جوایز اسکار صادرات بلژپک و درسهای آموزنده

علیخانی، مظفر

دولت بلژیک از سال 1980 مسابقه‏ سالانه جایزه اسکار صادرات را در این‏ کشور برگزار می‏کند.در سال جاری میلادی‏ هیجدهمین دوره آن طی مراسمی‏ با حضور شخصیت‏های عالیرتبه سیاسی‏ و اقتصادی از جمله پرنس فیلیپ ولیعهد بلژیک برگزار شد.در این مراسم‏ صادرکنندگان نمونه جوایز خویش‏ را از دست شاهزاده فیلیپ که ریاست دفتر تجارت خارجی بلژیک را نیز عهده‏دار است،دریافت کردند.برای انتخاب‏ بهترین صادرکنندگان،هر ساله وزارت‏ تجارت خارجی بلژیک به پیشنهاد هیات‏ داوری،ده نفر از صاحبان صنابع‏ و شرکتهای صادراتی را به دفتر تجارت‏ خارجی بلژیک معرفی می‏کند،تا جایزه‏ اسکار را از دست رئیس دفتر مذکور که‏ در حال حاضر شاهزاده فیلیپ در رأس آن‏ می‏باشد،دریافت کنند.

به منظور رعایت جوانب مختلف امر، شرایط و ویژگیهایی جهت‏ شرکتها و صادرکنندگان نامزد دریافت‏ جایزه تعیین گردیده که اهم آنها عبارت‏ است از:

-پرونده‏های نامزدی شرکتها بایستی‏ هر سال قبل از پایان ماه سپتامبر به‏ دفتر تجارت خارجی ارایه گردد.

-پرونده‏ها بایستی حاوی اطلاعاتی‏ پیرامون ظرفیت و امکانات شرکت نامزد شده و نیز حجم صادرات و درآمدهای‏ حاصل از آن باشد.

-میزان صادرات شرکت مذکور در سال‏ جاری افزایش داشته باشد

-صادرات آن متنوع بوده و در زمینه ورود در بازارهای جدید و مشکل موفقیت کسب‏ کرده باشد.

-ابتکارات خاصی جهت به تحرک‏ درآوردن صادرات شرکت انجام داده باشد.

-محصولات و مصنوعات و یا خدمات‏ بلژیک را صادر کرده و صادرات مجدد ننموده باشد.

 ترتیب انتخاب شرکتهای صادرکننده به‏ صورتی است که به سه شرکت صادرکننده‏ کالاهای مصرفی،کالاهای صنعتی‏ و تجهیزات و نیز بخش خدمات جایزه‏ بزرگی اعطاء می‏گردد.هفت جایزه دیگر هم به صادرکنندگان نمونه در زمینه‏های‏ یاد شده اختصاص می‏یابد.هیات داوری‏ براساس شایستگی هریک از این سه رده‏ یک جایزه اسکار تعیین کرده است.جایزه‏ بزرگ اسکار معادل یکصد هزار فرانک‏ بلژیک اعلام شده است.

در کشور عزیزمان ایران نیز روز بیست‏ و نهم آذرماه هر سال،با تصویب شورایعالی‏ فرهنگ عمومی کشور،بنام‏"روز صادرات‏" نامگذاری شد.این نامگذاری حاصل‏ تلاش چند ساله اتاق بازرگانی و صنایع‏ و معادن ایران،وزارت بازرگانی(مرکز توسعه صادرات ایران)و وزارت صنایع‏ است.در روز بیست و نهم آذرماه سال‏ جاری که نخستین روز صادرات بود، همایشی یک روزه در مرکز توسعه‏ صادرات ایران،با حضور عاملین اقتصادی‏ از بخش‏های دولتی و خصوصی،اتحادیه‏ها و تشکل‏های صادراتی و مسئولان و دست‏ اندرکاران اجرائی برگزار شد.در این‏ همایش جناب آقای دکتر حبیبی معاون‏ اول ریاست جمهوری اسلامی ایران و وزراء وزارتخانه‏های تولیدی درباره‏ ضرورت و اهمیت صادرات و مشکلات‏ موجود بر سر راه رشد آن سخن گفتند.یکی‏ از صادرکنندگان نیز به نمایندگی از بازرگانان صادرکننده مسایل،مشکلات‏ و موانع فراراه گسترش صادرات را برشمرد و جهت رفع آنها پیشنهاداتی را ارایه کرد. در پایان این مراسم به تعدادی از صادرکنندگان موفق لوحهای تقدیر اهداء شد.

از قدیم گفته‏اند ره چنان رو که رهروان‏ رفتند.ما باید از تجربه کشورهای‏ پیشکسوت و موفق در این زمینه استفاده‏ کنیم.تجربهء خوب و ارزنده بلژیک و به ویژه‏ در خصوص اهداء جوایز بزرگ اسکار به‏ صادرکنندگان برتر طی هیجده سال‏ گذشته که به عنوان یک شاهد مثال‏ در این بحث آورده شده،برای‏ ما بسیار ارزنده و درخور تأمل است.

دولت باید با ایجاد سخت افزارها(جاده، فرودگاه،بندر،اسکله و...)و نرم‏افزار (قوانین و مقررات و...)های مناسب بستر توسعه صادرات را مهیا کند و همزمان‏ حمایت‏های لازم را از صادرات‏ و صادرکنندگان به عمل آورد.اقدام اساسی‏ اولیه ایجاد باور عزم ملی در بین آحاد مختلف مردم است و باید صادرات به‏ عنوان یک ارزش فرهنگی و صادرکننده به‏ عنوان یک جهادکنندهء مقدس که‏ در عرصه اقتصاد و تجارت بین المللی به‏ دفاع از کیان،حیثیت و منافع ملی‏ کشور می‏پردازد،مطرح شود.نمونه‏های‏ باور،عزم و احساسات ملی را در هشت‏ سال دفاع مقدس و پیروزیهای‏ غرورآفرین تیم ملی فوتبال کشورمان در راهیابی به جام جهانی فوتبال سال 1998 فرانسه به عینه تجربه و لمس کردیم.اگر ما می‏خواهیم که در عرصه‏های تولید و تجارت نیز موفق باشیم باید از این‏ تجربه‏های خوب درس و عبرت بگیریم و با استفاده از پشتوانه‏های مردمی و رسانه‏های گروهی و به خصوص صدا و سیما در این وادی نیز گامهای استوار و محکم برداریم.اینک مشاهده می‏شود که درصد زیادی از برنامه‏های سیما به‏ ورزش و بالاخص ورزش فوتبال اختصاص‏ یافته است و تلاش بر این اصل قرار گرفته که ورزش را به مدارس و درون خانواده‏ها بکشانیم.در عرصه اقتصاد نیز باید به‏ همین شیوه عمل کرد.تولید و تجارت‏ و اهمیت آن را باید در بین خانواده‏ها و کتب‏ درسی مدارس و برنامه‏های رسمی‏ و غیر رسمی آنها مطرح و تحلیل کرد.

دولت باید با دادن یارانه،تشویق‏های‏ ارزی و ریالی و جوایز و هدایا به‏ صادرکنندگان خوشنام و موفق انگیزه‏های‏ لازم را در بین صادرکنندگان جوان و مبتدی‏ جهت ورود به بازارهای رقابتی بین المللی‏ و کسب درآمدهای ارزی برای کشور،به‏ وجود آورد.

گام مهم بعدی پس از ایجاد باور و عزم‏ ملی و تصویب قوانین و مقررات مناسب‏ و حذف مقررات و تشریفات زائد،اطمینان‏ و اعتماد به صادرکنندگان است.دولت‏ و مردم باید به یکدیگر اعتماد داشته باشند. در صورت وجود اطمینان و اعتماد است که‏ مردم می‏توانند در یک محیط امن و ارام‏ و به دور از اضطراب و نگرانی به کار و تلاش‏ بپردازند.در این میان تشکل‏های‏ اقتصادی به عنوان رابطین مردم و دولت به‏ معنی عام و تولیدکنندگان و صادرکنندگان‏ به معنی خاص از یک سو و به عنوان‏ قطب‏های اقتصادی جهت حضور در بازارهای بین المللی از سوی دیگری‏ از جایگاه و موقعیت خاصی برخوردارند و باید از نقش و تخصص و تجربه‏ مفید آنها استفاده لازم را برد.

همان طوری که ملاحظه می‏شود، ملاکها و معیارهایی را که دفتر تجارت‏ خارجی بلژیک جهت داوطلبین شرکت‏ در مسابقه دریافت جایزه،تعیین کرده‏ است،همگی بر تلاش بیشتر به منظور تولید و صادرات کالاها و خدمات جدید، متنوع،با کیفیت بالا و با حجم بیشتر و ورود به بازارهای نو تاکید دارند.در ایران نیز باید با تعیین چنین پارامترهایی‏ تولیدکنندگان و صادرکنندگان موفق‏ را در روز ملی صادرات با اهداء لوحهای‏ تقدیر،نشانهای ویژه تولید،صادرات‏ و خدمت و جوایز ارزنده که بیانگر خدمت‏ به کشور و اقتصاد ملی است انتخاب‏ و تشویق کرد.

پیشنهاد می‏شود اعضاء هیات داوری‏ مسابقه صادرکنندگان نمونه را نمایندگان‏ وزارت بازرگانی(مرکز توسعه صادرات‏ ایران)،وزارتخانه تولیدی مربوطه،اتاق‏ بازرگانی و صنایع و معادن ایران،تشکل‏ صنفی ذیربط،بانک مرکز جمهوری‏ اسلامی ایران،وزارت امور اقتصادی‏ و دارای،و وزارت امور خارجه تشکیل دهند.

در کشور بلژیک،ترتیب انتخاب‏ شرکتهای صادرکننده به صورتی است که‏ به سه شرکت نمونه صادرکننده کالاهای‏ مصرفی،کالاهای صنعتی و تجهیزات‏ و نیز بخش خدمات جایزه بزرگی اعطاء می‏گردد.هفت جایزه دیگر نیز به هفت‏ شرکت صادرکننده موفق در موارد مذکور اهداء می‏شود.هیات داوری براساس‏ شایستگی هریک از این سه رده یک‏ جایزه اسکار تعیین کرده است.ما نیز می‏توانیم از تقسیم‏بندیهای مشابهی‏ استفاده کنیم و یا اینکه طبق فعالیتهای‏ صنفی مربوطه و سنخیت موجود بین‏ کالاهای صادراتی و یا هر طبقه‏بندی‏ علمی و تجربه دیگری بهره بگیریم.نوع‏ تقسیم‏بندی مهم نیست،آنچه که مهم‏ است انتخاب صادرکنندگان نمونه و اهداء جوایز می‏باشد که امیدواریم به صورت‏ یک برنامه سازمان یافته طی سال‏های‏ آینده انجام شود.