضات اعضاء از اتاق از ۸۹٪ در سال ۲۰۱۲ به ۹۵.۴٪ در سال ۲۰۱۶
- افزایش تعداد اعضاء از ۱۳۸ هزار عضو در سال ۲۰۱۲ به ۱۹۳ هزار عضو در سال ۲۰۱۶
- استراتژی اتاق دوبی مبتنی بر استفاده از نیروهای مخرب و در جهت ارائه خدمات با ارزش افزوده بالاتر در ۴ محور اصلی نهفته است:
 - طراحی خدمات حسب سفارش هر عضو
 - استفاده از ترکیب پلتفرم های هوشمند
 - انقلاب اکوسیستم کسب و کار، تعاملات زنجیره ای ارزش/پلتفرم های افقی
 - جهان مرتبط به هم
- این اتاق با بهره برداری از تکنولوژی Big data و سایر تکنولوژی های هوشمند متناسب با نیازها و رفتارهای کسب و کار نسبت به ارائه خدمات اقدام می کند.
- استفاده از ابزارهای هوشمند CPU، باتری لیتیوم، تلفن همراه و اپلیکیشن ها و Touch screen جزو پنج پلتفرم هوشمندی هستند که ابزارهای مختلف را برای اعضا تامین نموده است.



معاونت بررسی های اقتصادی

- بسته عضویت اعضا، متنوع و حاوی مشوق های گوناگون و طراحی شده بر اساس طبقه بندی اعضا (کسب و کارهای خانوادگی، چند ملیتی و مشتریان منظم) است.
- با توجه به کاهش رشد حجم تجارت و نسبت جریانات سرمایه به GDP، اتاقها نیز می باید متناسب با تحولات جهانی نسبت به اتصال و بهره برداری از شبکه جهانی برای تولید ارزش بیشتر برای اعضا و با هدف افزایش ماندگاری اعضا و توسعه آنها اقدام نمایند.

• سخنرانی آقای Vincenzo Iiotte رئیس اتاق بازرگانی، صنایع دستی و کشاورزی تورینو ایتالیا

- ماموریت اتاق تورینو ایتالیا رشد و توسعه اقتصاد محلی در قالب توسعه و تقویت اقتصاد محلی تعریف شده است.
- اتاق تورینو یک نهاد عمومی بوده که درآمد آن از محل حق عضویت اعضا که شامل ۲۳۵ هزار بنگاه کسب و کار در این استان است، تامین می شود. سهم بنگاههای کسب و کار تورینو از ۶ میلیون بنگاه اقتصادی ایتالیا حدود ۳.۹ درصد است.
- جمعیت استان تورینو بالغ بر ۲.۳ میلیون نفر و ارزش صادرات و واردات سالانه این استان به ترتیب حدود ۲۱ میلیارد یورو و ۱۵ میلیارد یورو است.
- بدنبال اصلاح قانون اتاقها و تصویب سیاست صنعتی در ایتالیا، درآمد اتاق از محل مالیات قطع شد که نتیجه آن کاهش متوسط ۵ درصدی درآمد سالانه اتاق طی ۳ سال بود. تعداد اتاقهای بازرگانی نیز از ۱۰۵ اتاق به ۶۰ اتاق کاهش یافت و موسسات ارائه کننده خدمات تخصصی به کسب و کارها هم به ۵۸ مورد تنزل یافت.
- با توجه به کاهش درآمدهای اتاق، توسعه خدمات متنوع به بنگاهها به تناسب تحولات تکنولوژی از برنامه های مهم این اتاق است.
- تعداد کارکنان این اتاق ۳۱۵ نفر است که خدمات مختلفی در حوزه های آموزش، دسترسی به منابع مالی، دسترسی به نوآوری های تکنولوژی، ارائه اطلاعات و مشاوره به بنگاهها در زمینه تجارت خارجی فعالیت می کند.



روز دوم:

▪ نشست توریسم؛ محرک رشد اقتصادی

در این نشست مطالبی توسط سخنرانانی از شورای جهانی سفر و توریسم، مدیر اجرایی دفتر سیدنی، فدراسیون بخش خصوصی روآندا و اتاق بازرگانی سری لانکا ارائه شد.

○ سخنرانی خانم Helen Marano معاون امور دولت و صنعت شورای جهانی سفر و گردشگری:

▪ سفر و گردشگری در سال ۲۰۱۶ معادل ۳.۳ درصد رشد داشته و مشارکت این حوزه در تولید ناخالص داخلی جهان بالغ بر ۷.۶ میلیارد دلار بوده است. سهم فعالیت اقتصادی سفر و گردشگری در GDP جهان حدود ۱۰٪ است.

▪ ۲۶۲ میلیون نفر در جهان در این حوزه فعالیت دارند که تقریباً ۱/۱۰ کل شاغلان جهان را در بر می گیرد.
▪ رشد صادرات جهانی تعداد گردشگران در سال ۲۰۱۶ برابر با ۷٪ بوده که سهم آن در کل صادرات خدمات جهان بالغ بر ۳۰٪ است.

▪ در کشورهای اوپک، ۱۳۴ میلیون نفر در این حوزه کار می کنند که ۹٪ از کل شاغلان این منطقه اقتصادی را شامل می شود. سهم درآمد گردشگری از کل صادرات این منطقه حدود ۶.۶٪ است.

▪ پیش بینی می شود متوسط رشد ارزش افزوده سفر و گردشگری در بازه زمانی ۲۰۲۰-۲۰۱۷ معادل ۳.۸ درصد و رشد تعداد شاغلان نیز حدود ۲.۱ درصد باشد.

▪ تعداد شاغلان حوزه سفر و گردشگری جهان، ۷ برابر شاغلان صنعت خودرو، ۴ برابر خدمات بانکی و ۲ برابر خدمات مالی جهان است که علامتی بر اهمیت این حوزه در اشتغال زایی است.

▪ اقدامات لازم برای تسهیل سفر در سه محور اصلی بهبود آزدسازی، اطمینان یابی از دسترسی به امکانات و تسهیل فرآیندهای ورود و خروج مسافران خلاصه می شود.

▪ بررسی ها حاکی از این است که تروریسم اثر منفی قابل توجهی بر کاهش گردشگری (به استثنای کشورهای بلژیک، فرانسه و ترکیه) نداشته و این بخش همچنان مقاوم است. مردم جهان سفرهای خود را متوقف نخواهند کرد.

▪ سیاست های لازم برای رشد گردشگری شامل موارد زیر است:

○ انتخاب رویکرد فرادولتی

○ اجرای سیاست های مناسب برای تحریک رشد

○ افزایش سرمایه گذاری

○ تامین الزامات سرمایه انسانی با هدف اجابت تقاضای در حال افزایش

▪ صنعت گردشگری در آینده موجب گسترش منافع اقتصادی در بین جوامع خواهد شد. در عین حال لازم است این صنعت مشارکت مناسبی نیز در کاهش اثرات منفی تغییرات اقلیمی داشته باشد. اندازه گیری، پایش و مدیریت تاثیرات صنعت سفر و گردشگری بر اقتصاد و محیط زیست نیز موضوع مهمی است که باید مورد توجه کشورها قرار گیرد.



معاونت بررسی های اقتصادی

- تغییرات اقلیمی، تخریب مقاصد و تخریب تکنولوژیکی سه چالش اصلی گردشگری در آینده است که راه حل های مقابله با چالش های مذکور در انتقال به جهان با دمای ۲ درجه سلسیوس، ارزش دهی و اهمیت قائل شده به طبیعت و همچنین حمایت از مردم و مکانها نهفته است. به استناد دبیر کل سازمان ملل؛ گردشگری پلی است که درک متقابلی را بین مردم مختلف جهان در مسیر زندگی فراهم می نماید و این امر محرکی برای ارتقاء برقراری صلح در جهان خواهد بود.

○ سخنرانی خانم Sandra Chpchase مدیر اجرای پروژه Vivid سیدنی

- برنامه های مبتکرانه ای برای توسعه گردشگری در ایالت نیوسات ولز استرالیا تحت عنوان Vivid در حال اجراست که باعث شده تا مخارج گردشگران سیدنی از ۶ میلیون دلار در سال ۲۰۱۱ به ۱۱۰ میلیون دلار در سال ۲۰۱۶ رشد قابل توجهی داشته باشد. همچنین اجرای این برنامه ها باعث شده تا تعداد گردشگران سیدنی نیز از ۴۸۰ هزار نفر در سال ۲۰۱۱ به ۲.۳۱ میلیون نفر در سال ۲۰۱۶ افزایش یابد.
- یکی از برنامه های سیدنی اجرای فستیوال ۲۳ روزه نور، موزیک و ایده هاست که از ۲۳ مه تا ۱۶ ژوئن ۲۰۱۸ اجرا خواهد شد. در این برنامه از ترکیبی از هنر، تکنولوژی و تجارت استفاده شده است.
- استفاده از متخصصان، طراحان و هنرمندان از سرتاسر جهان از جنبه های مهم این برنامه است. همراه با ارائه برنامه های جذاب و متنوع در زمینه نور پردازی در تمام شهر و اجرای برنامه های موسیقی، برنامه های سخنرانی نیز برای افراد نوآور و خلاق هم در نظر گرفته شده است.
- بدلیل تبلیغات خوب انجام شده در مورد این برنامه در سایت های اجتماعی مختلف تاکنون ۸۸ هزار بار اپلیکیشن این برنامه دانلود شده و ۴۲ میلیون نفر از سایت فیس بوک این برنامه بازدید کرده اند.

○ سخنرانی آقای Lokuhetty Anura از اتاق بازرگانی سری لانکا

- توسعه گردشگری منافع زیادی برای اقتصادها دارد. صنعت گردشگری سریعترین صنعت در حال رشد در جهان بوده و بالاترین بازده بازگشت سرمایه گذاری را داراست.
- این صنعت منافع زیادی دارد که در جهت توسعه اقتصادی کشورها بوده و همه اقتصادها شامل توسعه یافته و در حال توسعه از آن بهره مند می شوند.
- اتاق سری لانکا نقش مهمی در توسعه گردشگری در این کشور دارد. پشتیبانی از بنگاههای SME، ارائه کمکهای فنی، مذاکره با دولت و ایجاد پلتفرم بازاریابی از مهمترین اقداماتی است که در جهت ایجاد یک محیط کسب و کار هدایتگر برای توسعه توریسم در این کشور انجام می شود.
- تخفیف تصویر منفی در مورد اثرات توسعه گردشگری، آموزش سرمایه گذاران و ایجاد یک پلتفرم بازاریابی از دیگر اقداماتی است که توسط این اتاق در جهت توسعه گردشگری انجام می شود.



معاونت بررسی های اقتصادی

- در برنامه ۵ ساله ۱۶-۲۰۰۹ سری لانکا توجه ویژه ای به موضوع گردشگری شده است. در این برنامه، تدوین خطوط راهنما برای توسعه گردشگری و تدوین برنامه های توسعه برای گردشگری سری لانکا به نحوی که محرک اصلی رشد اقتصادی این کشور باشد، پیش بینی شده است.
- شاخص های صنعت گردشگری در سری لانکا در سال ۲۰۱۶ شامل ورود ۲ میلیون نفر گردشگر خارجی، افزایش درآمدهای ارزی ۱۶۸ دلار به ازای هر نفر گردشگر، ۱۰۶ میلیون شب اقامت گردشگران و تولید ۳۳۵ هزار نفر اشتغال است.
- در برنامه ۲۰۲۰ توسعه گردشگری سری لانکا اهداف زیر در نظر گرفته شده است:
 - افزایش سرانه مخارج گردشگران به ۲۱۰ دلار
 - افزایش درآمدهای ارزی به ۷ میلیارد دلار
 - اشتغالی ۶ میلیون نفر و سهم ۱۰٪ زنان در آن
- الزامات سیاستی دست یابی به اهداف فوق در ۶ محور شامل موارد زیر می گردد:
 - بهبود عملکرد نهادها، حاکمیت و مقررات
 - بهبود سطح استانداردها در همه زمینه ها
 - ارتقاء شناخت بازار و انواع گردشگران
 - بهبود ارتباطات در مسیر بازاریابی
 - ارتقاء نیروی کار و درگیری ذینفعان
 - توسعه و طراحی مقاصد، فرصتها و تجارب گردشگری

○ سخنرانی آقای Faustin Karasira از فدراسیون بخش خصوصی رواندا

- رواندا کشوری در شرق آفریقا است که جاذبه های توریستی زیادی دارد. این کشور امن، تمیز، سبز و در حال رونق است.
- زنان می توانند با امنیت کامل و به تنهایی در این کشور پیاده روی کنند (رتبه دوم جهانی - موسسه گالوپ).
- دریافت ویزا برای گردشگران ورودی به این کشور به سهولت و از طریق درخواست آنلاین انجام می شود.
- در چشم انداز ۲۰۲۰ برنامه توسعه این کشور، جایگاه ویژه ای برای گردشگری در نظر گرفته شده است.
- فدراسیون بخش خصوصی رواندا برنامه هایی را برای توسعه گردشگری پیش بینی کرده است و در این زمینه کمکهایی را به بخش خصوصی ارائه می دهد.



▪ نشست دسترسی به فاینانس

در این نشست مطالبی توسط سخنرانانی از دو موسسه مالی ارائه شد.

○ سخنرانی آقای Chris Hale از شرکت Kountable:

- شرکت Kountable مستقر در سانفرانسیسکو امریکا راه حل های نوآورانه ای را در زمینه بهبود دسترسی مالی بنگاهها در کشورهای در حال توسعه ارائه می دهد.
- این شرکت یک اپلیکیشنی طراحی کرده است که از طریق سنجش و انتقال سرمایه اجتماعی به منابع مالی به کارآفرینان نوظهور کمک می نماید.
- کارآفرینان معمولاً دارایی ارزشمند و مهمی تحت عنوان سرمایه اجتماعی دارند که قابل اندازه گیری نیست. منابع غیر مشهودی که از طریق توسعه شبکه های وابستگان و مخاطبین (پروفایل شبکه های اجتماعی) شکل می گیرد نقش مهمی در راه اندازی و رشد کسب و کارها دارد.
- شرکت مذکور توانسته است از طریق یک الگوریتم جدید این امکان را به کارآفرینان و بنگاههای کوچک و متوسط بدهد تا دارایی های ارزشمند خود را اندازه گیری کرده و یک امتیازی دریافت کنند. بعداً این امتیاز می تواند برای اتصال دهی کسب و کارها با سرمایه گذاران و صندوق های ایمن استفاده شود.
- یکی از تجارب موفق، مربوط به کشور روانداست که شرکت Kountable توانست از این طریق کمک مالی را به ۵ میلیون دلار برساند.
- در حالی که تقاضای وام از بانکها معمولاً نیازمند ارائه ضمانت های بالای خارج از طرح است، استفاده از خدمات این شرکت باعث شده تا هزینه تامین مالی کاهش یابد.
- از نکات جالب دیگر شرکت Kountable استفاده از تکنولوژی تلفن همراه برای ردیابی و پایش خدمات مالی ارائه شده بر اساس ارزیابی وضعیت صورتهای مالی وام گیرنده است.

○ سخنرانی آقای Richard Brandweiner شریک ارشد موسسه سرمایه گذاری Leapfrog:

- موسسه LeapFrog یک شرکت خصوصی مبتنی بر دارایی است که در زمینه سرمایه گذاری، توسعه در زمینه های سرمایه و شبه سرمایه تخصص دارد.
- این موسسه در نهادهای مالی و توزیع کنندگان محصولات یا خدمات مالی سرمایه گذاری می کند. پرداخت های تلفن همراه، خدمات مالی کسب و کار با تمرکز بر بیمه خرد، بازنشستگی، بیمه های عمر، خدمات سلامت از دیگر زمینه های سرمایه گذاری این موسسه است.
- تعداد مشتریان تحت پوشش شرکتهای این موسسه در ۳۳ اقتصاد نوظهور بیش از ۱۱۱ میلیون نفر است. بیش از ۹۳.۸ میلیون نفر از مشتریان این موسسه، مشتریان جدید هستند که خدماتی در زمینه دسترسی به بیمه، پس انداز، بازنشستگی و یا دریافت اعتبار را دریافت کرده اند.



معاونت بررسی های اقتصادی

- رویکرد این موسسه سود با هدف (Profit with Purpose) است که خدمات آن می تواند نتایج قوی همراه با تأثیرات مثبت بر زندگی افراد زیادی بگذارد.
- این موسسه سرمایه گذاری های بالایی را در کشورهای آسیایی و آفریقایی کرده است. از جمله این اقدامات ایجاد بازار پول بر اساس تلفن همراه تحت عنوان Jumo است که با استفاده از تکنولوژی مالی، خدمات مذکور بسرعت در بین مشتریان و بنگاههای SME آفریقا نفوذ کرد و مورد بهره برداری قرار گرفت.
- از دیگر اقدامات مهم این موسسه سرمایه گذاری در شرکت Cignifi است که به افرادی که متقاضی دریافت وام هستند و سابقه قبلی در زمینه دریافت اعتبار ندارند ولی به تلفن همراه دسترسی دارند، کمک می نماید. Cignifi یکی از رهبران نوآوری ارائه خدمات مالی در بازارهای نوظهور بوده که با برخی از شرکتهای تلفن همراه و نهادهای مالی ارتباط داشته و می تواند بر اساس دادههای مربوط به استفاده از تلفن همراه، شرکتهای را رتبه بندی اعتباری کند.

روز سوم:

▪ نشست نحوه برخورد با تکنولوژی های بر هم زننده: نوآوری در مدل های کسب و کار

این نشست با سخنرانی نماینده مک کینزی و با حضور نمایندگان از سه اتاق بازرگانی برزیل، استرالیا و امریکا برگزار شد.

○ سخنرانی آقای Jacques Bughin مدیر انستیتوی جهانی مک کینزی و جزو شرکای ارشد مک کینزی

- تحولات تکنولوژی اثرات شگرفی بر اقتصادها داشته و یکی از محرک های رشد اقتصادی در جهان محسوب می شود.
- طی سالهای ۲۰۱۰ الی ۲۰۱۵، رشد سالانه و تجمعی پتنت ها در حوزه تکنولوژی های چاپ سه بعدی، Big data، Cloud، واقعیت افزوده Augmented Reality، روباتهای هوشمند و ابزارهای هوش مصنوعی قابل توجه بوده است.
- طبق نظر سنجی انجام شده از تعداد ۲۱۳۵ بنگاه در رابطه با نحوه جذب فناوری دیجیتال در سه حوزه فرآیندها، توزیع و محصول اصلی، مشخص شده است که فقط ۴ تا ۵ درصد از بنگاهها کاملاً دیجیتالی شده اند و تقریباً در ۵۰ تا ۶۴٪ از بنگاهها فناوری مذکور علی رغم رشد سریع آن در درجه دوم اهمیت قرار دارد.
- پیش بینی می شود که موج جدید تکنولوژی ها در بازه زمانی ۲۰۳۰-۲۰۱۶ به میزان ۶۰ تا ۷۰ درصد در رشد اقتصادی ۲۸ کشور منطقه یورو، اثر گذار باشد.
- روز به روز بر تعداد استارت آپ های فعال در زمینه هوش مصنوعی افزوده می شود. باید توجه داشت که فقط موضوع ورود فعالان جدید در حوزه فناوری دیجیتال، مهم نیست بلکه تاثیر بر هم زندگی این تحولات نیز حائز



معاونت بررسی های اقتصادی

تامل است و می باید ضمن توجه به ویژگیهای این تحولات استراتژی مناسبی برای ورود و ماندگاری در این بازار انتخاب کرد.

بررسی ها حاکی از این است که با ورود تکنولوژی های جدید برهم زننده دیجیتال در حوزه رسانه ها (ضبط موسیقی، روزنامه ها، انتشار کتب و جزوات آموزشی) در فاصله سالهای ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۵ علی رغم افزایش سهم آنلاین، درآمدها با کاهش همراه بوده است. خصوصیات فناوری بر هم زننده دیجیتال ایجاب می نماید تا ضمن توجه به سمت تقاضا که در برگیرنده فرصتهای بی نظیری برای تقسیم بندی بازارهای جدید است به استراتژی های مختلف مورد نیاز برای بومی های این عرصه و استراتژی های دفاعی برای مقابله و تعامل با تحولات جدید توجه نمود.

نحوه بازی استراتژی بنگاهی در برابر تحولات بر هم زننده دیجیتالی بر حسب نحوه و نوع بازی باید مشخص شود. نظر سنجی انجام شده از بنگاهها نشان می دهد که اکثر بنگاهها از قاعده بازی وفق روال گذشته تبعیت می کنند و فقط تعداد خیلی از آنها از استراتژی دفاعی و یا مقیاس های جدید بازی استفاده می کنند.

آنچه مشخص است تغییر قاعده بازی آسان نیست و چالش های متعددی در حوزه های سازمانی و فرهنگی وجود دارند. نظرسنجی انجام شده از ۲۱۳۵ بنگاه در رابطه با چالش ها موید این است که بخش عمده آنها مربوط به چالش های سازمانی است (۴۲٪) که در این بخش چالش های ساختاری (۲۴٪) در مقایسه با چالش های تعارض بین دیجیتال/سنتی (۱۸٪) بیشتر است. دومین چالش مهم، موضوع فرهنگی و رفتاری است که ۳۶٪ از بنگاهها آن را عنوان کرده اند.

استراتژی بنگاه در برابر تحولات بر هم زننده دیجیتالی می تواند تهاجمی (Offensive) و یا تدافعی (Defensive) باشد و تجربه نشان داده است که انتخاب استراتژی تهاجمی موجب افزایش ۳.۳ درصدی درآمدها و رشد ۲.۶ درصدی سود قبل از کسر بهره و مالیات (EBIT) می شود در حالی که استراتژی دفاعی هم کاهش درآمدها و هم کاهش سود را در پی خواهد داشت.

با توجه به تحولات تکنولوژی به ویژه در حوزه فناوری دیجیتال نحوه تعامل و برخورد بنگاههای کسب و کار با این فناوری ها و نحوه استفاده و بهره برداری آنها موضوع مهمی است.

موج جدید تحولات فناوری بسرعت در حال توسعه است و تجربه نشان داده که تا چه میزان تحولات فناوری توانسته است به کسب و کارها کمک کند و گوگل از نمونه های بارز آن است.

بررسی و نظر سنجی از بنگاهها در رابطه با تاثیرات تحولات فناوری دیجیتال بر کسب و کار آنها متفاوت است و بنظر می رسد صرفاً برخی از بنگاهها در تسخیر و بهره برداری از این فناوریها موفق بوده اند.

یافته های مهم :

- تفاوت زیادی بین نحوه بازی دیجیتالی بنگاهها وجود دارد.
- فقط استراتژی های تهاجمی قادر به معکوس کردن پیامد منفی تحول دیجیتالی است که در شرایط فعلی توسط تعداد خیلی از بنگاهها مورد استفاده قرار می گیرد.
- رهبری با رویکرد بالا به پایین تنها شیوه حرکت رو به جلو است.
- پلتفرم های مبتنی بر مشتری باعث تحول محصول و زنجیره تامین خواهد شد.
- ظرفیتهای توانمندی ها می باید در حول بهره بردار و با قابلیت تجربه در همه زمینه ها (خرید، خدمات، خلق مشترک و تعاملات) باشد.



معاونت بررسی های اقتصادی

در بخش دوم این نشست، آقای Bughin از سه نفر نمایندگان اتاقهای بازرگانی، سوالاتی را در رابطه با استراتژی این اتاقها در رابطه با تحولات بر هم زننده تکنولوژی پرسیدند و اینکه برخورد آنها با این تحولات به ویژه از منظر ایفاگری نقش آنها در برابر کسب و کارها، چگونه خواهد بود.

اتاقهای مذکور پاسخ مشخصی را برای این سوالات نداشتند و بعضاً موارد کلی را در خصوص تنوع بخشی به خدمات اتاق عنوان می کردند.

یکی از نکات جالبی که آقای Bughin عنوان کردند لزوم توجه جدی اتاقها به این موضوع بود تا بتوانند در بازار حضور موثری داشته باشند در غیر این صورت بروز پدیده ورشکستگی برای اتاقها نیز دور از ذهن نخواهد بود.

در انتهای جلسه از ایشان سوال کردم آیا موسسه مک کینزی تاکنون در زمینه تدوین استراتژی برای اتاقهای بازرگانی اقدامی انجام داده است یا خیر که در پاسخ اظهار کردند که برای برخی از اتاقها از جمله اتاق بازرگانی امریکا استراتژی تدوین کرده اند و اینکه امکان همکاری با اتاقهای بازرگانی برای شناسایی مسائل و مشکلات آنها و تدوین استراتژی متناسب با توانمندی ها و تحولات تکنولوژی جدید نیز وجود دارد.