

Η «ΝΕΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ». Η ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΕΝΔΥΣΗΣ*

Υπό

Στέλλας Καραγιάννη

Abstract

In this article, we are investigating to what extend "the new industrial policy" which stems from the "new industrial strategy" of the operational industrial programme (1994-1999), is capable to contribute to the restructuring of garment manufacturing in Greece. The objective of this policy is that the branch should be able to improve, or at least maintain, its relative position in the "new competitive environment". The analysis carried out confirms that although the branch is found to be under a serious crisis, its prospectives could be auspicious under certain presumptions. Among these presumptions is included, the reorientation of the exercised industrial policy, regarding the branch. Based on the actual facts concerning the branch, the new industrial policy, which is based on tax exemptions and financial provisions, at best it can only bring short term and limited positive results. Instead we argue here that the state's role should be particularly inventive in its planning and should aim at the alteration of both the internal organization scheme and the strategy of the enterprises involved. It's major objective should be the maintenance and also the improvement of the branch's competence in the "new environment" (L 52).

Περίληψη

Στο άρθρο αυτό διερευνάται κατά πόσο η «νέα βιομηχανική πολιτική», η οποία απορρέει από τη «νέα βιομηχανική στρατηγική» του επιχειρησιακού προγράμματος βιομηχανίας

* Ένα μέρος του άρθρου αυτού στηρίζεται σε έρευνα η οποία έγινε στα πλαίσια του προγράμματος «Το Μέλλον της Ελληνικής Βιομηχανίας» και αφορούσε το θέμα της δικτύωσης στον κλάδο ένδυσης στην περιοχή Ξάνθης, Δράμας και Καβάλας. Η μελέτη χρηματοδοτήθηκε από το Υπουργείο Ανάπτυξης ως υποπρόγραμμα του επιχειρησιακού προγράμματος βιομηχανίας 1994-1999 και αποτελεί μian από τις 19 επιμέρους κλαδικές μελέτες που ανατέθηκαν για τη διερεύνηση της δυνατότητας ανάπτυξης «δικτύων» συγκεντρώσεων επιχειρήσεων ενός ή περισσότερων κλάδων σε μια γεωγραφική περιοχή. Επιστημονικός υπεύθυνος της μελέτης ήταν ο Λόης Λαμπριανίδης και τα μέλη της μελετητικής ομάδας ήταν ο Γ. Ανδριάς, η Στ. Καραγιάννη και ο Π. Ρυλμόν.

** Αναπληρώτρια Καθηγήτρια στο Πανεπιστήμιο Μακεδονίας.

(1994-1999), είναι δυνατό να συμβάλλει στην αναδιάρθρωση του κλάδου έτοιμου ενδύματος της ελληνικής βιομηχανίας, ώστε αυτός να μπορέσει να βελτιώσει ή τουλάχιστον να διατηρήσει τη σχετική του θέση στο «νέο ανταγωνιστικό περιβάλλον». Από την όλη ανάλυση προκύπτει ότι παρόλο που ο κλάδος βρίσκεται σε σοβαρή κρίση, οι προοπτικές του μπορεί να είναι ευοίωνες κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις. Στις προϋποθέσεις αυτές συγκαταλέγεται και ο επαναπροσδιορισμός της ασκούμενης βιομηχανικής πολιτικής από πλευράς του κράτους για τον κλάδο. Με βάση τα «νέα δεδομένα» για τον κλάδο η βιομηχανική πολιτική, η οποία βασίζεται σε φορολογικές ελαφρύνσεις και χρηματοοικονομικές διευκολύνσεις, στην καλύτερη περίπτωση μπορεί να αποφέρει μόνο βραχύβια και οριακά θετικά αποτελέσματα. Ο ρόλος του κράτους θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα πολυσχιδής και να αποβλέπει στην αλλαγή της εσωτερικής οργάνωσης και στρατηγικής των επιχειρήσεων του κλάδου, ώστε αυτές να διατηρήσουν και να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους στο «νέο περιβάλλον». (L52).

Εισαγωγή

Η ένδυση αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους κλάδους της ελληνικής οικονομίας, ο οποίος χρησιμοποιεί σε μεγάλο βαθμό εγχώριες πρώτες ύλες, με μεγάλη συμμετοχή στην παραγωγή, την απασχόληση (16% περίπου των συνολικά απασχολούμενων της χώρας στην μεταποίηση) και κυρίως στις εξαγωγές [22% του συνόλου των εξαγωγών (1993)]. Ωστόσο ο κλάδος κατά τα τελευταία χρόνια υφίσταται μια συνεχή συρρίκνωση. Συρρίκνωση, η οποία στο μέλλον θα είναι πολύ σημαντική σύμφωνα με διάφορες μελέτες που έχουν γίνει για τον κλάδο στην Ελλάδα. Οι επιχειρήσεις που θα επιβιώσουν στο νέο διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον είναι αυτές που θα έχουν οργανωθεί και θα ανταγωνίζονται όχι στη βάση του χαμηλού κόστους αλλά κυρίως της ποιότητας, του σχεδίου της διαφοροποίησης του προϊόντος και θα ανταποκρίνονται γρήγορα στις παραγγελίες. Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι οι δυνατότητες αύξησης της παραγωγής και επομένως διατήρησης ή αύξησης της απασχόλησης, εξαρτώνται από τη μορφή που θα πάρει η αναδιάρθρωση του κλάδου. Η σημερινή εξέλιξη του κλάδου χαρακτηρίζεται από τη φυγή της παραγωγής - αν όχι των επιχειρήσεων - εντάσεως εργασίας από τη μια μεριά, και από την άλλη από την ανάδειξη μεμονωμένων περιπτώσεων ποιοτικής αναβάθμισης της παραγωγής και των προϊόντων.

Δεν υπάρχει αμφιβολία ότι η επιδείνωση του δυναμισμού του κλάδου ένδυσης της ελληνικής βιομηχανίας η οποία άρχισε να γίνεται έντονα αισθητή από τα τέλη της δεκαετίας του 1980 οφειλόταν κυρίως στην αδυναμία του κλάδου να προσαρμοστεί στο βαθμό που έπρεπε στο σύγχρονο διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον. Ο «νέος ανταγωνισμός» με βάση τα «νέα δεδομένα» τα οποία έχουν διαμορφωθεί για τον κλάδο στη διεθνή αγορά επιβάλλει «νέα στρατηγική» από πλευράς των επιχειρήσεων προκειμένου να παράγουν φθηνότερα σε μικρότερο χρόνο και καλύτερης

ποιότητας προϊόντα, προσαρμοσμένα στις διαφοροποιημένες απαιτήσεις της παγκόσμιας αγοράς. Οι επιχειρήσεις θα πρέπει, παράλληλα με τον ανταγωνισμό που αναπτύσσουν, να δημιουργούν νέες δυναμικές σχέσεις συνεργασίας μεταξύ τους ώστε με βάση τα «νέα δεδομένα» να διατηρούν και να βελτιώνουν την ανταγωνιστικότητά τους. Το «νέο πλαίσιο» που διαμορφώθηκε για τον κλάδο σε διεθνές επίπεδο απαιτεί ριζικές αλλαγές στην εσωτερική οργάνωση και στρατηγική των επιχειρήσεων, τον ρόλο του κράτους και όλων των εμπλεκόμενων φορέων στη διαδικασία ανάπτυξης του κλάδου. Είναι προφανές ότι η πολιτική του κράτους για την ανάπτυξη του κλάδου η οποία βασίζεται κατά κύριο λόγο σε επιδοτήσεις, φορολογικές και ασφαλιστικές ελαφρύνσεις, με βάση τα «νέα δεδομένα» είναι τελείως ανεπαρκής και αναποτελεσματική. Μια τέτοια πολιτική μπορεί στην καλύτερη των περιπτώσεων, να αποφέρει μόνο βραχύβια και οριακά θετικά αποτελέσματα για τον κλάδο. Για να επιτευχθεί αναδιάρθρωση του κλάδου χρειάζεται αλλαγή της συμπεριφοράς των επιχειρήσεων, των επιχειρηματικών φορέων και των κρατικών υπηρεσιών προς την άσκηση συνθέτων και πολύπλευρων βιομηχανικών πολιτικών σε τοπικό και περιφερειακό επίπεδο. Βασικό επομένως παραμένει το ερώτημα κατά πόσον η νέα βιομηχανική πολιτική που υιοθετείται στα πλαίσια της «Νέας Βιομηχανικής Στρατηγικής» του επιχειρησιακού προγράμματος Βιομηχανίας (1994-1999) είναι δυνατόν να συμβάλει στην αναδιάρθρωση του κλάδου ώστε αυτός να μπορέσει να βελτιωθεί ή τουλάχιστον να διατηρήσει τη σχετική του θέση στο «νέο» ανταγωνιστικό περιβάλλον που αναπτύχθηκε για τον κλάδο σε διεθνές επίπεδο. Στόχος αυτού του άρθρου είναι η διερεύνηση του ερωτήματος αυτού.

Στην πρώτη ενότητα του άρθρου επισημαίνονται τα κύρια σημεία της «νέας» Βιομηχανικής Πολιτικής έτσι όπως αυτά παρουσιάζονται στο κείμενο για την «Νέα Βιομηχανική Στρατηγική για την Ελλάδα» το οποίο προέκυψε από διάλογο μεταξύ των εκπροσώπων του κράτους, των εργαζομένων και επιχειρήσεων. Ο διάλογος αυτός πραγματοποιήθηκε στα πλαίσια χάραξης των κατευθύνσεων της Βιομηχανικής Πολιτικής για την αξιοποίηση από το Υπουργείο Βιομηχανίας των πόρων του 2ου Κοινοτικού Πλαισίου Στήριξης. Στην ίδια ενότητα διαγράφεται το θεωρητικό πλαίσιο στο οποίο βασίζεται ο πυρήνας των βασικών καινοτομιών της Νέας Βιομηχανικής στρατηγικής πάνω στην οποία στηρίχθηκε το επιχειρησιακό πρόγραμμα της Ελληνικής Βιομηχανίας (1994-1999).

Στη δεύτερη ενότητα γίνεται μια σκιαγράφηση της κατάστασης και των προοπτικών του κλάδου ένδυσης με βάση τα δευτερογενή στοιχεία που

υπάρχουν διαθέσιμα για τον κλάδο, ενώ στην τρίτη παράγραφο επισημαίνονται οι δυνατότητες βελτίωσης της ανταγωνιστικότητας του κλάδου μέσα από την άσκηση μιας αποτελεσματικότερης Βιομηχανικής Πολιτικής, η οποία απορρέει από την «Νέα Βιομηχανική Στρατηγική» που υιοθετείται από το Υπουργείο για την αποτελεσματικότερη αξιοποίηση των κοινοτικών πόρων στα πλαίσια αύξησης της ανταγωνιστικότητας του βιομηχανικού τομέα της οικονομίας.

1. «Νέα Βιομηχανική Στρατηγική»

Οι βασικές καινοτομίες οι οποίες περιέχονται στο κείμενο της «Νέας Βιομηχανικής Στρατηγικής» όσον αφορά την άσκηση Βιομηχανικής Πολιτικής συνοψίζονται στα εξής σημεία

1. Μέσω της Βιομηχανικής Πολιτικής πρέπει να επιδιώκεται κυρίως η δημιουργία νέων ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων, δηλαδή «δομημένων πλεονεκτημάτων» της Ελληνικής Βιομηχανίας. Η απλή αξιοποίηση των συγκριτικών πλεονεκτημάτων δεν είναι επαρκής.
2. Η έμφαση σε «δομημένα πλεονεκτήματα» δεν αναιρεί την ανάγκη αξιοποίησης των υφισταμένων. Δηλαδή η δημιουργία νέων ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων δεν δηλώνει απαραίτητα την εγκατάλειψη κλάδων και δραστηριοτήτων των οποίων η ανταγωνιστικότητα απειλείται. Η ύπαρξη συγκριτικών πλεονεκτημάτων μπορεί να αποτελέσει τη βάση επιτυχών προσαρμογών, ανακατευθύνσεων, αναδιοργανώσεων και εξειδικεύσεων, που μπορεί να μετατρέψουν σε «ηγετικούς» φαινομενικά «χαμένους» κλάδους.
3. Το κράτος πρέπει να προωθεί συνεργασίες επιχειρήσεων σε θέματα τεχνολογίας, οργάνωσης, διοίκησης και παραγωγής, χωρίς ταυτόχρονα να επιτρέπει την εξάλειψη του ανταγωνισμού.
4. Ρόλος του κράτους είναι η ενίσχυση των προσπάθειών των μικρομεσαίων επιχειρήσεων για συνύπαρξη και συνεργασία με μεγαλύτερες επιχειρήσεις, όπου είναι δυνατόν.
5. Μέσω της κρατικής παρέμβασης θα πρέπει να ενισχύονται οι «καινοτομικές» προσπάθειες επιχειρήσεων με επώνυμα ποιοτικά και/ή διαφοροποιημένα προϊόντα με παροχή υπηρεσιών που ευνοούν την καινοτομικότητα. Τέτοιες υπηρεσίες είναι οι χρηματοοικονομικές, οι τεχνολογικές, οι ερευνητικές, οι συμβουλευτικές, οι υπηρεσίες εκπαίδευσης

του προσωπικού και οι υπηρεσίες προσθήκης των συνεργασιών επιχειρήσεων και πανεπιστημίων καθώς και υποστήριξης συνεργασιών μεταξύ επιχειρήσεων.

6. Το κράτος πρέπει να υποβοηθά τα «δυνάμει» δίκτυα¹. Μέσω της δικτύωσης είναι δυνατόν να αποκτήσουν οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις πλεονεκτήματα, όπως η πρόσβαση στην έρευνα και τεχνολογία και τις νέες μορφές οργάνωσης διοίκησης και παραγωγής. Τέτοια πλεονεκτήματα είναι δύσκολο να αποκτηθούν χωρίς δικτύωση, λόγω του μικρού συνήθως μεγέθους και της έλλειψης πόρων και πληροφόρησης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων.
7. Η κρατική πολιτική πρέπει να δημιουργεί τις προϋποθέσεις που επιτρέπουν στις ελληνικές επιχειρήσεις να μεγιστοποιούν το συμφέρον επιχειρήσεων και κράτους, δηλαδή να ευνοεί δραστηριότητες που οδηγούν σε σωρευτικά οφέλη όχι μόνο για τις επιχειρήσεις αλλά και για τη χώρα. Αυτό σημαίνει ότι πρέπει να ευνοούνται κύρια οι δραστηριότητες που συμπληρώνουν και δεν υποκαθιστούν επενδύσεις στην Ελλάδα. Η απλή υποκατάσταση μπορεί να εντείνει την τάση αποβιομηχάνισης της χώρας.

Συμπερασματικά, τα κομβικά στοιχεία τα οποία διατρέχουν τις βασικές καινοτομίες της «Νέας Βιομηχανικής Στρατηγικής» μπορούν να συνοψιστούν σε δύο: α) δημιουργία «δομημένων πλεονεκτημάτων» και β) συνεργασία μεταξύ των επιχειρήσεων σε διάφορα επίπεδα μέσω της δημιουργίας ή της ενίσχυσης των «δυνάμει δικτύων», δηλαδή ομάδων επιχειρήσεων που ανήκουν σε έναν κλάδο ή σε έναν συγκεκριμένο γεωγραφικό χώρο με στόχο την αύξηση της ανταγωνιστικότητας της ελληνικής βιομηχανίας. Έτσι, η έννοια της συνεργασίας ομάδων επιχειρήσεων ή σχηματισμών (clusters) και των δικτύσεων (networks) αποκτά κεντρική σημασία στη «Νέα Βιομηχανική Στρατηγική». Η συνεργασία αυτή θα πρέπει να ενισχυθεί από παράλληλες ενέργειες κράτους και ιδιωτικού τομέα. Πρόσφατα παραδείγματα υψηλών ρυθμών ανάπτυξης δείχνουν ότι όπου (με ή χωρίς κρατική παρέμβαση) επιχειρήσεις διασυνδέονται μεταξύ τους με κάποια μορφή προδιαγεγραμμένης ή άτυπης συμμετοχής τους στους παραγωγικούς κινδύνους και δημιουργούν σχηματισμούς κρίσιμης μάζας, εκεί παρουσιάζονται και οι υψηλότεροι ρυθμοί οικονομικής ανάπτυξης. Ενώ οι εταιρείες βελτιώνουν την ανταγωνιστικότητά τους μέσα από τη δημιουργία ενός συνδυασμού οικονομικής κλίμακας και οικονομικού φάσματος, αυτό που κυρίως έχει σημασία για τη διαδικασία ανάπτυξης όλης της περιοχής είναι οι εξωτερικές οικονομίες

που δημιουργούνται, από τη μείωση του κόστους που συνεπάγεται η γεωγραφική συγκέντρωση επιχειρήσεων με συγγενείς δραστηριότητες. Οφέλη προκύπτουν κυρίως από τη συνεχή ανταλλαγή πληροφορίας/γνώσης και η συγκεντρωμένη προσφορά εξειδικευμένης εργασίας.

Οι συνθήκες ανταγωνισμού σε χώρες σαν την Ελλάδα δεν έχουν ευνοήσει σε εκτεταμένο βαθμό την δημιουργία επιχειρηματικών σχηματισμών και θεσμοθετημένων δικτύσεων. Σε αντίθεση μάλιστα παρατηρείται το φαινόμενο οι ελληνικές επιχειρήσεις να έχουν πολλές φορές πιο στενές σχέσεις με εταίρους στο εξωτερικό παρά στο εσωτερικό. Έτσι δεν έχουν δημιουργηθεί φυσικές συσπειρώσεις και εκεί που υπάρχουν βρίσκονται σε λανθάνουσα μορφή. Η ανατροπή μιας τέτοιας μακροχρόνιας ισορροπίας, που συνδέεται με θέματα θεσμικά και πολιτιστικά δεν είναι απλή, δεν είναι σε αρκετές περιπτώσεις καν εφικτή. Μια τέτοια πολιτική δεν έχει απαραίτητα και αυτόματα θετικά αποτελέσματα. Ο κίνδυνος που ελλοχεύει ώστε οι προσπάθειες, για τη δημιουργία της κατάλληλης υποδομής (τεχνολογική, εμπορική ή άλλη), που θα δράσει ως πυρήνας συσπείρωσης επιχειρήσεων να αποτύχουν και να οδηγήσουν στην κατασπατάληση πόρων για την περίπτωση της Ελλάδας είναι πολύ μεγάλος. Παράλληλα, η θέσπιση κινήτρων για συνεργασία μεταξύ επιχειρήσεων μπορεί να μην πετύχει σχεδόν καθόλου την αναμενόμενη δράση εκ μέρους των επιχειρηματιών και η χρήση τους να είναι υποτονική ή να οδηγήσει σε μεμονωμένες συνεργασίες χωρίς να δημιουργηθούν οι σχέσεις ή το πλέγμα που αποδίδουν συγχρόνως επιχειρηματικά κέρδη και κοινωνικό όφελος.

Ανεξάρτητα από τις δυνατότητες επιτυχίας του εγχειρήματος, στο νέο ανταγωνιστικό περιβάλλον όπου μόνιμα συγκριτικά πλεονεκτήματα πλέον δεν υπάρχουν, επιβάλλεται η ανάγκη ανάπτυξης, τουλάχιστον πιλοτικά, νέων δυναμικών σχέσεων συνεργασίας μεταξύ των επιχειρήσεων (συγκρότηση δικτύων και σχηματισμών επιχειρήσεων) παράλληλα με τον ανταγωνισμό που αναπτύσσουν. Στις αναπτυγμένες χώρες τέτοιας μορφής διασυνδέσεις και ομαδοποιήσεις είναι σύνηθες φαινόμενο και έχει ενταθεί μετά από μιά σειρά προσφάτων αναλύσεων, που προτείνουν μεθοδολογίες εντοπισμού και υποστήριξης τέτοιων σχηματισμών.

Έτσι, στο πλαίσιο αυτής της νέας θεώρησης του ελληνικού βιομηχανικού προβλήματος επιδιώκεται η συνδυασμένη εφαρμογή οριζοντίων και καθέτων μέτρων βιομηχανικής πολιτικής, αν και η διάκριση μεταξύ καθέτων και οριζοντίων μέτρων είναι προβληματική, όπως επισημαίνεται και στο κείμενο της «Νέας Βιομηχανικής Στρατηγικής», για τρεις κυρίως λόγους:

- α) Σε μικρές αγορές όπως η ελληνική, στην οποία δραστηριοποιείται ένας περιορισμένος αριθμός κλάδων, σχεδόν κάθε οριζόντια πολιτική έχει παράλληλα και κάθετη διάσταση.
- β) Οριζόντιες πολιτικές όπως η εκπαίδευση και η τεχνολογία χρησιμοποιούνται συχνά από πολλές χώρες με τρόπον που έχει κάθετη διάσταση δηλαδή υποστηρίζεται η ανάπτυξη τεχνολογικών ειδικοτήτων που είναι συμβατές με δραστηριότητες στις οποίες επιδιώκεται να αναπτυχθούν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα.
- γ) Στην περίπτωση των δικτύων δεν υπάρχει αντίθεση μεταξύ οριζοντίων και καθέτων μέτρων. Τα δίκτυα αποτελούνται συχνά από ένα σύνολο κλαδικών δραστηριοτήτων.

Συμπερασματικά, προτείνεται μία Βιομηχανική Στρατηγική που εστιάζεται στη δημιουργία ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων, μέσω κυρίως της προώθησης των δικτύων επιχειρήσεων, που να υιοθετεί και να προσαρμόζει τις προτάσεις οριζοντίων πολιτικών της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Ο «ριζικά νέος» λόγος σχετικά με τη Βιομηχανική Πολιτική που σηματοδοτεί μια θεαματική στροφή των αντιλήψεων σε αυτόν τον τομέα βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στις «νέες προσεγγίσεις» για την στρατηγική και Βιομηχανική Ανάπτυξη οι οποίες αναδύθηκαν κυρίως την τρέχουσα δεκαετία εν μέρει ως απάντηση στη «πρόκληση του Ιαπωνικού θαύματος» καθώς και αυτού των τεσσάρων χωρών της Άπω Ανατολής όπως επίσης και της σχετιζόμενης αποβιομηχάνισης των χωρών της Δύσης ειδικότερα των Η.Π.Α. και Μ. Βρετανίας. Παρόλα αυτά ο «λόγος» αυτός τουλάχιστον φαινομενικά εμφανίζεται διαφοροποιημένος από τις κρατούσες προσεγγίσεις και η διαφοροποίηση αφορά το ρόλο του κράτους για τον εντοπισμό και ενδυνάμωση των υπαρχόντων ή δυνάμει δικτύων επιχειρήσεων ως μέσον για τη δημιουργία «νέων ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων» της Ελληνικής Βιομηχανίας με στόχο τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς της. Ωστόσο πρέπει να επισημανθεί, αν και ο ρόλος του κράτους είναι πολύ πιο αναβαθμισμένος σχετικά με τη συμβολή του στην επιτυχία του εγχειρήματος σε σχέση με τις κρατούσες προσεγγίσεις, η συναίνεση μεταξύ των κοινωνικών εταίρων (δηλ. κράτους, επιχειρήσεων και εργαζομένων), παραμένει η βασική συνιστώσα για την υλοποίηση και αποτελεσματικότητα της Νέας Βιομηχανικής Στρατηγικής. Η συναίνεση αποτελεί τον πυρήνα της στρατηγικής αυτής και είναι απαραίτητη τόσο σε εθνικό όσο και τοπικό επίπεδο. Αν όμως η συναίνεση μεταξύ των κοινωνικών φορέων σε εθνικό επίπεδο είναι σχετικά εύκολο να επιτευχθεί,

δεν συνεπάγεται αυτόματα ότι είναι εξίσου εύκολο να επιτευχθεί σε τοπικό επίπεδο. Οι τοπικοί επιχειρηματικοί φορείς και πολύ περισσότερο οι τοπικές κλαδικές οργανώσεις δεν χαρακτηρίζονται κατά κανόνα από υψηλό βαθμό συλλογικότητας και κατά συνέπειαν δεν είναι προετοιμασμένοι να αναλάβουν και να υλοποιήσουν σύνθετες πρωτοβουλίες στο πλαίσιο μιας «νέας» πολύπλευρης «Βιομηχανικής Στρατηγικής». Με την έννοια αυτή η αποτελεσματικότητα της κρατικής παρέμβασης στον τομέα της Βιομηχανίας στην πράξη θα καταλήξει να είναι μικρής εμβελείας.

Από τις «νέες προσεγγίσεις» δύο από αυτές α) του «Νέου Ανταγωνισμού» και β) του «Ανταγωνιστικού Πλεονεκτήματος των Κρατών» φαίνεται ότι απετέλεσαν τον πυρήνα για την συγκρότηση των απόψεων των κοινωνικών εταίρων για τη «Νέα Βιομηχανική Στρατηγική» της χώρας.

Ο «Νέος Ανταγωνισμός» που αναπτύσσεται σε μια σειρά άρθρων όπως στο ομότιτλο βιβλίο του M. Best (1996), πρεσβεύει ότι η καλύτερη επίδοση των χωρών της Άπω Ανατολής και η «αποβιομηχανοποίηση» της Αμερικής οφείλεται στην εμφάνιση ενός «νέου ανταγωνισμού» σε άλλες χώρες και την παράλληλη αδυναμία της Αμερικής να αντιληφθεί την ανάγκη προσηλωσης σε θέματα οργάνωσης και παραγωγής. Κατά τον Best, τέσσερα είναι τα κύρια χαρακτηριστικά του «νέου ανταγωνισμού» που τον διακρίνουν από τον παλαιό, και αυτά είναι

- α) η οργάνωση της επιχείρησης
- β) οι μορφές συντονισμού μεταξύ φάσεων της παραγωγικής αλυσίδας
- γ) η οργάνωση των τομέων, και
- δ) η βιομηχανική πολιτική.

Στην οργάνωση της επιχείρησης εντάσσονται: ο στρατηγικός προσανατολισμός, η επιδίωξη στρατηγικού πλεονεκτήματος μέσω συνεχών βελτιώσεων σε προϊόντα και μεθόδους, η οργανωτική ευελιξία και η συνεχιζόμενη εκπαίδευση. Όσον αφορά τις μορφές συντονισμού και την αλυσίδα παραγωγής, έμφαση δίνεται στο συντονισμό μεταξύ ανεξαρτήτων επιχειρήσεων που δουλεύουν στην ίδια αλυσίδα παραγωγής. Αγοραστές, προμηθευτές και πωλητές, είναι όλοι πηγές καινούργιων ιδεών. Όσον αφορά την οργάνωση των τομέων, αυτή πρέπει να χαρακτηρίζεται από συνεργασία και ανταγωνισμό ή προσπάθεια μείωσης του «πλεονάζοντος ανταγωνισμού». Αυτό το δίπολο «συνεργασία» - μείωση «πλεονάζοντος ανταγωνισμού» μπορεί να

ενισχυθεί μέσω θεσμών διεπιχειρησιακής συνεργασίας, όπως ημικρατικοί οργανισμοί, εμπορικές ενώσεις και επαγγελματικά σωματεία. Η συνεργασία των εμπλεκόμενων μερών για την ενίσχυση αυτού του διπλού θεωρείται απαραίτητη προϋπόθεση. Η αποτελεσματική βιομηχανική στρατηγική έχει ως κύριο ρόλο την επίτευξη της χρυσής τομής μεταξύ συνεργασίας και μείωσης ή εξάλειψης του πλεονάζοντος ανταγωνισμού. Η ανάγκη αυτή απορρέει από τη διαπίστωση ότι η υπερβάλλουσα συνεργασία οδηγεί σε αρνητικές συνέπειες αλλά και ότι ο υπερβάλλον ανταγωνισμός είναι επίσης προβληματικός, επειδή φθείρει τις επιχειρήσεις, οδηγώντας τις σε διασπάθιση των πόρων τους. Υποστηρίζεται ότι μέσω της αποτελεσματικής βιομηχανικής στρατηγικής, πρέπει να επιτυγχάνεται η σωστή διαχείριση των αντικρουόμενων αποτελεσμάτων των σχετικών ωφελειών και κόστους του ανταγωνισμού με συνεργασία.

Σημαντικό στοιχείο του νέου ανταγωνισμού είναι επίσης η ενσωμάτωση της ευέλικτης εξειδίκευσης η οποία ως προσέγγιση επικεντρώνεται κυρίως στο ρόλο των δικτύων μικρομεσαίων επιχειρήσεων σε ορισμένες βιομηχανικές περιοχές της Ευρώπης (Βόρεια Ιταλία, Γερμανία, Κέιμπριτζ Μ. Βρετανίας) και Η.Π.Α. (Λος Άντζελες, Σίλικον Βάλεϊ). Απαλλαγμένος από τον μικρομεσαίο ρομαντισμό ως προς τα θετικά αποτελέσματα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων και τα θετικά στοιχεία της ευέλικτης εξειδίκευσης, ο νέος ανταγωνισμός αποδεικνύει ότι οι ευέλικτες μέθοδοι παραγωγής δεν είναι προνόμιο μόνο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Οι μέθοδοι αυτές χρησιμοποιούνται με μεγάλη επιτυχία και από μεγάλες επιχειρήσεις. Παράλληλα, ο νέος ανταγωνισμός πρεσβεύει ότι η ύπαρξη συνεργασίας μεταξύ μεγάλων και μικρών επιχειρήσεων, στις περιπτώσεις όπου αυτή είναι δυνατή, αποτελεί σημαντικό στοιχείο για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων.

Στο βιβλίο του με τίτλο «Το Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα των Κρατών» (1994) όπως και σε πληθώρα άρθρων, ο Porter υποστηρίζει ότι η ανταγωνιστικότητα των κρατών επιτυγχάνεται στο επίπεδο του κλάδου της επιχείρησης και όχι του έθνους ως σύνολου. Με αυτό το δεδομένο, ο Porter προσπαθεί να εξηγήσει γιατί ορισμένα κράτη πετυχαίνουν και διατηρούν ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα σε ορισμένους βιομηχανικούς κλάδους ή και τμήματά τους. Σύμφωνα με τον Porter, η επιτυχία σε διεθνείς κλάδους δεν εξαρτάται από τα συγκριτικά πλεονεκτήματα που έχουν κληρονομηθεί αλλά από ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα σε προηγμένους κλάδους, τα οποία επιτυγχάνονται με βελτίωση και καινοτομίες, ανεύρεση νέων τρόπων ανταγωνισμού, εκμετάλλευσή τους διεθνώς, όπως επίσης και με τη συνεχή βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων και των διαδικασιών της επιχείρησης.

Τα κράτη επιτυγχάνουν όπου υπάρχουν τέτοιες εθνικές συγκυρίες που υποβοηθούν αυτή τη συμπεριφορά.

Για τον Porter τέσσερις είναι κυρίως οι παράγοντες οι οποίοι επηρεάζουν το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα: οι συνθήκες συντελεστών (factor conditions), οι συνθήκες ζήτησης (demand conditions), οι συναφείς και οι υποστηρίζοντες βιομηχανικοί κλάδοι (related and supporting industries) και τέλος η στρατηγική, η ανταγωνιστικότητα και η δομή των επιχειρήσεων.

Ο συνδυασμός των τεσσάρων αυτών παραγόντων δημιουργεί ένα «διαμάντι» το οποίο είναι αμοιβαία υποστηριζόμενο με την έννοια ότι η συνύπαρξη ανταγωνιστικών πλεονεκτημάτων στις τέσσερις πλευρές του διαμαντιού είναι απαραίτητη προϋπόθεση για την επίτευξη αλλά και τη διατήρηση της ανταγωνιστικότητας. Κατά τον Porter, το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα επηρεάζεται, σε μικρότερο βέβαια βαθμό, και από δύο άλλους παράγοντες, την τύχη και την κυβερνητική πολιτική. Τους δύο ενιαίους αυτούς παράγοντες δεν τους ενσωματώνει στο τετραεδρικό «διαμάντι», το οποίο αποτελεί το βασικό πλαίσιο ανάλυσης και ερμηνείας του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, γιατί θεωρεί ότι αυτοί σε μεγάλο βαθμό είναι εξωγενές δεδομένο. Κάθε κατηγορία των ενδογενών παραγόντων, δηλαδή αυτών που δημιουργούν το τετραεδρικό διαμάντι, μπορεί να διασπαστεί σε επιμέρους κατηγορίες και με αυτή την έννοια το διαμάντι να παρουσιαστεί ως πολυεδρικό.

Ιδιαίτερη σημασία ο Porter δίνει στις συνθήκες ζήτησης στην εσωτερική αγορά οι οποίες θεωρούνται βασικό κίνητρο για την αναζήτηση νέων ιδεών, προϊόντων, τεχνολογιών κ.λπ. Σημασία επίσης δίνει στον εσωτερικό ανταγωνισμό των επιχειρήσεων ο οποίος επηρεάζει αποφασιστικά την τάση για καινοτομίες. Παράλληλα ο Porter προβλέπει πετυχημένους κλάδους όπου υπάρχει γεωγραφική γειτνίαση με συναφείς και υποστηρίζοντες κλάδους. Η γεωγραφική γειτνίαση είναι σημαντικό στοιχείο γιατί δημιουργεί τις προϋποθέσεις για την ανάπτυξη δικτύων μεταξύ συναφών και υποστηριζόμενων επιχειρήσεων. Εντός των δικτύων οι επιχειρήσεις αναπτύσσουν συνεργασία μεταξύ τους η οποία συμβάλλει στην αύξηση της ανταγωνιστικότητάς των. Ο ρόλος του κράτους είναι η πρόκληση και η υποβοήθηση των επιχειρήσεων ώστε να αναβαθμιστούν όλες οι πλευρές του διαμαντιού και έτσι να βελτιωθεί ή να διατηρηθεί το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Το κράτος δεν πρέπει να υποβοηθά με άλλους τρόπους τη λειτουργία των επιχειρήσεων γιατί αυτό μπορεί να οδηγήσει σε αντιπαραγωγικά αποτελέσματα.

Από την πολύ σύντομη σκιαγράφηση των θέσεων των δύο προσεγγίσεων προκύπτει ότι η δημιουργία ανταγωνιστικών «δομημένων πλεονεκτημάτων» και η συνεργασία των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων μέσω των δικτύων για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς τους αποτελούν κομβικά σημεία μιας αποτελεσματικής βιομηχανικής στρατηγικής. Σημεία τα οποία αποτελούν τον πυρήνα των θέσεων της νέας βιομηχανικής στρατηγικής της χώρας που γίνεται η προσπάθεια να υιοθετηθεί στα πλαίσια του επιχειρησιακού προγράμματος για τη βιομηχανία 1994-1999.

Με βάση το «θεωρητικό πλαίσιο» το οποίο σχηματοποιήθηκε σε μεγάλο βαθμό από τις «σημαντικότερες» προσεγγίσεις Βιομηχανικής Στρατηγικής της τελευταίας δεκαετίας και πριν γίνει οποιαδήποτε κρατική παρέμβαση η οποία απορρέει από την «Νέα Βιομηχανική Στρατηγική» η οποία υποστηρίζεται στο ομότιτλο κείμενο, επελέγη σε πρώτη φάση, από τους υπευθύνους του έργου «Το Μέλλον της Ελληνικής Βιομηχανίας» το οποίον αποτελεί μέρος της Νέας Βιομηχανικής Στρατηγικής, να διερευνηθούν οι δυνατότητες ανάπτυξης 19 «δικτύων», «συγκεντρώσεων ενός ή περισσοτέρων κλάδων σε μια γεωγραφική περιοχή». Ένα από τα 19 «δυνάμει» δίκτυα που επελέγησαν από τους υπευθύνους του έργου από το Υπουργείο Ανάπτυξης είναι «Η ένδυση στην περιοχή Ξάνθης, Δράμας και Καβάλας». Στα αποτελέσματα που προέκυψαν από την ανάλυση του δικτύου αυτού, στηρίζεται ένα μέρος του άρθρου αυτού.

Για την καλύτερη αναλυτική προσέγγιση του εξεταζομένου «δυνάμει δικτύου» αλλά και την προοπτική ενίσχυσης του κλάδου ένδυσης με οριζόντια και κάθετα μέτρα Βιομηχανικής πολιτικής μέσα στα όρια και τους κατευθυντήριους άξονες έτσι όπως αυτά τέθηκαν στο Επιχειρησιακό Πρόγραμμα για τη Βιομηχανία (ΕΠΒ 1994-1999) στα πλαίσια της «Νέας Βιομηχανικής Στρατηγικής», κρίθηκε απαραίτητη μια συνοπτική μακροσκοπική ανάλυση του κλάδου σε επίπεδο χώρας.

2. Ο κλάδος ετοίμου ενδύματος στην Ελλάδα

2α. Σύντομη σκιαγράφηση

Κύριο χαρακτηριστικό των δύο τελευταίων δεκαετιών όσον αφορά τον κλάδο του ετοίμου ενδύματος σε παγκόσμιο επίπεδο είναι η μείωση του ρυθμού αύξησης του όγκου παραγωγής και η ανακατανομή της συνολικής παραγωγής απασχόλησης του κλάδου μεταξύ των αναπτυσσομένων και ανεπτυγμένων χωρών.

Πιο συγκεκριμένα, στις ανεπτυγμένες χώρες σημειώθηκε τις δεκαετίες αυτές μια σημαντική μείωση της παραγωγής και απασχόλησης του κλάδου έτοιμου ενδύματος. Σε αντίθεση, στις αναπτυσσόμενες χώρες ο όγκος παραγωγής και το επίπεδο απασχόλησης σημειώνουν σημαντική αύξηση. Η ανακατανομή της παραγωγής και απασχόλησης του κλάδου σε παγκόσμιο επίπεδο οφείλεται κυρίως στην επιδείνωση της ανταγωνιστικότητας του κλάδου στις ανεπτυγμένες χώρες, εξαιτίας κυρίως της σημαντικής αύξησης του συνολικού κόστους εργασίας σε σύγκριση με το αντίστοιχο κόστος των αναπτυσσομένων χωρών. Το γεγονός αυτό σε συνδυασμό με το κοινωνικό ντάμπινγκ είχαν ως αποτέλεσμα διαχρονικά την αύξηση του όγκου παραγωγής, απασχόλησης και τη βελτίωση των όρων εμπορίου των αναπτυσσομένων χωρών. Στις εξελίξεις βέβαια αυτές βοήθησε μεταξύ άλλων και η δύσκολη οικονομική συγκυρία η οποία υπαγόρευσε στις επιχειρήσεις των ανεπτυγμένων χωρών την επιλογή βιομηχανικών στρατηγικών προσαρμογής που περιελάμβαναν: (α) τη μετεγκατάσταση ενός μέρους της παραγωγής - συνήθως αυτό της έντασης εργασίας - σε χώρες χαμηλού κόστους, (β) την προώθηση νέων μορφών οργάνωσης, παραγωγής και σχέσεων με τους προμηθευτές και τους διανομείς, (γ) την αυτοματοποίηση και τεχνολογική ανάπτυξη και (δ) την αναζήτηση νέων προϊόντων υψηλής ποιότητας που να είναι λιγότερο ευαίσθητα στις τιμές (για περισσότερα βλ. Καραγιάννη Στ., Κουφίδου Στ., Μαυρουδέας Στ. & Τσιότρας Γ., 1998).

Μέσα σε αυτό το πλαίσιο που καθορίστηκε από το διεθνές σκηνικό όσον αφορά τον κλάδο του έτοιμου ενδύματος σε συνδυασμό με τις ανακατατάξεις στις γειτονικές βαλκανικές χώρες, οι εξελίξεις του κλάδου αυτού της ελληνικής βιομηχανίας υπήρξαν σημαντικές.

Ο κλάδος ένδυσης κατέχει, από άποψη όγκου και αξίας παραγωγής, απασχόλησης και εξαγωγών, μίαν από τις σημαντικότερες θέσεις στην ελληνική μεταποίηση. Στη δεκαετία του 1980 ο κλάδος έτοιμου ενδύματος αναδείχθηκε ένας από τους κατ' εξοχήν δυναμικούς εξαγωγικούς κλάδους του μεταποιητικού τομέα της χώρας. Ο κλάδος μέχρι το 1986, επωφελούμενος από το καθεστώς προστατευτισμού, κάτω από το οποίο τελούσαν τα προϊόντα του στις χώρες της Ε.Ε. και εκμεταλλευόμενος την πολύ καλή ποιότητα των εγχωρίων πρώτων υλών, το χαμηλό εργατικό κόστος, τις συνθήκες θερμοκηπίου οι οποίες αναπτύχθηκαν εξαιτίας του εντόνου κρατικού παρεμβατισμού που ασκήθηκε για την ανάπτυξη της βιομηχανικής παραγωγής και την προώθηση των εξαγωγών (ποσοτώσεις σε εισαγωγές, υποτιμήσεις δραχμής, εξαγωγικές επιδοτήσεις, χαμηλότοκα βιοτεχνικά δάνεια, απουσία κοινωνικών και θεσμικών ρυθμίσεων ενάντια στην υπερεκμετάλλευση του

εργατικού δυναμικού (για λεπτομέρειες βλ. Καλογήρου Ν., 1992), την εκτεταμένη παραγωγή φασόν (Βαίου Ν., κ.ά. 1993 κλπ.), σημείωσε εντυπωσιακή αύξηση της εγχώριας παραγωγής, ανέπτυξε έντονη εξαγωγική δραστηριότητα και καθιέρωσε ορισμένα προϊόντα τόσο στην εγχώρια όσο και την διεθνή αγορά.

Πιο συγκεκριμένα, τα προϊόντα του κλάδου ένδυσης καταλαμβάνουν πολύ σημαντική θέση σε ότι αφορά τη σύνθεση των εξαγωγών βιομηχανικών προϊόντων της χώρας. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης των εξαγωγών του κλάδου, σε σταθερές τιμές την περίοδο 1980-87 ήταν 17% έναντι 3,6% του συνόλου των βιομηχανικών εξαγωγών. Ωστόσο το εξαγωγικό αυτό προβάδισμα το οποίο συνοδεύεται και από αντίστοιχους ρυθμούς αύξησης της ετήσιας εγχώριας παραγωγής, φαίνεται ότι χάθηκε μετά το 1987. Ο όγκος των εξαγωγών του κλάδου υποχώρησε σημαντικά με αποτέλεσμα, ενώ ο μέσος ετήσιος ρυθμός αύξησης των εξαγωγών για το σύνολο των βιομηχανικών προϊόντων την περίοδο 1987-1991 σε σταθερές τιμές ήταν 4,2%, για τον κλάδο ένδυσης ήταν μόνο 2%. Η εξαγωγική αυτή υποχώρηση η οποία συνεχίστηκε και μετά το 1991 είχε σημαντικότερες αρνητικές επιπτώσεις στον όγκο της παραγωγής και απασχόλησης ενώ παράλληλα σηματοδοτεί και την ιδιαίτερη κρίση που πλήττει τον κλάδο κυρίως από τα μέσα της δεκαετίας του '80. Κρίση η οποία συνδέεται με τις εξελίξεις του κλάδου διεθνώς, όπως και με τη μεταβολή των συνθηκών λειτουργίας του κλάδου στην Ελλάδα. Η έντονη αυτή υποχώρηση των εξαγωγών του κλάδου, η οποία συνοδεύεται και με υποχώρηση του όγκου παραγωγής, από τη μια πλευρά δείχνει σημάδια για σημαντικές απώλειες της ανταγωνιστικότητάς του, γεγονός που επιβεβαιώνεται ως ένα βαθμό από την σημαντική αύξηση του βαθμού εισαγωγικής διείσδυσης, και από την άλλη αντικατοπτρίζει την αξιοσημείωτη μεταβολή των συνθηκών λειτουργίας του κλάδου στην Ελλάδα ιδιαίτερα μετά το 1987. Πιο συγκεκριμένα, η ανταγωνιστικότητα των ελληνικών προϊόντων του κλάδου μειώθηκε δραστικά την τελευταία δεκαετία, εξαιτίας των διεθνών θεσμικών αλλαγών και της μεταβολής των συνθηκών θερμοκηπίου που ίσχυαν στην Ελλάδα για την ανάπτυξη της βιομηχανίας γενικότερα και του κλάδου ένδυσης ειδικότερα. Η ένταξη της Πορτογαλίας και Ισπανίας στην ΕΕ, η συγκρότηση της Ενιαίας Ευρωπαϊκής Αγοράς, η μετάβαση των χωρών της Ανατολικής Ευρώπης από οικονομίες Σχεδίου σε οικονομίες της Αγοράς, η νέα συμφωνία της GATT με τη βαθμιαία κατάργηση της πολυϊνικής συμφωνίας εντός 10 ετών, η δημιουργία της NAFTA στη Β. Αμερική και η διεύρυνση της Ε.Ε. με την ενδεχόμενη τελωνειακή σύνδεση με την Τουρκία αποτελούν τις

διεθνείς θεσμικές αλλαγές οι οποίες επέφεραν σημαντικές ανακατατάξεις στην κατανομή των παραγομένων προϊόντων του κλάδου ετοίμου ενδύματος διεθνώς και επηρέασαν δραστικά τη μείωση της ανταγωνιστικότητας προϊόντων του κλάδου της Ελλάδας. Η σταδιακή κατάργηση της προστασίας της εγχώριας παραγωγής του κλάδου έναντι των εισαγωγών της χώρας στα πλαίσια της Ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης, η κατάργηση μετά το 1986 των εξαγωγικών κινήτρων σε συνδυασμό με την εγκατάλειψη μετά το 1987 της συναλλαγματικής πολιτικής ως μέσου για την προώθηση των εξαγωγών στις ξένες αγορές, αποτελούν τις μεταβολές που πραγματοποιήθηκαν στις συνθήκες θερμοκηπίου τις οποίες είχε αναπτύξει νωρίτερα το παρεμβατικό κράτος για την προώθηση της βιομηχανικής παραγωγής των εξαγωγών. Είναι προφανές ότι οι μεταβολές αυτές μπορεί να μην καθόρισαν την κρίση του κλάδου αλλά την επηρέασαν σημαντικά. Η κρίση ίσως δεν ήταν τόσο έντονη χωρίς τις μεταβολές αυτές. Εκείνο που φαίνεται ότι επηρέασε σημαντικά την κάμψη της παραγωγής του ετοίμου ενδύματος είναι η σημαντική αύξηση του σχετικού κόστους εργασίας η οποία παρατηρήθηκε από το α' ήμισυ της δεκαετίας του 1980 και η οποία δεν συνοδεύτηκε από ανάλογη αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας ή την ανάδειξη άλλου συγκριτικού πλεονεκτήματος το οποίο μπορούσε να αντισταθμίσει τα αρνητικά αποτελέσματα της απώλειας του συγκριτικού πλεονεκτήματος του χαμηλού κόστους εργασίας, πάνω στο οποίο κατά βάση δομήθηκε η θέση του κλάδου στις ευρωπαϊκές αγορές.

Ουσιαστικά, ο κλάδος ένδυσης φαίνεται ότι έχει εγκλωβιστεί στην παγίδα του ανταγωνισμού τόσο από τις Ευρωπαϊκές Εισαγωγές όσο και από τις εισαγωγές από τον Τρίτο Κόσμο. Το συγκριτικό πλεονέκτημα που βασιζόταν στο χαμηλό εργατικό κόστος συνέβαλε όσον αφορά το έτοιμο ένδυμα στην οικοδόμηση μιας παραγωγικής βάσης που αρθρώθηκε γύρω από τη διεθνή υπεργολαβία με χαμηλές απαιτήσεις σχεδιασμού και μόδας. Το συγκριτικό πλεονέκτημα το οποίο ώθησε την ανάπτυξη του κλάδου άρχισε να υποχωρεί και να ατονεί όταν ανταγωνιστές από χώρες χαμηλού κόστους άρχισαν να εκτοπίζουν τα ελληνικά ρούχα από το μη απαιτητικό τμήμα της διεθνούς αλλά κυρίως της ευρωπαϊκής αγοράς. Αποτέλεσμα αυτής της υποχώρησης ήταν η εμφάνιση της κρίσης στον κλάδο. Ωστόσο τα συμπτώματα της κρίσης δεν έγιναν αισθητά ακριβώς με τον ίδιο τρόπο από επιχειρήσεις διαφορετικού μεγέθους. Οι μεγάλες επιχειρήσεις μαζικής παραγωγής του κλάδου φαίνεται ότι επηρεάστηκαν περισσότερο από την κρίση. Αρκετές μεγάλες μονάδες και ιδιαίτερα εκείνες που κάνουν υπεργολαβία η οποία απευθύνεται στο χαμηλό τμήμα της αγοράς (τόσο εγχώριας όσο και ξένης), αντιμετωπίζουν

σοβαρά προβλήματα δεδομένου ότι με τη συγκεκριμένη οργάνωση και στρατηγική την οποίαν ασκούν, δεν είναι σε θέση να αντισταθμίσουν το ασύγκριτα χαμηλότερο κόστος εργασίας που αντιμετωπίζουν οι ανταγωνίστριες νεοεισερχόμενες χώρες οι οποίες απευθύνονται στο χαμηλό τμήμα της διεθνούς αγοράς ετοιμού ενδύματος. Κάποιες μετεγκαθίστανται στο σύνολό τους ή εν μέρει σε χαμηλότερου κόστους εργασίας (βλ. Καραγιάννη Στ., Κατσίκας Η. & Λαμπριανίδης Λ., 1998) με τελείως αμφίβολες για τη μακροχρόνια επιβίωσή τους προοπτικές. Ενώ δεν είναι λίγες αυτές που κλείνουν γιατί δεν μπορούν να ανταποκριθούν στα νέα δεδομένα. Παράλληλα μικρομεσαίες επιχειρήσεις μικτού κυρίως κεφαλαίου επιδεικνύουν δυναμικές επιδόσεις. Ιδιαίτερα μετά τα μέσα της δεκαετίας του 1980 αυξήθηκε αισθητά ο αριθμός των νεοϊδρυομένων μικρομεσαίων επιχειρήσεων του κλάδου ένδυσης. Πρόκειται κυρίως για επιχειρήσεις «νέας γενιάς» δηλαδή σύγχρονες και ανταγωνιστικές μονάδες που αποδίδουν σημασία στο σχέδιο, στη διαφοροποίηση του προϊόντος και στη βελτίωση της ποιότητας, ως κύριες συνιστώσες της εξαγωγικής τους δραστηριότητας (μεταξύ άλλων βλ. Λυμπεράκη Λ., 1992). Οι επιχειρήσεις αυτές πραγματοποιούν έντονα αυξητικούς ρυθμούς ανάπτυξης οι οποίοι ωστόσο δεν είναι ικανοί να αναχαιτίσουν την πτωτική πορεία του κλάδου και να ανατρέψουν την ανοδική πορεία του βαθμού εισαγωγικής διείσδυσης.

Παράλληλα με τον αυξητικό ρυθμό εισαγωγικής διείσδυσης ο όγκος παραγωγής ετοιμών ενδυμάτων μετά το 1980 μειώθηκε δραστικά. Ο δείκτης του όγκου παραγωγής, με έτος βάσης το 1970, το 1997 έφτασε να είναι μόνο 4,2 ενώ ο αντίστοιχος δείκτης για το σύνολο των καταναλωτικών προϊόντων το ίδιο έτος είναι 107,1 (Βλέπε ΕΕ, Στατιστική Επετηρίδα, διάφορα έτη). Η εικόνα για την τάση της εξέλιξης του κλάδου δεν διαφοροποιείται δραστικά αν αντί για τα στοιχεία του όγκου παραγωγής χρησιμοποιηθούν στοιχεία που αφορούν την αξία παραγωγής του κλάδου ένδυσης. Πράγματι, όπως προκύπτει από τα σχετικά στοιχεία της ΕΣΥΕ, ο δείκτης της αξίας παραγωγής ενδυμάτων, σε σταθερές τιμές 1970, μετά το 1980 κινείται καθοδικά. Τα ίδια συμπεράσματα για την εξέλιξη του κλάδου προκύπτουν αν αντί για τα στοιχεία που προκύπτουν από τις ετήσιες έρευνες βιομηχανίας χρησιμοποιηθούν στοιχεία παραγωγής του κλάδου από τους προσωρινούς Εθνικούς λογαριασμούς. Οι εξελίξεις αυτές στους ρυθμούς μεταβολής του όγκου και της αξίας παραγωγής του κλάδου ένδυσης - υπόδησης, αν συγκριθούν με τους ρυθμούς μεταβολής του Α.Ε.Π. δηλώνουν ότι ο κλάδος διαχρονικά και ιδιαίτερα μετά το 1986 χάνει σημαντικά από την ανταγωνιστικότητά του. Το γεγονός αυτό επιβεβαιώνεται και από τη

σύγκριση της εξέλιξης του όγκου της συνολικής και της εγχώριας ιδιωτικής κατανάλωσης ενδυμάτων από τη μια πλευρά και του όγκου παραγωγής (πτωτική τάση) από την άλλη.

Όσον αφορά το μέγεθος και τον αριθμό παραγωγικών μονάδων, μεταπολεμικά ο κλάδος χαρακτηριζόταν από αυτοτελείς και ανεξάρτητες μη ανταγωνιστικές μικρομεσαίες επιχειρήσεις που απευθύνοντο σε διαφορετικές αγορές (Λυμπεράκη Λ., 1992). Αργότερα και συγκεκριμένα στη δεκαετία του 1960 και το μεγαλύτερο τμήμα της δεκαετίας του 1970 ο κλάδος αναδιαρθρώθηκε σε όφελος των μεγαλύτερου μεγέθους επιχειρήσεων. Αυτή η τάση συγκεντροποίησης φαίνεται από το γεγονός ότι ενώ το 1963 οι μεγάλες επιχειρήσεις αντιπροσώπευαν μόλις το 5,8% της απασχόλησης στον κλάδο, το μερίδιό τους αυξήθηκε σε ποσοστό 27,1% το 1978 και σε 29,4% το 1984. Στο διάστημα αυτό ο βαθμός συγκέντρωσης αυξήθηκε πέντε φορές, ενώ στο σύνολο της μεταποίησης αυξήθηκε ελάχιστα (από 30,1% σε 39,9%). Αυτή η μετατόπιση του σχετικού ειδικού βάρους από μικρότερες σε μεγαλύτερες επιχειρήσεις ενδυναμώθηκε από την τάση εγκατάστασης ορισμένων πολυεθνικών επιχειρήσεων του κλάδου στην Ελλάδα κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του 1970. Η ύπαρξη εγχωρίων πρώτων υλών και επιχειρήσεων με σχετική εμπειρία, σε συνδυασμό με το χαμηλό εργατικό κόστος όπως και το ιδιαίτερα ευνοϊκό από άποψη κάθε φύσης κρατικών διευκολύνσεων για την ανάπτυξη της βιομηχανίας, έκαναν τις ξένες επενδύσεις στην Ελλάδα πολύ επικερδείς. Αυτό έγινε περισσότερο εμφανές στην περίπτωση της Βόρειας Ελλάδας όπου η τάση μετεγκατάστασης ξένων επιχειρήσεων διευκολύνθηκε ακόμη περισσότερο από τα κίνητρα περιφερειακής ανάπτυξης (Καλογήρου Ν., κ.ά. 1989, Λαμπριανίδης Λ., 1989). Πιο συγκεκριμένα στη Βόρεια Ελλάδα η οποία αποτελεί από τις πλέον καθαρές περιπτώσεις διεθνούς υπεργολαβίας, μεγάλες επιχειρήσεις παρήγαγαν για εξαγωγές (εισάγοντας το σχέδιο και τις προδιαγραφές της παραγωγής), ενώ ταυτόχρονα συνεργάζονταν μέσα από δίκτυα υπεργολαβίας με μικρές δορυφορικές επιχειρήσεις της περιοχής. Έτσι, παρά τον μετασχηματισμό που συντελέστηκε προς όφελος των μεγαλύτερων μονάδων, το μερίδιο των μικρομεσαίων επιχειρήσεων παρέμεινε υψηλό αντιπροσωπεύοντας το 1984 ένα ποσοστό 91,5% του συνόλου των καταστημάτων και 39,7% της απασχόλησης στον κλάδο. Το 1988 τα ποσοστά αυτά διαμορφώνονται σε 89,3% και 38,3% αντίστοιχα. Έτσι, στο σύνολο του κλάδου «κατασκευής ειδών ενδυμασίας» μόνο 1728 παραγωγικές μονάδες, δηλαδή το 11% περίπου, απασχολούσαν πάνω από 10 άτομα το 1988 (έναντι 8,5% το 1984). Από αυτές, οι 1490 μονάδες (86%) απασχολούσαν 10-50 άτομα και μόνο 238 μονάδες απα-

σχολούσαν από 50 άτομα και πάνω (έναντι 196 μονάδων το 1984). Ουσιαστικά, μετά το 1984 διαπιστώνεται μια προοδευτική αύξηση του μεσαίου κυρίως μεγέθους των μονάδων του κλάδου. Στην ίδια περίοδο (1984-1988), το μέγεθος της απασχόλησης του κλάδου αυξάνεται κατά 30% φθάνοντας τα 92.969 άτομα, ενώ αυτό της συνολικής ιπποδύναμης αυξάνεται ακόμη περισσότερο (94%). Από την εξέταση της κατανομής της απασχόλησης και ιπποδύναμης ανά τάξη μεγέθους απασχολουμένων ανά παραγωγική μονάδα παρατηρείται συγκριτικά υψηλή και αύξουσα συγκέντρωση στις μονάδες που απασχολούν 10-50 άτομα (32,3% της συνολικής απασχόλησης και 34,3% της συνολικής ιπποδύναμης το 1988 έναντι 28,7% και 24,5% αντίστοιχα το 1984).

Ουσιαστικά, τα συμπτώματα της κρίσης που χαρακτηρίζουν τον κλάδο ετοίμου ενδύματος από τα μέσα κυρίως της δεκαετίας του 1980, δεν έγιναν αισθητά με τον ίδιο ακριβώς τρόπο από επιχειρήσεις διαφορετικού μεγέθους. Οι μεγάλες επιχειρήσεις μαζικής παραγωγής, όπως και οι πολύ μικρού μεγέθους επιχειρήσεις, φαίνεται ότι επηρεάστηκαν περισσότερο από την κρίση. Αντίθετα, οι μεσαίου μεγέθους επιχειρήσεις όχι μόνο δεν επηρεάστηκαν αρνητικά από την κρίση αλλά μάλλον φαίνεται ότι επωφελήθηκαν. Κατόρθωσαν να αυξήσουν, από τα μέσα της δεκαετίας του '80 αισθητά τον αριθμό τους ενώ παράλληλα εμφανίζονται με δυναμικές επιδόσεις όσον αφορά τον τεχνολογικό τους εξοπλισμό και τον αριθμό των απασχολούμενων. Έτσι, ο κλάδος χαρακτηρίζεται από έναν δυϊσμό, ο οποίος εντάθηκε κυρίως κατά τα τελευταία έτη. Όσον αφορά τη χωροθέτηση των παραγωγικών μονάδων του κλάδου μπορεί κανείς να εντοπίσει μια σαφή διχοτόμηση. Οι μεγάλες εξαγωγικές μονάδες που παράγουν τυποποιημένα ενδύματα συχνά για λογαριασμό μεγάλων Ευρωπαϊκών, κυρίως Γερμανικών, επιχειρήσεων είχαν την τάση, τουλάχιστον στις δεκαετίες του '60 και '70, να χωροθετούνται στην περιφέρεια των μεγάλων αστικών κέντρων. Δίπλα σε αυτές τις μεγάλες επιχειρήσεις υπάρχει μια πληθώρα μικροτέρων μονάδων που βρίσκονται στα αστικά κέντρα και που συχνά διασυνδέονται μεταξύ τους με σχέσεις υπεργολαβίας. Έτσι, οι παραγωγικές μονάδες του κλάδου ετοίμου ενδύματος που είναι εγκατεστημένες (1988) στα δύο μεγάλα αστικά κέντρα (Αθήνα και Θεσσαλονίκη) πλησιάζουν ένα ποσοστό 80%. Το μεγαλύτερο ποσοστό των μονάδων έχει τις εγκαταστάσεις του στην Περιφέρεια Πρωτευούσης. Διαχρονικά, η εικόνα της υπερσυγκέντρωσης των παραγωγικών εγκαταστάσεων του κλάδου στο λεκανοπέδιο της Αττικής δεν διαφοροποιείται δραστικά (για λεπτομέρειες βλ. Λαμπριανίδης Λ., Ανδριάς Α., Καραγιάννη Στ., & Ρυλμόν Π., 1995). Τα διάφορα κίνητρα για την αποκέντρωση της βιομηχανίας

τα οποία υιοθετήθηκαν από τις αρχές της δεκαετίας του '70 δεν στάθηκαν ικανά να ανατρέψουν τις αυθόρμητες τάσεις συγκέντρωσης του κλάδου στην περιοχή της πρωτεύουσας.

Τάση συγκέντρωσης και μάλιστα αυξητική, διαχρονικά, των παραγωγικών μονάδων του κλάδου φαίνεται να παρατηρείται στη Μακεδονία και τη Β. Ελλάδα γενικότερα. Πράγματι, όπως προκύπτει από τα σχετικά στοιχεία ΕΣΥΕ, ενώ το 1984 το 30,8% των παραγωγικών μονάδων του κλάδου ήταν εγκατεστημένο στη Μακεδονία, το 1988 το ποσοστό αυτό αυξήθηκε σε 36,7%. Στις υπόλοιπες περιοχές της Ελλάδας ο αριθμός των παραγωγικών μονάδων είναι συγκριτικά πολύ μικρότερος με σχετικά μεγαλύτερο το ποσοστό μονάδων που είναι εγκατεστημένο στη Στερεά Ελλάδα - Εύβοια (4,1%) και την Πελοπόννησο (4,4%). Ωστόσο η γεωγραφική κατανομή της απασχόλησης και της ιπποδύναμης κατά περιφέρεια παρουσιάζεται αρκετά διαφοροποιημένη. Το μεγαλύτερο ποσοστό της απασχόλησης και της ιπποδύναμης είναι συγκεντρωμένο το 1988 στην περιφέρεια της Μακεδονίας (46,3% της απασχόλησης και 56,6% της ιπποδύναμης). Ακολουθεί η Περιφέρεια Πρωτευούσης (31,9% και 25,2% αντίστοιχα). Η συμμετοχή της Θράκης ήταν 4,2% και 5,5% αντίστοιχα. Έτσι, η Β. Ελλάδα (Μακεδονία - Θράκη) συγκεντρώνει πάνω από το 38% των παραγωγικών μονάδων του κλάδου, πάνω από το 50% της απασχόλησης και το 62% της ιπποδύναμης. Παράλληλα, όπως φαίνεται από την εξέλιξη των λόγων απασχόλησης/παραγωγικές μονάδες και ιπποδύναμης / παραγωγικές μονάδες για κάθε περιφέρεια χωριστά, οι περιφέρειες που αυξάνουν διαχρονικά τις σχετικές επιδόσεις τους και ταυτόχρονα βρίσκονται πάνω από τις αντίστοιχες επιδόσεις του συνόλου του κλάδου είναι κατά σειράν μεγέθους οι: Θράκη, Μακεδονία, Θεσσαλία και Πελοπόννησος (όσον αφορά τη σχέση απασχόλησης / παραγωγικές μονάδες), και Θράκη, Μακεδονία και Πελοπόννησος, όσον αφορά τη σχέση ιπποδύναμης / παραγωγικές μονάδες. Οι εξελίξεις αυτές φανερώνουν πως ο κλάδος, τόσο σε μέγεθος απασχόλησης όσο και σε εγκαταστάσεις και μηχανολογικό εξοπλισμό επεκτείνεται και εκσυγχρονίζεται στη Β. Ελλάδα. Ειδικότερα στη Θράκη παρατηρείται η συγκέντρωση των μεγαλύτερων και των πιο εξοπλισμένων (μηχανολογικά) μονάδων του κλάδου. Οι περισσότερες μονάδες ετοιμού ενδύματος στην περιοχή αυτή, ξένης ή εγχώριας ιδιοκτησίας δεδομένου ότι εργάζονται αποκλειστικά σχεδόν με σχέση υπεργολαβίας για λογαριασμό ευρωπαϊκών κυρίως επιχειρήσεων του κλάδου, αναγκάστηκαν να εκσυγχρονίσουν σε πολύ μεγάλο βαθμό τις εγκαταστάσεις τους προκειμένου να αντισταθούν στον σκληρό

ανταγωνισμό που άρχισε αισθητά να φαίνεται ότι έχουν από τις Βαλκανικές Χώρες και γενικά τις χώρες χαμηλού κόστους εργασίας.

Αντίθετα, με τις εξελίξεις του κλάδου που παρατηρούνται στη Β. Ελλάδα, τρεις περιοχές της χώρας (Περιφέρεια Πρωτευούσης, Θεσσαλία και Ήπειρος) φαίνεται να υποχωρούν σε μέγεθος και κύρια σε εξοπλισμό. Ειδικότερα η περιοχή της πρωτεύουσας, που αποτελείτο μεγαλύτερο χώρο εγκατάστασης των παραγωγικών μονάδων του κλάδου, φαίνεται να αποτελεί συγκριτικά και δυναμικά, με βάση τα στοιχεία της ΕΣΥΕ την πλέον προβληματική περιφέρεια παραγωγής ετοιμών ενδυμάτων.

Όσον αφορά την τεχνολογική κατάσταση του κλάδου, οι πληροφορίες που είναι διαθέσιμες χαρακτηρίζονται από γενικότητα. Σύμφωνα με τη μελέτη του Β. Πατσουράτη (1990), το επίπεδο της τεχνολογίας του μηχανολογικού εξοπλισμού του κλάδου ένδυσης θεωρείται σύγχρονο αφού το μεγαλύτερο μέρος αγοράστηκε την τελευταία πενταετία. Σχετικά σύγχρονος αναφέρεται ο εξοπλισμός του κλάδου από τον Ευμοιρίδη (1990), ενώ η έκθεση της Γαλλικής Πρεσβείας (1993) αναφέρει ότι οι επιχειρήσεις του κλάδου ετοιμοί ενδύματος θα χρειαστεί να εκσυγχρονίσουν σε έναν πολύ μεγάλο βαθμό τον εξοπλισμό τους. Σε παλαιότερη μελέτη (1988) ο Δ. Καραμπίνης αφού προσδιορίζει το γενικό τεχνολογικό επίπεδο του κλάδου ένδυσης ως παραδοσιακό με κλασικό έως μεταχειρισμένο εξοπλισμό, θα υποστηρίξει ότι αναπτύσσεται μια νέα δυναμική κυρίως από τις εξαγωγικές επιχειρήσεις που αναζητούν νέα τεχνολογία και νέες τεχνικές. Παρόμοια θέση υποστηρίζεται και από τον Καλλωνιάτη (1995) για το έτοιμο ένδυμα.

Η Werner (1991) εξετάζοντας τη μέση ηλικία του μηχανολογικού εξοπλισμού των κλάδων Κλωστοϋφαντουργίας και Ένδυσης καταλήγει στο συμπέρασμα ότι ο εξοπλισμός των ελληνικών επιχειρήσεων στην πλειονότητά τους έχει μεγάλη μέση ηλικία, με άμεσες συνέπειες για την ανταγωνιστικότητα των κλάδων.

Πέραν όμως από τις όποιες παρατηρήσεις ή συμπεράσματα στα οποία καταλήγουν οι πολυάριθμες μελέτες και έρευνες για το μέσο τεχνολογικό επίπεδο των ελληνικών επιχειρήσεων του κλάδου, θα πρέπει να τονιστεί ο **δυϊσμός που υπάρχει στο τεχνολογικό του επίπεδο**. Επιχειρήσεις (εγχώριας ή ξένης ιδιοκτησίας) που έχουν άμεση σύνδεση με επιχειρήσεις του εξωτερικού και παράγουν αποκλειστικά γι' αυτές, διαθέτουν μηχανολογικό εξοπλισμό ο οποίος είναι τεχνολογικά προηγμένος και εφάμιλλος ίσως των αντιστοίχων επιχειρήσεων των ανεπτυγμένων χωρών. Γεγονός πάντως είναι

ότι τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερες επιχειρήσεις του κλάδου Κ/Ε, υπό την πίεση του μεγάλου ανταγωνισμού που αναπτύσσεται σε διεθνές επίπεδο, συνειδητοποιούν ότι ο μηχανολογικός εκσυγχρονισμός αποτελεί μια βασική συνιστώσα για τη συνέχιση της λειτουργίας τους. Προς την κατεύθυνση βέβαια αυτή συμβάλλουν και τα ποικίλα Ευρωπαϊκά προγράμματα (π.χ. RETEX) που σε ορισμένες μάλιστα περιπτώσεις είναι δυνατόν να οδηγήσουν σε υπερεξοπλισμό επιχειρήσεων που κατά τα άλλα δεν έχουν τη δυνατότητα αξιοποίησης της τεχνολογίας την οποία υιοθετούν.

Από τις ετήσιες Βιομηχανικές Έρευνες της ΕΣΥΕ για τη μεγάλη βιομηχανία (δηλαδή για επιχειρήσεις με απασχόληση πάνω από 10 άτομα), η απασχόληση στον κλάδο του ετοίμου ενδύματος φτάνει τα 37.447 άτομα (1995). Αν συνυπολογιστεί ωστόσο ο μεγάλος αριθμός των επιχειρήσεων με λιγότερα από 10 άτομα που στον κλάδο του ετοίμου ενδύματος είναι πολύ μεγάλος, τότε ο αριθμός των απασχολούμενων υπερβαίνει κατά πολύ τους παραπάνω αριθμούς. Σύμφωνα με την τελευταία απογραφή (1988) η συνολική απασχόληση του κλάδου ένδυσης έφθανε το επίπεδο των 94.000.

Η τάση μείωσης του αριθμού των απασχολούμενων όπως προκύπτει από τα στοιχεία της μεγάλης βιομηχανίας (πάνω από 10 άτομα) αρχίζει να εμφανίζεται για τον κλάδο του ετοίμου ενδύματος από το 1990. Ενώ μέχρι το 1989 η ΜΕΑ της μεγάλης βιομηχανίας του κλάδου αυξάνει με χαμηλούς έστω ρυθμούς, μετά το 1990 η ΜΕΑ του κλάδου μειώνεται με αρκετά έντονους ρυθμούς. Μέσα σε περίοδο 4 ετών το επίπεδο της απασχόλησης μειώνεται στα 7.000 περίπου άτομα. Θα πρέπει να σημειωθεί πως το επίπεδο απασχόλησης στον κλάδο, σύμφωνα με εκτιμήσεις, μειώθηκε κατά 15-18% το 1993 σε σχέση προς το 1992. Η μειωτική αυτή τάση συνεχίστηκε με εντονότερο ρυθμό το 1994 και 1995 και σύμφωνα με όλες τις ενδείξεις συνεχίζεται και μετά το 1995, καθιστώντας έτσι τον κλάδο ένδυσης έναν από τους προβληματικούς, τουλάχιστον σε όρους απασχόλησης, κλάδους της ελληνικής μεταποιητικής βιομηχανίας. Βέβαια οι εξελίξεις αυτές όσον αφορά τα επίπεδα απασχόλησης του κλάδου δεν χαρακτηρίζουν μόνο την ελληνική μεταποιητική βιομηχανία. Αντίστοιχες εξελίξεις σε μικρότερο ίσως βαθμό παρατηρούνται και στην ΕΕ. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι η ΕΕ είχε κάμψη της απασχόλησης του κλάδου ετοίμου ενδύματος κατά 16% στο διάστημα 1990-93 (για λεπτομέρειες βλ. Eurostat 1995).

Οι μεταβολές της διεθνούς αγοράς, -όπως είναι η γενικότερη εξασθένηση της συνολικής ζήτησης ετοίμων ενδυμάτων στα πλαίσια της ύφεσης που αντιμετωπίζουν οι οικονομίες διεθνώς, η συγκεντροποίηση των καναλιών

διανομής, οι τεχνολογικές καινοτομίες, η αυτοματοποίηση διαφόρων σταδίων παραγωγής - η αύξηση του εισαγομένου ανταγωνισμού κυρίως εκ μέρους χαμηλού εργατικού κόστους χωρών σε συνδυασμό με τη μετεγκατάσταση των πλέον εντατικών σε εργασία τμημάτων της παραγωγικής διαδικασίας σε χώρες χαμηλού κόστους, υπαγορεύουν την αναδιάρθρωση των επιχειρήσεων και τη συρρίκνωση του εργατικού προσωπικού τους, ή το κλείσιμο πολλών από αυτές.

Οι προοπτικές όσον αφορά την απασχόληση για το έτοιμο ένδυμα στο μέλλον διαγράφονται μάλλον δυσίωνες και μάλιστα πολύ χειρότερες από αυτές που εμφανίζονται από τα στοιχεία που αναφέρονται στη μεγάλη βιομηχανία, δεδομένου ότι οι επιχειρήσεις μεγάλου και μεσαίου μεγέθους που μπορούν να εξορθολογίσουν την παραγωγή τους διεθνοποιούμενες και μετεγκαθιστάμενες στις γειτονικές χώρες των Βαλκανίων είναι οι κατ'εξοχήν (τουλάχιστον για το ένδυμα) επιχειρήσεις με «καθετοποιημένα» δίκτυα υπεργολαβικών σχέσεων. Δηλαδή όχι μόνο αναλαμβάνουν υπεργολαβίες ενδυμάτων για μεγάλες επιχειρήσεις του εξωτερικού, αλλά σε αρκετές περιπτώσεις αναθέτουν ένα μέρος της υπεργολαβίας την οποίαν ανέλαβαν σε πολύ μικρότερες μονάδες 1-2 ατόμων ή οικοτεχνίτες (φασόν στο σπίτι) για τη συμπίεση του κόστους παραγωγής. Κατά συνέπειαν σήμερα που το χαμηλότερο κόστος εργασίας υποχρεώνει στα πλαίσια του ανταγωνισμού τις μεγάλες και μεσαίες επιχειρήσεις του κλάδου ένδυσης να διεθνοποιήσουν την παραγωγή τους και συγκεκριμένα να μεταφέρουν ένα τμήμα της παραγωγικής διαδικασίας που δεν απαιτεί μεγάλη ειδίκευση στις χώρες των Βαλκανίων, η ανεργία θα πλήξει πολύ περισσότερο τις οικοτεχνίες αυτές που θα μένουν χωρίς δραστηριότητα.

Δυστυχώς, η απασχόληση κατ'οίκον και οι μεταβολές της δεν καταγράφονται σε ετήσια βάση ώστε να είναι αμέσως ορατά τα αποτελέσματα των μεταβολών που συντελέστηκαν τα τελευταία χρόνια οι οποίες, σύμφωνα με ανεπίσημες εκτιμήσεις, είναι σημαντικές ιδιαίτερα για τον Βορειοελλαδικό χώρο. Τέλος η προοπτική της ομαλοποίησης και βελτίωσης των συνθηκών του επιχειρηματικού περιβάλλοντος στις χώρες των Βαλκανίων σε συνδυασμό με την επικείμενη διεύρυνση του φάσματος των υποψηφίων, για τη μετεγκατάσταση των ελληνικών επιχειρήσεων, χωρών, φαίνεται ότι θα επιδεινώσει ακόμη περισσότερο τις προοπτικές για την απασχόληση στον κλάδο ένδυσης.

Προοπτικές οι οποίες επιδεινώνονται ακόμη περισσότερο αν λάβει κανείς υπόψη του τη σημαντική αύξηση του κόστους εργασίας. Ενδεικτικά αναφέρεται ότι σύμφωνα με στοιχεία της Werner την περίοδο 1982-1991, το μοναδικό κόστος εργασίας ενώ στην ΕΕ αυξήθηκε κατά 5,6% ετησίως στην

Ελλάδα αυξήθηκε κατά 24,4%. Η δυσμενής αυτή εξέλιξη συνοδεύτηκε και με σημαντική μείωση της παραγωγικότητας του κλάδου. Σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία την ίδια περίοδο σημειώθηκε μείωση της παραγωγικότητας κατά 4,4% σε ετήσια βάση ενώ αντίθετα στην ΕΕ σημειώθηκε αύξηση κατά 2,1% (Καλλωνιάτης 1994). Οι εξελίξεις αυτές όπως ήταν φυσικό επηρέασαν αρνητικά και το εξωτερικό εμπόριο του κλάδου. Η λεπτομερειακή εξέταση των στοιχείων του εξωτερικού εμπορίου του κλάδου δηλώνει ότι την περίοδο 1987-91 οι ελληνικές εξαγωγές του κλάδου ένδυσης υφίστανται σημαντικές απώλειες μεριδίων αγοράς στις χώρες του ΟΟΣΑ και της ΕΕ. Η σαφής διάβρωση της ανταγωνιστικότητας που υφίστανται οι εξαγωγές των προϊόντων ένδυσης στις αγορές που εξάγει η Ελλάδα (χώρες ΕΕ και ΟΟΣΑ) προέρχεται όπως μαρτυρούν τα σχετικά στοιχεία (για λεπτομέρειες βλ. Λαμπριανίδης Λ., & άλλοι, 1998) από τις χαμηλού κόστους χώρες οι οποίες απευθύνονται στο κατώτερο τμήμα της αγοράς ΕΕ και του ΟΟΣΑ.

Το γεγονός αυτό αποτελεί σαφή ένδειξη ότι για να επέλθει βελτίωση των εξαγωγικών μεριδίων του κλάδου ένδυσης θα πρέπει οι ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις να κατευθύνουν τις προσπάθειές τους στην παραγωγή προϊόντων τα οποία θα μπορούσαν να απευθύνονται σε ανώτερο τμήμα της αγοράς των χωρών ΕΕ και του ΟΟΣΑ. Κάτι τέτοιο όμως απαιτεί ριζική αναδιάρθρωση του κλάδου και σαφή στροφή και αναπροσαρμογή της αναπτυξιακής στρατηγικής των επιχειρήσεων του κλάδου προς τα «νέα δεδομένα» που επιβάλλει ο «νέος ανταγωνισμός» που αναπτύχθηκε σε διεθνές επίπεδο στον κλάδο ένδυσης. Συνοπτικά ο κλάδος για να μπορέσει να ανακτήσει τα χαμένα μερίδιά του στη διεθνή αγορά και ιδιαίτερα την ευρωπαϊκή, θα πρέπει να απαγκιστρωθεί πλήρως από τη λογική η οποία αποβλέπει μόνο στη συμπίεση του εργατικού κόστους και την παραγωγή χαμηλού ποιοτικά φασόν. Είναι ολοφάνερο ότι ο κλάδος ετοιμού ενδύματος της ελληνικής βιομηχανίας έχει εξοστρακιστεί τελείως σχεδόν από το τμήμα αυτό της διεθνούς αγοράς.

Οποιαδήποτε προσπάθεια προς αυτή την κατεύθυνση δεν μπορεί να αποφέρει ούτε καν βραχύβια αποτελέσματα. Δεν υπάρχουν άλλα περιθώρια συμπίεσης του κέρδους.

2β. Συμπεράσματα για την κατάσταση και τις προοπτικές του κλάδου σήμερα

Από τη σύντομη ανάλυση που προηγήθηκε προκύπτει σχεδόν αβίαστα το συμπέρασμα ότι ο κλάδος ετοιμού ενδύματος κατά τις τελευταίες δύο δεκαετίες έχει μπει σε μια διαδικασία σταδιακής ύφεσης. Η σταδιακή μείωση του όγκου και αξίας παραγωγής, της απασχόλησης και των εξα-

γωγικών του μεριδίων στη διεθνή αγορά είναι στοιχεία τα οποία χαρακτηρίζουν τον κλάδο. Στοιχεία τα οποία επηρεάστηκαν σε μεγάλο βαθμό από τη δυναμική διεύθυνση στην αγορά του ετοιμού ενδύματος χωρών χαμηλού εργατικού κόστους και τις πρόσφατες εξελίξεις στα Βαλκάνια. Όλα τα παραπάνω είχαν ως αποτέλεσμα ο κλάδος του ετοιμού ενδύματος της Ελληνικής Βιομηχανίας κατά την τελευταία κυρίως δεκαετία να παρουσιάζει σε διεθνές επίπεδο μια σταδιακή μείωση της ανταγωνιστικότητάς του.

Η σταδιακή απώλεια του συγκριτικού πλεονεκτήματος του χαμηλού κόστους εργασίας για τον κλάδο του ετοιμού ενδύματος, δεν συνοδεύτηκε με την ανάδειξη άλλου αντιστοίχου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα ο κλάδος να απωλέσει διαχρονικά ένα σημαντικό τμήμα της ανταγωνιστικότητάς του στην εγχώρια και διεθνή αγορά. Παράλληλα με την απώλεια του συγκριτικού πλεονεκτήματος του χαμηλού κόστους εργασίας, η κρατική παρέμβαση μέσω της πολιτικής των επιχορηγήσεων, επιδοτήσεων και φορολογικών ελαφρύνσεων δεν στάθηκε ικανή να αναχαιτίσει την τάση αυτή ώστε ο κλάδος να μη χάσει τη σχετική του θέση στο νέο ανταγωνιστικό περιβάλλον που άρχισε να σχηματοποιείται από τις αρχές της δεκαετίας του '80 σε διεθνές επίπεδο, με την ταχεία διεύθυνση προϊόντων ένδυσης αναπτυσσομένων χωρών στη διεθνή αγορά ετοιμού ενδύματος. Αντίθετα, το κράτος με τις συνεχείς και εναλλασσόμενες χρηματοοικονομικές παρεμβάσεις συνέβαλε στη δημιουργία συνθηκών θερμοκηπίου για τη λειτουργία των επιχειρήσεων του κλάδου με άμεσο αποτέλεσμα την εξασθένηση όλων εκείνων των παραγόντων οι οποίοι, σύμφωνα με τον Porter, λειτουργούν αμοιβαία υποστηριζόμενοι στη διατήρηση και αύξηση της ανταγωνιστικότητας του κλάδου.

Με δεδομένη την εικόνα του κλάδου έτσι όπως αυτή σκιαγραφήθηκε σε αδρές γραμμές, τίθεται το ερώτημα αν υπάρχουν προοπτικές αναχαίτισης της κρίσης που χαρακτηρίζει τον κλάδο και περαιτέρω ανάπτυξής του. Δεν υπάρχει αμφιβολία, ότι κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις, οι προοπτικές του κλάδου μπορεί να είναι αρκετά ευσίωνες. Για να συμβεί όμως κάτι τέτοιο θα πρέπει ο κλάδος να προσαρμοστεί στα νέα δεδομένα που δημιουργήθηκαν από το «νέο ανταγωνιστικό περιβάλλον» το οποίο αναπτύχθηκε διεθνώς. Οι επιχειρήσεις του κλάδου θα πρέπει να εντοπίσουν και να εκμεταλλευτούν τις «νέες ευκαιρίες» οι οποίες δημιουργήθηκαν από τις «νέες συνθήκες» που προέκυψαν ως αποτέλεσμα αναδιάρθρωσης της παραγωγής και διανομής των προϊόντων του κλάδου διεθνώς. Ο «νέος ανταγωνισμός» που αναπτύχθηκε, υπαγορεύει, ως απαραίτητη προϋπόθεση για τη βιωσιμότητα και αύξηση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων

ένδυσης, τη ριζική ανανέωση της αναπτυξιακής τους στρατηγικής· παράλληλα, το κράτος θα πρέπει να ασκήσει μια τέτοια πολιτική ώστε να ωθήσει τις επιχειρήσεις του κλάδου προς την κατεύθυνση αυτή. Οποσδήποτε κάτι τέτοιο υπαγορεύει μια βιομηχανική πολιτική για τον κλάδο η οποία να είναι απόρροια της «νέας βιομηχανικής στρατηγικής». Είναι προφανές ότι με βάση τα δεδομένα του «νέου ανταγωνισμού» μια πολιτική παρέμβασης από πλευράς του κράτους, η οποία θα στηρίζεται στις επιχορηγήσεις, επιδοτήσεις, εξαγωγικά κίνητρα και φορολογικές ελαφρύνσεις μπορεί, στην καλύτερη περίπτωση, να επιφέρει μόνο βραχύβια και οριακά αποτελέσματα για τον κλάδο.

Στην παράγραφο που ακολουθεί μετά από μια σύντομη συζήτηση για τις προοπτικές του κλάδου έτσι όπως αυτές σκιαγραφούνται από τα «νέα δεδομένα», τίθεται ένα πλαίσιο μέσα στο οποίο πρέπει να κινηθεί το κράτος σε συνεργασία με τις επιχειρήσεις του κλάδου με στόχο την αναχαίτιση της κρίσης του κλάδου και την αύξηση της ανταγωνιστικότητάς του.

3. Προοπτικές του κλάδου μέσα στα πλαίσια της Νέας Βιομηχανικής Πολιτικής

Η έλλειψη διεθνούς ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων παραγωγής ενδύματος στην Ελλάδα οφείλεται σε μια, πληθώρα λόγων. Συγκεκριμένα, όσον αφορά τα προϊόντα υψηλής ποιότητας οφείλεται στην αδυναμία: παραγωγής ικανοποιητικών σχεδίων/μόδας, ποιότητας, παρακολούθησης της μεταβολής των καταναλωτικών προτιμήσεων ως προς το σχέδιο και την ποιότητα των προϊόντων, αδυναμία κάλυψης «των φωλιών αγοράς», κ.τ.λ.. Από την άλλη, όσον αφορά τα προϊόντα χαμηλής ποιότητας, οφείλεται στο υψηλό σχετικά κοστολόγιο, λόγω δυναμικής διεύδυσης «νέων χωρών» στην παραγωγή προϊόντων του κλάδου με εξαιρετικά χαμηλότερο κόστος εργασίας.

Οι παραγγελίες μακράς διάρκειας έχουν φύγει από την Ελλάδα. Οι επιχειρήσεις επικεντρώνονται σε παραγγελίες quick response και ποιότητας. Οι απαιτήσεις από τους εργαζομένους αυξάνονται, πρέπει να είναι πιο ευέλικτες και ικανές για να μπορούν να ανταποκριθούν στην παραγωγή μεγάλου αριθμού μοντέλων (οδηγών) και πολλών χρωμάτων που σήμερα απαιτείται από τις ελληνικές επιχειρήσεις, στα πλαίσια του διεθνούς ανταγωνισμού.

Η μεταφορά κάποιων δραστηριοτήτων έντασης εργασίας στα Βαλκάνια από τις επιχειρήσεις ετοίμου ενδύματος με στόχο τη μείωση του «μεικτού» κοστολογίου (με διεξαγωγή ορισμένων φάσεων παραγωγής στην Ελλάδα και ορισμένων στα Βαλκάνια), στο βαθμό που γίνεται σε μια προσπάθεια της επιχείρησης να αναδιαρθρώσει την παραγωγή της στην Ελλάδα με βάση τα «νέα δεδομένα», αποτελεί μια λύση που είναι βιώσιμη.

Για τον κλάδο υπάρχουν περιθώρια αν υιοθετηθεί το σύστημα της ταχείας ανταπόκρισης (QRS). Σύστημα το οποίο δεν μπορεί τουλάχιστον για αρκετά χρόνια να υιοθετηθεί από τις λιγότερο οργανωμένες κοινωνίες, όπως είναι οι χώρες χαμηλού εργατικού κόστους, χώρες που ανταγωνίζονται σε μεγάλο βαθμό το ελληνικό έτοιμο ένδυμα. Αυτό το πλεονέκτημα θα πρέπει στην παρούσα φάση να εκμεταλλευθεί ο κλάδος δεδομένου ότι το πλεονέκτημα του χαμηλού εργατικού κόστους, έχει προ πολλού εκπνεύσει. Το γεγονός αυτό σε συνδυασμό με την πραγματικότητα ότι μια κρίσιμη μάζα επιχειρήσεων του κλάδου, με δεδομένη τη διάρθρωση του κλάδου και τις γενικότερες συνθήκες υποδομής του οικονομικοκοινωνικού συστήματος, δεν έχει τη δυνατότητα, τουλάχιστον βραχυχρόνια, να μεταστραφεί απότομα από το καλής αλλά μαζικής ποιότητας φασόν στο επώνυμο ρούχο, συναινεί προς την άποψη αυτή. Παράλληλα με αυτή τη διαδικασία θα πρέπει οι επιχειρήσεις του κλάδου σταδιακά να μεταστραφούν από το χαμηλότερο και μεσαίο ποιοτικά αλλά ανώνυμο τμήμα της αγοράς, στο μεσαίο και υψηλότερο ποιοτικά τμήμα της. Αυτό δεν σημαίνει βέβαια σε καμία περίπτωση την εγκατάλειψη της εκτέλεσης υπεργολαβιών ποιότητας για τις οποίες δύσκολα θα μπορούσε να υπάρξει ανταγωνισμός από τις χώρες χαμηλού κόστους. Οι επιτυχημένες επιχειρήσεις του κλάδου σήμερα ακολουθούν λίγο ως πολύ τη συνδυαστική αυτή πολιτική ανάπτυξης. Υπάρχει σαφής αναγκαιότητα για στροφή στην ανάπτυξη σταδίων υψηλής προστιθέμενης αξίας και τεχνογνωσίας μεσοπρόθεσμα, που μέχρι σχετικά πρόσφατα ήταν σχεδόν ανύπαρκτα λόγω εφησυχασμού στην εξάρτηση από οίκους του εξωτερικού και την ανάληψη υπεργολαβιών ποσότητας.

Η στροφή μεσοπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα, δεδομένου ότι βραχυπρόθεσμα είναι πρακτικά αδύνατη, προς τη δημιουργία ποιοτικών ρούχων και η ανάπτυξη των σταδίων του σχεδιασμού και της κοπής, η έρευνα αγοράς, η ανάπτυξη οργανωμένων δικτύων διανομής κ.τ.λ, θα ενθαρρύνει τη μετάθεση μέρους της παραγωγικής διαδικασίας (αυτής που είναι έντασης εργασίας) στις γειτονικές Βαλκανικές χώρες με ουσιαστικό αποτέλεσμα για τη βελτίωση της διεθνούς ανταγωνιστικότητας των ελληνικών επιχειρήσεων κατά το πρότυπο των άλλων ευρωπαϊκών επιχειρήσεων.

Όλα τα παραπάνω βέβαια προϋποθέτουν επενδύσεις σε εξοπλισμό, μηχανοργάνωση, συνεχή εκπαίδευση - επιμόρφωση του προσωπικού, οργάνωση τμημάτων σχεδιασμού, μάρκετινγκ υποστήριξης εξαγωγών και κυρίως αρίστη οργάνωση των επιχειρήσεων. Οι ελληνικές επιχειρήσεις του κλάδου, δεδομένου του μεγέθους τους θα μπορούσαν να λειτουργήσουν αποδοτικά μέσω της υιοθέτησης μιας πολιτικής δικτύωσής τους τόσο μέσα στον κλάδο όσο και σε σχέση με άλλους κλάδους. Τα διάφορα προγράμματα της ΕΕ για την αναδιάρθρωση των κλάδων κλωστοϋφαντουργίας - ετοίμου ενδύματος θα μπορούσαν να δράσουν ουσιαστικά για την υλοποίηση ή την ισχυροποίηση τουλάχιστον στα πρώτα στάδια, μιας τέτοιας πολιτικής. Βασικό βέβαια παραμένει το ερώτημα κατά πόσον ο επιχειρηματικός κόσμος ο οποίος σε μεγάλο βαθμό είναι εθισμένος σε μια πολιτική εξαγωγικών επιδοτήσεων και εν γένει κρατικών ενισχύσεων προς μεμονωμένες επιχειρήσεις, θα μπορέσει έγκαιρα να αντιληφθεί ότι στα πλαίσια του «νέου ανταγωνισμού» (new competition) που αναπτύσσεται διεθνώς, το σκηνικό που αποτελούσε την μέχρι πρόσφατα ασκουμένη πολιτική από το κράτος έχει αλλάξει ριζικά, δεδομένου ότι μια πολιτική εξαγωγικών κινήτρων ακόμη και στην περίπτωση που θα υιοθετείτο ξανά, δεν μπορεί παρά να αποφέρει βραχύβια και οριακά αποτελέσματα για τον κλάδο. Το κόστος εργασίας το οποίο καλύπτει ένα μεγάλο μέρος του συνολικού κόστους παραγωγής είναι συντριπτικά πιο χαμηλό στις γειτονικές χώρες τόσο, που κανενός είδους εξαγωγική επιδότηση δεν θα μπορούσε να καλύψει το χάσμα.

Οι ελληνικές επιχειρήσεις θα πρέπει να ανακτήσουν και να κατοχυρώσουν τα εξαγωγικά τους μερίδια μέσω της αναδιάρθρωσής τους, στις κορεσμένες σε γενικές γραμμές ευρωπαϊκές αγορές. Παράλληλα, θα πρέπει να αναζητήσουν τμήμα των νέων αναδυόμενων αγορών των πρώην σοσιαλιστικών χωρών και των αναπτυσσομένων χωρών, όπου οι υψηλοί ρυθμοί οικονομικής και κοινωνικής ανάπτυξης σε συνδυασμό με το τεράστιο πληθυσμιακό δυναμικό που διαθέτουν και την προοδευτική ένταξή τους στους κανόνες του διεθνούς εμπορίου που επιβάλλει την άρση των εμπορικών φραγμών, αποτελούν σαφείς ενδείξεις ότι οι νέες αναδυόμενες αυτές αγορές προσφέρουν νέες ευκαιρίες. Είναι γεγονός, τουλάχιστον με βάση τη διεθνή εμπειρία ότι οι επιχειρήσεις που αναμένεται να επιβιώσουν με βάση αυτά τα δεδομένα θα είναι αυτές που θα έχουν οργανωθεί σωστά και θα ανταγωνίζονται όχι στη βάση του χαμηλού κόστους αλλά κυρίως της ποιότητας, του σχεδίου, της διαφοροποίησης του προϊόντος και θα ανταποκρίνονται γρήγορα στις παραγγελίες (quick response). Αυτές θα έχουν καλές προοπτικές μακροπρόθεσμα και θα μπορέσουν να λειτουργήσουν

αποτελεσματικά σε μια αγορά, όπου εκτιμάται ότι θα ενταθεί ο ανταγωνισμός από τις χαμηλού εργατικού κόστους χώρες. Πιο συγκεκριμένα οι δυνατότητες αύξησης της παραγωγής και επομένως οι δυνατότητες διατήρησης ή αύξησης της απασχόλησης, εξαρτώνται από τη μορφή που θα πάρει η αναδιάρθρωση του κλάδου. Η σημερινή εξέλιξη του κλάδου χαρακτηρίζεται από τη φυγή της παραγωγής - αν όχι των επιχειρήσεων - εντάσεως εργασίας από τη μια μεριά, και από την άλλη από την ανάδειξη μεμονωμένων περιπτώσεων ποιοτικής αναβάθμισης της παραγωγής και των προϊόντων.

Αν δημιουργηθούν οι προϋποθέσεις για την αναδιάρθρωση των επιχειρήσεων θα είναι δυνατόν να επιτευχθεί η αναχαίτιση της πτωτικής πορείας της παραγωγής των εξαγωγικών μεριδίων και της απασχόλησης στον κλάδο. Μια αναδιάρθρωση των επιχειρήσεων του κλάδου που θα στοχεύει στην αύξηση της παραγωγής των εξαγωγικών μεριδίων στην ευρωπαϊκή και διεθνή αγορά με βάση τα δεδομένα του «νέου ανταγωνισμού» θα πρέπει σε αδρές γραμμές να στηρίζεται

- α) στη βελτίωση της ποιότητας των προϊόντων σε όλη την παραγωγική διαδικασία.
- β) στη μετατόπιση της παραγωγής από το χαμηλό τμήμα της αγοράς στο υψηλότερο και συγκεκριμένα τη σταδιακή μεταστροφή από το μαζικής παραγωγής «ανώνυμο» ένδυμα στο «επώνυμο» και από το «ποσοτικό» φασόν στο «ποιοτικό».
- γ) στη βελτίωση της δυνατότητας των επιχειρήσεων να ανταποκρίνονται με μεγάλη ταχύτητα στις παραγγελίες που αναλαμβάνουν (εσωτερική οργάνωση, δικτύωση, εξειδίκευση κ.τ.λ.).
- δ) στη μεταφορά, όπου αυτό είναι δυνατόν, ενός μέρους των φάσεων παραγωγής που είναι έντασης εργασίας και δεν απαιτούν υψηλή εξειδίκευση στις χώρες της Βαλκανικής.
- ε) στη βελτίωση και επέκταση του δικτύου διανομής των προϊόντων στην Ελλάδα και το εξωτερικό.
- στ) στη συνεχή εκπαίδευση των εργαζομένων όλων των βαθμίδων του προσωπικού στις νέες τεχνολογίες που έχουν άμεση σχέση με την ποιότητα και τη μόδα των ενδυμάτων.
- η) στην άμεση, γρήγορη και συνεχή πληροφόρηση από τις αγορές του εξωτερικού και κυρίως της Ευρώπης και Αμερικής για τις μεταβαλλό-

μενες προτιμήσεις των καταναλωτών όσον αφορά την ποιότητα, υφή και γενικότερα το στυλ των ρούχων.

Για να πραγματοποιηθεί αυτός ο πολυδιάστατος στόχος ο οποίος συνοψίζεται σε τρεις λέξεις «αναδιάρθρωση των επιχειρήσεων» θα πρέπει οι επιχειρήσεις του κλάδου να δικτυωθούν μεταξύ τους. Μόνο μέσω της δικτύωσης οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις οι οποίες, όπως προκύπτει από τα σχετικά στοιχεία, αποτελούν το μεγαλύτερο μέρος των επιχειρήσεων του κλάδου είναι δυνατόν να αποκτήσουν πρόσβαση στην έρευνα και τεχνολογία και τις νέες μορφές οργάνωσης και παραγωγής, απαραίτητες προϋποθέσεις για τη αναδιάρθρωσή τους. Χωρίς τη δικτύωση η έλλειψη πόρων και πληροφόρησης, που συνήθως χαρακτηρίζει τις μικρού μεγέθους επιχειρήσεις, θα συμβάλλουν στην απομάκρυνσή τους από τις δυνάμεις της εσωτερικής και διεθνούς αγοράς.

Ο ρόλος του κράτους για την αναδιάρθρωση των επιχειρήσεων του κλάδου είναι πολύ σημαντικός και το κυριότερο, τελείως διαφορετικός από αυτόν που μέχρι σήμερα ήταν, και αυτό γιατί το πλεονέκτημα του φθηνού εργατικού κόστους έχει παντελώς χαθεί και δεν υπάρχει καμία ελπίδα να ανακτηθεί.

Το κράτος με βάση τα «νέα δεδομένα» με τα διάφορα μέτρα βιομηχανικής πολιτικής που ασκεί για την ανάπτυξη του κλάδου, θα πρέπει κατά βάση να στοχεύει σε δύο επίπεδα. Στο πρώτο επίπεδο θα πρέπει να στοχεύει στο βαθμό που αυτό είναι δυνατό, στην αλλαγή της νοοτροπίας των ελλήνων επιχειρηματιών όσον αφορά τις απαιτήσεις του από αυτό. Στο δεύτερο επίπεδο θα πρέπει να στοχεύει στη δημιουργία των προϋποθέσεων για τη δικτύωση των επιχειρήσεων του κλάδου τουλάχιστον αυτών που βρίσκονται στον ίδιο γεωγραφικό χώρο.

Δεδομένου ότι η δικτύωση των επιχειρήσεων του κλάδου, όπου υπάρχει, βρίσκεται σε λανθάνουσα μορφή και σε τελείως νηπιακή κατάσταση, ο ρόλος του κράτους θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα έντονος και πολυσχιδής.

Χωρίς πρόθεση να απαριθμήσουμε τα μέτρα που πρέπει να πάρει το κράτος ή τις πρωτοβουλίες των επιχειρήσεων που θα πρέπει να ενθαρρύνει από πλευράς του με στόχο την ενίσχυση της θέσης του κλάδου μέσω της δικτύωσης, θέτουμε σε πολύ αδρές γραμμές τα μέτρα που συνάγουν στην επίτευξη αυτού του στόχου.

Συγκεκριμένα, τα μέτρα που θα ληφθούν από πλευράς του κράτους θα πρέπει να στοχεύουν στη

- στήριξη της τεχνολογίας και οργανωτικής αναδιάρθρωσης των επιχειρήσεων.
- αναβάθμιση του ανθρωπίνου δυναμικού.
- ενίσχυση των συνεργασιών μεταξύ επιχειρήσεων.
- στήριξη των συστημάτων ελέγχου και βελτίωσης της ποιότητας.
- στήριξη της πρόσβασης σε αγορές του εξωτερικού κυρίως.
- στήριξη της προοδευτικής μετατόπισης από υπεργολαβίες ποσότητας σε υπεργολαβίες ποιότητας, σε «εμπορία»(κολεξιόν) και σε παραγωγή επωνύμων μαζικών προϊόντων.

4. Συμπεράσματα

Από την ανάλυση που προηγήθηκε είναι προφανές ότι ο κλάδος ετοιμού ενδύματος της ελληνικής βιομηχανίας κατά τις δύο τελευταίες δεκαετίες έχει εισέλθει σε μια διαδικασία σταδιακής ύφεσης η οποία εκδηλώνεται με τη σταδιακή μείωση του όγκου και αξίας παραγωγής, της απασχόλησης και των εξαγωγικών μεριδίων του κλάδου στη διεθνή αγορά. Η σταδιακή απώλεια του συγκριτικού πλεονεκτήματος του χαμηλού κόστους εργασίας για τον κλάδο ετοιμού ενδύματος η οποία δεν συνοδεύτηκε με την παράλληλη ανάδειξη άλλου αντιστοίχου ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος είχε ως αποτέλεσμα ο κλάδος να απωλέσει διαχρονικά ένα σημαντικό τμήμα της ανταγωνιστικότητάς του στην εγχώρια και διεθνή αγορά. Η έλλειψη σε μεγάλο βαθμό αναπτυξιακής στρατηγικής από πλευράς των επιχειρήσεων εναρμονισμένης στα «νέα δεδομένα» που απαιτούσε το «νέο διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον», σε συνδυασμό με την πολιτική του κράτους για τον κλάδο, η οποία συνοψίζεται σε επιδοτήσεις, επιχορηγήσεις και φορολογικές ελαφρύνσεις, οδήγησαν τον κλάδο στο να επιδεινώσει αισθητά τη θέση του στη διεθνή αγορά μετά την ταχεία διείσδυση σε αυτήν προϊόντων ένδυσης των αναπτυσσομένων χωρών. Παρόλο όμως που σήμερα ο κλάδος βρίσκεται σε σοβαρή κρίση οι προοπτικές του για το μέλλον κάτω από ορισμένες προϋποθέσεις, μπορεί να είναι ευοίωνες.

Προκειμένου να αναχαιτισθεί η κρίση και ο κλάδος να βελτιώσει τη σχετική του θέση στη διεθνή και εγχώρια αγορά θα πρέπει αυτός να προσαρμοστεί στα «νέα δεδομένα» που δημιουργήθηκαν για τον κλάδο διεθνώς. Το «νέο ανταγωνιστικό περιβάλλον» που αναπτύχθηκε για τον κλάδο υπαγορεύει ως απαραίτητες προϋποθέσεις για τη βιωσιμότητα και

την αύξηση της ανταγωνιστικότητας, τη ριζική ανανέωση της αναπτυξιακής στρατηγικής και εσωτερικής οργάνωσης των επιχειρήσεων του κλάδου και τον ριζικό επαναπροσδιορισμό της ασκουμένης από πλευράς του κράτους βιομηχανικής πολιτικής. Πιο συγκεκριμένα, η πολιτική του κράτους για τον κλάδο θα πρέπει να αποβλέπει στην αλλαγή της εσωτερικής οργάνωσης και στρατηγικής των επιχειρήσεων του κλάδου ώστε αυτές να μπορέσουν να διατηρήσουν και να βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά τους στο «νέο διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον». Η πολιτική των εξαγωγικών επιδοτήσεων και γενικά των κρατικών ενισχύσεων στη καλύτερη περίπτωση μπορεί να επιφέρει βραχύβια και οριακά αποτελέσματα για τον κλάδο, δεδομένου ότι το κόστος εργασίας το οποίο καλύπτει ένα μεγάλο μέρος του συνολικού κόστους παραγωγής είναι συντριπτικά πιο χαμηλό στις αναπτυσσόμενες χώρες. Για τον λόγο αυτό ο ρόλος του κράτους θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα πολυσχιδής και ευρηματικός. Ειδικότερα, το κράτος μέσα από μια σειρά μέτρων πρέπει να στοχεύει κυρίως στη δημιουργία των προϋποθέσεων για την εσωτερική δικτύωση των επιχειρήσεων του κλάδου η οποία υπάρχει σε λανθάνουσα μορφή και αν ενεργοποιηθεί, μπορεί να συμβάλει στη δόμηση «συγκριτικού πλεονεκτήματος» τουλάχιστον από επιχειρήσεις που βρίσκονται στην ίδια γεωγραφική ενότητα. Παράλληλα, η πολιτική του κράτους για τον κλάδο θα πρέπει να συμβάλλει στη συνεχή και σταθερή αναβάθμιση του ανθρωπίνου δυναμικού σε όλα τα επίπεδα απασχόλησης και στη βελτίωση των συστημάτων ελέγχου και βελτίωσης της ποσότητας των προϊόντων. Αυτονόητο βέβαια είναι ότι η πολιτική αυτή του κράτους θα πρέπει να πλαισιώνεται από τη ριζική αλλαγή της μέχρι τώρα νοοτροπίας των επιχειρηματιών και όλων των εργαζομένων του κλάδου. Ο μεγάλος όγκος των επιχειρηματιών θα πρέπει να ξεπεράσει έναν εφησυχασμό που τον διέκρινε για μεγάλο χρονικό διάστημα. Έναν εφησυχασμό που βασιζόταν αφενός σε μια λογική συμπίεσης του κόστους παραγωγής μέσω της αναζήτησης ολοένα και φθηνότερου κόστους εργασίας είτε στην Ελλάδα (π.χ. ανάθεση φασόν σε Συνεργείο και σε χωριό), είτε στο εξωτερικό (Χώρες της Βαλκανικής και κυρίως Αλβανία και Βουλγαρία) και αφετέρου στην ύπαρξη επιδοτήσεων και γενικά ενισχύσεων από το ελληνικό κράτος. Οι επιχειρηματίες θα πρέπει άμεσα να ενσωματώσουν όλα τα στοιχεία του «επιχειρηματία του σήμερα» και να λειτουργήσουν ως entrepreneurs με την έννοια ότι είναι καινοτόμοι, αναλαμβάνουν κινδύνους κ.λπ.

Note

1. Ο όρος δίκτυα αναφέρεται σε συγκεντρώσεις επιχειρήσεων (κυρίως ΜΜΕ) ενός ή περισσοτέρων κλάδων σε μία γεωγραφική περιοχή. Η ανάπτυξη δικτύων από επιχειρήσεις σε συνεργασία μεταξύ τους, αλλά και μεγάλες επιχειρήσεις, το κράτος, την τοπική αυτοδιοίκηση πρώτου και δευτέρου βαθμού, ερευνητικά ιδρύματα, άλλους οργανισμούς (π.χ. ΕΟΜΜΕΧ), τράπεζες (π.χ. ΕΒΑ) και εν γένει τον κοινωνικό περίγυρο, μπορεί να προσφέρει σημαντικά στην αντιστροφή της πτωτικής τάσης της ανταγωνιστικότητας της Ελληνικής Βιομηχανίας, που αποτελεί τον βασικό σκοπό του «Έργου» μέσα στο οποίο εντάσσεται η ανάλυση των δικτύων.

Βιβλιογραφία

- Βαίου Ντ., Λαμπριανίδης Λ., Χατζημιχάλης και Χρονάκη Ζ., (1993), «Υπεργολαβίες βιομηχανικής παραγωγής και οι επιπτώσεις τους στην ανάπτυξη της πόλης: Η περίπτωση του Δήμου Συκεών στη Θεσσαλονίκη», *Το Βήμα των Κοινωνικών Επιστημών*, τ. 11, σσ. 73-103.
- Best M.H., (1996), *The New Competition*, Polity Press.
- Chell Elizabeth, (1990), The Nature of Entrepreneurship and its Application in a Rural Context, In: S. Vyakarnam, *When the harvest is in developing rural entrepreneurship*, London: IT Publications.
- Eurostat, (1996), *Europe in Figures*.
- Επιτροπή των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, (1993), *Έκθεση για την ανταγωνιστικότητα της Ευρωπαϊκής βιομηχανίας κλωστοϋφαντουργίας και ειδών ένδυσης*, 27 Οκτ.
- Ευμοιρίδης Α., (1990), *Ευρωπαϊκή Ενοποίηση και Κλωστοϋφαντουργία. 1992 Ελληνική Οικονομία και Ευρωπαϊκή Ενοποίηση*. IOBE, Αθήνα.
- Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, (1991), *Έκθεση εξ ονόματος της Επιτροπής Εξωτερικών Οικονομικών Σχέσεων σχετικά με την ενδεχόμενη ανανέωση της συμφωνίας πολυϊνών ή το καθεστώς που θα ισχύει μετά το 1991*.
- Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο, (1993), *Έκθεση της Επιτροπής Εξωτερικών Οικονομικών Σχέσεων σχετικά με τη ΓΣΔΕ και την κοινοτική υφαντουργία*, 13 Οκτ.
- ΕΣΥΕ, (1986-1997), *Ετήσιες Έρευνες Βιομηχανίας*.
- ΕΣΥΕ, *Απογραφή Βιομηχανίας*, (Διάφορα Έτη).
- ΕΣΥΕ, *Εξωτερικό Εμπόριο της Ελλάδος*, (Διάφορα Έτη).
- ΕΣΥΕ, *Στατιστική Επετηρίδα*, (Διάφορα Έτη).
- Hagen E.E. (1962), *On the Theory of Social Change: How Economic Growth Begins*, Homewood: Dorsey Press.
- Harper D.H. (1990), *Entrepreneurship and the Market Process*, London: Routledge.
- IOBE, (1995), *Ο Κλάδος του Έτοιμου Ενδύματος*, Αθήνα.

- Καλογήρου Ν., Καραγιάννη Στ. και Λαμπριανίδης Λ. (1989). «Οι επιπτώσεις των κινήτρων στην περιφερειακή ανάπτυξη της ελληνικής βιομηχανίας», *Επιθεώρηση Κοινωνικών Ερευνών*, τ. 73, σσ. 39-77.
- Καλωνιάτης Κ., (1994), *Εξωτερικό Εμπόριο Κλωστοϋφαντουργικών Προϊόντων*, IOBE, Αθήνα.
- Καλωνιάτης Κ., (1995), «Ο Κλάδος του Έτοιμου Ενδύματος», *Κλαδική Μελέτη*, 122, Αθήνα.
- Καλωνιάτης Κ., Κατούφα Ε., (1991), *Ο Κλάδος της Πλεκτικής Ενδυμάτων*, IOBE, Αθήνα.
- Καραγιάννη Στ., Κουφίδου Στ., Μαυρουδέας Στ. και Γ. Τσιότρας, (1998), «Αγορά Εργασίας σε περιοχές που έχουν πληγεί από βιομηχανικές αλλαγές», *European Commission*, Πρόγραμμα ADAPT, mimeo.
- Καραγιάννη Στ., Κατσίκας Ηλ., και Λαμπριανίδης Λ., (1998), «Ελληνικές επιχειρήσεις στην Ανατολική Ευρώπη», *Το Βήμα των Κοινοτικών Επιστημών*, τεύχος 24.
- Λαμπριανίδης Α., Ανδριάς Γ., Καραγιάννη Στ., και Λινάρδος - Ρυλμόν Η., (1995), *Ένδυση: Ξάνθη - Δράμα - Καβάλα*, Έρευνα στα πλαίσια του Προγράμματος «Το Μέλλον της Ελληνικής Βιομηχανίας» (πολυγραφημένο).
- Λαμπριανίδης Α., Καλογερέσης Θ., Καραγιάννη Στ., Κουρτέσης Αρτ., & Μαυρουδέας Στ., (1998), *Οι οικονομικές επιπτώσεις για την ανάπτυξη της Ελλάδας και ειδικότερα της Β. Ελλάδας από το άνοιγμα των Ελληνικών Επιχειρήσεων στα Βαλκάνια*, ΠΕΝΕΔ κωδ. Έργου 1918, (2 τόμοι πολυγραφημένο).
- Λαμπριανίδης Λ., (1989), Κίνητρα Περιφερειακής Ανάπτυξης της Βιομηχανίας - Κριτική Επισκόπηση, *Τεχνικά Χρονικά*, 9(2).
- Λυμπεράκη Α., (1992), «Κρίση και Αναδιάρθρωση στην Ελληνική Βιομηχανία Ενδυμάτων. Κάποιες Νέες Τάσεις που αφορούν το Μέγεθος και τη Χωροθέτηση των Επιχειρήσεων», Ινστιτούτο Περιφερειακής Ανάπτυξης, *Επιστημονική Επετηρίδα*, Αθήνα.
- MIC (Market and Investment Consultants), (1994), *Μελέτη πρόβλεψης τεχνολογικών επιπτώσεων στον τομέα της κλωστοϋφαντουργίας*. ΓΓΕΤ δτομο (πολυγραφημένο).
- Πατσουράτης Β., (1990), *Ανάγκες Τεχνικής Εκπαίδευσης στην Ελληνική Βιομηχανία. Κλάδος: Κλωστοϋφαντουργία και Έτοιμο Ένδυμα*, IOBE, Αθήνα.
- Πιτέλης Χρ., (1995), Για μια Νέα Βιομηχανική Στρατηγική, *Κέρδος*, Ειδική Έκδοση.
- Porter M., (1995), *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillan.
- Σαραντίδης Στ., (1996), Η Στασιμότητα στην Ελληνική Βιομηχανία και το Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα, Επιλογή, *Η Ελληνική Οικονομία*.
- Werner International, (1991), *Restructuring and Modernisation of the Textile and Clothing Industry in Greece*, Hellenic Industrial Development Bank S.A., Athens.
- Χασσίδ Ι., (1994), *Προσαρμογές και Ανταγωνιστικότητα στην Ελληνική Βιομηχανία*, IOBE, Αθήνα.