

Sp. 476. Tillaga til þingsályktunar [247. mál]

um skipulagningu náms og vinnu í sölu- og markaðsmálum.

Flm.: Árni Johnsen, Björn Dagbjartsson, Valdimar Indriðason,
Pétur Sigurðsson, Salome Porkelsdóttir, Eyjólfur Konráð Jónsson,
Birgir Ísl. Gunnarsson, Þorv. Garðar Kristjánsson, Halldór Blöndal,
Egill Jónsson, Friðjón Þórðarson, Gunnar G. Schram,
Eggert Haukdal, Pálmi Jónsson, Friðrik Sophusson,
Ólafur G. Einarsson.

Alþingi ályktar að fela ríkisstjórninni að beita sér fyrir því með samstarfi menntamálaráðuneytisins, viðskiptaráðuneytisins, utanríkisráðuneytisins og aðila vinnu- markaðarins að skipuleggja nám og starfspjálfun á sviði sölu- og markaðsmála innan lands og utan, jafnhliða sérstökum aðgerðum til að afla þekkingar á mörkuðum. Markmiðið verði að koma á fót í skólakerfinu og viðskiptalífinu viðtæku námi í sölumennsku, markaðsöflun, áróðurs- og auglýsingatækni og samningagerð.

Greinargerð.

Það skýtur sannarlega skökku við að þjóð, sem þarf að selja nær alla sína framleiðslu til annarra landa, skuli hvergi í skólakerfinu hafa skipulagt viðtækt nám sem tengist sölu- og markaðsmálum með hliðsjón af þeirri sérstöðu sem Íslendingar búa við, þ.e. fámenni þjóðarinnar og þeirri staðreynd að sjávarafurðir eru grundvöllur undir gjaldeyrstekjum þjóðarinnar. Möguleikar til náms á þessu sviði eru ekki fyrir hendi í grunnskólum, fjölbrautaskólum, framhaldsskólum, sérskólum né Háskóla Íslands nema að mjög takmörkuðu leyti og þá helst í Háskóla Íslands.

Sölumennska hefur um langt árabil verið litin hornauga á Íslandi. Einhvers konar minnimáttarkennd eða einangrun lítillar þjóðar í langan tíma virðist hafa leitt til skilnings-

leysis á því hversu mikilvægt er að keppa af festu og einbeitni á öllum mörkuðum þar sem hægt er að bæta söluaðferðir og þar með afkomu þjóðarinnar. Þótt margir hafi vissulega staðið sig vel í samkeppninni á alþjóðavettvangi, eins og t.d. á sviði flugmála, siglinga, sjávarafurða og vísinda, þá þarf að herða þarna verulega á með samstilltu átaki og markvissri vinnu með framtíðina í huga.

Íslendingar eiga ekki að þurfa að biðjast afsökunar á því sem þeir bjóða á erlendum mörkuðum því að hérlendis er allra kosta völ í þessum efnum ef rétt er að verki staðið í framleiðslu, markaðs- og solumálum. Við eigum t.d. nær allt okkar undir sölu sjávarafurða en í einhliða framleiðslu felst mikil áhætta ef eitthvað fer úrskeiðis. Þess vegna þarf sífellt að vera á verði í þeim efnum sem og öðrum þáttum okkar framleiðslu, leita nýrra leiða, nýrra markaða um allan heim. Þótt við vitum hvað við höfum verðum við að gæta þess að láta ekki þar við sitja heldur leita nýrra leiða. Próunin og aðstæður allar kalla á að við stefnum að fullvinnslu alls okkar hráefnis innan lands hvort sem er á vettvangi sjávarútvegs, landbúnaðar eða iðnaðar, hvort sem við viljum selja íslenska þekkingu og reynslu á alþjóðavettvangi eða t.d. náttúrufegurð landsins til þess að laða að ferðamenn.

Fyrirv. viðskiptaráðherra, Matthías Á. Mathiesen, skipaði fyrir nokkru þrjár nefndir í markaðsmálum, eina til að örva íslenska útflutningsstarfsemi og glæða áhuga almennings á útflutningsmálum, með sérstakt markaðsátak á Norðurlöndum í huga árið 1986, og að því er nú unnið, aðra nefnd til þess að greiða fyrir útflutningi verkefna og þjónustu á sviði sjávarútvegs og orkuvinnslu og þriðju nefndina til að fjalla um samstarf útflytjenda og stjórnvalda til að efla útflutning. Til þess að fylgja slíku starfi eftir þarf að koma á námi í sölu- og markaðsmálum þar sem vænlegt er, bæði í skólum landsins og í atvinnulífinu.

Á næstu árum þarf að hrinda í framkvæmd margþættu starfi á sviði sölu- og markaðsmála, afla meiri þekkingar á mörkuðum og möguleikum, skipuleggja hvernig nýta má þá möguleika sem Íslendingar hafa til að ná árangri í takt við nýjustu tækni og upplýsingamiðlun á alþjóðavettvangi.

Full ástæða er til þess að sem fyrst verði sendir tugir manna til starfsnáms erlendis til þess að kynna sér vinnubrögð, markaði og söluleiðir fyrir íslenskar afurðir, kynna sér störf sem varða íslenska hagsmunum erlendis og störf við fyrirtæki sem tengjast íslenskum hagsmunum, kynna sér lönd eða markaðssvæði þar sem Íslendingar selja ekkert en möguleikar á sölu kunna að leynast þegar að er gáð. Meginmáli skiptir að vel takist til í útflutningsmálum og við verðum að hætta að láta hlédrægnina ráða ferðinni í sölu á okkar afurðum. Við megum ekki líta sölu- og markaðsmál hornauga.

Sérstaða Íslendinga í baráttunni í sölu- og markaðsmálum er framar öllu fólgin í því að við verðum að „klæðskerasauma“ þessa vinnu, finna leið sem hentar íslenskum aðstæðum, búa til tækni sem engin fyrirmynd er til að þótt nýta megi þar að auki ýmislegt sem til er á alþjóðavettvangi. Þessi útfærsla verður umfram allt að henta okkur og hún má ekki vera algjörlega í forsjá ríkisins heldur með þeim hætti að forusta og frumkvæði liggja að hluta til í atvinnulífinu þar sem skilningurinn á að vera mestur og áþreifanlegastur. Með því að taka til höndum í þessum efnum erum við að vinna tíma og verðmæti fyrir framtíð íslenskrar þjóðar, við verðum að herða okkur í því á sviði sölu- og markaðsmála að kunna að taka púlsinn með sölu- og markaðsmál í huga. Við höfum látið undir höfuð leggjast að skipuleggja þennan þátt sem hvað mestu máli skiptir í samkeppninni um meira verð fyrir minni vinnu og við hverja einingu í framleiðslunni. Það eru sömu lögmál í þessum efnum hvort sem við erum að tala um Hafnarfjörð eða Hong Kong, Búdardal eða Brussel. Þetta er spurning um þekkingu og áræði.