



τίτλος εργασίας:  
ΟΙΚΟΤΕΧΝΙΕΣ, ΒΙΟΤΕΧΝΙΕΣ, ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ

# Ετοιμο Ενδύματα

(ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ, ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ, ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΠΟΔΟΤΙΚΟΤΕΡΗ ΜΟΡΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ)

**COLLECTIONS**



**ΜΟΔΑ**

**COLLECTIONS**

**ΕΙΣΗΓΗΤΗΣ: ΚΟΣ ΣΙΜΟΣ**

**ΟΜΑΔΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ:  
ΦΑΙΔΡΑ ΠΑΠΑΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΟΥ  
ΣΟΦΙΑ ΨΙΡΟΥΚΗ  
ΑΝΑΣΤΑΣΙΑ ΦΟΥΣΚΑ**

NINA RICCI

ΒΙΑ ΟΥΤΤ

ΤΙΤΛΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	1904
---------------------	------

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

### ΜΕΡΟΣ Ι

ΓΕΝΙΚΗ ΕΙΣΑΓΩΓΗ - ΟΡΙΣΜΟΙ - ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΟΝΑΔΩΝ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΤΟΥΣ.

1. ΓΕΝΙΚΗ ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΩΝ ΕΤΟΙΜΩΝ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ.

A. Εξελίξεις βασικά χαρακτηριστικά - χωροταξική κατανομή

B. Διάθρωση του υποκλάδου - απασχόληση

Γ. Διασύνδεση με άλλους κλάδους

2. ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ - ΟΡΙΣΜΟΙ ΟΙΚΟΤΕΧΝΙΑΣ, ΒΙΟΤΕΧΝΙΑΣ, ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ.

A. Ορισμός της οικοτεχνίας και χαρακτηριστικά της.

B. Ορισμός της βιοτεχνίας και χαρακτηριστικά της.

Γ. Ορισμός της βιομηχανίας και χαρακτηριστικά της.

3. ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΟΝΑΔΩΝ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΤΟΥΣ.

A. Τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της οικοτεχνίας και βιοτεχνίας ετοιμού ενδύματος.

B. Τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της βιομηχανίας ετοιμού ενδύματος.

Γ. Βιοτεχνικά δάνεια - προϋποθέσεις - εξασφαλίσεις - σκοποί - χρόνος - υποχρεώσεις.

## ΜΕΡΟΣ ΙΙ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΑΠΟ ΝΟΜΟΥΣ ΑΧΑΪΑΣ, ΑΤΤΙΚΗΣ, ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ, ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.

1. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΒΙΟΤΕΧΝΙΩΝ ΑΠΟ ΝΟΜΟ ΑΧΑΪΑΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ
2. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΒΙΟΤΕΧΝΙΩΝ ΝΟΜΟΥ ΑΤΤΙΚΗΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ
3. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΒΙΟΤΕΧΝΙΩΝ ΝΟΜΟΥ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ
4. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

## ΜΕΡΟΣ ΙΙΙ

ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΜΕΤΡΩΝ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ - ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΕΩΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ

1. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΜΕΤΡΩΝ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ
2. ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΕΩΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

### Α. Γενικά

### Β. Προβλήματα και αδυναμίες

Γ. Τεχνολογικό επίπεδο

3. ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ "ΚΛΕΙΔΙ"  
ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΩΝ ΜΜΕ.

4. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ - ΜΕΤΡΑ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

Α. Γενικά μέτρα

Β. Κίνητρα ανάπτυξεως

Γ. Εξαγωγικά κίνητρα

Δ. Χρηματοδότηση

Ε. Εμπορία προϊόντων

Ζ. Εργατικό δυναμικό

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ - ΠΙΝΑΚΕΣ ΚΑΙ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ  
ΔΗΜΟΣΙΕΥΜΕΝΟΙ ΑΠΟ ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΠΗΓΕΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΩΝ

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΗ ΜΕΛΕΤΗ ΚΑΙ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ ΜΑΣ

1. Συγκροτήθηκε ομάδα εργασίας για την μελέτη θεμάτων του κλάδου ετοίμου ενδύματος μέσα στα πλαίσια καταρτίσεως προγράμματος Αναπτύξεως 1980-1990.

2. Σκοπός συγκροτήσεως της ομάδας εργασίας: Στην ομάδα ανατέθηκε η διερεύνηση θεμάτων που αφορούν τον κλάδο των ετοίμων ενδυμάτων για την περίοδο 1980-1990 και η σύνταξη σχετικής εκθέσεως. Ειδικότερα το έργο της ομάδας ορίσθηκε:

α. Η αξιολόγηση της υφιστάμενης καταστάσεως και η επισήμανση αδυναμιών και προβλημάτων του παραπάνω κλάδου.

β. Ανάλυση προοπτικών εξελίξεως του κλάδου και ο καθορισμός συγκεκριμένων επιδιώξεων.

γ. Η εισήγηση μέτρων πολιτικής και θεσμικών αλλαγών για την πραγματοποίηση των πιο πάνω επιδιώξεων.

## ΜΕΡΟΣ Ι

ΓΕΝΙΚΗ ΕΙΣΑΓΩΓΗ - ΟΡΙΣΜΟΙ -  
ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΜΕΙΩΝΕΚΤΗΜΑΤΑ  
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΜΟΝΑΔΩΝ ΑΝΑΛΟΓΑ .  
ΜΕ ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΤΟΥΣ



## 1. ΓΕΝΙΚΗ ΕΙΣΑΓΩΓΗ ΣΤΟΝ ΚΟΣΜΟ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΤΩΝ ΕΤΟΙΜΩΝ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ

Το έτοιμο ένδυμα αποτελεί υποκλάδο του κλάδου (ένδυση, υπόδυση) και κύριο αντικείμενο του είναι η μετατροπή του υφάσματος σε έτοιμο ένδυμα. Οι εισροές του κλάδου είναι απλές (ύφασμα, κλωστές ραφή, εργασία). Οι σημαντικότερες όμως εισροές είναι ποιοτικές, δηλαδή η μόδα και η επωνυμία που καθορίζουν και την ανταγωνιστικότητα του προϊόντος.

Οι πρώτες ύλες, που χρησιμοποιούνται, προέρχονται από την εγχώρια κλωστοϋφαντουργία ή ακόμη και από εισαγωγές.

Τα παραγόμενα προϊόντα απευθύνονται τόσο στην εγχώρια αγορά, όσο και στη διεθνή. Όσον αφορά την ξένη αγορά παρατηρείται μια μονόπλευρη τοποθέτηση του είδους στην ευρωπαϊκή αγορά, με κύρια εισαγωγική χώρα τη Δυτική Γερμανία.

Ο υποκλάδος των ετοιμών ενδυμάτων, κατά την τελευταία 10ετία, έχει αποτελέσει το δυναμικότερο υποκλάδο της κλωστοϋφαντουργίας. Αυτό φαίνεται από την αλματώδη αύξηση των εξαγωγών (1970-1980 ρυθμός 50%) όσο και από τη συμβολή του στην απασχόληση.

### Α. Εξελίξεις βασικά χαρακτηριστικά χωροταξική κατανομή

Οι επιχειρήσεις ετοιμού ενδύματος ξεκίνησαν πολλές παρέμειναν και σήμερα με τη μορφή της οικοτεχνίας. Πολλές όμως εξελίχθηκαν σε μεγάλες παραγωγικές μονάδες, με κύριο χαρακτηριστικό την απασχόληση γυναικείου εργατικού δυναμικού. Στην αρχή ξεκίνησαν ως πρόσθετο οικογενειακό εισόδημα που εξελίχθηκε σε κύρια απασχόληση και παραπέρα σε επιχειρηματική



δραστηριότητα. Την εξέλιξη αυτή βοήθησε, σε ορισμένο βαθμό, ένα πλέγμα κινήτρων, επιδοτήσεων, ευνοϊκής χρηματοδότησης.

Βασικά χαρακτηριστικά του υποκλάδου είναι:

i Ένταση εργασίας.

ii Χαμηλές καταναλώσεις ενέργειας και μόλυνσης του περιβάλλοντος.

iii Τεχνολογικοί εκσυγχρονισμοί, που βοηθούν στην αύξηση της παραγωγικότητας, με σχετικά μικρές επενδύσεις.

#### B. Διάρθρωση του υποκλάδου - απασχόληση

Κύριο χαρακτηριστικό του κλάδου έτοιμων ενδυμάτων είναι ο μεγάλος αριθμός καταστημάτων.

Το 1979 ο υποκλάδος έτοιμων ενδυμάτων είχε 26.480 καταστήματα και το 1988 είχε 24.729. Στη μεγάλη βιομηχανία όμως υπήρχαν μόνο 405 καταστήματα για το 1979 και 1.561 για το 1988.

Όσον αφορά την απασχόληση του υποκλάδου για το σύνολο της χώρας και το σύνολο της βιομηχανίας, το 1979 ήταν 39.144 και στη μεγάλη βιομηχανία 10.297, (ποσοστό 26,3%), το 1988 ήταν αντίστοιχα 61.581 και 37.628 (ποσοστό 58,3%).

Στις 20 μεγαλύτερες βιομηχανίες ενδυμάτων η συνολική τους απασχόληση ανέρχεται σε 5.949 άτομα. Αν υποθέσουμε ότι με τις ευνοϊκότερες συνθήκες η διάρθρωση και απασχόληση του παρέμεινε η ίδια και για τα επόμενα δύο χρόνια, τότε το 5.949 αντιπροσωπεύει ποσοστό 15,8%. (Στις 20 μεγαλύτερες βιομηχανίες περιλήφθηκαν οι μονάδες με 100 απασχολούμενους και άνω).

Από τον κατάλογο των επιχειρήσεων φαίνεται η μονόπλευρη εξαγωγική δραστηριότητα των μονάδων του κλάδου, με κύρια χώρα προορισμού τη Δ. Γερμανία.

Από μια μελέτη των επιχειρήσεων μορφής ΑΕ και ΕΠΕ του ICAP φαίνεται ότι μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων παράγει, με βάση φασόν. Αυτό οφείλεται και στους εξαιρετικά ευνοϊκούς όρους για τη μορφή αυτή παραγωγικής δραστηριότητας. Έτσι όμως οι υπόλοιπες μονάδες του κλάδου βρίσκονται κάτω από συνθήκες άνισου ανταγωνισμού.

#### Γ. Διασύνδεση με άλλους κλάδους

Η μόνη διασύνδεση, που έχει ο υποκλάδος των έτοιμων ενδυμάτων, είναι με τον κλάδο των κλωστοϋφαντουργικών και τις εισαγωγές.

## 2. ΓΕΝΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ - ΟΡΙΣΜΟΙ - ΟΙΚΟΤΕΧΝΙΑΣ - ΒΙΟΤΕΧΝΙΑΣ - ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

Ξεκινώντας τη μελέτη μας στο χώρο των ετοιμών ενδυμάτων, θα θέλαμε πρώτα να δώσουμε κάποιους ορισμούς για την οικοτεχνία, την βιοτεχνία και την βιομηχανία, έτσι ώστε να κατανοήσουμε την κάθε οικονομική μονάδα καλύτερα.

### A. Ορισμός της οικοτεχνίας

Στην αρχαιότερη μορφή μεταποιητικής δραστηριότητας του ανθρώπου. Άρχισε από την παλαιολιθική εποχή, με τη μορφή χειροτεχνίας μέσα στην οικογένεια, για την κάλυψη των αναγκών των μελών της, και εξελίχθηκε στη μορφή της παραγωγής αγαθών, κατά παραγγελία τρίτων ή για πώληση. Η σημερινή μορφή της είναι πλέον περιορισμένη σε ορισμένους κλάδους της μεταποιητικής δραστηριότητας και κατά 95% του αριθμού των οικοτεχνικών μονάδων, συγκεντρώνεται στην υφαντική, την ταπητουργία, τη ραφή γυναικείων ενδυμάτων, εσωρούχων καθώς και στην παραγωγή ειδών διακόσμησης τουριστικών σουβενίρ.

### Γενικά χαρακτηριστικά της οικοτεχνίας

Η παραγωγή διεξάγεται κυρίως με τη μορφή του φασόν και η αμοιβή των απασχολουμένων σ' αυτήν γίνεται με το κομμάτι (κατ' αποκοπή). Η ποσότητα της παραγωγής προς πώληση απευθείας στην αγορά είναι περιορισμένη.

Χαρακτηριστικός διαχωρισμός της οικοτεχνικής δραστηριότητας από την αντίστοιχη βιοτεχνία είναι το κριτήριο του χώρου εργασίας, η σύνθεση του προσωπικού και η ύπαρξη ή μη εξωτε-

ρικής εμφάνισης της μονάδας. Στο πρώτο κριτήριο προϋποτίθεται ότι η οικοτεχνία λειτουργεί μέσα στο χώρο κατοικίας του οικοτέχνη - επιχειρηματία και ο χώρος αυτός χρησιμοποιείται και για την παραγωγή και για την άσκηση αυτού και των μελών της οικογένειας του π.χ (η μοδίστρα έχει την ραπτομηχανή της μέσα στο υπνοδωμάτιο της).

Στο δεύτερο κριτήριο η οικοτεχνία χαρακτηρίζεται από το γεγονός ότι στην παραγωγή εργάζονται κυρίως ή μόνο μέλη της οικογένειας του οικοτέχνη και κατ' εξαίρεση πολύ περιορισμένος αριθμός ξένων προς την οικογένεια προσώπων.

Στο τρίτο κριτήριο υπάγεται η εξωτερική εμφάνιση της οικοτεχνίας που δε διαφέρει από μια κανονική κατοικία.

Οι οικοτέχνοι λόγω της συστέγασής με το χώρο οίκησης, έχουν περιορισμένες δυνατότητες χρησιμοποίησης μηχανημάτων και είναι δυνατό να επιδίδονται στην παραγωγή προϊόντων που δε δημιουργούν προβλήματα στην οίκηση, όπως π.χ θορύβους, αναθυμιάσεις, απόβλητα κ.τ.λ. Έτσι περιορίζονται σε ορισμένους κλάδους παραγωγής που αναφέραμε παραπάνω και όταν εργάζονται με την μορφή του φασόν έχουν το πλεονέκτημα ότι οι απασχολούμενοι σε αυτές μπορούν να απασχοληθούν παράλληλα με τις άλλες ανάγκες παρουσίας τους στο σπίτι (επίβλεψη παιδιών, υπερηλικών νοικοκυριό κ.τ.) ή ακόμη και παρά την αδυναμία τους να εργαστούν σε εργοστάσιο (ασθένεια, αναπηρία).

Γενικά η συμβολή της προσωπικής εργασίας του οικοτέχνη είναι απαραίτητη για την διαμόρφωση του τελικού προϊόντος, είτε γιατί χρειάζεται μια εξατομίκευση του είτε γιατί ο καταναλωτής προτιμά κάτι που δεν έχει βγει μαζικά από τις μηχανές του

παραγωγικού δυναμικού της βιομηχανίας, με την απρόσωπη και ψυχρή τυποποίηση του προϊόντος.

Η συμμετοχή της οικοτεχνικής δραστηριότητας στο σύνολο της βιομηχανικής και βιοτεχνικής παραγωγής δεν αποτελεί πια αξιόλογο ποσοστό της παραγωγικής διαδικασίας της μεταποίησης μια και ακόμη και στους κλάδους που παρουσιάζει κάπως έντονη παρουσία, όπως σ' αυτούς που αναφέραμε παραπάνω, η συμβολή της συνεχώς μειώνεται εκτοπιζόμενη από το συναγωνισμό των βιομηχανιών και βιοτεχνιών που στρέφονται προς τη συμμετοχή του κόστους των προϊόντων με την πληθοπαραγωγή και την τυποποίηση. Η ύπαρξη της οικοτεχνίας όπως αναφέρθηκε, εξαρτάται από την επιθυμία παροχής εργασίας κατ' οίκο με τη μορφή του φασόν.

Στην χώρα μας οι στατιστικές μετρήσεις δίνουν την εικόνα στασιμότητας αν όχι υποχώρησης, της μορφής αυτής της δραστηριότητας μέσα στα τελευταία σαράντα χρόνια, σε σύγκριση πάντα προς το συνολικό προϊόν της βιομηχανίας.

### B. Ορισμός της βιομηχανίας

Η βιοτεχνία πραγματοποιεί μεταποίηση πρώτων υλών σε έτοιμα προϊόντα, χρησιμοποιώντας μικρό, σχετικά αριθμό εργατών και περιορισμένο μέγεθος μηχανικών μέσων. Τα προϊόντα της βιοτεχνίας, σε αντίθεση με τα προϊόντα της βιομηχανίας, χαρακτηρίζονται από τον εξατομικευμένο χαρακτήρα τους και το μεγάλο ποσοστό συμμετοχής της προσωπικής εργασίας του επιχειρηματία-βιοτέχνη και της καλλιτεχνικής μορφής των προϊόντων της, τα οποία παράγονται συνήθως σε μικρό αριθμό κατά είδος προϊόντων.

Η παραγωγή δηλαδή δεν ακολουθεί την τυποποίηση και τη μαζική επεξεργασία των πρώτων υλών για τη δημιουργία των τελικών της προϊόντων, αλλά προέρχεται κυρίως από τη χειρονακτική εργασία των απασχολούμενων στη μονάδα ατόμων, που χρησιμοποιούν για την εργασία τους μικρής έκτασης μηχανικά και γενικά τεχνικά μέσα και κινητήρια δύναμη.

### Χαρακτηριστικά γνωρίσματα της βιοτεχνίας

Στα βιοτεχνικά εργαστήρια είναι χαρακτηριστική η προσωπική συμβολή του επιχειρηματία για την παραγωγή των προϊόντων και η τεχνική του συμβολή και επιδεξιότητα στην κατασκευή τους. Ο καθορισμός της βιοτεχνικής μορφής του μεταποιητικού χαρακτήρα, μικρού και μεσαίου μεγέθους, εργαστηρίων και ο διαχωρισμός τους από την εργοστασιακή βιομηχανία είναι για τους περισσότερους κλάδους, της μεταποιητικής, πολύ δύσκολος. Σε μερικές χώρες το θέμα του διαχωρισμού έχει αντιμετωπιστεί με την νομοθετική καθιέρωση κανόνων διακρίσής τους, ενώ σε άλλες η διάκριση επιχειρείται, με βάση τη σκοπιμότητα της περίπτωσης, με τη χρησιμοποίηση διαφόρων κριτηρίων διαχωρισμού. Τα κριτήρια αυτά που χρησιμοποιούνται μόνα τους ή σε συνδιασμό μεταξύ τους, είναι κυρίως τα ακόλουθα:

α) Το είδος των παραγόμενων προϊόντων και η μέθοδος παραγωγής τους (τυποποιημένα ή όχι, μαζικής ή εξατομικευμένης παραγωγής κ.τ.λ), β) ο αριθμός των απασχολούμενων στη μονάδα προσώπων και η θέση τους στο επάγγελμα (αν δηλαδή εργάζονται ο επιχειρηματίας ή οι επιχειρηματίες όταν πρόκειται περί ΟΕ ή ΕΕ και τα μέλη των οικογενειών τους ή υπερέχει η μισθωτή εργασία) και γ) η

ενεργός ή όχι συμμετοχή του επιχειρηματία (ή των επιχειρηματιών) στην παραγωγική διαδικασία με την προσφορά της προσωπικής τους εργασίας και επιδεξιότητας σ' αυτήν.

Με τα κριτήρια αυτά επιδιώκεται ο διαχωρισμός προς τη μείζοντα βιομηχανία. Παράλληλα όμως επιβάλλεται και ο διαχωρισμός της βιοτεχνίας από την οικοτεχνία, στον οποίο παρουσιάζονται επίσης ουσιαστικές δυσκολίες. Για το διαχωρισμό αυτόν χρησιμοποιείται, βασικά το κριτήριο του χώρου διεξαγωγής της εργασίας με το οποίο αποκλείονται όλα τα εργαστήρια βιοτεχνικού τύπου που στεγάζονται μέσα στον ίδιο χώρο που χρησιμοποιεί ο επιχειρηματίας και η οικογένειά του για κατοικία. Η οικοτεχνική δραστηριότητα, με το κριτήριο αυτό, περιορίζεται σε ορισμένους, χειροτεχνικής μορφής, κλάδους που μπορούν να πραγματοποιήσουν την παραγωγή τους στο σπίτι του επιχειρηματία χωρίς να ενοχλήσουν τους ενοίκους του. Μια άλλη μορφή βιοτεχνικής δραστηριότητας είναι η διεξαγόμενη σε εργαστήρια, τα οποία λειτουργούν μέσα στην κατοικία του επιχειρηματία. Η περίπτωση αυτή που περιορίζεται σε μικρό αριθμό κλάδων όπως της υφαντουργίας, της κατασκευής ρούχων, πανικών οικιακής χρήσης κ.τ.λ χαρακτηρίζεται σαν οικοτεχνία. Στις οικοτεχνίες χρησιμοποιούνται ελάχιστα μηχανικά μέσα και απασχολούνται σ' αυτές οι επιχειρηματίες και τα μέλη της οικογένειάς τους με τη βοήθεια πολύ περιορισμένου αριθμού αμειβομένων εργατών. Οι οικοτεχνίες παραματοποιούν συνήθως παραγωγή για λογ/σμό τρίτων (φασόν), με πρώτες ύλες που παρέχονται από τον πελάτη, και ο διαχωρισμός τους από τις βιοτεχνίες γίνεται με το κριτήριο που αναφέραμε πιο πάνω, δηλαδή στο ίδιο ακριβώς χώρο που



χρησιμοποιείται και για την οίκηση του επιχειρηματία και της οικογένειάς του.

Σύμφωνα με παλιότερη άποψη, στη βιοτεχνία περιλαμβάνονταν κάθε ενέργεια του ανθρώπου που είχε σκοπό την ικανοποίηση των οικονομικών αναγκών του. Με την ευρύτερη αυτήν έννοια, σαν βιοτεχνία θεωρούνταν, πέρα από την καθαυτό μεταποιητική δραστηριότητα και η παραγωγική δραστηριότητα του πρωτογενούς τομέα της οικονομίας και πολλές από τις υπηρεσίες διανομής των αγαθών και παροχής προσωπικών εξυπηρετήσεων. Με την έννοια αυτήν που δεν επικρατεί πια σήμερα, στη βιοτεχνία υπάγονταν, εκτός από την καθαυτό βιοτεχνία, τη βιοτεχνία και την οικοτεχνία, και η γεωργική, η κτηνοτροφική, η δασοκομική, η αλιευτική, η μεταλλευτική παραγωγή, η παραγωγή ενέργειας, η οικοδόμηση, η κατασκευή δημοσίων έργων και ένα μέρος από τις δραστηριότητες προσφοράς υπηρεσιών. Από τις τελευταίες εξακολουθούν και σήμερα να χαρακτηρίζονται σαν βιομηχανικές μερικές δραστηριότητες στις οποίες παρατηρείται μια τυποποίηση στην παροχή των υπηρεσιών τους και μια ανάλογη οργάνωση στην εργασία τους. Παράδειγμα των δραστηριοτήτων αυτών, που κανονικά υπάγοναι στον τομέα της διανομής και της παροχής προσωπικών υπηρεσιών είναι: α) Η βιοτεχνία των ξένων, στην οποία περιλαμβάνονται οι ξενοδοχειακές και οι παρεμφερείς επιχειρήσεις υποδοχής και εξυπηρέτησης των τουριστών, β) η ναυτιλιακή βιομηχανία, στην οποία περιλαμβάνονται η εμπορική ναυτιλία και οι βοηθητικές της επιχειρήσεις ναυτομεσιτικών κ.τ.λ υπηρεσιών, γ) η κινηματογραφική βιοτεχνία που περιλαμβάνει τα "στούντιο" παραγωγής κινηματογραφικών και τηλεοπτικών ταινιών, καθώς και άλλες

δραστηριότητες με τυποποιημένη παραγωγή και προσφορά υπηρεσιών στο κοινό.

Τέλος σημειώνεται ότι ο όρος βιοτεχνία στην αρχαία ελληνική γλώσσα είχε διαφορετική έννοια, και περιλάμβανε κάθε ενέργεια του ανθρώπου που γινόταν για τον βιοπορισμό του. Ο όρος αυτός είναι σχεδόν ταυτόσημος με τη λατινική λέξη *industius* που σημαίνει ενεργητικός φιλόπρονος, δραστήριος. Η έννοια αυτή δεν συμπίπτει με τη μεταποιητική δραστηριότητα και γενικά με το δευτερογενή τομέα της οικονομίας, όπως διαμορφώθηκε κατά τους νεώτερους χρόνους, μια και έχει ευρύτερη και εντελώς διαφορετική σημασία απ' αυτόν.

#### Γ. Ορισμός της βιομηχανίας και χαρακτηριστικά γνωρίσματά της

Η βιομηχανία σύμφωνα με την πιο συνηθισμένη έννοια του όρου, περιλαμβάνει την οργανωμένη σε μεγάλες παραγωγικές μονάδες μεταποιητική δραστηριότητα. Στις μονάδες αυτές πραγματοποιείται μεταποίηση πρώτων υλών, με μηχανικά ή χημικά μέσα, για την παραγωγή διαφόρων προϊόντων που ικανοποιούν, άμεσα ή έμμεσα τις ανάγκες του ανθρώπου. Η βιομηχανία με την έννοια αυτή καλύπτει την οικονομική δραστηριότητα που διεξάγεται σε οργανωμένα συγκροτήματα, τα οποία διαθέτουν εγκαταστάσεις εξοπλισμένες με μηχανήματα, χρησιμοποιούν μεγάλο αριθμό εργατών και πραγματοποιούν την παραγωγή των προϊόντων, με τους κανόνες της τυποποίησης και της πληθοπαραγωγής. Η μορφή αυτή της μεταποιητικής δραστηριότητας συμπίπτει με την έννοια της μεγάλης ή εργοστασιακής βιομηχανίας.

Στην ευρύτερη έννοια, ο όρος βιομηχανία περιλαμβάνει εκτός από την εργοστασιακή βιομηχανία και τις μικρές και μεσαίου μεγέθους μεταποιητικές μονάδες. Στις μονάδες αυτές, που διαθέτουν περιορισμένα μηχανικά μέσα και απασχολούν μικρό, σχετικά αριθμό εργατοτεχνικού προσωπικού, πραγματοποιείται παραγωγή προϊόντων εξατομικευμένης κατά κανόνα, φύσης σε μικρή ποσοτική κλίμακα. Η δραστηριότητα αυτή χαρακτηρίζεται σαν μικρομεσαία βιομηχανία και ταυτίζεται σχεδόν με την έννοια της βιοτεχνίας.

Ο διαχωρισμός των μεταποιητικών μονάδων σε βιομηχανικές και βιοτεχνικές, παρουσιάζει σοβαρές δυσκολίες και αντιμετωπίζεται με την χρησιμοποίηση ορισμένων κριτηρίων ποιοτικής και ποσοτικής μορφής. Τα κριτήρια αυτά χρησιμοποιούνται, σε συνδυασμό μεταξύ τους, ανάλογα με τις ιδιομορφίες της δομής της μεταποιητικής δραστηριότητας κάθε χώρας και σύμφωνα με τους στόχους που επιδιώκει ο συγκεκριμένος φορέας που επιχειρεί το διαχωρισμό των μεταποιητικών μονάδων στις δύο αυτές κατηγορίες. Έτσι, δεν υπάρχει γενικά παραδεκτή μέθοδος για το διαχωρισμό των μεταποιητικών μονάδων σε βιομηχανίες και βιοτεχνίες και το πρόβλημα αντιμετωπίζεται σε κάθε χώρα ανάλογα με τις οικονομικές και κοινωνικές συνθήκες που επικρατούν σ' αυτήν. Από τα χρησιμοποιούμενα κριτήρια διαχωρισμού μεταξύ βιοτεχνίας και βιομηχανίας αναφέρουμε ενδεικτικά τα κυριότερα, που κατατάσσονται όπως είπαμε, σε ποιοτικά και ποσοτικά. Στα ποιοτικά περιλαμβάνονται: α) η μέθοδος που ασκείται η διοίκηση της επιχείρησης. Αν δηλαδή η κατεύθυνση και ο έλεγχος των εργασιών της μονάδας γίνεται από τον ίδιο τον επιχειρηματία ή

από διοικητικά στελέχη, εκλεγμένα από τους μετόχους της επιχείρησης, β) ο εξυπηρετούμενος από την επιχείρηση γεωγραφικός χώρος. Αν δηλαδή η επιχείρηση έχει περιορισμένη τοπική σημασία ή εξυπηρετεί ευρύτερες γεωγραφικές περιοχές και γ) η δυνατότητα της οικονομικής μονάδας στην προσαρμογή της στις χρηματοπιστωτικές συνθήκες της αγοράς, από την άποψη της εξασφάλισης των απαραίτητων πιστωτικών διευκολύνσεων για την άμεση προμήθεια των πρώτων υλών και την έγκαιρη αύξηση της παραγωγικής της δραστηριότητας με στόχο τον εφοδιασμό της αγοράς με το δυνατό χαμηλότερο κόστος.

Τα κριτήρια αυτά χαρακτηρίζονται από την δυσκολία χρησιμοποίησής τους, εξαιτίας της δυσχέρειας που παρουσιάζουν στην εφαρμογή τους. Για το λόγο αυτόν η χρησιμοποίηση των ποιοτικών κριτηρίων γίνεται πάντοτε με ταυτόχρονη συνεκτίμηση και των ποσοτικών κριτηρίων, που παρουσιάζουν μεγαλύτερες ευχέρειες χρησιμοποίησής τους από τους ενδιαφερόμενους, για τη διάκριση, φορείς.

Στα ποσοτικά κριτήρια περιλαμβάνονται: α) ο αριθμός απασχολημένων στη μονάδα ατόμων και στην σύνθεση αυτών από την άποψη της θέσης τους στο επάγγελμα. Αν δηλαδή είναι περισσότεροι εργαζόμενοι με αμοιβή από τους απασχολούμενους, στην μεταποιητική μονάδα επιχειρηματίες και τα μέλη της οικογένειάς τους που συμμετέχουν στην εργασία της μονάδας χωρίς αμοιβή. β) Το ύψος των επενδυμένων στη μονάδα κεφαλαίων. Το κριτήριο αυτό είναι ένα από τα σημαντικότερα ποσοτικά κριτήρια, παρουσιάζει όμως οικονομο-λογιστικές δυσκολίες για τη μέτρηση του, σε μια δεδομένη στιγμή, με στόχο τη σύγκριση του

ύψους των πάγιων περιουσιακών στοιχείων των μονάδων μεταξύ τους και γ) Το μέγεθος του πραγματοποιημένου από την επιχείρηση, μέσα σε μια καθορισμένη χρονική περίοδο (συνήθως χρόνο), κύκλου εργασιών (τζίρου). Το τελευταίο αυτό κριτήριο μπορεί να χρησιμοποιηθεί ευκολότερα από τα προηγούμενα, παρουσιάζει όμως παράλληλα προβλήματα, γιατί μεταβάλλεται εύκολα μέσα σε μικρές χρονικές περιόδους και προκαλεί σοβαρές ανακατατάξεις των μεσαίου μεγέθους μεταποιητικών μονάδων, που μεταπηδούν, έτσι, συχνά, εξαιτίας των μεταβολών αυτών, από την βιοτεχνία στην βιομηχανία ή αντίστροφα.

Σε μερικές χώρες οι ποιοτικοί και ποσοτικοί χαρακτηρισμοί, ανάλογα με τους κλάδους δραστηριότητας, έχουν περιβληθεί τη μορφή νομοθετικών διατάξεων, που ρυθμίζουν τη κατάταξη των μεταποιητικών μονάδων στη βιομηχανία ή τη βιοτεχνία. Στη χώρα μας αυτός ο διαχωρισμός γίνεται από τους ενδιαφερόμενους φορείς, κατά περίπτωση, με βάση τη σκοπιμότητα και τους επιδιωκόμενους από το φορέα στόχους (φορολογικούς, χρηματοδοτικούς παροχής κινήτρων ανάπτυξης ορισμένων κλάδων κ.τ.λ).

### 3. ΟΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΕΣ ΜΟΝΑΔΕΣ ΑΝΑΛΟΓΑ ΜΕ ΤΟ ΜΕΓΕΘΟΣ ΤΟΥΣ

#### A. Τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της οικοτεχνίας και βιοτεχνίας ετοίμου ενδύματος

Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της βιοτεχνίας και της οικοτεχνία ετοίμου ενδύματος.

- Ο επιχειρηματίας-ιδιοκτήτης διοικεί μόνος του την επιχείρηση έχοντας την ευθύνη όλων των λειτουργιών της (παραγωγή, εμπορία, προμήθειες, λογιστήριο κ.τ.λ).

Η επιχείρηση διαθέτει ελάχιστα στελέχη ή κανένα. Σε πολλές περιπτώσεις στελέχη της επιχείρησης προέρχονται από μέλη της οικογένειας του επιχειρηματία. Η ευθύνη των αποφάσεων ανήκει στον ίδιο τον επιχειρηματία.

- Ο επιχειρηματίας-ιδιοκτήτης έχει ταυτίσει την περιουσία της επιχείρησης με την προσωπική του περιουσία την οποία χρησιμοποιεί και σαν εγγύηση για τη λήψη δανείων. Αφιερώνει όλο το χρόνο του στη διοίκηση της επιχείρησης και νιώθει ο μοναδικός υπεύθυνος για την ανάπτυξη της. Δεν στηρίζεται ούτε καλύπτεται στις αποφάσεις του από συμβούλια και επιτροπές.

- Η προέλευση του επιχειρηματία (εργάτης, τεχνίτης, υπάλληλος, κληρονόμος), το επίπεδο μόρφωσής του, η κατάσταση της υγείας του, η οικογενειακή του κατάσταση επηρεάζουν αποφασιστικά την εξέλιξη της επιχείρησής του.

#### Τα πλεονεκτήματα

1) Οι μικρές επιχειρήσεις όπως είναι οι οικοτεχνίες και οι βιοτεχνίες πλεονεκτούν γιατί εμφανίζουν εύκολη διαχείριση της

περιουσίας κι εύκολη διαχείριση του προσωπικού της. Η διοίκηση είναι άμεση κι ανέξοδη.

2) Οι επιχειρήσεις αυτές προσαρμόζονται σχετικά εύκολα και με ταχύτητα τις μεταβολές του επιχειρησιακού και του κοινωνικο-οικονομικού περιβάλλοντος. Έτσι επιβιώνει καλύτερα, αφού προσαρμόζονται ευκολότερα.

3) Η οικοτεχνία και η βιοτεχνία έρχεται σε άμεση επικοινωνία με την κατανάλωση και την εξυπηρετεί μαζί και εκμεταλλεύεται τη συμπάθειά της. Εκμεταλλεύεται την άγνοια των πελατών της, τις συνήθειες τους, τις προτιμήσεις τους, τη ζωνή τοπική ζήτηση.

4) Οι επιχειρήσεις αυτές παράγουν τα προϊόντα τους με προσωπικότητα και γούστο και με ταλέντο. Ο βιοτέχνης ράφτης δίνει ποιότητα.

5) Η οικοτεχνία και η βιοτεχνία χωρίς χρονοβόρα συμβούλια και συσκέψεις, εφαρμόζει αμέσως νέες μεθόδους παραγωγής και προσαρμόζεται με μεγάλη ευελιξία στις νέες συνθήκες αγοράς.

6) Η οικοτεχνία και η βιοτεχνία δεν εφαρμόζει πάντα την αρχή μεγιστοποίησης του κέρδους. Ο βιοτέχνης ζητάει να εξασφαλίσει ένα εισόδημα βιοπορισμού για να καλύψει τα τρέχοντα έξοδά του. Έτσι πωλεί με μικρό ή μετριασμένο κέρδος κι εξασφαλίζει ένα πάγιο εισόδημα ζωής.

### Τα μειονεκτήματα

1) Οι επιχειρήσεις αυτές μειονεκτούν γιατί δεν έχουν ορθολογική οργάνωση δηλαδή ο επιχειρηματίας δεν μπορεί να τη θεμελιώσει πάνω σε μια όσο το δυνατό πληρέστερη και ορθότερη γνώση των δεδομένων.



2) Επίσης μπορούμε να πούμε ότι οι επιχειρήσεις αυτές στερούνται αξιόλογου τεχνικού εξοπλισμού και υστερούν στην εφαρμογή της σύγχρονης τεχνολογίας. Αυτά όλα είναι πανάκριβα γι' αυτήν και δεν μπορεί ν' ανταπεξέλθει οικονομικά.

3) η μικρή και μέση επιχείρηση αδυνατεί να προβεί σε αξιόλογο καταμερισμό της εργασίας κι έτσι ν' αυξήσει την παραγωγικότητα της εργασίας. Έτσι ο κάθε εργατοϋπάλληλος της ασχολείται με όλα και δεν είναι ειδικός. Δεν μπορεί δηλαδή να έχει τεχνολογικό ορθολογισμό στη δράση της.

Εδώ μπορούμε να πούμε ότι αυτό ισχύει περισσότερο για την οικοτεχνία και όχι για τη βιοτεχνία επειδή είναι μεγαλύτερη οικονομική μονάδα και ο καταμερισμός της εργασίας είναι πιο αξιόλογος.

4) Οι επιχειρήσεις αυτές αγοράζουν τα υλικά και τα εμπορεύματα που χρησιμοποιούν στην παραγωγή, σε μικρές συνήθως ποσότητες και όχι από την παραγωγική πηγή και σε υψηλές τιμές και με δυσμενείς όρους. Έτσι παρουσιάζουν υψηλό κόστος αγοράς.

5) Η οικοτεχνία και η βιοτεχνία δεν μπορεί να έχει επιστημονικό προσωπικό που να ελέγχει την ποιότητα των πρώτων υλών και ενδυμάτων που κατασκευάζει. Έτσι μπορεί να προσφέρει κακής ποιότητας προϊόντα με κίνδυνο να χάσει την πελατεία της και να καταστραφεί.

6) Ακόμα πρέπει να τονίσουμε ένα σημείο στο οποίο μειονεκτούν οι επιχειρήσεις αυτές που είναι η έλλειψη πληροφοριών κι έτσι αναγκάζονται να εργάζονται απληροφόρητες. Έτσι βασίζονται στα υποκειμενικά κριτήρια του επιχειρηματία τους για την λήψη των αποφάσεων της επιχειρησιακής συμπεριφοράς.

7) Η μικρή και η μεσαία επιχείρηση αδυνατεί να προβεί σε επιστημονική έρευνα πάνω στη δουλειά της.

8) Η οικοτεχνία και η βιοτεχνία εξαρτά τη ζωή και τη δράση της στη ζωή και τη δράση του επιχειρηματία της. Η εμπειρία μας πληροφορεί ότι, κάθε τέσσερα-πέντε χρόνια, χιλιάδες επιχειρήσεις σβήνουν, σαν τ' αστέρια στον ουρανό κι άλλες ιδρύονται με την ολοένα ανανεωμένη ελπίδα της επιτυχίας μας εκεί που οι άλλοι απέτυχαν.

9) Οι επιχειρήσεις αυτές στερούνται αξιόλογου συστήματος οικονομικού λογισμού, δηλαδή, δεν έχουν λογιστική οργάνωση, δεν έχουν λογισμό κόστους, δεν έχουν επιχειρηματική στατιστική και πληροφορίες, δεν έχουν ούτε τεχνικό ούτε κοινωνικό ορθολογισμό. Ο επιχειρηματίας είναι συνήθως ατομοκράτης.

10) Τέλος, βασικό πρόβλημα εξακολουθεί να παραμένει η μειονεκτική οικονομική θέση τόσο των οικοτεχνιών όσο και των βιοτεχνιών στις σχέσεις τους με το εμπόριο και τη βιομηχανία. Οι οικοτεχνίες εξαιτίας κυρίως της μεγάλης διασποράς των μονάδων παραγωγής και της φύσεως της δραστηριότητας τους, δεν έχουν προχωρήσει μέχρι σήμερα σε καμιά μορφή συνεργασίας για την προώθηση των επαγγελματικών τους συμφερόντων.

Συμπερασματικά, μπορούμε να πούμε ότι παρ' όλα τα προβλήματα που υπάρχουν και δυσκολεύουν τις οικονομικές αυτές μονάδες, κατορθώνουν κι επιβιώνουν δίπλα στις μεγάλες επιχειρήσεις. Κι αυτό γιατί τα μικρά κύτταρα εξηπυρετούν τις ανάγκες του κοινωνικού συνόλου κι αυτές τις κολοσιαίες βιομηχανίες. Οι μικρές επιχειρήσεις ζουν κάτω από τη σκιά των γιγάντων επιχειρήσεων και προσφέρουν σ' αυτούς τους γίγαντες πολλές υπηρεσίες.

## B. Τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της βιομηχανίας ετοίμου ενδύματος

### Τα πλεονεκτήματα

- 1) Η μεγάλη επιχείρηση είναι οργανωμένη ορθολογικά και διοικείται ορθολογικά. Τη λειτουργία της τη διέπει ο προγραμματισμός πάνω σε όλες τις λειτουργίες της (εφοδιασμός, παραγωγή, διάθεση, διοίκηση, και χρηματοοικονομική λειτουργία). Κι ο προγραμματισμός έχει αναγνωριστεί σαν ένα από τα πιο αποτελεσματικά μέσα για την ορθολογική διοίκηση της επιχείρησης.
- 2) Η βιομηχανία ετοίμου ενδύματος διαθέτει αξιόλογο τεχνικό εξοπλισμό που επιτρέπει την αρμονική συγκρότησή της και φυσικά και την αύξηση της συνολικής παραγωγής. Η τεχνική πρόοδος βελτιώνει και την απόδοση της εργασίας. Εκεί που δεν παρουσιάζεται αύξηση της παραγωγικότητας, υποθέτει κανείς ότι δεν υπάρχει τεχνική πρόοδος. Η τεχνολογία προσδιορίζει και βελτιώνει τη ζωή μας.
- 3) Η μεγάλη επιχείρηση μπορεί να προβεί σε δομή με μεγάλο καταμερισμό εργασίας, που οδηγεί σε εξειδίκευση, απλοποίηση και μεγάλη αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας. Ολόκληρη η διαδικασία της παραγωγής χωρίζεται σε απλές χρονομετρημένες εργασίες με την καταγραφή και την ανάλυση όλων των απαραίτητων κινήσεων. Καταργούνται οι περιττές κινήσεις και η παραγωγή όλη γίνεται ορθολογισμένη κι απλοποιημένη. Με κύριο στόχο την αύξηση της παραγωγικότητας.

- 4) Η μεγάλη επιχείρηση μπορεί να προμηθεύεται τους παραγωγικούς πόρους της (πρώτες και βοηθητικές ύλες, υφάσματα, κουμπιά, κλωστές, μηχανικό εξοπλισμό καθώς κι ανθρώπινο δυναμικό) σε μεγάλες ποσότητες. Έχει έτσι μικρότερη επιβάρυνση του κόστους των προϊόντων της με χαμηλότερο κόστος εφοδιασμού.
- 5) Η βιομηχανία ακόμα διαθέτει προσωπικό υψηλής στάθμης, όπως (σχεδιαστές, μοντέλα κ.τ.λ), πληρώνει υψηλούς μισθούς κι έχει άριστες συνθήκες εργασίας.
- 6) Η βιομηχανία έχει επίσης την δυνατότητα έρευνας της αγοράς και του χώρου γενικά της μόδας κι έτσι έχει πλούτο από πληροφορίες για τη λήψη ορθολογικών επιχειρησιακών αποφάσεων και δυνατότητα για λεπτομερή προγραμματισμό της επιχειρησιακής συμπεριφοράς της.
- 7) Η βιομηχανία διαθέτει ολόκληρο τμήμα έρευνας της ποιότητας των ενδυμάτων της, και για κατασκευή ενδυμάτων που ζητάει η πελατεία της.
- 8) Η οικονομική αυτή μονάδα δεν εξαρτά τη ζωή της από τα πρόσωπα. Η δομή της είναι τέτοια που τα πρόσωπα έρχονται και παρέρχονται κι αποχωρούν, ενώ η επιχείρηση μένει και την υπηρετούν νέα πρόσωπα. Η οργάνωσή της είναι εκείνη που της δίνει ανεξαρτησία, αυτοτέλεια κι επιβίωση, σαν ανεξάρτητη οντότητα στον κόσμο της οικονομίας.
- 9) Η βιομηχανία διαθέτει αξιόλογο σύστημα οικονομικού λογισμού (καλή λογιστική οργάνωση, στατιστική, λογιστική κόστους και πλούσια πληροφόρηση).
- 10) Η βιομηχανία διαθέτει μεγάλη πιστωτική επιφάνεια και μεγάλη δυνατότητα αυτοχρηματοδότησης. Ακόμα έχει οικονομική,

κοινωνική και πολιτική δύναμη κι έτσι μπορεί να επιδρά στη διαμόρφωση της οικονομικής πολιτικής του κράτους.

### Τα μειονεκτήματα

Και η βιομηχανία έχει τα μειονεκτήματά της:

- 1) Η βιομηχανία διοικείται δύσκολα. Για να διοικηθεί ορθολογικά απαιτείται να διαθέτει ικανά στελέχη και άριστη οργάνωση. Το οργανόγραμμά της διευκρινίζει τις αρμοδιότητες, τις εξουσίες και τα καθήκοντα καθενός. Τα πάντα ρυθμίζονται και συντονίζονται. Αυτό συνεπάγεται διοίκηση κατά κανόνα δυσκίνητη.
- 2) Η μεγάλη επιχείρηση προσαρμόζεται δύσκολα στην οικονομική συγκυρία. Η τεχνολογία της δυσχεραίνει την προσαρμογή στις νέες συνθήκες της αγοράς. Σε περίοδο ύφεσης και οικονομικής κρίσης γίνεται πολύ δύσκολη η επιβίωση της.
- 3) Η μεγάλη επιχείρηση φορολογείται συνήθως δυσμενέστερα. Μπορεί κι αντίθετα σε μια αναπτυσσόμενη χώρα, για να προβεί σ' επενδύσεις. Μα σε μια κανονική κατάσταση η φορολογία είναι υψηλή. Γιατί εδώ είναι αδύνατη κάθε φοροδιαφυγή. Η λογιστική της οργάνωση απεικονίζει κάθε επιχειρησιακή της ενέργεια. Κάθε μεταβολή απεικονίζεται κι αριθμοποιείται.
- 4) Η αγορανομία ελέγχει αυστηρά τα έτοιμα ενδύματα που παράγει.
- 5) Η βιομηχανία ετοιμών ενδυμάτων, με την μεγάλη παραγωγή της αποξενώνεται από τον καταναλωτή. Η παραγωγή της για να φθάσει στην κατανάλωση διέρχεται από ένα πλήθος διάμεσες επιχειρήσεις (αντιπρόσωποι, παραγγελιοδόχοι, έμποροι χονδρικής

και λιανικής πώλησης). Γι' αυτό μόνιμο μέλημα της η καλή ποιότητα και η φθηνή τιμή των ενδυμάτων της.

6) Η βιομηχανία των ετοιμών ενδυμάτων τυποποιεί τα ενδύματα που παράγει και με τη συνεργασία του καλλιτεχνικού προσωπικού, προσδίνει σ' αυτά όμορφη εμφάνιση, μοντέρνα γραμμή, αντισταθμίζοντας έτσι το ταλέντο του μικροβιοτέχνη.

7) Η μεγάλη επιχείρηση με τη σύγχρονη τεχνολογία της μπορεί να ικανοποιεί όλους τους στόχους της με την εφαρμογή της αρχής του μετριασμένου κέρδους (κι όχι με την εφαρμογή της αρχής της μεγιστοποίησης του κέρδους), με τις καλές ανθρώπινες σχέσεις και τις άριστες δημόσιες σχέσεις της. Εφαρμόζει γι' αυτό τόσο τον τεχνικό όσο και τον κοινωνικό ορθολογισμό. Η διοίκηση δηλ. καλύπτει τις κοινωνικές ανάγκες του ανθρώπινου δυναμικού της π.χ η ανάγκη ν' ανήκει κάπου, να έχει σχέσεις και να γίνεται αποδεκτό, η ανάγκη για αυτοσεβασμό, για κάποια κοινωνική θέση, για αναγνώριση, για εκτίμηση, για το σεβασμό που αξίζει να δέχεται από τους άλλους. Αυτή η κάλυψη των κοινωνικών τους αναγκών, γίνεται μέσα στον επιχειρησιακό χώρο της μεγάλης επιχείρησης. Στην μικρή επιχείρηση μπορεί οι εργαζόμενοι να είναι δεμένοι μεταξύ τους και να υπάρχει φιλία, αλλά κι εδώ, στη μεγάλη το άτομο ανήκει στην ομάδα που τον αγαπά και τον εκτιμά.

## Γ. ΒΙΟΤΕΧΝΙΚΑ ΔΑΝΕΙΑ

Κάτι που υπερέχουν οι βιοτεχνίες από τις οικοτεχνίες είναι τα κίνητρα που δίνει το κράτος (όσο αφορά την δημιουργία και εξοπλισμό τους) στην χορήγηση βιοτεχνικών δανείων.

Οι πληροφορίες προέρχονται από συνέντευξη του προϊστάμενου των χορηγήσεων στέλεχος της Εθνικής Τράπεζας Ελλάδος. Υποκατάστημα Παλαιάς Πόλης Ρόδου.

Θα αναφέρουμε τις προϋποθέσεις που χρειάζονται, τις εξασφαλίσεις, τον σκοπό, τον χρόνο όσο και για τις υποχρεώσεις που απορέουν από την χορήγηση ενός δανείου.

#### Προϋποθέσεις για την χορήγηση βιοτεχνικών δανείων

1. Ο πιστούχος (δανειζόμενος) φυσικό ή νομικό πρόσωπο να είναι γραμμένο στο Βιοτεχνικό-Εμπορικό Επιμελητήριο.
2. Εξέταση του τζίρου, μελέτης ισολογισμού, ή μελέτης εκκαθαριστικής δήλωσης του πιστούχου.
3. Σύνταξη δελτίου συνεργασίας (έλεγχος δυσμενών στοιχείων)

#### Εξασφαλίσεις για την χορήγηση βιοτεχνικών δανείων

1. Ενοχικές: Εξέβρεση εγγυητού, φερέγγυου ή γνωστού της τράπεζας, κατόχου ακίνητης περιουσίας.
2. Εμπράγματα: Προσημίωση υποθήκης επί ακινήτων ιδιοκτησίας του πιστούχου ή του εγγυητού.
3. Ρευστοποιητικά στοιχεία: Ενεχυρίαση επιταγών, συναλλαγματικών και λοιπών στοιχείων.
4. Εγγύηση του Ελληνικού Δημοσίου: Κίνητρο που δίνει το κράτος για την χορήγηση βιοτεχνικού δανείου και εγγυάται για το 60% επί το εκάστοτε χρεωστικού υπολοίπου.

#### Σκοπός χορηγήσεως βιοτεχνικών δανείων

1. Για κίνηση κεφαλαίου



2. Για αγορά μηχανικού εξοπλισμού ή παγίων εγκαταστάσεων, ή ανέγερσή τους.

Ακολουθεί η υπογραφή σύμβασης μεταξύ ΕΤΕ, πιστούχου και εγγυητών, καθορίζεται το ποσό της σύμβασης (με όριο των 7.000.000 δρχ) το οποίο κατά κανόνα αποτελεί το 120% του ποσού του δανείου.

#### Χρόνος εξοφλήσεως των βιοτεχνικών δανείων

1. Όταν το δάνειο αφορά το κεφάλαιο κίνησης ο χρόνος είναι δύο έτη.
2. Όταν πρόκειται για δάνειο πάγιων εγκαταστάσεων από 4-8 χρόνια.

Τα δάνεια είναι απλά με τριμηνιακές δόσεις.

#### Υποχρεώσεις χορηγούντων

1. Προσκόμιση των εξοφλητικών τιμολογίων αγοράς πρώτων υλών όταν πρόκειται για δάνειο κεφαλαίου κίνησης.
2. Προσκόμιση των βεβαιώσεων για την εγκατάσταση μηχανημάτων και όταν πρόκειται δάνειο για ανέγερση γίνεται εκτίμηση μηχανικού βάση των τιμολογίων.

## ΜΕΡΟΣ ΙΙ

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΟΙΚΟΤΕΧΝΙΩΝ,  
ΒΙΟΤΕΧΝΙΩΝ, ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ  
ΝΟΜΩΝ ΑΧΑΪΑΣ, ΑΤΤΙΚΗΣ, ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ-  
ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

## 1. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΑΠΟ ΝΟΜΟ ΑΧΑΪΑΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

### Εισαγωγή

Από την έρευνα που κάναμε στον Νομό Αχαΐας και συγκεκριμένα στην πόλη της Πάτρας πήραμε συνεντεύξεις σε 4 οικοτεχνίες, 2 βιοτεχνίες και 2 βιομηχανίες.

Οι περισσότερες από τις οικοτεχνίες που υπάρχουν και ασχολούνται μόνο με την παραγωγή ετοιμών ενδυμάτων προς πώληση είναι λιγοστές. Αυτές που ασχοληθήκαμε οι περισσότερες εργάζονται κατόπιν παραγγελίας ή προσφέρουν υπηρεσίες σε μεγαλύτερες μονάδες μεταποίησης. Τις κατατάξαμε στην κατηγορία αυτή γιατί απασχολούν κάτω από 10 άτομα προσωπικό, από τα οποία σχεδόν το 50% εργάζονταν στην οικεία τους αποτελούν συνεργεία. η οικοτεχνία στεγάζεται σε σχετικά πολύ μικρό χώρο, και ο μηχανικός εξοπλισμός της είναι τέτοιος ώστε να ικανοποιούνται οι ανάγκες τους δηλαδή από (1-5) γαζωμηχανές και κοπτοράπτες.

Όσον αφορά τις βιοτεχνίες υπάρχουν πάρα πολλές αλλά πρέπει να σημειώσουμε ότι δεν υπήρχε πρόθεση συνεργασίας. Όπως σε χειρότερη μοίρα βρίσκονται οι βιομηχανίες στις οποίες δεν υπήρχε πρόθεση συνεργασίας και όχι μόνο μας απάντησαν μονολεκτικά αλλά υπήρχαν ερωτήσεις που δεν μας απάντησαν καθόλου.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 1

Από του κυρίου Γ. Μήλα και Δ. Ζαρκάδη που η βιοτεχνία τους στεγάζεται Καλλιόπης 6 Ζαρουχλείκα.

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση η νομική μορφή της οικονομικής σας μονάδας;

Απάντηση: Η επωνυμία είναι Γ. Μήλας και Δ. Ζαρκάδης Ο.Ε διεύθυνση Καλλιόπης 6 Ζαρουχλείκα με έδρα την Πάτρα.

Ερώτηση: Μειονεκτήματα, πλεονεκτήματα, αδυναμίες, προβλήματα.

Απάντηση: Δεν υπάρχουν πλεονεκτήματα κάποτε ο κλάδος ετοιμών ενδυμάτων καταλάμβανε αξιόλογη θέση γιατί αποτελούσε και αποτελεί ακόμη βασική ανάγκη του καταναλωτή. Λόγω όμως οικονομικής κρίσεως σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο σε όλες τις δραστηριότητες έχει μειωθεί η αγοραστική κίνηση των ρούχων. Ο καταναλωτής κοιτάζει πως να επιβιώσει αυτή την χρονική περίοδο. Εμείς συμβάλουμε με προσωπική εργασία για να καλύψουμε το εργατικό κόστος. Οι τιμές είναι συμπιεσμένες και προσφορές και οι ζητήσεις πέφτουν στο κατακόρυφο. Οι αδυναμίες σε αυτό το κλάδο είναι η έλλειψη ειδικευμένου προσωπικού. Οι δυσαρέσχειες που προκύπτουν πολλές φορές είναι από την προμήθεια πρώτων υλών και την διάθεση των προϊόντων.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής σας μονάδας;

Απάντηση: Τα κίνητρα ώστε να δημιουργήσω αυτή την βιοτεχνία είναι ότι έχω 20ετή πείρα γνωρίζοντας πολύ καλά το αντικείμενο εργασίας και έχοντας τον κύκλο εργασιών μου από πιο μπροστά. Και ο στόχος μου φυσικά το κέρδος.

Ερώτηση: Τί είδος προϊόντων παράγετε;

Απάντηση: Μακό, φούτερ μπλουζάκια ανδρικά-γυναικεία.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της βιοτεχνία σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης, που θα μπορούσατε να χρησιμοποιούσατε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Τα κεφάλαια που χρειάστηκα σίγουρα ήταν πάρα πολλά κατά το ξεκίνημά μου. Όπως βλέπεις ο χώρος είναι δικός μου ο οποίος στεγάζεται η βιοτεχνία μου. Υπάρχει χώρος αποθήκευσης για τα υφάσματα ειδικός χώρος για έλεγχο και 15 (δεκαπέντε) ραπτομηχανές. Τις πηγές χρηματοδότησης τις γνώριζα αλλά δεν συμφέρουν για τον βιοτέχνη να τις εκμεταλευτή.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας αναφέρεται την οργάνωση των ετοιμών ενδυμάτων τόσο από πλευράς προμήθειας πρώτων υλών, παραγωγής και διάθεσης των προϊόντων της;

Απάντηση: Η βιοτεχνία αυτή παρέχει κάποιες υπηρεσίες σε κάποιες μεγάλες εταιρίες. Οι εταιρίες αυτές φροντίζουν να μας στέλνουν τις πρώτες ύλες στην τιμή που εκείνες καθορίζουν σε γενικά πλαίσια. Τα υφάσματα είναι ελεγμένα ποιοτικά και ποσοτικά από την εταιρία. Καθώς τα παραλαμβάνουμε εμείς, είναι κομένα και τα ράβουμε. Γίνεται κάποιος έλεγχος των τελικών προϊόντων από δύο ειδικά άτομα που έχουν όλη την ευθύνη. Η εταιρία μας καθορίζει κάποιο συγκεκριμένο χρόνο παράδοσης. Ξέχασα να σου πω ότι τα προϊόντα (έτοιμα ενδύματα) που θα παραχθούν έχουν προδιαγραφές με το μέγεθος, χρώμα κ.τ.λ τα οποία τα χωρίζουμε σε τεμάχια. Έπειτα αφού είναι έτοιμα ρούχα φεύγουν για την εταιρία, ή προορίζονται για εξαγωγές στις χώρες της ΕΟΚ Γαλλία, Αγγλία.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε καθημερινά;

Απάντηση: Απασχολώ δέκα άτομα καθημερινά. Αλλά σε έκτακτα διαστήματα προσλαμβάνω τρία-τέσσερα άτομα για τη διακπερέωση της παραγωγής μου. Θέλω να σου σημειώσω κάτι σ' αυτό το σημείο ότι όταν χρειάζομαι επιπλέον άτομα από τα καθημερινά αντιμετωπίζω πολλές δυσκολίες. Παρόλο που υπάρχει ανεργία και ειδικότερα στην Πάτρα είναι έντονη, δύσκολα δέχονται να δουλεύσουν. Παράδειγμα όταν έρθουν για πρόσληψη, μου καθορίζουν κάποια αμοιβή χωρίς να έχουν τις κατάλληλες γνώσεις και ανταπόκριση.

Ερώτηση: Οργανώνετε ένα σύστημα καλών σχέσεων μεταξύ της διοίκησης και του προσωπικού; (Σύστημα επιβράβευσης).

Απάντηση: Φυσικά και διατηρώ πολύ καλές σχέσεις με τους εργαζομένους. Αλλά για πριμ ούτε συζήτηση στην Ελλάδα βρισκόμαστε. Αυτό στο λέω γιατί οι εργαζόμενες δεν ενδιαφέρονται για τίποτα περισσότερο από τον μισθό τους. Δεν μπορούν να καλύψουν την σταθερή παραγωγή και χρειάζεται να συμβάλουμε με προσωπική εργασία εμείς.

Ερώτηση: Πώς ενημερωνώσαστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας, ώστε να είστε καλοί δέκτες όλων εκείνων των μηνυμάτων της σύγχρονης εποχής;

Απάντηση: Η ενημέρωσή μας γίνεται μέσω της εταιρίας και από οικονομικές εφημερίδες και διάφορες εκθέσεις που γίνονται βάση το αντικείμενο εργασίας μας.

Ερώτηση: Ο κλάδος «τα έτοιμα ενδύματα» ως κλάδος έντασης κεφαλαίου (μηχανήματα, τεχνολογία) έχει ανάγκη από συνεχώς

νέες επενδύσεις για να συγχρονίζεται και στην ποιότητα και στην απόδοση.

Απάντηση: Ασφαλώς και έχει ανάγκη να συγχρονίζεται όσο αφορά τα μηχανήματα στον τεχνικό εξοπλισμό δυστυχώς όμως δεν υπάρχουν επαρκή χρήματα για την δημιουργία νέας επένδυσης η οποία θα βελτιώσει την ποιότητα και την απόδοση των μηχανημάτων.

Ερώτηση: Οι υφιστάμενες επιχειρήσεις για να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό πρέπει να βελτιώσουν την θέση τους; Πώς;

Απάντηση: Σίγουρα πρέπει να βελτιώσουν την θέση τους γιατί ο ανταγωνισμός είναι οξύς και κρίνεται η βιωσιμότητά τους. Θα πρέπει ο βιοτέχνης να πάρει κάποιες αποφάσεις σημαντικές για την καλύτερευση της επιχείρησής του. Οργάνωση από πλευρά προμήθειας, παραγωγής και διάθεσης. Να ανανεώσει τον εξοπλισμό της. Να βρει νέες αγορές που να απευθύνει τα προϊόντα της ώστε να υπάρχει αναταπόκριση. Να ενημερώνεται για το αντικείμενο εργασίας του συνέχεια. Παρόλα αυτά η μικρή ή η υφιστάμενη επιχείρηση επιβίωσε και θα εξακολουθεί να επιβιώνει, θα συνυπάρξει με την μεγάλη επιχείρηση.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων αυτών σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο; Τί προτείνετε;

Απάντηση: Στον κλάδο μας υπάρχουν πολλές αδυναμίες και προβλήματα που πρέπει ο κάθε βιοτέχνης (κατασκευαστής) να τα αντιμετωπίσει με τολμηρότητα με αντικειμενικότητα, ορθολογικότητα τα προβλήματα και να χαράξει ο καθένας νέους δρόμους στην οικονομία. Δεν επαρκεί μόνο αυτό χρειάζεται και το

ενδιαφέρον από την πολιτεία, δηλαδή ένα πλέγμα κινήτρων όπως επιδοτήσεις, ευνοϊκές χρηματοδοτήσεις, μείωση επιτοκίων.



## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 2

Κατόπιν ραντεβού επισκεφτήκαμε την βιοτεχνία ετοιμών ενδυμάτων του Βασίλη Βέρρα στις 1/4/93 και ώρα 13:30 που στεγάζεται Διομίας 36 με έδρα την Πάτρα.

Ερώτηση: Ποιά η εμπορική επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της επιχείρησής σας; Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε;

Απάντηση: Η εμπορική επωνυμία είναι BISAZ. Διομίας 36 με έδρα την Πάτρα, η νομική μορφή Ο.Ε και ανήκει στην μικρή κατηγορία.

Ερώτηση: Ποιά τα πλεονεκτήματα και ποιά τα μειονεκτήματα αυτής;

Απάντηση: Τα πλεονεκτήματα είναι ότι ο επιχειρηματίας διοικεί μόνος του, την επιχείρηση, έχοντας την ευθύνη όλων των λειτουργιών της (παραγωγή, εμπορία, προμήθειες). Η επιχείρηση δεν διαθέτει ανώτερα στελέχη. Ο επιχειρηματίας σε περίπτωση λήψεως δανείων χρησιμοποιεί την περιουσία του σαν εγγύηση. Είναι ευέλεκτες και προσαρμόζονται στις διακυμάνσεις της οικονομίας λόγω μικρού μεγέθους. Βοηθούν στον καταμερισμό εργασίας και στην αύξηση της παραγωγικότητας κατασκευάζοντας διάφορα εξαρτήματα για λογαριασμό άλλων επιχειρήσεων (υπεργολαβία). Συντελούν στην διατήρηση ελεύθερου ανταγωνισμού λόγω του μεγάλου αριθμού τους. Συντελούν στη μείωση της ανεργίας με την απασχόληση μεγάλου αριθμού εργαζομένων. Τα μειονεκτήματα είναι: Χρηματοδότηση και αυτοχρηματοδότηση (επιχειρησιακή αποταμίευση), φορολογία, δεν υπάρχει διοίκηση και υπάρχει πρόχειρη οργάνωση, υπάρχει ελλιπής πληροφόρηση, αδυναμία στην αξιοποίηση νέας τεχνολογίας, αδύνατη η ικανοποίηση μεγάλων

παραγγελιών, χαμηλή μόρφωση του προσωπικού. Υπάρχει απροθυμία στην προσέλκυση ικανών στελεχών.

Ερώτηση: Ποιά τα ειδικότερα προβλήματα και οι αδυναμίες που αντιμετωπίζετε στον κλάδο σας;

Απάντηση: Παρόλον που οι μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις είναι σημαντικές για την οικονομική ανάπτυξη δεν βοηθούνται από πουθενά. Στον δανεισμό ή στις χρηματοδοτήσεις από τις τράπεζες τα επιτόκια είναι αρκετά μεγάλα. Δεν υπάρχουν κέρδη γιατί τα έξοδα είναι πολλά και εξανλούνται τα έσοδα. Δυσαρέσκεις από την έλλειψη την έλλειψη ανανέωσης των εγκαταστάσεων.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Φυσικά το κέρδος. Πριν μία δεκαετία ο κλάδος του ετοίμου ενδύματος ήταν πολύ αναπτυγμένος και είχε μεγάλα έσοδα.

Ερώτηση: Τί είδος προϊόντων παράγετε;

Απάντηση: Παιδικά ενδύματα σε φούτερ, μακώ, καπαρτίνα.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων;

Απάντηση: Ξεκίνησα από πουκάμισο και γνωρίζοντας τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών ασχολήθηκα με τα παιδικά ενδύματα.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για τη δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησεις, που θα μπορούσατε να χρησιμοποιούσατε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημά σας;

Απάντηση: Ξεκίνησα με 5.000.000 τα οποία δεν ήταν αρκετά αλλά δεν υπήρχαν κατάλληλες συνθήκες έστω να χρηματοδοτηθεί η επιχείρησή μου γιατί τα επιτόκια ήταν σε υψηλά επίπεδα.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μία περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων;

Απάντηση: Ο σχεδιασμός δεν γίνεται από την δική μου βιοτεχνία γίνεται σε κοινό σχεδιαστήριο με συνάδελφο και δεν υπάρχει σχεδιαστήριο υπάρχει μόνο κοπτήριο και ραπτομηχανές που η κάθε μία κάνει την δική της εργασία.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζονται τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διακπερέωση της παραγωγής;

Απάντηση: Από την αγορά με αντιπροσώπους οι οποίοι μας επισκέφονται και μας δίνουν τις προσφορές τους.

Ερώτηση: Ελέγχεται ποιοτικά τα προϊόντα που παραλαμβάνετε; Επιστρέφεται τα ακατάλληλα;

Απάντηση: Ναι ελέγχονται όλα τα εισαρχόμενα υλικά (υφάσματα) και τα ακατάλληλα επιστρέφονται σε βάρος του προμηθευτή ανάλογα με την συμφωνία.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία;

Απάντηση: Εισέρχονται οι πρώτες και βοηθητικές ύλες πηγαίνουν στο κοινό σχεδιαστήριο σχεδιάζονται διαμορφώνεται το προσωρινό δειγματολόγιο γίνονται αλλαγές εάν κάτι δεν πάει καλά και διαμορφώνεται και το οριστικό δειγματολόγιο. Κατόπιν κόβονται τα υφάσματα και έπειτα πηγαίνουν στις ραπτομηχανές για την τελειοποίηση των ρούχων.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγής;

Απάντηση: ναι διαρκώς υπάρχει έλεγχος από ειδικό άτομο π.χ το βελόνι στο φούτερ να έχει σπάσει και να δημιουργούνται τρύπες.

Ερώτηση: Τα παραγόμενα προϊόντα που απευθύνονται στην εγχώρια ή διεθνή αγορά;

Απάντηση: Απευθύνονται στην διεθνή αγορά.

Ερώτηση: Με ποιές μεθόδους προωθήτε τις πωλήσεις σας;

Απάντηση: Μέσω αντιπροσώπων γιατί υπάρχει έλλειψη οικονομικής δυνατότητας για περετέρου προωθήσεις.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείται καθημερινά;

Απάντηση: 14 (δεκατέσσερα) άτομα. Οκτώ άτομα στις ραπτομηχανές και τα υπόλοιπα σε διάφορες θέσεις.

Ερώτηση: Τί γνώσεις χρειάζεται ένα άτομο για την εκτέλεση των καθηκόντων σας;

Απάντηση: Χρειάζεται οποσδήποτε εμπειρία στην γαζωτική και προϋπηρεσία.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σ' ακανόνιστα διαστήματα; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Ναι χρειάζεται κατά περιόδους να εκτελούν έκτακτα καθήκοντα με έχτρα αμοιβή τις ημέρες Παρασκευής, Σάββατο και καμία φορά και Κυριακή. Αλλά η αντίδρασή τους είναι μεγάλη και δημιουργήται πανικός.

Ερώτηση: Σχεδιάζεται ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας, του κάθε εργαζόμενου, καθώς και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Ναι υπάρχει καθορισμένος χρόνος για την παραγωγή και διακπερέωση ενός ρούχου.

Ερώτηση: Οργανώνεται ένα σύστημα ανάπτυξης καλών σχέσεων μεταξύ της διοίκησης της εταιρίας και του προσωπικού; (πριμ).

Απάντηση: Ναι αρκετές φορές έγιναν τέτοιου είδους συστήματα καλών σχέσεων μεταξύ επιχείρησης και των εργαζομένων αλλά είχαν πλήρη αποτυχία κατά την εφαρμογή τους. Δεν υπήρχαν ικανοποιητικά αποτελέσματα γιατί ο εργαζόμενος μέσα από ένα οχτάωρο εργασίας νιώθει κουρασμένος και δεν μπορεί να αποδώσει.

Ερώτηση: Μετά την απελευθέρωση των τιμών πως συμπεριφέρεται ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείται ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Υπάρχει κοινή γραμμή του καταναλωτή του αρέσει το φτηνό και η καλή ποιότητα. Εμείς προσπαθούμε να εξασφαλίσουμε φτηνή πρώτη ύλη. Ο καταναλωτής έχει πάψει την κατανάλωση με κλειστά τα μάτια δεν καταφεύγει στις μάρκες αλλά ψάχνει να βρει αυτό που του ταιριάζει, καλή ποιότητα, καλή τιμή.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε για της εξελίξεις της εργασίας σας;

Απάντηση: Παρακολουθώντας διάφορες εκθέσεις στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Ερώτηση: Τί προβλέπεται για το μέλλον των επιχειρήσεων αυτών σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο; Και τι προτείνετε;

Απάντηση: Το μέλλον είναι αβέβαιο και κατά πολύ περισσότερο όσο αφορά τις μικρές και μεσαίες βιοτεχνίες. Οι οποίες μέρα με την ημέρα βάζουν λουκέτο. Τον μικρό δεν τον υπολογίζει κανένας. Ο καθένας βλέπει την εξέλιξη της κατάστασης με υποκειμενικότητα δεν υπάρχει κοινή συμφωνία για την λύση των προβλημάτων και την υποστήριξη των μικρών και μεσαίων επιχειρήσεων. Ούτε το κράτος δίνει τις κατάλληλες προϋποθέσεις δεν υπάρχει ευνοϊκή χρηματοδότηση τα επιτόκια βρίσκονται σε ψηλά επίπεδα 36%. Γι

αυτό στην επόμενη πενταετία θα έχουν σβήσει οι μικρές επιχειρήσεις.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 3

Μετά από επίσκεψη μας στην βιοτεχνία της κυρίας Διαμαντοπούλου Σπυριδούλα με έδρα την Πάτρα και διεύθυνση Σολωμού 20 στην περιοχή Κάτω Δεμένικα, δέχτηκε να μας απαντήσει στο ερωτηματολόγιο μας.

Ερώτηση: Ποιά η έδρα-επωνυμία-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής σας μονάδας; Σε ποια κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε;

Απάντηση: Η επωνυμία είναι στο όνομα μου Διαμαντοπούλου Σπυριδούλα με έδρα την Πάτρα και διεύθυνση Σολωμού 20 Κάτω Δεμένικα. Είναι ατομική επιχείρηση και όπως βλέπεις ανήκει στην μικρή κατηγορία.

Ερώτηση: Μπορείτε να μου αναφέρεται τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα αυτής; Ακόμη τις αδυναμίες και προβλήματα που αντιμετωπίζετε στον κλάδο σας;

Απάντηση: Πλεονεκτήματα δεν νομίζω ότι υπάρχουν. Μειονεκτήματα είναι ότι δεν υπάρχουν αυτή την χρονική περίοδο σημαντικά κέρδη. Οι βιοτεχνίες δεν βαδίζουν σε σωστό δρόμο, κοντεύουν σχεδόν να κλείσουν όλες. Τα επιτόκια που βάζουν οι τράπεζες είναι περίπου 35%-36%. Ένα άλλο μεγάλο και σημαντικό πρόβλημα που υπήρχε και θα εξακολουθεί να υπάρχει είναι οι ανιδείκευτοι εργαζομένοι και η έλλειψη των γνώσεων πάνω στο αντικείμενο εργασίας τους. Μη νομίζεις πως έχω πρόβλημα με τους εργαζομένους γιατί και εγώ εργαζομένη είμαι. Τα προβλήματα είναι πολλά και πολύ πολύπλοκα. Υπάρχει πολύ προσωπική εργασία.

Ερώτηση: Τί είδος προϊόντων παράγεται;

Απάντηση: Παράγω παιδικά ενδύματα.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μία περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία τους;

Απάντηση: Όταν ξεκίνησα είχα μία μηχανή αυτή την στιγμή όπως βλέπεις είναι δεκαπέντε μηχανές (15). Οι οποίες είναι για ράψιμο των υφασμάτων.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζονται οι πρώτες ύλες (υφάσματα);

Απάντηση: Οι πρώτες ύλες μας τις στέλνει η εταιρία με την οποία συνεργάζομαι. Αυτή η εταιρία βρίσκεται στην Γαλλία μας στέλνει τις πρώτες ύλες τις δουλεύουμε μέχρι το σημείο να βγει ένα τέλειο έτοιμο ένδυμα. Τα πρότυπα μας τα στέλνει η εταιρία. Ακόμη μας καθορίζει τον χρόνο παράδοσης και τις τιμές π.χ για εκατό κομμάτια εάν ζητήσω 100 δρχ. η εταιρία θα μου πει εγώ σου προσφέρω 80 δρχ. εάν θέλεις την δέχεσαι την παραγγελία. Οπότε αναγκάζομαι να την δεχτώ.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά και ποσοτικά όλες τις πρώτες ύλες που παραλαμβάνεται, επιστρέφονται τα ακατάλληλα;

Απάντηση: Δεν ελέγχονται ούτε ποιοτικά, ούτε ποσοτικά τα υφάσματα από την βιοτεχνία μου γιατί ελέγχονται από την εταιρία και κάθε λάθος επιβαρύνεται η εταιρία.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Όσον αφορά τα υφάσματα (πρώτες ύλες) μόλις εισέρχονται στην βιοτεχνία γίνεται χωρισμός σε παρτίδες γιατί υπάρχουν διάφορες προδιαγραφές με το βάρος, χρώματα, μέγεθος. Έπειτα γίνεται η ραφή των ρούχων στις μηχανές όπου υπάρχει καταμερισμός εργασίας, η κάθε κοπέλα αναλαμβάνει ένα τμήμα εργασίας. Ακολουθεί ο έλεγχος των τελικών ενδυμάτων για τυχόν



ακατάλληλα και εν συνεχεία το πακετάρισμα και η εξαγωγή των ενδυμάτων στην εταιρία.

Ερώτηση: Πόσο προσωπικό δυναμικό απασχολεί η οικονομική σας μονάδα; Τι γνώσεις πρέπει να έχει ένα άτομο για να εκτελεί τα καθήκοντά του;

Απάντηση: Απασχολούνται 8 άτομα από τα οποία επτά (7) είναι εργαζόμενοι και το όγδοο άτομο είμαι εγώ η οποία εκτελώ καθήκοντα υπεύθυνης και εργαζόμενης. Δυστυχώς στην Ελλάδα δεν υπάρχουν άτομα με γνώσεις και για να το καταλάβεις καλύτερα δεν υπάρχει ειδικευμένο προσωπικό. ναι μεν έχουν τελειώσει κάποιες ιδιωτικές σχολές ή κρατικές όπως ΟΑΕΔ αφετέρου δεν έχουν την κατάλληλη εμπειρία ώστε να εκτελούν σωστά την εργασία τους και τους λείπει η υπευθυνότητα και η συνέπεια.

Ερώτηση: Οργανώνετε ένα σύστημα καλών σχέσεων μεταξύ της διοίκησης και του προσωπικού; (Σύστημα επιβράβευσης).

Απάντηση: Μπορώ να πω, πως όχι γιατί δεν υπάρχει ανταπόκριση από τις εργαζόμενες οι οποίες κοιτάζουν πως θα περάσει το οχτάωρο για να φύγουν. Δεν προσπαθούν για τα καλύτερα αποτελέσματα της βιοτεχνίας που θα είναι πιστεύω και προς όφελός τους. Να σου δώσω να καταλάβεις με ένα παράδειγμα. Εάν οι κοπέλες προσπαθήσουν και υπερκαλύψουν την παραγωγή σίγουρα θα τις ανταμείψω αλλά τις πιο πολλές φορές δεν καλύπτουν και την ίδια την παραγωγή και χρειάζεται να δουλεύω εγώ με προσωπική μου εργασία όλο το απόγευμα.

Ερώτηση: Ποιά τα συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής;

Απάντηση: Συνήθως πληρώνονται με ωρομίσθιο και κάθε μήνα.

Ερώτηση: Μετά την απελευθέρωση των τιμών ποιά πολιτική ακολουθήτε, ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Προσπαθούμε όσο το δυνατόν να συγκρατήσουμε τις τιμές μας ή ακόμη και να δεχτούμε τις τιμές που μας καθορίζει η εταιρία γιατί από αυτό κρίνεται η βιωσιμότητά μας. Και με λίγα λόγια να κρατήσουμε την θέση μας στον επιχειρησιακό περιβάλλον το μερίδιο μας.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Επισκέφτοντας κάποιες εκθέσεις μόδας που γίνονται στην Ελλάδα. Η εταιρία με την οποία συνεργάζομαι μας στέλνει κάποια έντυπα με οδηγίες για την ενημέρωσή την δική μου αλλά και για τις εργαζόμενες. Φροντίζω να ενημερώνομαι για τις τεχνολογικές εξελίξεις των μηχανημάτων γρήγορα, αυτόματα, ηλεκτρονικά και άλλα. Ακόμη ο λογιστής μου φροντίζει να με ενημερώνει για κάθε νέες μεταρρυθμίσεις.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων αυτών σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο; Και τι προτείνετε;

Απάντηση: Λίγο-λίγο με το πέρασμα των χρόνων οι βιοτεχνίες μικρές ή μεγάλες θα κλείσουν λόγω οικονομικής κρίσης. Όσο αφορά την Πάτρα τα πράγματα χειροτερεύουν. Θα πρέπει για να ανατραπεί αυτή η κατάσταση το κράτος να μεριμνήσει για τις βιοτεχνίες να πέσει το ποσοστό των επιτοκίων είναι άδικο οι μικρές βιοτεχνίες να πληρώνουν επιτόκιο στην τράπεζα 35%-36% ενώ οι βιομήχανοι ένα 6%. Ακόμη αναρύθμιση του φορολογικού συστήματος, και του νομοθετικού.

Ερώτηση: Σαν λύση προτείνετε την ενωποίηση των μικρών επιχειρήσεων;

Απάντηση: Όχι αυτή δεν είναι λύση, στην Ελλάδα όσες ενωποιήσεις έχουν γίνει έχουν διαλυθεί. Κι αυτό γιατί πάντα υπάρχει πρόβλημα διαχείρισης.

### Αξιολόγηση

Οι οικονομικές μονάδες ανάλογα με το σκοπό που επιδιώκουν χωρίζονται σε 3 κατηγορίες. Η επιχείρηση της Κα Διαμαντοπούλου ανήκει στη μικρή κατηγορία και συγκεκριμένα είναι μικρή επιχείρηση, η οποία ανήκει σ' ένα ορισμένο άτομο. Είναι καθαρά προσωπαγής γιατί ταυτίζεται με το πρόσωπο του επιχειρηματία. Η ατομική επιχείρηση έχει τη δική της απασχόληση. Οι επιχειρηματίες εξασφαλίζουν κέρδη επειδή συνδυάζουν τους συντελεστές της παραγωγής κατά τον "οικονομικότερο" τρόπο. Επιδιώκοντας το ατομικό τους κέρδος αυξάνουν επίσης και την αποτελεσματικότητα του παραγωγικού συστήματος.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 4

Σήμερα ημέρα Παρασκευή 19-03-93 και ώρα 9:30 π.μ επισκέφτηκα τη βιοτεχνία του Κου Νικολάου Καλαντζή ο οποίος μας αφιέρωσε λίγο από τον χρόνο του και μας απάντησε στις παρακάτω ερωτήσεις:

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής σας μονάδας;

Απάντηση: Η επωνυμία είναι SHINE SHOP με έδρα την Πάτρα Ανθείας 288 Ζαρουχλείκα.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε; Μπορείτε να μου αναφέρεται τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα αυτής;

Απάντηση: Η βιοτεχνία μου ανήκει στην μεσαία κατηγορία. Όσο αφορά τα πλεονεκτήματα η λήψη ορθών και γρήγορων αποφάσεων όταν η βιοτεχνία κινδυνεύει και ελέγχεται ποιά εύκολα. Ως μειονέκτημα το ποιά βασικό είναι λόγω μικρής παραγωγής, υπάρχει υψηλό κόστος παραγωγής και διάθεσης. Να σου το εξηγήσω με ένα παράδειγμα εγώ λέγοντας εάν παραγγείλω 10μ. ύφασμα θα πληρώσω πολλά περισσότερα από εκείνον που θα παραγγείλει 70 μ. ύφασμα. Και το εργατικό κόστος θα είναι πάλι υψηλότερο, σε σχέση με κάποιον άλλον ο οποίος θα έχει μαζικές παραγγελίες.

Ερώτηση: Ποιά τα ειδικότερα προβλήματα και οι αδυναμίες που αντιμετωπίζετε στον κλάδο σας;

Απάντηση: Τα βασικότερα προβλήματα που αντιμετωπίζει ο κλάδος μας είναι οι προμήθειες πρώτων υλών επίσης η διάθεση των ετοιμών ενδυμάτων και οι αδυναμίες είναι ο ανταγωνισμός ανάμεσα στις εγχώριες βιοτεχνίες και τις ξένες που είναι ποιά

εξελιγμένες και συμβαδίζουν με την τελευταία μορφή τεχνολογικής εξέλιξης. Ακόμη κάτι ποιό σημαντικό είναι η πρόβλεψη της ζήτησης για ολόκληρη την αγορά, καθώς και κατά περιοχές.

Ερώτηση: Στην αρχή ξεκινήσατε με κάποια μορφή οικοτεχνίας ως πρόσθετο οικογενειακό εισόδημα, που εξελίχθηκε σε κύρια απασχόληση; Τί σας βοήθησε στην εξέλιξη αυτή;

Απάντηση: Όταν ξεκίνησα την βιοτεχνία ήταν σαν πρόσθετο οικογενειακό εισόδημα. Σήμερα μπορώ να πω ότι είναι κύρια μου απασχόληση και το μοναδικό εισόδημα. Τα κίνητρα ήταν ότι γνώρισα από κοντά τα προϊόντα και το αντικείμενο της δουλειάς αυτής. Όσο πιά πολύ χρόνο αφιέρωνα τόσο πιά πολύ μου άρεσε. Από την μια η γνώση του αντικειμένου από την άλλη η ανοδική εξέλιξη του ετοιμού ενδύματος με κερδοφόρα αποτελέσματα με έκανε να αναπτύξω παραπάνω δραστηριότητες.

Ερώτηση: Τί είδος προϊόντων παράγετε;

Απάντηση: Παράγω ανδρικό και γυναικείο ρούχο σε μοντέρνα γραμμή από συνθετικές ύλες (βισκόζ, πολυεστερικά ποπλινέ και άλλα συναφή).

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της βιοτεχνίας σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιούσατε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Τα κεφάλαια που χρειάστηκα στην αρχή ήταν περίπου 10.000.000 αλλά με την εξέλιξη της επιχείρησής μου επιδεινώθηκαν τα κεφάλαια αλλά ανέβηκε ο κύκλος εργασιών και η επένδυσή μου είχε καλά αποτελέσματα (θετικά). Τις πηγές χρηματοδότησης τις

γνώριζα πολύ καλά ήμουν μπορώ να πω πλήρης ενημερωμένος αλλά δεν ήμουν διαθετημένος να ξεκινήσω μία προσπάθεια, ξέροντας ότι θα εξαρτιώμουν από άλλους.

Ερώτηση: μπορείτε να μας δώσετε μία περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων; Και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Καταρχήν διαθέτω κατάστημα πωλήσεως των προϊόντων. Μέσα σε αυτό το κατάστημα στο πίσω μέρος υπάρχει μια ευρύχωρη αίθουσα στην οποία έχω το σχεδιαστήριο για την σχεδίαση των μοντέλων και χώρος μαζικής κοπής των υφασμάτων. Η λειτουργία των μηχανημάτων είναι αυτόματη χάρις στην ηλεκτρονική εξέλιξη. Κατόπιν αναλαμβάνουν την ολοκλήρωση των υφασμάτων σε έτοιμα ενδύματα εξειδικευμένα άτομα κατ' οίκον.

Ερώτηση: Υπάρχει η απαιτούμενη ευκαμψία στον μηχανικό εξοπλισμό δηλαδή ο βαθμός προσαρμοστικότητας στις μεταβαλλόμενες συνθήκες του επιχειρησιακού περιβάλλοντος;

Απάντηση: Για τον κλάδο τον δικό μας υπάρχει η ευκαμψία. Δηλαδή ο μηχανικός εξοπλισμός προσαρμόζεται σε οποιοδήποτε είδος ρουχισμού όπως για παράδειγμα η δική μου βιοτεχνία μπορεί να παράγει και τζην.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζονται τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διακπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας; Προέρχονται από εγχώριες πηγές ή ακόμη από εισαγωγές;

Απάντηση: Οι πρώτες ύλες (τα υφάσματα) εξασφαλίζονται μέσω εταιριών, αντιπροσώπων κατασκευαστών ετοιμών ενδυμάτων ή εισαγωγέων υφασμάτων. Μπορώ να σου πω ότι ανάλογα με το είδος που ζητάω την ποιότητα στις τιμές δηλαδή την προσφορά

και την ζήτηση της αγοράς προμηθεύομαι εγχώριες και εισαγωγικές πρώτες ύλες.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Γίνονται κάποιες εκθέσεις υφασμάτων αποκλειστικά για εμπόρους σε τακτικά χρονικά διαστήματα για την κάλυψη των αναγκών του βιοτέχνη και του καταναλωτή. Επίσης μας επισκέπτονται διάφοροι αντιπροσώποι για την προώθηση των υφασμάτων του στις βιοτεχνίες και στις βιομηχανίες.

Ερώτηση: Ποιά τα κριτήρια επιλογής των προμηθευτών;

Απάντηση: Μετά την ανεύρεση προμηθευτών το αμέσως επόμενο βήμα είναι η επιλογή των προμηθευτών. Αυτό όπως ξέρεis είναι πολύ δύσκολο ώστε να βρεις κάποια λογική τιμή και πολύ καλή ποιότητα. Με λίγα λόγια τα κριτήρια είναι η τιμή του προϊόντος, η ποιότητα, εάν ο προμηθευτής ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις της βιοτεχνίας ή αλλιώς του βιοτέχνη.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Ναι. Γίνεται κάποιος έλεγχος κατά την παραλαβή των υφασμάτων κατά κομμάτι. Αυτός ο έλεγχος γίνεται για την αποφυγή διαφορών λαθών και επιβαρύνσεως κατά του βιοτέχνη. Με την συνεχή παραλαβή των ακατάλληλων υφασμάτων σταματάει και η συνεργασία.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα στον προμηθευτή;

Απάντηση: Και φυσικά τα επιστρέφω στον προμηθευτή, γιατί η χρηματική επιβάρυνση εάν δεν τα επιστρέψω είναι δική μου.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Εάν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα;

Απάντηση: Ναι ακολουθώ κάποιο πρόγραμμα όσο αφορά την παραγωγή. Σαν πλεονέκτημα μειώνει την σπατάλη της υπερπαραγωγής και το κόστος. Και σαν μειονέκτημα είναι ότι όταν υπάρχει μεγάλη ζήτηση των προϊόντων δεν υπάρχει ανταπόκριση.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Καταρχήν η μελέτη ποιά προϊόντα θα παραχθούν (είδος σε τι ποσότητα) δεύτερο με τί μέθοδο, εξασφάλιση πρώτων και βοηθητικών υλών και τρίτο όσο το δυνατόν χαμηλότερο κόστος. Βάση όλα τα προηγούμενα αφού μελετηθούν και εξασφαλισθούν κόβονται τα υφάσματα στο σχεδιαστήριο και στην συνέχεια δίνονται για ραφή σιδέρωμα, συσκευασία.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι ελέγχονται σε όλες τις φάσεις. Προλαβαίνοντας τα ελλειψοματικά σε αρνητικές φάσεις παραγωγής μειώνεται το συνολικό κόστος. Ενώ τα ελλειψοματικά στο τελικό προϊόν, το κόστος επιβαρύνει τα καλά προϊόντα.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το (πάχος, βάρος, μέγεθος, χρώματα, ανθεκτικότητα).

Απάντηση: Υπάρχουν προδιαγραφές ανάλογα με το πως αγοράζεις το ύφασμα (πρώτη ύλη) δηλαδή εάν την αγοράζεις με μέτρο θα πρέπει να προσπαθήσεις η κατανάλωση του υφάσματος να είναι ανάλογη με το είδος των προϊόντων όπως επίσης εάν αγοράζεις με βάρος προσπαθείς το προϊόν που παράγεις να καταναλώσει όσο το δυνατόν λιγότερο βάρος.

Ερώτηση: Τα παραγόμενα προϊόντα που απευθύνονται στην εγχώρια ή διεθνή αγορά. Εάν ναι σε ποιές χώρες;



Απάντηση: Στην φάση που βρίσκεται ο κύκλος εργασιών της ατομικής επιχείρησης απευθύνονται στην εγχώρια αγορά.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Παρουσιάζει διακυμάνσεις που επηρεάζονται από το κόστος των πρώτων υλών (υφάσματα), το κόστος του εργατικού δυναμικού και γενικά την τάση αύξησης του πληθωρισμού.

Ερώτηση: Πώς καθορίζεται η τιμή κάθε εμπορεύσιμου είδους;

Απάντηση: Η τιμή καθορίζεται από το κόστος πρώτης ύλης δεύτερο από το κόστος κατασκευής των προϊόντων και τρίτον και βασικότερο από το ύψος παραγωγής.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές σας ίδιες ή χαμηλότερες από τις τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Πάντα υπάρχει τάση για ανταγωνισμό αλλά αυτό κρίνεται πάντοτε από την αποκλειστικότητα του είδους. Όταν παράγω ίδιο με άλλους φροντίζω να είμαι ανταγωνιστικός σε προϊόν το οποίο είναι αποκλειστικά μοναδικό τότε η τιμή του εξαρτάται από το είδος του πελάτη δηλαδή σαν αναφέρεται σε λαϊκή μάζα ή στην αφρόκρεμα.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής ή εθνικής σημασίας ή προσανατολισμένη για εξαγωγές.

Απάντηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι εθνικής σημασίας μέσω πρατηρίου καταστημάτων λιανικής πώλησεως Πατρών και στο Αίγιο και συνεργάζομαι με νέους συνεργάτες για την διάθεση προϊόντων και την εξάπλωση αυτού.

Ερώτηση: Με ποιούς μεθόδους θα προωθήσετε τις πωλήσεις σας (διαφήμιση, αντιπροσώπους, ειδικά προγράμματα);

Απάντηση: Συνήθως με διαφήμιση από τα μέσα μαζικής ενημέρωσης η επιχείρηση να επικοινωνήσει με τους καταναλωτές του τμήματος εκείνου της αγοράς, προς το οποίο απευθύνει τα προϊόντα της. Γιατί με την διαφήμιση πετυχαίνουμε την μετάδοση πληροφοριών και την δημιουργία μιας ευνοϊκής «γνώμης» στους καταναλωτές για το προϊόν ή την επιχείρηση, που διαφημίζεται και έτσι να συμβάλει στην προαγωγή των επιχειρησιακών στόχων. Επίσης την προσέλκυση νέων πελατών από ευρύτερη περιοχή.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε καθημερινά;

Απάντηση: Υπάρχει προσωπική εργασία από την πλευρά μου και απασχολώ συνεργεία fason που απαριθμούνται στα είκοσι δύο άτομα (22). Οι οποίοι δουλεύουν στο σπίτι τους σε ακανόνιστα χρονικά διαστήματα.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού γυμνασίου κ.τ.λ) που απαιτείται να' χει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Η μόρφωση μπορεί να είναι δημοτικού για συνηθισμένες εργασίες και από ειδικές σχολές (μοντελίστ, πατρονίστ) για ειδικές εργασίες όπως σχεδίαση νέων προϊόντων (ρούχων) και κατασκευή πρότυπων (πατρόν).

Ερώτηση: Παρέχεται ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την ικανοποιητική εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Συνήθως όταν γίνονται σεμινάρια ΕΠΚΕΠΑ (ελληνικό κέντρο παραγωγικότητας) μας δίνετε η δυνατότητα να στέλνουμε δικούς μας ανθρώπους για την βελτίωση των γνώσεων τους.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείται να' χει ένας νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης τους;

Απάντηση: Ανάλογα που θα τον χρησιμοποιήσεις το είδος εργασίας. Να γνωρίζει τις ραπτομηχανές, εάν είναι για την σχεδίαση νέων προϊόντων, πατρονίστ κ.τ.λ θα πρέπει να γνωρίζει το αντικείμενό του. Υπάρχουν διάφορες σχολές για πρακτική εξάσκηση.

Ερώτηση: Οργανώνετε ένα σύστημα ανάπτυξης καλών σχέσεων μεταξύ της διοίκησης της εταιρίας και του προσωπικού; (σύστημα επιβράβευσης).

Απάντηση: Σίγουρα ναι. Διατηρώ πολύ καλές σχέσεις με τους εργαζόμενους ώστε να κατανοώ τα προβλήματά τους και τις ανάγκες τους είτε είναι κοινωνικές, ψυχολογικές αυτοολοκλήρωσης. Ακόμη να τους δώσω την ευκαιρία να υποθέσουν ότι είναι υπεύθυνοι, για την ανάπτυξη, η αναγνώριση με μορφή της παραγωγής. Συνήθως γίνονται διάφορες χρηματικές επιβραβεύσεις και συναισθησίες. Αυτό έχει σαν σκοπό την παρακίνηση των εργαζομένων, καθοδήγησης και προτροπής τους να συμβάλουν στην προσπάθεια της επιχείρησης για να πετύχει τους γενικότερους σκοπούς, όπως αύξηση παραγωγής.

Ερώτηση: Οργανώνετε εκπαιδευτικά προγράμματα με σκοπό την αποφυγή ατυχημάτων ή βλάβης της υγείας των εργαζομένων;

Απάντηση: Όχι δεν οργανώνω εκπαιδευτικά προγράμματα αλλά δίνονται από το υπουργείο κάποια έντυπα όπου ενημερώνουν τους εργαζομένους για την πρόληψη ατυχημάτων.

Ερώτηση: Ποιά τα συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Το σύστημα που ακολουθώ στην βιοτεχνία μου είναι κατά τεμάχιο και η τιμή του κάθε τεμαχίου καθορίζεται από την πολυπλοκότητά του. Μέθοδος παραγωγικότητας (AKORT) στο εξωτερικό είναι το καλύτερο σύστημα γιατί ο εργαζόμενος αμοίβεται

από αυτό που παράγει. Σε αντίθετη περίπτωση (ημερομίσθιο ή μηνιαίος μισθός) υπάρχει ψυχολογική πίεση, συνεχή παρακολούθηση από τον εργοδότη και γενικά το αίσθημα της αδικίας.

Ερώτηση: Μετά την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρεται ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε, ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Ο καταναλωτής έχει αρχίσει να συγκρίνει τιμές και ποιότητα και ανάλογα κάνει τις αγορές του. Από την δική μου πλευρά ερευνώ την αγορά πρώτων υλών απλοποιώντας τον σχεδιασμό και φθηνότερο κόστος εργατώρας ώστε να συγκρατώ τις τιμές σε ανοιχτά επίπεδα.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε, γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας; Με ποιούς τρόπους μαθαίνετε τις εξελίξεις του επαγγέλματος σας ώστε να είστε καλοί δέκτες όλων εκείνων των μηνυμάτων της σύγχρονης εποχής που αφορούν τον κλάδο σας;

Απάντηση: Με επίσκεψη διαφόρων εκθέσεων στην Ελλάδα και στο εξωτερικό με έντυπο υλικό είτε διεθνές είτε εγχώριο και γενικά παρακολουθώντας την αγοραστική κίνηση.

Ερώτηση: Η παρουσία ξένων μονάδων παραγωγής στον ελληνικό χώρο είναι προνομιακές σε σχέση με τις αντίστοιχες ελληνικές; Δημιουργείται μία κατάσταση αθέμιτου ανταγωνισμού;

Απάντηση: Ναι γιατί το κράτος ενδιαφέρεται να προσελκύσει ξένα κεφάλαια, παράλληλα μειώνει και την ανεργία. Όσο για τον ανταγωνισμό δημιουργείται όταν οι ξένες μονάδες απευθύνονται στην εγχώρια αγορά. Σε αντίθετη περίπτωση εάν απλώς εκμεταλλεύεται αποκλειστικά τα προνόμια που του παρέχει το κράτος

μπορώ να πω, πως όχι δεν δημιουργείται ανταγωνισμός μεταξύ ελληνικών και ξένων μονάδων.

Ερώτηση: Ο κλάδος «τα έτοιμα ενδύματα» ως κλάδος έντασης κεφαλαίου (μηχανήματα, τεχνολογία), έχει ανάγκη από συνεχώς νέες επενδύσεις για να συγχρονίζεται και στην ποιότητα και στην απόδοση μηχανημάτων; Οι υφιστάμενες επιχειρήσεις για να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό πρέπει να βελτιώσουν την θέση τους; Πώς;

Απάντηση: Σίγουρα ο κλάδος αυτός έχει ανάγκες από συνεχώς νέες επενδύσεις ώστε να συμβαδίζει με την εξέλιξη της τεχνολογίας που βαδίζει με γοργά βήματα ώστε να μπορεί μεν, να ανταποκριθεί και σε ποιότητα και σε παραγωγή. Από την άλλη δε να εξασφαλίσει την βιωσιμότητά της. Οι υφισταμένες επιχειρήσεις για να επιβιώσουν ή πρέπει να βελτιώσουν την θέση τους ή να προσπαθήσουν να παραμείνουν στα ίδια επίπεδα παραγωγής και γενικότερα παραγωγικότητας. Με την επίκτηση της βιοτεχνίας, με αντικατάσταση των παλιών μηχανημάτων με νέα και γενικά να συμβαδίζει με την τεχνολογική πρόοδο.

Ερώτηση: Με την πλήρη ένταξη της Ελλάδας στην ΕΟΚ, ο κλάδος των ετοιμών ενδυμάτων θα βρεθεί σε πλεονεκτική θέση;

Απάντηση: Ο κλάδος μας βρίσκεται σε πολύ καλή θέση έναντι της ΕΟΚ σε επίπεδο βιοτεχνικό (οικοτεχνίες) αλλά υστερεί σε βιομηχανοποίηση. Όσο αφορά την απασχόληση, κόστος εργασίας είναι ένα κεφάλαιο το οποίο εξαρτάται από την γενική πολιτική της χώρας στην απασχόληση και στο κόστος εργασίας.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων αυτών σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο; Τί προτείνετε;

Απάντηση: Το μέλλον των επιχειρήσεων είναι δυσοίωνο είναι δηλαδή άσχημο σε πανελλαδικό επίπεδο. Πρώτον η πολιτική του κράτους δεν ευνοήσει τον κλάδο αλλά παράλληλα πολλές πρωτογενής επιχειρήσεις μη μπορώντας να παρακολουθήσουν την διεθνή εξέλιξη του μηχανικού εξοπλισμού και τεχνολογικού εξοπλισμού άρχισαν να γίνονται μη παραγωγικές και βάζουν λουκέτο η μία πίσω από την άλλη, όπως η Πατραϊκή, Αιγαίο. Η προσωπική μου άποψη είναι η ειδική μέριμνα του κράτους προς την κατεύθυνση αυτή εξυγίανση των μεγάλων μονάδων (Πατραϊκή, Αιγαίο) και επαναλειτουργία.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 5

Σήμερα στις 31/3/93 επισκέφτηκα την βιοτεχνία του κυρίου Γεωργίου Λαζανά και ΣΙΑ ο οποίος μου αφιέρωσε λίγο από τον χρόνο του για να μου απαντήσει στις παρακάτω ερωτήσεις.

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Η επωνυμία της βιοτεχνία είναι: Γιώργιος Λαζανάς και ΣΙΑ Ο.Ε έδρα η Πάτρα. Διεύθυνση πάροδος Ευβείας 188 αριθμός 21.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε;

Απάντηση: Ανήκουμε σε μεσαία οικονομική μονάδα.

Ερώτηση: Ποιά τα πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα αυτής; Ποιά τα ειδικότερα προβλήματα και αδυναμίες που αντιμετωπίζεται στον κλάδο σας;

Απάντηση: Τα πλεονεκτήματα είναι τα εξής. Είναι μια εργασία η οποία όταν υπάρχει ζήτηση προϊόντων αφήνει καλά κέρδη. Σαν βασικό μειονέκτημα μπορούμε να θεωρήσουμε ότι όταν δεν υπάρχει μεγάλη ζήτηση η βιοτεχνία παραμένει για αρκετό χρόνο κλειστή. Σαν ειδικότερα προβλήματα μπορούμε να πούμε ότι στα τελευταία χρόνια η εργασία σε αυτή την βιοτεχνία δεν είναι συνεχείς και παραμένει για αρκετά μεγάλα χρονικά διαστήματα κλειστή και βέβαια αυτό είναι παθητικό και για τον εργοδότη και για τους εργαζομένους. Αυτό βέβαια οφείλεται στον μεγάλο ανταγωνισμό που υπάρχει, και στο ότι έχει κάπως μειωθεί η προσφορά της ζήτησης από το καταναλωτικό κοινό.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Στην αρχή ξεκινήσαμε την βιοτεχνία αυτή για ένα επιπρόσθετο οικονομικό κέρδος. Αλλά με την πάροδο του χρόνου εξελέχτηκε σαν ένα κέρδος πολύ σημαντικό.

Ερώτηση: Τί είδους προϊόντων παράγεται;

Απάντηση: Παράγουμε υφασμάτινα παντελόνια δηλαδή κάνουμε φασόν παντελονιού.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Γνωρίζαμε την κατασκευή αυτού του ενδύματος γι' αυτό ασχοληθήκαμε με αυτό. Τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών δεν τις γνωρίζαμε γιατί τα προϊόντα που παράγουμε δεν τα διαθέτουμε εμείς στην αγορά αλλά συνεργαζόμαστε με καταστήματα χονδρεμπορίου.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζατε πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση κεφαλαίων κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Τα κεφάλαια που χρειάστηκαν για το ξεκίνημα της βιοτεχνίας ήταν 6.000.000 δρχ. από τα οποία ένα μέρος τους προήρθε από δάνειο τραπεζής.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων μηχανημάτων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Υπάρχουν 8 μηχανές γαζωτικές ταχείας ραφής, 3 κοπτοράπτες και 4 άλλες διάφορες μηχανές που είναι απαραίτητες για την ραφή του παντελονιού.



Ερώτηση: Υπάρχει η απαιτούμενη ευκαμψία δηλαδή ο βαθμός προσαρμοστικότητας στις μεταβαλλόμενες συνθήκες του επιχειρησιακού περιβάλλοντος;

Απάντηση: Υπάρχει δυνατότητα προσαρμοστικότητας στην εξέλιξη της τεχνολογίας αν και υπάρχουν μερικές δυσκολίες στις μικρές βιοτεχνίες τόσο στον οικονομικό τομέα όσο και στο ότι δεν υπάρχουν εξειδικευμένοι εργάτες-τριες για να μπορέσουν οποιαδήποτε στιγμή να δουλέψουν ένα καινούργιο υπεραυτόματο μηχάνημα.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζονται τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) που χρειάζονται για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας; Προέρχονται από εγχώριες πηγές ή από εισαγωγικές;

Απάντηση: Οι πρώτες ύλες δηλαδή το ύφασμα (για τα παντελόνια) έρχονται έτοιμα και κομμένα από την εταιρεία με την οποία συνεργαζόμαστε, τώρα όσο για τις βοηθητικές ύλες (κουμπιά, φερμουάρ, κλωστές αυτές εξασφαλίζονται από την εγχώρια αγορά όπου υπάρχουν σε μεγάλη ποσότητα και ποικιλία.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Τους προμηθευτές του γνωρίσαμε στην αρχή με το ξεκίνημα της βιοτεχνίας και προέρχονται από τον εσωτερικό χώρο δηλ. (από την Ελλάδα) και στην συνέχεια διευρύνθηκε ο κύκλος των προμηθευτών.

Ερώτηση: Ποιά τα κριτήρια επιλογής των προμηθευτών;

Απάντηση: Ένα βασικό κριτήριο είναι η καλή ποιότητα των πρώτων υλών που παίρνουμε από τους προμηθευτές και η τιμή του κόστους των πρώτων υλών.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα υλικά μέσα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Βεβαίως και τα ελέγχουμε και κυρίως τα υφάσματα.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακτάλληλα στον προμηθευτή;

Απάντηση: Ναι τα ακατάλληλα προϊόντα επιστρέφονται στον προμηθευτή.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Η παραγωγική διαδικασία στο (παντελόني) αποτελείται από (4) τέσσερις φάσεις και κατόπιν συναρμολογούνται τα τέσσερα κομμάτια.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι ελέγχονται τα προϊόντα σε κάθε φάση της παραγωγικής διαδικασίας. Βέβαια γίνεται δειγματοληπτικός έλεγχος γιατί δεν μπορεί να γίνει έλεγχος για όλη την παραγωγή.

Ερώτηση: Εφαρμόζεται κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το (πάχος, βάρος, μεγεθος, χρώματα, ανθεκτικότητα);

Απάντηση: Ναι υπάρχουν κάποιες προδιαγραφές σύμφωνα με το μέγεθος και το χρώμα όσο για το (πάχος, βάρος και ανθεκτικότητα) αυτές είναι προδιαγραφές τις οποίες τις λαμβάνουν υπάψη βιοτεχνίας και βιομηχανίες ετοίμου ενδύματος που κάνουν εισαγωγή των προϊόντων τους στην κοινή αγορά.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο συστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Εάν ναι μπορείτε να μου αναφέρεται τα πλεονεκτήματα και τα μειονεκτήματα του;

Απάντηση: Ακολουθούμε κάποιο συστημα προγραμματισμού. Δηλαδή κάνουμε κάποιο χρονοδιάγραμμα μέσα στο οποίο πρέπει να παραχθούν χ κομμάτια εμπορευμάτων. Γιατί χωρίς να υπάρχει προγραμματισμός στην δουλειά αυτή γίνεται αντιπαραγωγική και

μπορεί η επιχείρηση να πέσει έξω. Εξάλου είναι απαραίτητος ο προγραμματισμός γιατί και εμείς με την σειρά μας σαν βιοτεχνία πρέπει να παραδώσουμε τα εμπορεύματά μας σε κάποιο συγκεκριμένο χρονικό διάστημα. Τα μειονεκτήματα που μπορεί να προκύψουν είναι ότι μέσα στην μαζική παραγωγή μπορεί να βγουν μερικά κομμάτια παραπάνω σαν ακατάλληλα.

Ερώτηση: Ελέγχετε τα τελικά προϊόντα; Ποιά συστήματα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ο έλεγχος των τελικών είναι κυρίως οπτικός.

Ερώτηση: Τα παραγόμενα προϊόντα πού απευθύνονται στην εγχώρια ή στην διεθνή αγορά;

Απάντηση: Τα προϊόντα μας απευθύνονται μόνο στην εγχώρια αγορά.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Η αγορά τα τελευταία χρόνια παρουσιάζει σταθερή καθοδική πορεία λόγω μείωσης της αγοραστικής δύναμης.

Ερώτηση: Πώς καθορίζεται η τιμή κάθε εμπορεύσιμου είδους;

Απάντηση: Η τιμή κάθε εμπορεύσιμου είδους καθορίζεται ως εξής.

Καταρχήν κοστολογείται κάθε εργασία που γίνεται πάνω στο παντελόνι π,χ ξεχωριστά και κατόπιν βγαίνει ένας μέσος όρος ο οποίος διαμορφώνει την τελική τιμή του προϊόντος.

Επίσης βασικό ρόλο στην διαμόρφωση της τιμής του τελικού προϊόντος παίζει και το σχέδιο του παντελονιού. Γιατί υπάρχουν σχέδια παντελονιών τα οποία είναι πιο πολύπλοκα απο άλλα και απαιτούν περισσότερη δουλειά και χρόνο για την κατασκευή τους.

Ερώτηση: Η διάθεση των ετοιμών ενδυμάτων στην κατανάλωση πραγματοποιείται από το εργοστάσιο, πρατήριο είτε μέσω καταστημάτων χονδρικής και λιανικής πώλησης;

Απάντηση: Η διάθεση των προϊόντων γίνεται μέσω καταστημάτων χονδρικής και λιανικής πώλησης.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολεί καθημερινά η οικονομική σας μονάδα;

Απάντηση: Η βιοτεχνία απασχολεί γύρω στα 25 άτομα γύρω στα 10 εντός βιοτεχνίας και 15 εκτός βιοτεχνίας.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν κατά την συνηθισμένη πορεία της εργασίας τους οι εργαζόμενοι, από που παίρνουν οδηγίες για την εκτέλεση της εργασίας;

Απάντηση: Αν και οι εργαζόμενες ξέρουν πια συγκεκριμένα την δουλειά τους σε περίπτωση που υπάρξει κάποια ιδιομορφία στην παραγγελία θα πάρουν οδηγίες από τους εργοδότες τους οι οποίοι έχουν μεγαλύτερη πείρα πάνω στο αντικείμενο και είναι πάντα σε άμεση επαφή με αυτούς που κάνουν τις παραγγελίες.

Ερώτηση: Τί έκτακτα καθήκοντα εκτελούν σε ακανόνιστα διαστήματα οι εργαζόμενοι.

Απάντηση: Δεν εκτελούν έκτακτα καθήκοντα μόνο προκαθορισμένη και μόνο δουλειά.

Ερώτηση: Ποιά είναι η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού, γυμνασίου, λυκείου, πανεπιστημίου) που απαιτείται να' χει ένα άτομο για να μπορέσει να δουλέψει στην δουλειά σας;

Απάντηση: Δεν είναι απαραίτητο να έχει κάποιες γνώσεις ανώτερης βαθμίδας. Όλες οι εργάτριες που απασχολούνται στην βιοτεχνία είναι του δημοτικού. Εκείνο που είναι απαραίτητο για

να δουλέψει κάποιος σε μια τέτοια βιοτεχνία φασόν είναι να έχει εμπειρία τουλάχιστον 2 χρόνων.

Ερώτηση: Γίνονται ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους ώστε να ενημερωθούν πάνω στα καινούργια μηχανήματα, και στο τρόπο χρήσης τους και ακόμα πάνω στο έτοιμο ένδυμα γενικά;

Απάντηση: Ναι γίνονται κάποια σεμινάρια και ειδικότερα όταν πάρουμε κάποια καινούργια μηχανήματα τα οποία είναι τελειότερα από τα παλιά

Ερώτηση: Οργανώνεται ένα σύστημα ανάπτυξης καλών σχέσεων μεταξύ της διοίκησης της εταιρίας και του προσωπικού (σύστημα επιβράβευσης);

Απάντηση: Ναι προσπαθούμε πάντα να υπάρχουν καλές σχέσεις μεταξύ εργαζομένων και διοίκησης και σύστημα επιβράβευση προς τους εργαζομένους.

Ερώτηση: Οργανώνεται εκπαιδευτικά προγράμματα με σκοπό την αποφυγή ατυχημάτων;

Απάντηση: Όχι δεν οργανώνονται τέτοια προγράμματα γιατί δεν υπάρχουν προβλήματα για ατυχήματα εργαζομένων.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Ημερομίσθιο και πριμ.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας (με ποιούς τρόπους μαθαίνετε τις εξελίξεις στο επάγγελμά σας) ώστε να είστε καλοί δέκτες όλων εκείνων των μηνυμάτων της σύγχρονης εποχής που αφορούν τον κλάδο σας;

Απάντηση: Ενημερωνόμαστε με διάφορα φυλλάδια, έντυπα, περιοδικά μόδας, και στον τεχνολογικό τομέα με εκθέσεις μηχανημάτων.

Ερώτηση: Πώς βλέπετε το μέλλον των επιχειρήσεων αυτών σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο; Τί προβλέπεται και τί προτείνεται;

Απάντηση: Δεν υπάρχει μέλλον στον ελληνικό χώρο γιατί το κόστος εργασίας σε σχέση με τις Ανατολικές χώρες έχει τεράστιες διαφορές.

## Παρατηρήσεις και συμπεράσματα από τις συνεντεύξεις του Νομού Αχαΐας

### Κίνητρα και ο στόχος δημιουργίας των βιοτεχνιών

Από τα στατιστικά δεδομένα (στοιχεία) ο κλάδος των ετοιμών ενδυμάτων τα τελευταία χρόνια (1970-1990) καταλάμβανε μια αξιόλογη θέση στο σύνολο των μεταποιητικών δραστηριοτήτων κι αυτό γιατί σημαντική μερίδα εισοδήματος καταναλώνεται για την ενδυμασία, η οποία αντιπροσωπεύει, μετά την τροφή και την στέγη, βασική ανάγκη του ανθρώπου. Η οικονομική μονάδα-βιοτεχνία με την επιχειρησιακή δραστηριότητα της επιδιώκει να πραγματοποιήσει διπλό σκοπό: α) Να παράγει αγαθά και υπηρεσίες, με τα οποία η κοινωνία θα καλύψει τις ανάγκες της είναι κοινωνικός ρόλος της βιοτεχνίας που δικαιολογεί κοινωνικά και την ύπαρξή της και β) να πραγματοποιήσει με την παραγωγική διαδικασία κι ολοκλήρωση του παραγωγικού κυκλώματος (εισροές πρώτων υλών, εργατικού δυναμικού, μηχανημάτων, τεχνολογίας κ.τ.λ) και εκροές (αγαθά, προϊόντα που παράγει για να τα διαθέσει στην κατανάλωση) το στόχο του βιοτέχνη δηλαδή το κέρδος. Επιδιώκει να εξασφαλίσει την επιβίωσή της μέσα στον επιχειρησιακό χώρο που δρα. Η προσπάθεια αυτή για επιβίωση αποτελεί το πιο βασικό κίνητρο συμπεριφοράς της. Από τις τρεις (3) βιοτεχνίες που βρίσκονται στον Νομό Αχαΐας και συγκεκριμένα στεγάζονται στην πόλη Πάτρα, ξεκίνησαν με κάποια μορφή οικοτεχνίας, ως πρόσθετο οικογενειακό εισόδημα, που εξελίχθηκε σε κύρια απασχόληση. Σ' αυτό βοήθησε η ανοδική εξέλιξη του κλάδου ετοιμών ενδυμάτων με κερδοφόρα αποτελέσματα. Ακόμη

ένα σημαντικό σημείο που πρέπει να τονίσουμε είναι ότι στην εξέλιξη αυτού του κλάδου βοήθησε ένα πλέγμα κινήτρων επιδοτήσεων και ευνοϊκής χρηματοδότησης.

### Αδυναμίες και δυσχέρειες που παρουσιάζουν οι βιοτεχνίες

Οι βασικότερες δυσχέρειες που αντιμετωπίζει ο κλάδος του ετοίμου ενδύματος, προκύπτουν πολλές φορές στην προμήθεια πρώτων υλών και στην διάθεση των προϊόντων. Με την ένταξή τους στην κοινή αγορά δυσχέρειες προκύπτουν στην ανανέωση των εγκαταστάσεων και στην παρακολούθηση των διεθνών τεχνολογικών εξελίξεων. Η αδυναμία της εντοπίζεται όσο αφορά την ανταγωνιστικότητα των μεταξύ τους εγχώριων βιοτεχνιών και ξένων οι οποίες βρίσκονται σε πλεονεκτική θέση γιατί συμβαδίζουν με την τελευταία μορφή τεχνολογικής εξέλιξης και την συνεχή ενημέρωση.

## ΑΝΑΛΥΣΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ ΤΩΝ ΒΙΟΤΕΧΝΙΩΝ

### Α. Η λειτουργία εφοδιασμού βιοτεχνίας

Η λειτουργία του εφοδιασμού είναι όλη η οργάνωση και δραστηριότητα της επιχείρησης που την εφοδιάζει με πρώτες και βοηθητικές ύλες. Συγκεκριμένα οι πρώτες ύλες (υφάσματα) εξασφαλίζονται μέσω εταιριών (αντιπροσώπων) κατασκευαστών ή εισαγωγέων υφασμάτων. Και ανάλογα με το είδος που ζητάει κάθε βιοτεχνία, την ποιότητα τις τιμές, δηλαδή ανάλογα με την προσφορά και την ζήτηση της αγοράς προμηθεύονται εγχώριες και εισαγωγικές πρώτες ύλες, ύστερα από την λήψη παραγγελίας.



Πρέπει να σημειωθεί ότι η ανεύρεση των προμηθευτών, γίνεται με αντιπροσώπους που επισκέπτονται τις βιοτεχνίες-βιομηχανίες για την προώθηση των υφασμάτων τους. Ή με εκθέσεις υφασμάτων για εμπόρους που πραγματοποιούνται σε τακτά χρονικά διαστήματα. Μετά την ανεύρεση προμηθευτών το επόμενο βήμα είναι η επιλογή προμηθευτή. Αυτό είναι πολύ δύσκολο γιατί χρειάζεται μελέτη για τον προγραμματισμό της προμήθειας των αγαθών οι οποίοι θα προσφέρουν αγαθά με μεγάλη χρησιμότητα και φτηνή τιμή και τους πιο ευνοϊκούς όρους πληρωμής και τελειώνει η διαδικασία με την παραλαβή, τον έλεγχο των παραληφθέντων προϊόντων και την αποθήκευση ή την παράδοση τους στην λειτουργία παραγωγής. Τέλος καταβάλλεται η αξία (τιμή) τους σύμφωνα με τους όρους της συμφωνίας που είχε γίνει με την παραγγελία.

#### B. Λειτουργία παραγωγής της βιοτεχνίας

Με την τεχνική-παραγωγική διαδικασία η λειτουργία είναι η όλη οργάνωση και δραστηριότητα της επιχείρησης που την καθιστά ικανή να πραγματοποιήσει την παραγωγή αγαθών που ζητάει η κατανάλωση παραγωγή σημαίνει δημιουργία οικονομικών αγαθών με συνδυασμένη δραστηριοποίηση των συντελεστών της παραγωγής (φορέας υλών, χώρος εγκατάστασης επιχειρήσεων και γενικά χώρος επιχειρησιακής δράσης-εργασία/σωματική, φυσική ή πνευματική/κεφάλαιο αφηρημένη δύναμη απόκτησης της παρουσίας της επιχείρησης και η ορθολογική οργάνωση της επιχείρησης, μαζί με την σύγχρονη τεχνολογία. Αυτή η παραγωγή αγαθών πραγματοποιείται στις βιοτεχνικές και βιομηχανικές οικονομικές μονάδες.

Με το τελείωμα της λειτουργίας εφοδιασμού ξεκινάει η λειτουργία παραγωγής. Μόλις δοθούν στις βιοτεχνίες οι παραγγελίες γίνεται σχεδιασμός του συστήματος, περιγραφή εξαρτήματος, πρώτης και βοηθητικής ύλης, εργασία, μηχανήματα για να εξασφαλιστεί το δυνατόν χαμηλότερο κόστος. Αφού μελετηθούν και εξασφαλιστούν όλα τα μέσα για την παραγωγή κόβονται όλα στα υφάσματα στο σχεδιαστήριο από ειδικά, εξειδικευμένα στο είδος άτομα (πατρονίστ). Το επόμενο στάδιο είναι η ραφή όπου εδώ υπάρχει καταμερισμός εργασίας. Ο κάθε εργαζόμενος με την δική του ραπτομηχανή εκτελεί μία συγκεκριμένη εργασία. Κατόπιν ακολουθεί σιδέρωμα και κατόπιν η συσκευασία. Ο προγραμματισμός παραγωγής παρουσιάζει τα εξής πλεονεκτήματα, ότι μειώνει την σπατάλη της υπερπαραγωγής γίνεται έλεγχος του κόστους παραγωγής, έλεγχος της φύρας. Ακόμη ότι οι παραγγελίες με προτεραιότητα αντιμετωπίζονται χωρίς καθυστέρηση γίνεται καλύτερη κατανομή εργασίας μεταξύ των τμημάτων της βιοτεχνίας, αυξάνεται ο βαθμός χρησιμοποίησης των μηχανών και τέλος ότι μπορείς να συγχρονίζεις καλύτερα τις παραγγελίες που παίρνεις με τις δυνατότητες που έχεις να τις εκτελέσεις.

### Γ. Λειτουργία διάθεσης των προϊόντων από βιοτεχνίες

Το τελευταίο στάδιο για την διαικπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας είναι η λειτουργεία εφοδιασμού. Η οποία είναι η όλη οργάνωση και δραστηριότητα της επιχείρησης με την οποία πραγματοποιείται η πώληση των προϊόντων της στην αγορά, στην κατανάλωση. Η βιομηχανική οικονομική μονάδα πέρασε από τον αιώνα της παραγωγής, στον αιώνα της κατανάλωσης. Δηλαδή το

πιο σημαντικό δεν είναι πια η παραγωγή αγαθών, αλλά η διάθεσή τους. Στις εξεταζόμενες βιοτεχνίες η διάθεση των προϊόντων γίνεται μέσω καταστημάτων χονδρικής και λιανικής πώλησης. Ακόμη η πώληση γίνεται σε καταστήματα της βιοτεχνίας σε υποκαταστήματα σε διάφορες πόλεις, πρατήρια, σε μικροπωλητές, σε άλλα εργοστάσια (βιομηχανίες). Πριν όμως την πώληση γίνεται διαφήμιση του προϊόντος. Διαφήμιση σε εφημερίδες και περιοδικά, στο ραδιόφωνο, στην τηλεόραση, διαφήμιση με ειδικούς εμπορικούς ταξιδιώτες (πλασιέ) και τους καθοδηγητές γνώμης (πρόσωπα με δυνατή προσωπικότητα που επηρεάζουν την κατανάλωση στο χωριό ή πόλη, στη δουλειά τους). Ολόκληρη εκστρατεία διάδοσης και προσπάθειας να πείσει η βιοτεχνία ότι προσφέρει προϊόντα άριστης ποιότητας και μεγάλης χρησιμότητας και σε προσιτή τιμή. Σκοπός της διαφήμισης είναι να διευκολύνουν την ροή των πληροφοριών από την επιχείρηση προς τα έξω και να δώσουν δημοσιότητα σε στοιχεία που αλλιώς θα έμεναν άγνωστα. Διευκολύνουν ακόμα και την ίδια την επιχείρηση στο να τροφοδοτείται με πληροφορίες από την αγορά.

#### Δ. Ενημέρωση του βιοτέχνη γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας τους

Ο βιοτέχνης ενημερώνεται για τις εξελίξεις του επαγγέλματος του, ώστε να γίνονται καλοί δέκτες όλων εκείνων των μηνυμάτων της σύγχρονης εποχής που αφορά τον κλάδο τους, με επίσκεψη διαφόρων εκθέσεων ή παρακολούθηση σεμιναρίων του ΕΟΜΕΧ στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Παρακολουθώντας την αγοραστική κίνηση με έντυπα, περιοδικά μόδας.

### Ε. Επιχειρηματικές προβλέψεις για το μέλλον των βιοτεχνιών

Κάθε επιχείρηση, σαν ζωντανό κύτταρο της κοινωνικής οικονομίας εκτίθεται σε πολλούς κινδύνους στον αγώνα της για επιβίωση. Η πάλη για επιβίωση είναι σκληρή. Οι κίνδυνοι αυτοί αρχίζουν από την λήψη της απόφασης για την ίδρυση της επιχείρησης μέχρι το τέρμα της ζωής της. Ο κλάδος του ετοιμού ενδύματος έχει ξεφύγει από περιόδους ευημερίας ή ανόδου ή άνθησης και από περιόδους χαλάρωσης, και έχει περάσει σε μια οικονομική ύφεση η οποία πλήτει όλες τις βιοτεχνίες. Από το 1990 και μετά ο κλάδος αντιμετωπίζει κάποια δυσμενή οικονομική κρίση λόγω των πολυπληθών προβλημάτων και αδυναμιών. Τα προβλήματα που διαταράσσουν τη ζωή των βιοτεχνιών οφείλονται σε διαρθρωτικές και λειτουργικές αδυναμίες του δηλαδή αδυναμία απορρόφησης της παραγωγής από τη ζήτηση. Αυτές οι αδυναμίες δημιουργούνται κατά κύριο λόγο από την ανάγκη επέκτασης και μεγαλύτερης συσσώρευσης κεφαλαίου που προκαλεί συνθήκες υπερπροσφοράς προϊόντων. Το ποσοστό κέρδους των επιχειρήσεων έχει περιοριστεί σημαντικά από την αδυναμία διοχέτευσης μιας ολοένα αυξανόμενης παραγωγής, σε συνδυασμό με τον κορεσμό ορισμένων αναγκών, την πληθυσμιακή στασιμότητα και τη συνεχή αύξηση του κόστους μεταφοράς, κόστους παραγωγής και κόστους εργασίας. Ακόμη ο ανταγωνισμός που εξαπέλυσαν μεταξύ τους για την προστασία των οικονομικών τους συμφερόντων σε περίοδο οικονομικής κρίσης, πήρε νέες διαστάσεις και μορφές. Έτσι οι μικρο-μεσαίες βιοτεχνίες πρέπει να κρατήσουν ανταγωνιστική θέση στην αγορά με νέες επενδύσεις στον τομέα έρευνας και ανάπτυξης, νέα προϊόντα και μέσα παραγωγής αναπτυγμένης

τεχνολογίας ώστε να προσαρμοσθούν στις νέες συνθήκες. Ακόμη δεν χορηγούνται κίνητρα για την προώθηση ενός στόχου ανάπτυξης δηλαδή που έχουν προληφθή τα κατάλληλα νομισματικά και φορολογικά μέτρα.

### Z. Προτάσεις για το μέλλον των βιοτεχνιών

Η ιστορία της εξελίξεως της μικρής επιχείρησης καθορίζει και το δρόμο που πρέπει να ακολουθήσει ο βιοτεχνικός κόσμος στην Ελλάδα για να εξασφαλίσει όχι μόνο την επιβίωση αλλά και την παραπέρα ανάπτυξή τους. Και αυτός ο δρόμος είναι η συνεχής προσαρμογή στις καινούργιες συνθήκες που απαιτεί από τους βιοτέχνες να υποβληθούν σε μεγάλες θυσίες και να καταβάλουν τεράστιες προσπάθειες. Το μέλλον των βιοτεχνιών των ετοιμών ενδυμάτων θα είναι δυσείο εάν δεν αλλάξουν ορισμένα μέτρα. Αυτά είναι:

- α) Μείωση επιτοκίων που είναι 36% στις χορηγήσεις βιοτεχνικών δανείων.
- β) Τίμιο φορολογικό σύστημα.
- γ) Αλλαγή συνδικαλιστικού νόμου δηλαδή να ξεκαθαρίσουν οι υποχρεώσεις του εργαζόμενου με την επιχείρηση.

## 2 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΒΙΟΤΕΧΝΙΩΝ ΝΟΜΟΥ ΑΤΤΙΚΗΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

### ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 1

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή ως οικονομική μονάδα;

Απάντηση: Αφοί Αλεξάκη ΕΠΕ, Μαρμαρά 21 Αιγάλαιο, βιοτεχνία ετοίμου ενδύματος.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία ανήκετε;

Απάντηση: Είμαστε εταιρεία περιορισμένης ευθύνης και φυσικά ανήκουμε στην γ' κατηγορία.

Ερώτηση: Ποιά τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα αυτής;

Απάντηση: Επειδή η επιχείρηση είναι μεγάλη αποκτά πολύ καλή οργάνωση καθώς και διοίκηση. Πράγμα δύσκολο γιατί δεν πετυχαίνεται πάντα. Πρέπει να διαθέτουμε αξιόλογο τεχνικό εξοπλισμό ώστε να αυξάνεται η συνολική παραγωγή. Όπως σας είπα η επιχείρηση είναι μεγάλη και το συν είναι ότι μπορούμε να προμηθευόμαστε πρώτες και βοηθητικές ύλες σε μεγάλες ποσότητες πράγμα που σημαίνει ότι έχουμε μικρότερη επιβάρυνση του κόστους των προϊόντων και χαμηλότερο κόστος εφοδιασμού.

Ακόμα πρέπει να διαθέτουμε καλή λογιστική οργάνωση, στατιστική, λογιστική κόστους καθώς και πλούσια πληροφόρηση. Φορολογείται επίσης με υψηλά κριτήρια καθώς και γίνεται έλεγχος από το υπουργείο.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Ξεκίνησε σαν οικογενειακή επιχείρηση το 1964, από τότε και με την ανάπτυξη του κλάδου του ετοιμού ενδύματος σιγά σιγά προεκταθήκαμε κι έγινε η σημερινή επιχείρηση. Βασικός στόχος μας είναι η αύξηση του κέρδους.

Ερώτηση: Τί προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Τα προϊόντα που παράγουμε είναι κυρίως σπορ δηλαδή τζήν παντελόνια, βερμούδες, πουκάμισα, σακάκια.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζατε της αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Η επιλογή των προϊόντων έγινε με βάση τη μόδα. Όταν ξεκίνησε να λειτουργεί η επιχείρηση, την εποχή εκείνη κυριαρχούσε το σπορ ντύσιμο. Ήταν της μόδας τα τζην παντελόνια περισσότερο. Ακόμα και σήμερα αυτό είναι το στυλ που κυριαρχεί. Επιδιώκουμε να ανταποκρίνονται τα προϊόντα μας σε νεανικό καταναλωτικό κοινό. Τα ρούμα μας είναι καλής ποιότητας με χαμηλή τιμή.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Όταν ξεκινήσαμε την επιχείρηση χρειαστήκαμε πολύ μικρό κεφάλαιο. Αργότερα όταν την επεκτείναμε το κεφάλαιο ήταν 10.000.000 δρχ. Τις μορφές χρηματοδότησης τις γνωρίζαμε αλλά δεν έγινε καμμία.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή της βιοτεχνίας;

Απάντηση: Βεβαίως και μπορώ. Λοιπόν στο ισόγειο βρίσκεται η αποθήκη με τα έτοιμα ενδύματα. Είναι χωρισμένη σε τμήματα ώστε

το κάθε είδος ρούχου να τοποθετείται χωριστά. Στον πρώτο όροφο βρίσκεται το λογιστήριο καθώς και το τμήμα διοίκησης της επιχείρησης. Στον δεύτερο όροφο είναι το κοπτήριο. Στον τρίτο ραφείο και το τμήμα ελέγχου και στον τέταρτο όροφο βρίσκεται το σχεδιαστήριο.

Ερώτηση: Υπάρχει η απαιτούμενη ευκαμψία δηλαδή ο βαθμός προσαρμοστικότητας;

Απάντηση: Όπως σας είπα και προηγουμένως η επιχείρηση έχει σαν σκοπό να ανταποκρίνεται στο νεανικό καταναλωτικό κοινό, έτσι όταν η μόδα αλλάξει ή λανσαριστεί ένα νέο είδος φυσικό είναι αμέσως να βαδίσουμε με την μόδα έτσι ώστε να μην απογοητεύσουμε τους πελάτες μας. Επίσης προσπαθούμε όσο μπορούμε κι όσο μας το επιτρέπουν οι συνθήκες στην αγορά να έχουμε σταθερές τιμές και χαμηλό κοστολόγιο.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Τα υλικά μέσα εξασφαλίζονται με παραγγελίες σε άλλες επιχειρήσεις που παράγουν φόδρες, υφάσματα, κουμπιά κ.τ.λ.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών και ποιά τα κριτήρια επιλογής τους;

Απάντηση: Η επιλογή των προμηθευτών γίνεται με αυστηρά κριτήρια. Θα πρέπει η επιλογή τους να γίνεται με βάση τις καλύτερες τιμές που προσφέρει ο καθένας στην κατηγορία των προϊόντων που προσφέρει καθώς επίσης και με βάση την ποιότητα των προϊόντων τους. Ακόμα οι προμηθευτές που θα επιλεγούν θα πρέπει να είναι άτομα φερέγγυα και να έχουν καλή φήμη στην αγορά.



Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Η ποιότητα ελέγχεται από τα δείγματα που φέρνουν οι προμηθευτές. Όταν όμως φέρουν τα τόπια με τα υφάσματα δεν είναι δυνατόν να ελεγχθούν, αλλά ούτε και τα υφαντήρια μπορούν να εξασφαλίσουν 100% άριστη ποιότητα κι αυτό γιατί όλο και κάποιο λάθος γίνεται. Φυσικά αν διαπιστώσουμε ότι π.χ ένα τόπι είναι σκάρτο στέλνεται πίσω. Κυρίως όμως γίνεται δειγματολογικός έλεγχος.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα στον προμηθευτή;

Απάντηση: Όταν ο προμηθευτής είναι φερέγγυος ή έχει καλή φήμη στην αγορά δεν τον συμφέρει να φέρνει ακατάλληλα προϊόντα, και αν τύχει και φέρει κάποια φορά, παράγουμε ενδύματα με χαμηλή τιμή την ποιότητα των οποίων γνωρίζει ο καταναλωτής.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Αρχικά το είδος του ενδύματος σχεδιάζεται στο σχεδιαστήριο, έπειτα στο κοπήριο για να κοπούν τα πατρόν ακολουθεί το ραφείο. Βγαίνει το δείγμα και αν εγκριθεί συνεχίζεται η παραγωγή του.

Ερώτηση: Ελέγχεται τα παραγόμενα προϊόντα;

Απάντηση: Υπάρχει όπως σας είπα και πριν ένα τμήμα ελέγχου που παρακολουθεί την παραγωγική διαδικασία σε κάθε φάση της.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές σχετικά με τα χαρακτηριστικά του προϊόντος;

Απάντηση: Υπάρχει κάποιο μέτρο για να ξέρουμε πόσο ύφασμα θα καταναλώσουμε καθώς επίσης και μια ποικιλία χρωμάτων. Ακόμα προσέχουμε τα υφάσματά μας να είναι σε άριστη ποιότητα κα κατά συνέπεια ανθεκτικά.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Η αγορά δεν είναι σταθερή παρουσιάζει διακυμάνσεις ανάλογα με τις οικονομικές συνθήκες, την προσφορά και τη ζήτηση.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Η τιμή ενός ρούχου καθορίζεται βάση των κοστολογίων που υπάρχει για το κάθε είδος συν (+) πόσο κέρδος θα έχουμε από το κάθε είδος.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες με των ανταγωνιστών σας;

Απάντηση: Οι τιμές μας είναι χαμηλότερες κατά ελάχιστο από τους ανταγωνιστές, αλλά έχουμε καλύτερα κοστολόγια.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, ή εθνικής σημασίας;

Απάντηση: Τα προϊόντα μας στέλνονται σε όλη την Ελλάδα αλλά κυρίως στην περιοχή της Αττικής.

Ερώτηση: Με ποιούς μεθόδους θα προωθήσετε τις πωλήσεις;

Απάντηση: Τα ρούχα μας προωθούνται στις διάφορες εκθέσεις που γίνονται σε όλη την Ελλάδα καθώς επίσης και με τους αντιπροσώπους μας.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολεί η βιοτεχνία σας;

Απάντηση: Στο κάθε τμήμα της αποθήκης υπάρχουν 2 άτομα δηλ. είναι συνολικά με τους υπεύθυνους της αποθήκης 12 άτομα. Στο λογιστήριο και στο τμήμα διοίκησης 8 και το προσωπικό που εργάζεται για την παραγωγή είναι 152. Συνολικά 172.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι;

Απάντηση: Σε ορισμένες περιπτώσεις και ανάλογα με τη ζήτηση που υπάρχει στα ενδύματα αναγκάζονται να δουλεύουν έκτακτα

και τα σαββατοκύριακα ώστε να ανταπεξέλθουν στην παραγωγή. Δεν το αποδέχονται και παρουσιάζονται αρκετά προβλήματα.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση τους;

Απάντηση: Όσο αφορά το προσωπικό στο λογιστήριο και το διοικητικό προσωπικό απαιτείται μόρφωση και μάλιστα να έχουν πτυχίο από ανώτερη ή ανώτατη σχολή. Όσον αφορά το προσωπικό στο σχεδιαστήριο φυσικά απαιτείται να έχουν πάει σε ειδική σχολή. Για το υπόλοιπο προσωπικό δεν μας απασχολεί τόσο η μόρφωση όσο η ειδίκευση και η πείρα πάνω στη δουλειά τους.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά σεμινάρια στους εργαζόμενους;

Απάντηση: Όχι δεν παρέχουμε.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας ;

Απάντηση: Ναι, σχεδιάζουμε για να γνωρίζουμε πόσο χρόνος απαιτείται για να παραχθεί ένα ρούχο και για να ξέρουμε πόση παραγωγή απαιτείται. Αυτό γίνεται σε όλα τα τμήματα.

Ερώτηση: Οργανώνεται ένα σύστημα ανάπτυξης καλών εργασιακών σχέσεων;

Απάντηση: Όσο μπορούμε, γιατί αν δεν υπάρχει φιλικό κλίμα οι εργαζόμενοι δεν αποδίδουν. Αν η παραγωγή βγει πιο γρήγορα και είναι ποιοτικός καλή παρέχουμε στους εργαζόμενους ένα extra bonus , είτε με χρηματική αμοιβή είτε με μια μέρα ξεκούρασης.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Οι μέθοδοι αμοιβής είναι μηνιαίος μισθός και με βάση τι προβλέπει ο νόμος.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Ο καταναλωτής όταν βλέπει αύξηση στις τιμές όπως είναι φυσικό αγοράζει λιγότερο. Εμείς προσπαθούμε να διατηρούμε όσο μπορούμε σταθερές τις τιμές.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Ενημερωνόμαστε από τις διάφορες εκθέσεις που γίνονται στο εσωτερικό και εξωτερικό και από βιβλία μόδας.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Με την κρίση που κυριαρχεί στην ελληνική αγορά η μια μετά την άλλη επιχείρηση κλείνει. Ιδιαίτερα στα υφαντουργεία δεν έχουμε δυνατότητα επιλογής στην αγορά υφασμάτων. Αυτό που προτείνουμε είναι βοήθεια από το κράτος.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 2

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: SHARON GARMENTS ΑΕ, Ερμού 74, Αθήνα.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία ανήκετε;

Απάντηση: Ανήκει στην γ' κατηγορία.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Υπήρχε από το '60 και λόγω της στροφής της ελληνίδας στο έτοιμο ένδυμα και το ενδιαφέρον της για τη μόδα αναπτυχθήκαμε κι επεκταθήκαμε σ' αυτή τη μορφή που υπάρχει σήμερα.

Ερώτηση: Τί προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Φορέματα παντελόνια, βερμούδες, σακάκια, φούστες, πουκάμισα.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων;

Απάντηση: Η επιλογή των προϊόντων έγινε γιατί κυρίως οι γυναίκες ενδιαφέρονται για τα ρούχα και γενικά για τη μόδα περισσότερο από τους άντρες. Ξέραμε επίσης ότι το καλό ένδυμα ελκύει τις γυναίκες και γι' αυτό αποφασίστηκε να παράγουμε γυναικεία ενδύματα.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας;

Απάντηση: Αρχικά είχαμε χρειαστεί το '60 100.000 για το άνοιγμα μιας βιοτεχνίας μικρής που επεκταθήκαμε και αλλάξαμε κατηγορία, αγοράσαμε καινούργιο κτίριο, μηχανήματα χρειαστήκαμε 13.000.000 δρχ. Οι πηγές που μπορούσαν να μας

χρησιμεύσουν για χρηματοδότηση ήταν τα δάνεια από ορισμένες τράπεζες.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε περιγραφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Υπάρχει αυτό το πενταόροφο κτίριο, στον 1ο βρίσκεται η αποθήκη απασχολούνται 5 άτομα, στον 2ο το λογιστήριο και τμήμα ελέγχου 11 άτομα, στον 3ο οι γαζωτικές μηχανές με 20-25 άτομα, στον 4ο το κοπτήριο με 10 άτομα και τέλος στον 5ο βρίσκεται το σχεδιαστήριο που απασχολούνται 2 άτομα

Ερώτηση: Υπάρχει η απαιτούμενη ευκαψία δηλαδή ο βαθμός προσαρμοστικότητας;

Απάντηση: Η μόδα αλλάζει η επιχείρηση έχει σαν κύριο σκοπό να παράγει προϊόντα που ανταποκρίνονται σε κάθε γυναίκα ανεξαρτήτου ηλικίας δηλαδή παράγουμε ρούχα τα οποία είναι για γυναίκες κάπως μεγαλύτερες και φυσικά ρούχα για τη νέα γενιά. Επίσης μεταβάλλονται και οι τιμές στην αγορά, δηλαδή αυξάνονται οι ύλες με αποτέλεσμα να αναγκαζόμαστε να αυξάνουμε τις τιμές στα ρούχα μας.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα;

Απάντηση: Έχουμε προμηθευτές οι οποίοι μας παρέχουν τις πρώτες ύλες που χρειαζόμαστε.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Η ανεύρεση των προμηθευτών είναι δύσκολη και αρχικά γίνεται με την δοκιμασία αρκετών για να δούμε ποιό είναι οι καλύτεροι.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Τα κριτήρια επιλογής είναι ότι οι προμηθευτές πρέπει να προμηθεύουν άριστης ποιότητας υλικά και να είναι έντιμοι με τις συναλλαγές μας.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Υπάρχει ένα τμήμα ελέγχου που με προσεκτικό έλεγχο κοιτάζει αν η πρώτη ύλη είναι άριστη.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα;

Απάντηση: Αν τα προϊόντα του προμηθευτή είναι ακατάλληλα επιστρέφονται και παύει η συνεργασία.

Ερώτηση: Υπάρχει έλεγχος παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Τα προϊόντα ελέγχονται για να ξέρουμε αν έχουν παραχθεί σωστά και όχι να παρουσιάζουν ελλωτώματα. Υπάρχει ένα τμήμα ελέγχου.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Οι προδιαγραφές είναι ότι τα χρώματα πρέπει να μην είναι ξεθωριασμένα και τα υφάσματα ανθεκτικά

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Πάντα η αγορά παρουσιάζει διακυμάνσεις ανάλογα με τη ζήτηση του καταναλωτικού κοινού και τις οικονομικές διακυμάνσεις.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Κοστολόγια.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες με τους ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Πάνω κάτω οι τιμές είναι ίδιες αλλά εμείς ανταποκρινόμαστε σε ποιοτικούς πελάτες τους οποίους δεν ενδιαφέρει τόσο η τιμή όσο η ποιότητα.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, ή εθνικής σημασίας;

Απάντηση: Τα προϊόντα διατίθενται τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό.

Ερώτηση: Με ποιούς τρόπους προωθείτε τις πωλήσεις;

Απάντηση: Διαφήμιση σε περιοδικά - επίδειξεις - εκθέσεις, αντιπροσώποι.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε;

Απάντηση: Συνολικά 81.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα;

Απάντηση: Όταν έχουμε πολλή παραγωγή να βγάλουμε και ειδικά στις γιορτές και όταν έχουμε παραγγελίες από το εξωτερικό καταλαβαίνεται ότι το προσωπικό πρέπει να εργάζεται περισσότερες ώρες ακόμα και τα σαββατοκύριακα. Φυσικά δυσανασχετούν.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να μπορέσει να δουλέψει;

Απάντηση: Εκτός από το λογιστήριο οι οποίοι υπάλληλοι πρέπει να έχουν μόρφωση ανώτερης σχολής καθώς και το τμήμα ελέγχου που να φέρει να συμπεριφέρεται με τον κάθε εργαζόμενο ώστε να μην προκύψουν προβλήματα τόσο με την παραγωγή όσο και με την επιχείρηση. Για το λογιστήριο χρειάζεται να έχει πείρα ο κάθε υπάλληλος ώστε να γνωρίζει τα διάφορα πακέτα και προγράμματα των υπολογιστών αλλά στο προσωπικό παραγωγής πρέπει να είναι ειδικευμένο στο είδος του.

Ερώτηση: Γίνεται έλεγχος χρόνου εργασίας;



Απάντηση: Έλεγχος στον χρόνο του κάθε εργαζόμενου γίνεται με το να τους υποβάλλουμε ότι την κάθε ημέρα πρέπει να βγάλουν τόσα κομμάτια.

Ερώτηση: Ποιές οι εργασιακές σχέσεις;

Απάντηση: Πάντα προσπαθούμε να έχουμε καλές σχέσεις γι' αυτό υπάρχει και το τμήμα ελέγχου που έχει σαν αρμοδιότητα όχι μόνο τον έλεγχο της παραγωγής αλλά και την επίλυση των προβλημάτων που τυχόν προκύπτουν. Σύστημα επιβράβευσης δεν έχουμε απλά με κάθε καινούργια παραγωγή η επιχείρηση κάνει δώρο στους υπαλλήλους κάποια ενδύματα.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Ταξιδεύουμε συχνά στο εξωτερικό για να δούμε εκθέσεις και επιδείξεις διαφόρων εμπόρων και έτσι μαθαίνουμε τι γίνεται στον κύκλο μας. Επίσης έρχονται αντιπρόσωποι από το εξωτερικό και ενημερωνόμαστε.

## ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΑΠΟ ΝΟΜΟ ΑΤΤΙΚΗΣ

### 1. ΚΙΝΗΤΡΟ ΚΑΙ ΣΤΟΧΟΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

Ξεκινάμε την ανάλυση μας για τα κίνητρα και την δημιουργία των βιοτεχνιών.

Οι δύο βιοτεχνίες ξεκίνησαν σαν οικογενειακή επιχείρηση και με την μεγάλη ανάπτυξη του ετοιμού ενδύματος στη χώρα μας κατάφεραν να προεκταθούν σε βιοτεχνία μεγάλη και να εξελιχθούν στην ελληνική αγορά. Όταν ξεκίνησαν χρειάστηκαν σχετικά μικρά κεφάλαια αφού λειτουργούσαν σαν οικογενειακή επιχείρηση, με άτομα από το οικογενειακό περιβάλλον και με λίγες κοπτικές και γαζωτικές μηχανές. Στην αρχή έραβαν τζην φούστες και παντελόνια τα οποία τα διέθεταν στο ίδιο κτίριο όπου δούλευαν. Στη δεύτερη αρχικά έραβαν κάποια γυναικεία ενδύματα για λογαριασμό κάποιου άλλου.

Στη συνέχεια και οι δύο επιχειρηματίες βλέποντας ότι οι δουλειές τους πήγαιναν καλά και φυσικά έχοντας μπει στο κύκλωμα της μόδας και της αγοράς επεκτάθηκαν και σιγά-σιγά δημιούργησαν τις βιοτεχνίες τους στη σημερινή μορφή.

Αντιμετώπισαν προβλήματα επιβίωσης εξαιτίας των διάφορων αυξομειώσεων των τιμών που διαμόρφωσαν την κίνηση της αγορά κυρίως τα τελευταία χρόνια. Τα προβλήματα αυτά δημιουργήθηκαν λόγω της αύξησης των πρώτων υλών, εργατικών, ηλεκτρικού ρεύματος, με αποτέλεσμα για να ανταπεξέλθουν οικονομικά έπρεπε ν' αυξήσουν το κόστος παραγωγής, γεγονός που προκάλεσε το "πάγωμα" της αγοράς.

## 2. ΤΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΚΑΙ ΤΑ ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ ΤΩΝ ΒΙΟΤΕΧΝΙΩΝ

Οι βιοτεχνίες που επισκεφθήκαμε ήταν αρκετά μεγάλες, πράγμα που σημαίνει ότι η οργάνωση δεν είναι απλή υπόθεση ή απαιτεί μόνο την προσωπική συμβολή του βιοτέχνη. Βέβαια αυτός έχει τον κύριο λόγο όταν η επιχείρηση κινδυνεύει και μπορούμε να πούμε ότι ελέγχεται σχετικά εύκολα, κι αυτό γιατί ο βιοτέχνης έρχεται σε άμεση επαφή με το προσωπικό και γνωρίζει τα προβλήματα της παραγωγής. Πρέπει να τονίσουμε ότι αυτό που παρατηρήσαμε ήταν ότι οι επιχειρήσεις δεν ήταν τεχνολογικός άρτια εξοπλισμένες. Αυτό σημαίνει ότι τα μηχανήματα που υπήρχαν ήταν παλιά πράγμα που δυσκόλευε τη συνολική παραγωγή.

Όπως είπαμε οι βιοτεχνίες αυτές είναι αρκετά μεγάλες οπότε τις πρώτες και τις βοηθητικές ύλες μπορούν να τις προμηθευτούν σε μεγάλες ποσότητες πράγμα που σημαίνει ότι έχουν μικρότερη επιβάρυνση του κόστους των προϊόντων και χαμηλότερο κόστος εφοδιασμού.

Οι βιοτεχνίες αυτές πρέπει να διαθέτουν καλή λογιστική οργάνωση, πράγμα που το διαπιστώσαμε μόνο στη μια, στατιστική, λογιστική κόστους καθώς και πλούσια πληροφόρηση.

Φορολογούνται επίσης με υψηλά κριτήρια καθώς και γίνεται έλεγχος από το υπουργείο.

### 3. ΑΓΟΡΑΣΤΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ: ΚΡΙΤΗΡΙΟ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Στο σημείο αυτό θα εξετάσουμε την κάθε βιοτεχνία χωριστά γιατί είναι διαφορετικά τα είδη των ετοιμών ενδυμάτων που παράγει.

Ας ξεκινήσουμε πρώτα με την βιοτεχνία "Αφοι Αλεξάκη ΕΠΕ"

Η επιλογή των προϊόντων του έγινε με βάση τη μόδα. Από την αρχή που ξεκίνησε να λειτουργεί η επιχείρηση στη μόδα κυριαρχούσαν τα τζην και το σπορ ντύσιμο. Ακόμα και σήμερα λοιπόν αυτό είναι το στυλ που κυριαρχεί. Επιδιώκουν να ανταποκρίνονται τα προϊόντα τους περισσότερο στο νεανικό καταναλωτικό κοινό.

Σημαντικό όμως είναι και πρέπει να το αναφέρουμε ότι ο βιοτέχνης παρακολουθεί τη μόδα συνεχώς, κι αυτό το κάνει όχι μόνο με περιοδικά μόδας, αλλά οργανώνει εκθέσεις με άλλους βιοτέχνες όχι μόνο στην Ελλάδα αλλά και στο εξωτερικό.

Είναι πολύ σημαντικό για την επιχείρηση να γνωρίζει τη μόδα, γιατί από αυτήν επηρεάζονται οι καταναλωτές. Έτσι όταν ο καταναλωτής θα μείνει ευχαριστημένος με τα ενδύματα της επιχείρησης καθώς και με τις τιμές που του προσφέρει θα τα ξαναπροτιμήσει και φυσικά η επιχείρηση θα αυξάνει τα κέρδη της.

Στη συνέχεια θα εξετάσουμε την επιχείρηση "SHARON GARMENTS AE"

Στην επιχείρηση αυτή η επιλογή των προϊόντων έγινε με βάση την γυναικεία προτίμηση κι αυτό γιατί όπως είναι γνωστό οι γυναίκες ενδιαφέρονται περισσότερο για την εμφάνισή τους και

συνεπώς για τη μόδα. Ο επιχειρηματίας εδώ γνώριζε ότι το ποιοτικά καλό ένδυμα ελκύει τις γυναίκες και γι' αυτό η παραγωγή τους στράφηκε σε ποιοτικός καλά ενδύματα.

Η επιχείρηση και εδώ γνώριζε τη μόδα καλά και την παρακολουθεί συνεχώς που να γνωρίζει ταυτόχρονα και τις προτιμήσεις των γυναικών.

Επίσης οργανώνουν εκθέσεις με διάφορους άλλους βιοτέχνες πάνω στο γυναικείο ένδυμα καθώς επίσης παρακολουθούν κι εκθέσεις στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

Συνεπώς μπορούμε να πούμε ότι η μόδα είναι βασικό στοιχείο το οποίο πρέπει να γνωρίζουν οι επιχειρηματίες για να ευχαριστήσουν τους καταναλωτές τους, να αυξήσουν τα κέρδη τους και φυσικά να μπορέσουν να επιβιώσουν.

#### 4. ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Είναι γνωστό ότι για να ξεκινήσει μια επιχείρηση χρειάζονται χρηματικά διαθέσιμα ώστε να καλυφθεί ο χώρος με άρτιο τεχνολογικό εξοπλισμό.

Όταν η επιχείρηση "Αφοι Αλεξάκη ΕΠΕ" ξεκίνησαν χρειάστηκαν ένα μικρό κεφάλαιο για να καλύψουν τις ανάγκες τους. Πρέπει όμως να τονίσουμε ότι στην αρχή η επιχείρηση ξεκίνησε με τη μορφή οικοτεχνίας. Αργότερα όταν επεκτάθηκαν το κεφάλαιο που χρησιμοποίησαν ήταν 10.000.000 δρχ. τα οποία ήταν δικά τους και δεν έγινε καμιά μορφή χρηματοδότησης.

Στην δεύτερη επιχείρηση για να ξεκινήσουν χρειάστηκαν 100.000 δρχ για την οικοτεχνία και αργότερα που επεκτάθηκαν,

αγόρασαν κτίριο και μηχανήματα, χρειάστηκαν γύρω στα 13.000.000 δρχ. Τις πηγές χρηματοδότησης τις γνώριζαν και πήραν δάνεια από διάφορες τράπεζες.

Ακόμα όμως και αν μια επιχείρηση δημιουργηθεί και καταφέρει να επιβιώσει, και να έχει κέρδη είναι δυνατόν σε κάποια φάση της επιχειρηματικής της ζωής να χρειαστεί πρόσθετους πόρους για να μπορεί να αντλήσει σε δύσκολες περιόδους.

Ο επιχειρηματίας πρέπει να υπολογίσει πόσα μετρητά θα εισρέουν στην επιχείρηση και πόσα θα εκρέουν. Δεν ασχολείται μόνο με το συνολικό ποσό χρημάτων αλλά και με το πότε τα χρήματα θα εισρέουν και πότε θα εκρέουν από την επιχείρηση.

Επίσης ο επιχειρηματίας θα πρέπει να γνωρίζει ότι σ' όλη την επιχειρηματική δραστηριότητα του δεν θα έχει μόνο κέρδη αλλά και ζημιές.

Θα πρέπει να υπολογίσει:

1. Πόσο κεφάλαιο χρειάζεται για το ξεκίνημα.
2. Πότε θα χρειαστεί.
3. Τους πιο πιθανούς υποψήφιους για παροχή κεφαλαίου κίνησης-πίστωση προμηθευτών, εταιρείες χρηματοδότησης κτλ.
4. Πόσες μονάδες του προϊόντος πρέπει να πουληθούν σε κάθε χρηματική περίοδο για να μπορεί η επιχείρηση να αυτοχρηματοδοτείται.
5. Τι πρέπει να γίνει για να επιβιώσει η επιχείρηση.

Μια επικερδής επιχείρηση μπορεί εύκολα να καταλήξει σε πτώχευση αν τα κέρδη της δεν τα τοποθετεί σωστά κι αν δεν

φυλάει μέρος απ' αυτά στο ταμείο ή στην τράπεζα ώστε να μπορεί να αυτοχρηματοδοτηθεί σε δύσκολες περιόδους.

## 5. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΥΠΑΡΧΟΥΣΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥΣ

Τα κυριότερα μηχανήματα που συναντά κανείς σε επιχειρήσεις που ασχολούνται με το έτοιμο ένδυμα είναι η κοπτική μηχανή καθώς και η γαζωτική μηχανή. Είναι τα πιο αναγκαία μηχανήματα.

Η γαζωτική μηχανή χρησιμοποιείται για τις απλές και μεσαίες ραφές. Ο κοπτοράπτης ενώνει τα φύλλα του κομμένου υφάσματος και συγχρόνος καρυκώνει, γαζώνει, κόβει.

Επίσης και στις δύο βιοτεχνίες υπάρχει ένα σχεδιαστήριο, όπου στη μια σχεδιάζονται τα σπορ ρούχα και στην άλλη τα γυναικεία ενδύματα.

ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΒΙΟΤΕΧΝΙΩΝ ΑΠΟ ΝΟΜΟ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ  
ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ  
ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Από την έρευνα που κάναμε στον Νομό Δωδεκανήσου βρέθηκαν 2 οικοτεχνίες πήραμε συνεντεύξεις από 12 βιοτεχνίες και καμία βιομηχανία. Αξίζει να πούμε ότι οικοτεχνίες που ασχολούνται μόνο με την παραγωγή ενδυμάτων προς πώληση δεν υπάρχουν. Αυτές που έχουμε συμπεριλάβει ασχολούνται με την κατά παραγγελία παραγωγή συν την παραγωγή από δική τους πρωτοβουλία. Τις κατατάξαμε στην κατηγορία της οικοτεχνίας γιατί έχουν έως 2 άτομα που απασχολούνται και από 2 έως 4 μηχανήματα και είναι τα αναγκαία (γαζωμηχανές και κοπτοράπτες). Στεγάζονται σε δωμάτιο σπιτιού αφού και το ίδιο το ραφείο τους (και ο χώρος που χρησιμοποιούν σαν βιτρίνα των ενδυμάτων που παράγουν) είναι χώρος του ίδιου του σπιτιού.

Δεν συμπεριλάβαμε τα εξωτερικά συνεργεία που βοηθούν την παραγωγή στις βιοτεχνίες, γιατί αυτά πέρνουν τα κομένα υφάσματα τα ράβουνε και τα επιστρέφουν για να τελειοποιηθούνε. Πιστεύουμε δεν αποτελούν οικοτεχνία αλλά συμπλήρωμα βιοτεχνίας.

Όσο αφορά τις βιοτεχνίες υπάρχουν φυσικά περισσότερες αλλά πρέπει να σημειώνουμε ότι δεν υπήρχε πρόθεση συνεργασίας. Ακόμα από τις συνεντεύξεις που πήραμε, πολλές βιοτεχνίες δεν ήταν συνεργάσιμες. Πολλές απαντούσαν μονολεκτικά. Υπήρχαν βέβαια και αυτές που είχαν διαθέση και βοήθησαν πολύ την έρευνά μας. Από όλα αυτά καταλαβαίνετε πόσο δύσκολο ήταν να καταλήξουμε σε συμπεράσματα.



## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 1

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Δεστούνης, είναι ιδιωτική επιχείρηση έχει έδρα την Ρόδο και η διεύθυνση είναι Αγ. Αικατερίνης 140.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Βιοτεχνία.

Ερώτηση: Ποιά τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα αυτής (σχετικά με το αντικείμενο);

Απάντηση: Το πλεονεκτημα είναι ότι δουλεύουμε με ένα είδος που πάντοτε θα έχει ζήτηση από τον τουρισμό. Το μειονέκτημα είναι ότι η δουλειά είναι εποχιακή.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Στην αρχή ξεκινήσαμε με σκοπό την επέκταση. Μέχρι ένα σημείο το πετύχαμε. Από κει και πέρα η αγορά και γενικά η κίνηση δεν επιτρέπουν ούτε καν να το σκεφτόμαστε.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Είναι μια τουριστική περιοχή γι' αυτό και το προτιμήσαμε αυτό το είδος. Φυσικά γνώριζα τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών, τι χρώμα, τι ποιότητα, και τι σχέδια προτιμάει ο πελάτης.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα

μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Χρειαστήκαμε κεφάλαια κίνησης, δάνεια εξοπλισμού και βιοτεχνικά δάνεια.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Υπάρχουν 5 κοπτοράπτες, 2 τιγκέλια, 1 απλώστρα, 4 γαζωτικές μηχανές, 1 φασοκόπτη, 2 πρέσες, 4 κεντητική μηχανή και ένας καταράκτης. Λοιπόν οι κοπτοράπτες και οι γαζωτικές μηχανές είναι οι κύριες μηχανές ραπτικής. Τα τιγκέλια κάνουν τα γυρίσματα. Ο φασοκόπτης κόβει τα φασόν και έπειτα βάση αυτών κόβει ο καταράκτης τα υφάσματα τα οποία είναι στρωμένα το ένα πάνω στο άλλο. Στο τέλος οι πρέσες τυπώνουν διάφορα σχέδια.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Τις πρώτες ύλες τις πέρνουμε από Αθήνα και Θεσσαλονίκη με παραγγελίες.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Έχω μερικούς προμηθευτές με τους οποίους συνεργάζομαι πάντα.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Αν κοίταζα καινούργιες επιλογές θα κοίταζα τις τιμές και την ποιότητα.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Όχι γιατί είναι πάρα πολλά και έχω εμπιστοσύνη στους προμηθευτές.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Ναι, βέβαια.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Ο μόνος προγραμματισμός που υπάρχει είναι η βάση τις ανάγκες των πελατών.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Πρώτα πηγαίνουν (τα υφάσματα) στην απλώστρα μετά με τον καταράκτη τα κόβουμε, μετά στον κοπτοράπη περνιέτε το λάστιχο στο λαιμό, γαζώνεται γίνονται τα γυρίσματα και παράλληλα η τύπωση.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: Είναι έξι άτομα στην βιοτεχνία και 8 άτομα σε εξωτερικά συνεργεία.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ο καθένας έχει ορισμένες δουλειές π.χ άλλος στην γαζωμηχανή άλλος στον καταράκτη.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακονόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Ναι αν υπάρχει κάποια δουλειά μένουν παραπάνω ώρες. Δουλεύουν ακόμα και Κυριακές ή Σάββατα. Δεν υπάρχει πρόβλημα.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Δεν με ενδιαφέρει η μόρφωση δημοτικού ή γυμνασίου. Με ενδιαφέρει να ξέρει τη δουλειά.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Σεμινάρια όχι, αλλά κάποια βοήθεια ή υπόδειξη ναι.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Δεν με ενδιαφέρουν οι σχολές και τα διπλώματα. Η εμπειρία και η γνώση της δουλειάς μετράει.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Περίπου ξέρω πόσα κομμάτια βγάζουν σε ορισμένο χρόνο, ιδιαίτερο σύστημα, όχι. Μόνο για το εξωτερικό συνεργείο πληρώνονται με τα κομμάτια.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Με ημερομίσθιο.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Πηγαίνω σε εκθέσεις στην Αθήνα και Θεσσαλονίκη ή και από φυλλάδια που μου στέλνουν.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Δεν κάνω τίποτα πάνω στην διαφήμιση.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Τα τελικά προϊόντα αγοράζονται από ντόπιους και πιο πολύ από ξένους. μερικά από αυτά και συγκεκριμένα τα κεντήματα είναι προσανατολισμένα για εξαγωγές. Εξάγω κεντήματα στην Αγγλία και Ιταλία.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Σύμφωνα με το βάρος (ανά κιλό), τα γενικά έξοδα που γίνονται βγαίνει το κοστολόγιο και βγαίνει η τελική τιμή.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Έτσι που είναι η αγορά είναι παντού οι ίδιες για να επιβιώσουμε.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Παράγω μακό, καλοκαιρινά μπλουζάκια και λίγες φόρμες προς το τέλος της σεζόν. Το χειμώνα κλείνουμε.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Φτιάχνω ότι ζητά η αγορά, ότι χρώμα, ότι σχέδιο και ποιότητα ζητά.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Ο πελάτης θα δει τις τιμές και θα συγκρίνει γι' αυτό τα μεγάλα κέρδη είναι άγνωστα.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Επηρεάζει πάρα πολύ. Ο πελάτης μόνο που βλέπει μια στάμπα το προτιμάει.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Για την εξέλιξη δε βλέπω τίποτα.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Αν και είναι εποχιακή δηλαδή δουλεύουμε μόνο στην σεζόν, από χρονιά σε χρονιά παρουσιάζει διακύμανση.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Όχι και τόσο καλό. Παντού υπάρχει κρίση.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Πουλάω και εδώ στην βιοτεχνία και σε καταστήματα χονδρικός και λιανικός.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 2

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Μαυρουδάκη Τσαμπίκα και ΣΙΑ οδός Κλάδιου Πέπερ 119 και Κάτζαντάκη 2 είναι Ο.Ε.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Βιοτεχνία.

Ερώτηση: Ποιά τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα αυτής (σχετικά με το αντικείμενο);

Απάντηση: Όλες οι δουλειές έχουν μειονεκτήματα και πλεονεκτήματα, το καλό είναι ότι ο κόσμος δεν θα πάψει να ντύνεται.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Τα κίνητρα ήταν οικονομικά. Έχω περίπου 10 χρόνια στην δουλειά και φυσικά έχω κάποια όνειρα.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Είναι βολική δουλειά. Ευνοεί ο τουρισμός και φυσικά όπως είπα ο κόσμος δεν θα πάψει να ντύνεται. Αν γίνει αυτό θα επιλέξουμε κάτι άλλο.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Πήραμε δάνεια για τα αρχικά κεφάλαια (κεφάλαια εγκαταστάσεων). Δεν έχω παράπονα για τους όρους του δανείου. Πιστεύω πως αν χρησιμοποιήσεις το δάνειο σωστά αποδίδει αν όχι, τότε δεν σου φταίει η τράπεζα.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Είναι 5 γαζωτικές (για τις μεσαίες), 5 κοπτοράπτες (για τις ραφές), 1 διγκέλι (για τα γυρίσματα), 1 κουμπομηχανή, 2 καταράκτες και 1 απλώστρα (για το κόψιμο των υφασμάτων) και φυσικά ένα φασοκόπτη.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Από Αθήνα.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Συνέχεια ψάχνω για καινούργιους προμηθευτές τους οποίους τους γνωρίζω στις εκθέσεις που πάω.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Θα είναι η ποιότητα κάποια καινούρια υφάσματα και φυσικά η τιμή.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Σίγουρα.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Όχι.



Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Η παραγωγική διαδικασία είναι απλή. Το ύφασμα κόβεται-ράβεται.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι, τα προσέχω.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ναι, γενικά όμως χωρίς λεπτομέρειες.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: Είναι 10 άτομα. Τα 5 είναι εξωτερικά συνεργεία και τα 5 είμαστε η οικογένεια.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Δεν έχουν ορισμένα καθήκοντα. Αλλάζουν θέσεις.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Είμαστε οικογένεια που δουλεύει στη βιοτεχνία γι' αυτό και δεν υπάρχει τέτοιο θέμα.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Όχι δεν με νοιάζει καθόλου η μόρφωση.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Όχι απλά τους βοηθάω.



Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Να δουλεύει τον κοπτοράπη.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Όχι γιατί τα πέντε άτομα δουλεύουν με φασόν οπότε αμοιβονται με το κομάτι, ενώ τα άλλα πέντε είναι η οικογένεια.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Από εκθέσεις και περιοδικά.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Συμμετέχω σε εκθέσεις σε περιοδικά, κάποτε έκανα και διαφήμιση σε σταθμό (τοπικό κανάλι).

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Είναι μόνο για τη Ρόδο για τουρίστες και ροδίτες.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Υπολογίζω το κόστος π.χ ένα τόπι κοστίζει 30.000 και φτιάχνω 60 κομμάτια. Έτσι βγαίνει το κόστος (και από όλα τα άλλα έξοδα) υπολογίζω και ένα 20% παραπάνω για το κέρδος.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Περίπου οι ίδιες.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Μακό, βαμβακερά, και φτιάχνω φορέματα, παιδικά, φούστες, πουκάμισα.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Ναι, τα προσέχω.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Η αγορά είναι η ίδια όπως ήταν και παλιά, μετράει η προσφορά και η ζήτηση.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Πάρα πολύ.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Για μένα είναι σταθερή.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Είναι εποχιακή βέβαια το χειμώνα φτιάχνω λίγες φόρμες.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Δεν μπορώ να πω τίποτα.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Έχουμε πρατήριο εδώ στη βιοτεχνία. Έχω περίπου 80-100 καταστήματα που προμηθεύω πάντα χονδρικός.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 3

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Γενναδενός Α-Μαχλής Ε. είναι Ο.Ε στην οδό Ερν. Μπεθιν 39 με έδρα την Ρόδο.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Βιοτεχνία.

Ερώτηση: Ποιά τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα αυτής (σχετικά με το αντικείμενο);

Απάντηση: Τα μειονεκτήματα είναι κυρίως η εποχιακή δουλειά (δουλεύουμε κυρίως στην σεζόν δηλαδή τους καλοκαιρινούς μήνες). Στηριζόμαστε στον τουρισμό.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Το κύριο κίνητρο ήταν για εμένα ο τουρισμός, τα τουριστικά είδη. Στην αρχή ήταν μια μικρότερη οικονομική μονάδα. Έτσι ο στόχος ήταν να φθάσει αυτό που είναι τώρα.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Όπως είναι ο τουρισμός. Η ζήτηση αυτών των ειδών στην Ροδο. Ασφαλώς και γνωρίζω τις αγοραστικές ανάγκες των πελατών. Κινούμαι πάντα σύμφωνα με την ζήτηση.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα

μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Χρησιμοποίησα βιοτεχνικό δάνειο για τις εγκαταστάσεις. Έμεινα ευχαριστημένος με τους όρους του δανείου.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Υπάρχουν 20 γαζωτικές μηχανές (και κοπτοράπτες), 1 κουμπότρυπα, 1 πρέσσα, 1 καταράκτη, 1 απλώστρα. Υπάρχει και ο μεζάτοπος (είναι ένα μηχάνημα που φτιάχνει το σχέδιο σαν την πρέσα).

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Από παραγγελίες κυρίως από Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Έχω καταλήξει σε ορισμένους προμηθευτές (δεν κάνω καμία προσπάθεια).

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Κυρίως θα κοιτάξω την τιμή και την ποιότητα καθώς ακόμα και το όνομα που έχει αφήσει ο προμηθευτής στην αγορά, δηλαδή αν είναι σωστός στις συναλλαγές του.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Δεν τα ελέγχω γιατί έχω εμπιστοσύνη στους προμηθευτές.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Δεν υπάρχει ορισμένο σύστημα παραγωγής στις μικρές οικογενειακές μονάδες.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Το ύφασμα κόβεται σύμφωνα με τα φασόν πρεσσάρεται και μετά ράβεται και γίνονται τα τελειώματα.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι και φυσικά τα ελέγχω.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση:Ναι.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: Δώδεκα άτομα.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ο καθένας έχει τα δικά του καθήκοντα. Άλλος στην πρέσσα και άλλος στη γαζωμηχανή.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Δεν υπάρχουν έκτακτα καθήκοντα γιατί οι ώρες που δουλεύουν φτάνουν για την απαιτούμενη παραγωγή.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Όχι δεν κοιτάω αυτά τα πράγματα.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Τους βοηθάω, αν χρειάζεται μόνο αυτό.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Δεν με επηρεάζει η εμπειρία ή η πείρα. Το αν αξίζει ή όχι το βλέπω στην παραγωγική διαδικασία.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Όχι, οι εργαζόμενοι δουλεύουν ορισμένες ώρες αλλά δεν δουλεύουν με κομάτια. Άλλωστε πάντα είμαι κοντά τους.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Είναι βάση μηνιαίου μισθού.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Ενημερώνομαι από περιοδικά και εκθέσεις στην Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Έτσι ξέρω για την μόδα, χρώμα κ.τ.λ.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Με διαφήμιση σε διάφορα τοπικά περιοδικά και μέσα ενημέρωσης, με την στάμπα στο μπλουζάκι, με κάρτες.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Είναι μόνο τοπικής.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Σύμφωνα με το κοστολόγιο (π.χ το ύφασμα το αγοράζω με βάρος οπότε βλέπω πόσο καλύπτει μια παραγωγή) και την

ζήτηση. Αν κάποιο προϊόν έχει μεγάλη ζήτηση ανεβάζω την τιμή ή αντίθετα.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Σε ορισμένα είναι η ίδια τιμή για πράγματα όμως που παράγω και είναι διαφορετικά είναι ψηλές.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Παράγω παιδικά ρούχα: φόρμες, φορέματα, παντελονάκια. Δουλεύω: βισκόζ μακό και λινό.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Η ζήτηση καθορίζει κάθε φορά τις προδιαγραφές αυτές, για το χρώμα για το μέγεθος και την ποιότητα.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Δεν νομίζω να έχει αλλάξει τίποτα τα τελευταία χρόνια. Τα πάντα τα καθορίζει η ζήτηση.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Αρκετά. Όμως μαζί με την επωνυμία ανεβαίνει και η τιμή του προϊόντος. Οι πελάτες που αγοράζουν τα επώνυμα είναι ορισμένοι.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Εξέλιξη στο τομέα της τεχνολογίας πάντα υπάρχει. Δεν βελτιώνει όμως την παραγωγή απλώς διευκολύνει την πιο γρήγορη



παραγωγή. Αν έβλεπα ότι μπορούσα να παράγω και να πουλήσω περισσότερα θα έπαιρνα καινούρια μηχανήματα. Όμως οι παραγγελίες είναι ορισμένες.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Είναι εποχιακή όπως είπα. Αλλά και από χρόνο σε χρόνο υπάρχουν αλλαγές και δυστυχώς όχι προς το καλύτερο.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Δεν μπορώ να πω τίποτα.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Προμηθεύω χονδρικώς σε 70 περίπου καταστήματα. Υπάρχει και εδώ στην βιοτεχνία πρατήριο και πουλάω χονδρικώς.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο4

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Σωτηράκης Πέτρος με έδρα στην Ρόδο διεύθυνση Αγ. Νικολάου 11 είναι ιδιωτική επιχείρηση.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Είναι στην κατηγορία της βιοτεχνίας.

Ερώτηση: Ποιά τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα αυτής (σχετικά με το αντικείμενο);

Απάντηση: Δουλεύουμε τους καλοκαιρινούς μήνες (σεζόν) αυτό είναι το μειονέκτημα.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Σαν κίνητρα αναφέρω τον τουρισμό. Ο στόχος ήταν η παραγωγή όλο και πιο πολλών προϊόντων αλλά η αγορά και η ζήτηση δεν αφήνουν να γίνει αυτό.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Οι τουρίστες αγοράζουν μόνο μερικά είδη ετοιμών ενδυμάτων, κάτι που δεν βρίσκουν στην πατρίδα τους, κάτι αναμνηστικό πολλές φορές. Σύμφωνα με τις προτιμήσεις τους παράγω.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα

μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Χρειαστήκαμε κεφάλαια, πήρα βιοτεχνικό δάνειο αλλά δυστηχώς ακόμη ξεπληρώνουμε τους τόκους του δανείου. Αυτήν τη στιγμή δουλεύουμε γι' αυτό.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Έχουμε 5 γαζωτικές μηχανές, 1 καταράκτη, 1 πρέσσα, 1 ρελιάστρα (ρελιάστρα: χρησιμοποιείται για τα τελειώματα για το λάστιχο που περνάμε γύρω από τον λαιμό σε ορισμένα μπλουζάκια όπως τα T-Shirt).

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Τα στέλνουν από την Αθήνα.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Έχω κάποιους συγκεκριμένους προμηθευτές αλλά πάντα κοιτάζω για κάτι καλύτερο.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Φυσικά η τιμή και η ποιότητα.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Βέβαια και τα ελέγχω.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Ναι, φυσικά.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Ανάλογα με τις παραγγελίες που έχω από τα καταστήματα κανονίζω και την δουλειά μου. Ιδιαίτερο σύστημα δεν μπορεί να υπάρξει σε μια μικρή επιχείρηση.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Τα υφάσματα περνάνε στην απλώστρα κόβονται με τον καταράκτη πρεσάρουμε τα σχέδια, μετά πηγαίνουν στις γαζωμηχανές και στο τέλος γίνονται τα τελειώματα.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι φυσικά και τα ελέγχω.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: Απασχολώ 3 κοπέλες και μια κοπέλα που δουλεύει έξω.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Έχουν συγκεκριμένα καθήκοντα, οι δύο είναι στις γαζομημανές και η μία στα τελειώματα. Εγώ αναλαμβάνω την πρέσσα και τον καταράκτη.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Αν χρειάζεται, κάνουν υπερωρίες χωρίς κανένα πρόβλημα. Φυσικά όμως πληρώνονται κανονικά γι' αυτές.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Το μόνο που μετράει για μένα είναι η πείρα.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Όχι, όχι...

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Να ξέρει από ραπτική, να έχει ξαναδουλέψει σε βιοτεχνία ετοιμού ενδύματος.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Όχι. Μόνο η κοπέλα που δουλεύει έξω μετράνε τα κομάτια που έχει έτοιμα.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Οι τρεις κοπέλες είναι με ημερομίσθια και η μια με τα κομάτια.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Πηγαίνω στις εκθέσεις στην Αθήνα και από διάφορα έντυπα ή περιοδικά.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Διαφημίζομαι στα τοπικά κανάλια, τα τοπικά περιοδικά στον επαγγελματικό οδηγό και φυσικά έχω κάρτες και στάμπα στα ρούχα.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Τα προϊόντα τα αγοράζουν πιο πολύ ξένοι κατά το 90% της παραγωγής. Κάνω εξαγωγές και συγκεκριμένα στην Φιλανδία

ένα 10% της ολικής παραγωγής. Υπάρχουν 2 καταστήματα που προμηθεύουμε και τα πουλάμε.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Σύμφωνα με το κοστολόγιο καθορίζω τις τιμές. Βλέπω τι μου κόστισε και υπολογίζω την τιμή. Άλλα υφάσματα τα αγοράζω με το βάρος άλλα με το μέτρο.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Περίπου οι ίδιες.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Παράγω πιο πολύ μακό κατά το 95% και ένα 5% της παραγωγής είναι φόρμες.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Ναι βλέπω τι τραβά η αγορά και κανονίζω την παραγωγή.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Ναι η απελευθέρωση των τιμών έκανε κακό στην αγορά. Μετράει η ποιότητα και φυσικά η τιμή τώρα.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Πιστεύω πως επηρεάζει πολύ. Πάντα προτιμάνε τα επώνυμα προϊόντα (είδη ρουχισμού). Μόνο για μια στάμπα που βάζουμε το προτιμάνε.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Δεν νομίζω να έχουμε καμία εξέλιξη.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Είναι εποχιακή και παρουσιάζει διακυμάνσεις συνέχεια τον ένα μήνα έτσι τον άλλο αλλιώς.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Όχι και τόσο καλό. Τα πράγματα πάνε από το κακό στο χειρότερο. Προβλέπω κλείσιμο πολλών επιχειρήσεων.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Δουλεύω με παραγγελίες από τα καταστήματα, από τον Φεβρουάριο ως τον Οκτώμβρη. Έχω πρατήριο στην βιοτεχνία και πουλάω πάντα χονδρικός.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 5

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: "Μοντερνοραπτική", έδρα Ρόδος, οδός Α' πάροδος Κων/νου Τσαλδάρη είναι ιδιωτική επιχείρηση.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Είναι στην κατηγορία της βιοτεχνίας.

Ερώτηση: Ποιά τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα αυτής (σχετικά με το αντικείμενο);

Απάντηση: Είναι εποχιακή. Δουλεύουμε μόνο το καλοκαίρι.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Στην αρχή ανήκε στο πατέρα μου. Δούλευε με λίγα μηχανήματα και διαφορετικό είδος. Στόχος ήταν η επέκτασή της. Ο τουρισμός βοήθησε πολύ σ' αυτό και σε κάποιες αλλαγές.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Με κύριο κριτήριο τον τουρισμό, αφού τα είδη που φτιάχνουμε αγοράζονται από τουρίστες.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Χρειαστήκαμε κεφάλαια κίνησης και πήραμε βιοτεχνικό δάνειο για την επέκτασή της οικονομικής μονάδας τον



εκσυγχρονισμό και εφοδιασμό με καινούργιας τεχνολογίας μηχανήματα.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Ναι, έχουμε 3 κοπτοράπτες, 2 γαζωτικές, 1 τικέλι (χρησιμοποιείται για το στερέωμα αφού περάσει από την μηχανή που κάνει τα γυρίσματα το πεντάκλινο), 1 πεντάκλινο, 1 καταράκτη και 1 πρέσα.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Με παραγγελίες από Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Εχουμε σταθερούς προμηθευτές.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Σίγουρα η τιμή και η ποιότητα

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Τα ελέγχουμε πάντα. Δεν έχουμε μεγάλες παραγγελίες οπότε μπορούμε να ελέξουμε τα προϊόντα. Αυτό βοηθάει εμάς στην συνέχεια για την πιο εύκολη παραγωγή.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Όχι αν και σπάνια βρίσκονται.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Δουλεύουμε με παραγγελίες από καταστήματα. Ιδιαίτερο σύστημα δεν υπάρχει.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Την ίδια όπως όλες τις βιοτεχνίες. Το ύφασμα κόβεται ράβεται και γίνονται τα τελειώματα.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι τα ελέγχω.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ναι, φυσικά

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: Δύο κοπέλες, εγώ και ο άντρας μου.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Δεν έχουν συγκεκριμένα καθήκοντα. Και οι δύο ξέρουν βήμα-βήμα την δουλειά.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Ναι υπάρχουν έκτακτα. Δεν υπάρχει θέμα αποδοχής.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Δεν με ενδιαφέρει η μόρφωση όσο η πείρα.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Όχι δεν υπάρχουν τίποτα τέτοια. Δεν αλλάζει τόσο πολύ το είδος που δουλεύουμε για να χρειαστούν σεμινάρια.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Εμπειρία σημαίνει πείρα, ειδική ονομασία δεν μπορώ να δώσω γιατί ειδικεύοντε σε κάτι συγκεκριμένο ούτε καν μοδίστρες.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Όχι οι εργαζόμενοι έχουν ένα σταθερό ωράριο.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Με ημερομίσθιο.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Συνήθως παράγω φόρμες και έτσι ενημερώνομαι από περιοδικά για καινούρια σχέδια και χρώματα. Μετά μπορώ και να βγάλω φασόν για την παραγωγή.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Διαφήμιση; Στο ραδιόφωνο, σε τοπικά περιοδικά (π.χ επαγγελματικό οδηγό, το TV4). Με κάρτες και την φίρμα στα μπλουζάκια.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Είναι για την αγορά της Ροδου. Δεν υπάρχουν εξαγωγές φυσικά το μεγαλύτερο ποσοστό είναι ξένοι.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Ανάλογα με το κόστος.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Πιστεύω πως είναι ίδιες.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Βαμβάκι δουλεύω και μακό. Τα πιο πολλά είναι φόρμες.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Σίγουρα. Όλα γίνονται όπως τα θέλει ο πελάτης.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Προσέχω την ποιότητα του προϊόντος. Έτσι ο καταναλωτής θα το προσέξει.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Αρκετά.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Εξέλιξη νομίζω πως η τεχνολογία θα φέρει κάποια εξέλιξη.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Είναι εποχιακή και χρόνο με τον χρόνο πάει χειρότερα.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Όχι και τόσο καλό. Μπορώ να πω πως εμείς ίσα-ίσα που κρατιόμαστε στην αγορά.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Εγώ συνήθως δίνω σε καταστήματα τουριστικών ενδυμάτων σε χονδρικές τιμές.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 6

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Χατζηπέτρου Μαρία (MODES MARI), οδός Παπαλουκά 3-5.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Βιοτεχνία.

Ερώτηση: Ποιά τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα αυτής (σχετικά με το αντικείμενο);

Απάντηση: Το κύριο μειονέκτημα της ελληνικής βιοτεχνίας είναι το άσχημο φινιρίσμα σε σχέση με τις ξένες. Αντίθετα πλεονεκτούμε στην ποιότητα.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Στην αρχή άρχισα από καλλιτεχνική πλευρά. Σαν μοδίστρα επειδή μου άρεσε. Μετά αγοράσαμε μηχανήματα αναγκαία για μια βιοτεχνία. Δεν έχω παραπάνω στόχους αφού το βλέπω απλώς σαν απασχόληση.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων;

Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Κύριο ρόλο έπαιξε η ζήτηση από Έλληνες και ξένους (τουρισμός).

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα

μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Χρειαστήκαμε μικρά ξένα κεφάλαια. (Αφού δεν είχα στόχο την επέκταση). Πήραμε μικρά δάνεια. Είμαι ικανοποιημένη με τους όρους των δανείων αυτών και γενικά την βοήθεια από τις τράπεζες.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Έχουμε 4 γαζωτικές μηχανές, 5 κοπτοράπτες, 1 κουμπότρυπα, 1 ψαλίδι, 2 τιγκέλια (χρησιμοποιούνται για τα στριφώματα).

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Από την Αθήνα αλλά πολλά είναι εισαγωγής και τα παίρνουμε μέσω Αθηνών.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Έχουμε κάποιους συγκεκριμένους προμηθευτές.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Θα κοιτάξω την ποιότητα και την τιμή, αλλά πιο πολύ μετρά η ποιότητα.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Όχι δεν υπάρχει.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Η διαδικασία είναι η ίδια.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ναι χωρίς κάποιο σύστημα.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: 8 γαζώτριες.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Δύο με τρία άτομα είναι στις γαζωμηχανές οι υπόλοιποι βοηθούνε όπου χρειάζεται.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Όχι δεν χρειάζεται.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Αξιολογώ το άτομο. Θέλω να είναι κοινωνικά μορφωμένο.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Ναι πάντα την πείρα.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Με ενδιαφέρει πως δουλεύει.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Δεν με ενδιαφέρει πόσα δουλεύει αλλά πως τα δουλεύει.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Με ημερομίσθιο.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Με διάφορα έντυπα και εκθέσεις.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Καμία διαφήμιση. Κάποτε διαφημιζόμουνα στην τηλεόραση. Τώρα υπάρχουν μόνο κάρτες και η στάμπα της βιοτεχνίας μας.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Είναι τοπικές, και λίγα καταστήματα που στέλνουμε στα νησιά.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Από το κοστολόγιο.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Πιστεύω περίπου οι ίδιες.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Δουλεύουμε το βισκόζ το βαμβάκι, και το μετάξι. Φτιάχνουμε πουκάμισα, φορέματα, φούστες κ.τ.λ.



Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Όχι πάντα διαλέγω εγώ. "Οπτικό γούστο" Θα το έλεγα.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Το μόνο που προσπαθώ είναι να καλυτερεύσω την ποιότητα και την καλή δουλειά.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Πιστεύω πως ο κόσμος επηρεάζεται πάρα πολύ τόσο που δεν κοιτά την ποιότητα. Στην αγορά κυκλοφορούν πολλά λαθραία και ο κόσμος τα αγοράζει μόνο για το όνομα χωρίς να δίνει σημασία στην ποιότητα π.χ αυτό το πουκάμισο έφτασε στα χέρια μου από την Τουρκία στην τιμή των 6000 δρχ. κι όμως αν το κοιτάξεις γράφει "Christ. Dior" όπως τα αυθεντικά. Γράφει πως είναι μετάξι (Silk 100%) κι όμως εμείς που ξεχωρίζουμε τα υφάσματα δεν είναι. Ο κόσμος όμως θα το αγοράσει και θα το ακριβοπληρώσει, και θα μείνει ευχαριστημένος από την αγορά όχι όμως για πολύ.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Δεν αναμένω καμιά εξέλιξη.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Για μένα είναι σταθερή.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Εγώ πάω καλά. Όσο για τις άλλες επιχειρήσεις αμφιβάλλω αν κρατηθούν στην αγορά.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Το πρατήριο εδώ στην βιοτεχνία έχει χονδρικές τιμές και το ίδιο στα καταστήματα που δίνω (25-30 καταστήματα περίπου).

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 7

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Σοφιανόπουλος Ιωάννης και Σια Ο.Ε οδός Σ. Διάκου 14.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Στην κατηγορία της βιοτεχνίας.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Οικονομικά κυρίως κίνητρα. Βέβαιο είναι και έχω κάποιους στόχους παραπάνω.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Από τον τουρισμό. Αυτό είναι το μεγαλύτερο κριτήριο.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Πήραμε δάνεια και ακόμα τώρα έχω πάρει για εκσυγχρονισμό της βιοτεχνίας χωρίς να μείνω ικανοποιημένος για τους όρους εξώφλησης των δανείων.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπάρχοντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Είναι 7 γαζωτικές, 5 κοπτοράπτες, 3 τιγκέλια, 1 φασομηχανή, 1 καταράκτη (μεγάλο και 3 μικρά), 1 απλωτική και 2 πρέσες. Η λειτουργία είναι η γνωστή.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Από Αθήνα.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Από εκθέσεις γνωρίζω καινούργιους προμηθευτές, από περιοδικά και από πληροφορίες.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Καλή ποιότητα και όροι συνεργασίας.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Βεβαίως.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Συνήθως.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Όχι, δουλεύουμε με παραγγελίες.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Ναι είναι -κοπτοράπτης-τιγκέλι-γαζωτική (αν είναι απαραίτητη) πρέσσα. Φυσικά πρώτα κόβεται με τα φασόν.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι, οπωσδήποτε.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ναι, πριν οδηγηθούν στις πρέσες πάντα περνάνε από ένα γενικό έλεγχο.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: Οκτώ άτομα και τέσσερα τις οικογενείας.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ο καθένας έχει ένα πόστο άλλος στο κοπτοράπτη και άλλος στην πρέσσα π.χ.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Όχι το προσωπικό, η οικογένεια μου όμως πολλές φορές.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Δεν με νοιάζει ακόμα και του δημοτικού θα έπαιρνα.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Ναι τους βοηθάω. Δίνω την ευκαιρία στον καθένα να εργαστεί.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Η εμπειρία. Να έχει ξαναδουλέψει στο πόστο αυτό. Να ξέρει να ράβει.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Με μεροκάματο.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Ναι, οπωσδήποτε ενημερωνόμαστε. Από εκθέσεις περιοδικά.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Δεν διαφημίζομαι (μόνο στον επαγγελματικό οδηγό και φυσικά την στάμπα στα μπλουζάκια).

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Τουρίστες είναι οι κύριοι πελάτες.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Το κοστολόγιο. δηλαδή πόσο θα μου πάρει το πανί το ράψιμο και φυσικά ένα κέρδος.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Πιστεύω είναι χαμηλότερες.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Δουλεύω με μακό, ποπλίνες, και βαμβακερά. Κυρίως τουριστικά είδη μπλουζάκια κ.τ.λ. Ξεκινήσαμε με φόρμες νυχτικά, και πιτζάμες, τώρα φτιάχνουμε καθαρά τουριστικά.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Βέβαια δεν είναι τυχαίο το τι φτιάχνουμε. Ακολουθούμε την μόδα βέβαια ένα 10% μπορεί να το σκεφτόμαστε εμείς με δικό μας γούστο δηλαδή.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Δεν έχω παρατηρήσει καμία διαφορά στην συμπεριφορά του καταναλωτή.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Πολύ, πάρα πολύ. Αν δεν είναι στην μόδα όσο ωραίο και να είναι δεν αγοράζεται.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Κάθε χρόνο όλο και μια εξέλιξη γίνεται.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Είναι εποχιακή.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Θετικό πιστεύω. Οι επιχειρήσεις πρέπει να συγχρονιστούν, να μπορούν να γίνουν έτσι ανταγωνιστικότερες. Να έχουν καλό εμπόρευμα.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Πουλάω χονδρικός και στο πρατήριο και στις βιοτεχνίες. Έχω περίπου στα 70 καταστήματα.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 8

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Η επωνυμία είναι Αρτική η έδρα είναι στη Ρόδο και η διεύθυνση είναι Μητροπόλεως 50.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Είμαστε στην κατηγορία της βιοτεχνίας.

Ερώτηση: Ποιά τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα αυτής (σχετικά με το αντικείμενο);

Απάντηση: Δεν έχω να αναφέρω κάποια συγκεκριμένα πλεονεκτήματα ή μειονεκτήματα.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Στην αρχή ξεκινήσαμε με τουριστικά, επειδή όμως δεν τραβούσε η αγορά για πολλούς λόγους τώρα φτιάχνουμε μόνο θεατρικά κουστούμια και τοπικές ενδυμασίες. Έτσι εργαζόμαστε οικογενειακός και δεν έγινε καμία επέκταση όπως αρχικά θέλαμε.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζετε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Αυτά τα φτιάχνουμε δεν τα φτιάχνει κανένας άλλος. Δεν έχουν καμία σχέση με τις ανάγκες των καταναλωτών.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζετε τις πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;



Απάντηση: Χρειαστήκαμε κεφάλαια για τα μηχανήματα. Πήραμε δάνειο αλλά οι όροι δεν ήταν καθόλου καλοί και δεν ήταν και τόσο εύκολο.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Έχουμε 3 αυτόματες γαζωμηχανές, 2 κοπτομηχανές, 1 ψαλίδι, και 1 κουμπότρυπα.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Τα υφάσματα είναι από εδώ την Ρόδο.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Έχουμε κάποιους προμηθευτές, με τους οποίους συνεργαζόμαστε. Δεν κάνουμε ιδιαίτερες προσπάθειες για ανεύρεση προμηθευτών.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Κοιτάω να είναι ποιοτικά καλές οι πρώτες ύλες και την τιμή.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Ναι τα ελέγχουμε.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Όχι απλώς τους το λέω. Η διαδικασία είναι μεγάλη για να επιστραφούν αν και είναι στη Ρόδο.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Όχι δεν ακολουθούμε.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Τα υφάσματα κόβονται, περνάνε από την γαζωτική μηχανή, γίνονται τα σιρίτια. Αν έχουμε να κάνουμε οτιδήποτε άλλο γίνεται στο χέρι όπως π.χ τα καπέλα και τα παπούτσια διαφόρων στολών.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Βεβαίως και τα ελέγγω.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ναι, φυσικά.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: Μια κοπέλα.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Και οι δύο βοηθάμε η μια την άλλη. Όπως και όταν πέσει δουλειά θα βοηθήσουν και συγγενείς.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Έχουμε μια κοπέλα και δουλεύουμε ακανόνιστες κυρίως ώρες γιατί η δουλειά δεν είναι πάντα η ίδια.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Δεν με ενδιαφέρει η μόρφωση. Αυτό που κοιτάω είναι η δουλειά που κάνει και πάνω από όλα αν έχει φαντασία π.χ ένας σκιογράφος.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Ναι αν χρειάζεται τους καθοδηγώ.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Το τι εμπειρία έχει θα φανεί στη δουλειά.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Ανάλογα με την δουλειά που έχουμε και με ημερομίσθιο.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Στη δική μας δουλειά δεν χρειάζεται ενημέρωση. Τα κουστούμια που φτιάχνουμε είναι από παλιές συνήθως εποχές.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Διαφημιζόμαστε στον επαγγελματικό οδηγό, αλλά πιστεύω πως η καλή δουλειά είναι διαφήμιση για μένα.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Είναι τοπικής διάθεσης και στα γύρω νησιά.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Από το κόστος τα έξοδα και με ένα επιπλέον κέρδος 25%.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Δεν υπάρχουν άλλοι που να φτιάχνουν τέτοια κουστούμια οπότε δεν μπορώ να συγκρίνω.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Όπως είπα κουστούμια για θέατρα, τοπικές ενδυμασίες, αποκριάτικα.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Όχι κάθε φορά θα δημιουργήσω κάτι διαφορετικό.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Κάτι καλύτερο περιμένω και εξαρτάτε από το κύκλο γνωριμιών.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Για μένα είναι σταθερή.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλ/ον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Όπως είπα κάτι καλύτερο. Ο χρόνος είναι η καλύτερη διαφήμιση για μας και βέβαια με συνδιασμό την καλή δουλειά.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Δεν υπάρχουν πρατήρια ούτε καταστήματα.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 9

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Φαντίδου με έδρα την Ρόδο είναι βιοτεχνία ατομική επιχείρηση.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Βιοτεχνίας.

Ερώτηση: Ποιά τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα αυτής (σχετικά με το αντικείμενο);

Απάντηση: Το μειονέκτημα είναι ότι είναι εποχιακή δουλειά.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Το οικονομικό ήταν το κίνητρο.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων;

Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Η βιοτεχνία υπήρχε. Οπότε η οικογενειακή παράδοση καθόρισε τα προϊόντα.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησης σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Χρειαστήκαμε κεφάλαια για τις μηχανές και πήραμε δάνειο. Είμαι ικανοποιημένη από αυτήν την κίνηση.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπάρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Είναι 5 γαζωτικές για τις μεσαίες ραφές, 2 κοπτοράπτες για τις ραφές, 1 κουμπότρυπα, 1 καταράκτη, 1 πρέσσα.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Από Αθήνα και μερικά από εδώ.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Έχω συγκεκριμένους προμηθευτές.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Η τιμή, κάτι καινούργιο, η καλή ποιότητα.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Όχι γιατί δεν υπάρχει χρόνος.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Καμιά φορά.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Όχι, δουλεύω με παραγγελίες.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Το σχέδιο βγαίνει σε χοντρό χαρτόνι, και αποτυπώνεται με μολύβι στο πανί, μετά περνά από τον καταράκτη, τον κοπτοράπτη την γαζωτική μηχανή και γίνονται τα τελιώματα και το πρεσσάρισμα.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Η κάθε μια έχει την ευθύνη για αυτό που παράγει.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: 5 άτομα.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Δεν έχουν συγκεκριμένα καθήκοντα ο ένας βοηθάει τον άλλο.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Ναι, δεν υπάρχει πρόβλημα.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Όχι δεν με ενδιαφέρει η μόρφωση.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Βέβαια βοηθάω.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Φυσικά να έχει ξαναδουλέψει σε βιοτεχνία.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Με μεροκάματο.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Από εκθέσεις και περιοδικά.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Όχι δεν διαφημίζομαι.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Είναι για την αγορά της Ρόδου και κυρίως για τουρίστες.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Από το κοστολόγιο (πόσο το ύφασμα, οι κλωστές, η εργασία).

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Πιστεύω οι ίδιες.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Πουκάμισα, στολές ξενοδοχεουπαλλήλων και δουλεύω με βισκόζ και ποπλίνες.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Όχι λέει η μόδα ακολουθώ.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Δεν έχουν αλλάξει τα πράγματα από ότι βλέπω.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Επηρεάζει πολύ.



Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Για εξέλιξη το βλέπω δύσκολο.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Είναι εποχιακή.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Το μέλλον όπως και το σήμερα το βλέπω σταθερό.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Έχω πρατήριο εδώ στην βιοτεχνία και 30 καταστήματα που προμηθεύω χονδικώς.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 10

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Μουντουφάρης Γεώργιος, Καλαβαρδών 14, είναι ατομική επιχείρηση με έδρα την Ρόδο.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Είναι στην κατηγορία της βιοτεχνίας.

Ερώτηση: Ποιά τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα αυτής (σχετικά με το αντικείμενο);

Απάντηση: Το μειονέκτημα είναι ότι είναι εποχιακή.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Ο τουρισμός ήταν και είναι το κύριο κίνητρο γι' αυτό ξεκίνησα και γι' αυτό συνεχίζω. Ο στόχος μου ήταν και είναι να καλύπτω με την παραγωγή τις παραγγελίες μου.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Όπως είπα κύριο κίνητρο είναι ο τουρισμός.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Χρειάστηκα κεφάλαια αλλά δεν στηρίχτηκα σε δάνεια το μεγαλύτερο μέρος των κεφαλαίων το έχω εξασφαλίσει από δικούς μου οικονομικούς πόρους και οικονομίες.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Έχουμε 4 κοπτοράπτες, 5 γαζωτικές, 1 καταράκτη, 1 απλώστρα, 2 τιγκέλια, 1 πρέσσα και 1 κουμπότρυπα.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Από παραγγελίες από Αθήνα και Θεσσαλονίκη.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Κάθε χειμώνα πηγαίνω στις εκθέσεις, εκεί έρχομαι σε επαφή με πολλούς προμηθευτες.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Αν αποφασίσω να συνεργαστώ με κάποιον, θα κοιτάξω τους όρους συνεργασίας του, την ποιότητα και την τιμή.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Όχι όλα.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Όχι, η διαδικασία είναι λίγο δύσκολη.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Όχι. Αν έχω παραγγελίες δουλεύω.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθήτε;

Απάντηση: Η διαδικασία είναι απλή, το ύφασμα κόβεται σύμφωνα με τα πατρόν ράβεται και γίνονται τα τελειώματα.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι πάντα είμαι παρών στην παραγωγή.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ναι σε γενικές γραμμές.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: Απασχολώ 7 άτομα.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Οι δύο είναι στον κοπτοράπτη, 1 στην γαζωτική, 1 στον καταράκτη και οι υπόλοιποι όπου υπάρχει ανάγκη.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Αν υπάρχει κάποια παραγγελία που επήγει. Ναι χωρίς κανένα πρόβλημα.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Δεν με ενδιαφέρει η μόρφωση.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Όχι πέρα από την βοήθεια που τους δίνω.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Φυσικά να έχει δουλέψει σε άλλες βιοτεχνίες.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Όχι δεν έχω.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Με ημερομίσθιο.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Από περιοδικά και εκθέσεις.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Διαφημίζουμε μόνο στον επαγγελματικό οδηγό. Ούτε στο ραδιόφωνο ούτε σε μέσο μαζικής ενημέρωσης.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Κυρίως τοπικής, βέβαια στέλνω σε μερικά νησιά (μερικά καταστήματα από άλλα νησιά).

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Από το πόσο μου κόστισε το κάθε ένα συν το ανάλογο κέρδος (περίπου 20%-30%).

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Πιστεύω πως παντού είναι οι ίδιες γιατί δεν συμφέρει να είναι διαφορετικές.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Μακό κυρίως φορέματα μπλούζες, φόρμες.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Ναι ακολουθώ τις προδιαγραφές τις μόδας.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Έχω ένα σταθερό κοστολόγιο. Αν υπάρξει αλλαγή θα είναι από άνοδο των πρώτων υλών.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Πάρα πολύ.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Δεν αναμένω καμία.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Είναι όπως είπαμε εποχιακή και αυτό είναι το μειονέκτημα.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Δεν μπορώ να προβλέψω τίποτα για μένα είναι σταθερό.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Διαθέτω χονδρικός στο πρατήριο εδώ στην βιοτεχνία και χονδρικός στα καταστήματα τουριστικών ειδών (περίπου 55-60 καταστήματα).

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 11

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Μαχαμάς με έδρα την Ρόδο και είναι Α.Ε.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Στην κατηγορία της βιοτεχνίας.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Οικονομικά κυρίως.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων;

Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Είναι μια υπόθεση από το 1944, από τότε λειτουργεί η επιχείρηση.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησης σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Δεν χρειάστηκα κανένα κεφάλαιο ήταν ήδη δημιουργημένη η επιχείρηση.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Είναι περίπου 30 μηχανές. (10 γαζωμηχανές, 10 ραπτομηχανές, 2 καταράκτες, 2 απλώστες, 2 πρέσες και 1 μηχανή για κουμπότρυπα).

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Από Αθήνα, Θεσσαλονίκη και Νάουσα.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Από εκθέσεις και από γνωριμίες.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Τα κίνητρα θα είναι οικονομικά και ποιοτικά.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Όχι δεν έχω σύστημα παραγωγής. Αναλόγως με τις παραγγελίες δουλεύω.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Τα υφάσματα κόβονται πρεσσάρονται και ράβονται.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: 15 άτομα.



Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ο καθένας έχει το πόστο του. (2 στον καταράκτη, 2 στις πρέσες και οι υπόλοιπες στις γαζωμηχανές).

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Δεν με ενδιαφέρει.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Αν χρειάζεται.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Να έχει προϋπηρεσία.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Ναι, ελέγχω το χρόνο με το έργο, χωρίς ένα ιδιαίτερο σύστημα.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Το μεροκάματο.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Από τις εκθέσεις.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Καμία.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Τουριστικά είναι κυρίως δηλαδή τοπικής.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Από το κοστολόγιο.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Πιστεύω ότι παίζουν ρόλο τα υλικά που χρησιμοποιεί η κάθε βιοτεχνία. Αν κάποια χρησιμοποιεί τα ίδια και οι τιμές θα είναι οι ίδιες.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: T-shirt , φόρμες και δουλεύουμε μακό μονόπλακο και φούτερ.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Δεν νομίζω πως έχει αλλάξει τίποτα.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Δεν νομίζω να επηρεάζονται.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Όχι δεν περιμένω καμιά εξέλιξη.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Είναι σταθερή.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Το μέλλον είναι σταθερό.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Διαθέτω στην βιοτεχνία πρατήριο και πουλάω χονδρικώς σε περίπου 50 καταστήματα.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 12

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Η επωνυμία είναι "Elegant" και βρίσκεται στην οδό Παλαιολόγου 68 με έδρα στην Ρόδο. Είναι ατομική.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Είναι βιοτεχνία.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Η επιχείρηση λειτουργεί από τα χρόνια του παππού μου πέρασε από τα χέρια του, στον πατέρα μου και αργότερα σε μένα. Από τότε έγιναν ανακαινίσεις και μεταρρυθμίσεις όπως τώρα. Λειτουργεί σύγχρονα με σκοπό την πώληση όσο το δυνατόν περισσότερων προϊόντων.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Πάντα όταν κάποιος ανοίγει μια νέα επιχείρηση πρέπει να προσέχει τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών. Από κει και πέρα για να στεριωθεί μία επιχείρηση δεν είναι αναγκαία μόνο η ζήτηση προϊόντων αλλά η προσέσκληση του πελάτη με τέτοιο τρόπο ώστε να του γίνει αναγκαίο το προϊόν σου και να το αγοράσει.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησης σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα

μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: χρειάστηκα γύρω στα δύο εκατομμύρια για τις μεταρρυθμίσεις όπως είπα και παραπάνω, που χρειάστηκαν να γίνουν. Έτσι πήρα δάνειο εξοπλισμού.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Έχουμε 7 στο σύνολο μηχανήματα. Είναι 3 γαζω-μηχανές 2 κοπτοράπτες, 1 καταράκτη, 1 απλώστρα και 1 πρέσσα.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Με παραγγελίες από Αθήνα, Θεσσαλονίκη. Έρχονται σε μεγάλα κιβώτια από το λιμάνι και μεταφέρονται στην βιοτεχνία με φορτηγάκι.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Οι προμηθευτές θα έλεγα ότι είναι εύκολη πια υπόθεση αφού υπάρχουν ήδη αρκετοί στην αγορά, με πολύ καλές τιμές και ποιότητα πρώτων υλών.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Καταρχήν η καλή ποιότητα στις πρώτες ύλες, έπειτα οι καλές τιμές, οι γρήγορες και όσο το δυνατόν καλύτερες διακινήσεις και μεταφορές (χωρίς να έρχονται π.χ ελλειπής ή ακατάλληλες παραγγελίες).

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Ναι αυτή είναι η πιο σωστή και η πιο βασική κίνηση που μπορεί να κάνει ένας επιχειρηματίας και είναι βασική γιατί

από την ποιότητα του προϊόντος κρίνεται και η αγοραστική του δύναμη.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Αμέσως χωρίς καθυστέρηση.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Είναι η διαδικασία γνωστή. Τα τόπια κόβονται ράβονται και μετά γίνονται τα τελειώματα.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι, πάντοτε διότι αν ξεφύγει κάποιο προϊόν "αλλοιωμένο" αλλοιώνεται το κύρος και η αξιοπιστία της επιχείρησης.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ναι αυτό το είπαμε.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: Απασχολούνται 3 άτομα.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Έχουν οι δύο ορισμένα καθήκοντα (ραπτομηχανή-γαζωμηχανή) και άλλος αναλαμβάνει τα υπόλοιπα.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Δεν με ενδιαφέρει.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Ναι αν χρειάζεται.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Να έχει ξαναδουλέψει σε βιοτεχνία. Αυτό θα βοηθούσε πολύ.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Με μεροκάματο.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Από εκθέσεις και περιοδικά.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Διαφημίζομαι μόνο από κάρτες και από την φίρμα που έχουν τα μπλουζάκια.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Είναι κυρίως τουριστικά (τοπικής διάθεσης).

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Με το κοστολόγιο και την ζήτηση.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Είναι περίπου οι ίδιες.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Παράγω T-shirt και φόρμες δουλεύω μακό και λίγο βαμβακερό.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Όχι βλέπω τι τραβάει η μόδα.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Αν διαπιστώσω κάποια πτώση ρίχνω τις τιμές.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Πάρα πολύ.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Δεν αναμένω καμία.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Είναι εποχιακή.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Σταθερό.



Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Έχω εδώ πρατήριο τα διαθέτω λιανικά και προμηθεύω σε 25 καταστήματα χονδρικός.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΙΣ ΟΙΚΟΤΕΧΝΙΩΝ ΝΟΜΟΥ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 1

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Ματουφάρης Ιωάννης ατομική επιχείρηση με έδρα την Ρόδο.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Συγκεκριμένα έχω ραφείο. Ραβω αντρικά κουστούμια κατά παραγγελία. Ράβω όμως από δική μου πρωτοβουλία με τόπια που έχω, πέρνω πουκάμισα το οποία τα πουλάω λιανικώς.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Από οικογενειακή παράδοση.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Το κουστούμι δεν αλλάζει όπως και το πουκάμισο μπορεί να αλλάξει λίγο το σχέδιο το χρώμα αλλά πάντα θα υπάρχουν αγοραστές.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησης σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Δεν χρειάστηκα κεφάλαιο άλλωστε έχω μια γαζωμηχανή και μια ραπτομηχανή. Άλλωστε αυτές οι χρηματοδοτήσεις αφορούν τις μεγαλύτερες οικονομικές μονάδες.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπάρχοντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Όπως είπα έχω μια γαζωμηχανή και μια ραπτομηχανή.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Τα υφάσματα όταν πρόκειται για κατά παραγγελία τα φέρνουν οι ίδιοι. Για τα πουκάμισα που φτιάχνω εγώ (και νομίζω αυτό σ' ενδιαφέρει) διαλέγω εγώ τα τόπια από υφασματοεμπόρους εδώ στην Ρόδο.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Δεν κάνω καμία.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Θα ήταν η τιμή και η ποιότητα, που κρατάει τους πελάτες μου.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθείτε;

Απάντηση: Αφού πάρω το τόπι κόβω με φασόν το ύφασμα και μετά ράβεται , τα τελειώματα γίνονται στο χέρι.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ναι φυσικά.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: Εγώ και η γυναίκα μου είμαστε.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Βοηθάμε και οι δύο στην παραγωγή ενός π.χ πουκαμίσου.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Αφού είμαστε εμείς είναι φυσικό όταν χρειάζεται να μένουμε παραπάνω.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Τί σχέση έχει η μόρφωση; Αν έπαιρνα κάποιον στη δουλειά μου θα έβλεπα τι ξέρει και τι όχι στην ραπτική.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Αν χρειαζόταν.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Να είχε ξαναδουλέψει.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Αν είχα κάποιον εργαζόμενο δεν θα έλεγχα το χρόνο.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Θα πλήρωνα κανονικά και με τον νόμο.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Βλέπω τι ζητάει ο κόσμος.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Καμία.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Τοπικής.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Από το κόστος.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Από τα άλλα καταστήματα ετοιμών πιστεύω φθηνότερα είναι όμως και καλής ποιότητας.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Δουλεύω ποπλίνες, βισκόζ, βαμβακερό και ράβω μόνο πουκάμισα.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Όχι ότι ζητάει ο καταναλωτής το παίρνει.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Δεν υπάρχει καμία διαφορά.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Τις δικές μας πωλήσεις δεν τις επηρεάζει.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Δεν νομίζω να έχουμε καμία εξέλιξη.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Έχω σταθερή πελατεία.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Των μικρών οικονομικών μονάδων όπως εμείς θα είναι σταθερή.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Όπως είπα τα πουκάμισα που ράβω τα βάζω στο μικρό βιτρινάκι που έχω και τα πουλάω λιανικώς.

## ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ Νο 2

## ΕΡΩΤΗΜΑΤΟΛΟΓΙΟ

Ερώτηση: Ποιά η επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Παπασταύρου Στ. με επωνυμία "ΤΟ ΕΜΠΟΡΟΡΑ-ΦΕΙΩΝ" και είναι ατομική επιχείρηση.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε (οικοτεχνία-βιοτεχνία-βιομηχανία);

Απάντηση: Εδώ ράβουμε κατά παραγγελία αλλά εκτός από αυτά ράβουμε και μερικά πουκάμισα και τα πουλάμε, δεν είμαστε βιοτεχνία.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα και ο στόχος για την δημιουργία της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Από οικογενειακή παράδοση και το ίδιο θα συνεχίσω και εγώ.

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Η οικογενειακή παράδοση ο πατέρας μου ήταν ράφτης το ίδιο και ο παππούς μου.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησης σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Δεν χρειάστηκα κεφάλαια ήταν ήδη έτοιμη η επιχείρηση. Ούτε και πήρα δάνεια δεν είναι και τόσο εύκολο ξέρεις.

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Έχουμε 2 γαζωμηχανές και 2 κοπτοράπτες.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες) για την διεκπερέωση της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Από εδώ φυσικά, παίρνουμε τόπια από ανθρώπους που συνεργαζόμαστε χρόνια βέβαια σε χονδρική τιμή. Μιλάω πάντα για τα πουκάμισα που φτιάχνουμε και μπαίνουν στην βιτρίνα.

Ερώτηση: Ποιές οι προσπάθειες ανεύρεσης προμηθευτών;

Απάντηση: Δεν υπάρχει καμία.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Αν και δεν υπάρχει περίπτωση να αλλάξω προμηθευτές θα κοιτούσα την τιμή και την ποιότητα.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Απάντηση: Τα ελέγχω.

Ερώτηση: Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα (στον προμηθευτή);

Απάντηση: Φυσικά.

Ερώτηση: Ακολουθείτε κάποιο σύστημα προγραμματισμού της παραγωγής; Αν ναι μπορείτε να μου αναφέρετε τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα;

Απάντηση: Όχι φυσικά είμαστε πολύ μικρή επιχείρηση γι' αυτά.

Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθήτε;

Απάντηση: Τα πουκάμισα κόβονται σε ορισμένα πατρόν με ψαλίδι και μετά ράβονται. Τα κουμπιά, κουμπότρυπες και ότι άλλο χρειαστεί γίνονται στο χέρι.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα προϊόντα στις διάφορες φάσεις της παραγωγικής διαδικασίας;



Απάντηση: Ναι, φυσικά. Ο πελάτης θα αγοράσει από εδώ γιατί ξέρει ότι γίνεται καλή δουλειά.

Ερώτηση: Ελέγχονται τα τελικά προϊόντα; Ποιό σύστημα ελέγχου εφαρμόζετε;

Απάντηση: Ναι.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε σήμερα;

Απάντηση: 2 άτομα.

Ερώτηση: Τί καθήκοντα εκτελούν οι εργαζόμενοι κατά την πορεία της παραγωγικής διαδικασίας;

Απάντηση: Όλη την παραγωγή.

Ερώτηση: Εκτελούν έκτακτα καθήκοντα οι εργαζόμενοι σε ακανόνιστες ώρες; Πώς τα αποδέχονται;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Δεν με ενδιαφέρει.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Τί προηγούμενη εμπειρία απαιτείτε να έχει ο νέος υπάλληλος για να μάθει να εκτελεί τα καθήκοντα της θέσης του;

Απάντηση: Να έχει ξαναδουλέψει να είναι μοδίστρα (για μόνο κοπέλες) γιατί αναλαμβάνουν όλες τις δουλειές στα χέρια τους.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Ποιά συστήματα και οι μέθοδοι αμοιβής της εργασίας;

Απάντηση: Με μεροκάματο.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Δεν υπάρχει μόδα στα αντρικά πουκάμισα εδώ και τόσο καιρό είναι και θα είναι τα ίδια.

Ερώτηση: Ποιές μεθόδους διαφήμισης ακολουθείτε;

Απάντηση: Καμία.

Ερώτηση: Η διάθεση των προϊόντων είναι τοπικής, εθνικής, ή προσανατολισμένη για εξαγωγές;

Απάντηση: Είναι μόνο τοπικής.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Από το κόστος.

Ερώτηση: Είναι οι τιμές ίδιες ή χαμηλότερες από της τιμές που χρεώνουν οι ανταγωνιστές σας;

Απάντηση: Από τα καταστήματα που πουλάνε πουκάμισα από βιοτεχνίες είναι χαμηλότερες οι τιμές αν και η ποιότητα φαίνεται.

Ερώτηση: Τί ακριβώς προϊόντα παράγετε;

Απάντηση: Πουκάμισα από όλα τα υφάσματα.

Ερώτηση: Έχετε κάποιες προδιαγραφές για το προϊόν σχετικά με το μέγεθος, χρώματα και ανθεκτικότητα;

Απάντηση: Όχι.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Δεν επηρεάζονται οι δικοί μου πελάτες.

Ερώτηση: Κατά πόσο επηρεάζει η μόδα και η επωνυμία στην ανταγωνιστικότητα;

Απάντηση: Δεν επηρεάζει και τόσο τα πουκάμισα.

Ερώτηση: Ποιά η εξέλιξη που αναμένετε να πραγματοποιηθεί στο τομέα των ετοιμών ενδυμάτων και από που εξαρτάτε;

Απάντηση: Καμία εξέλιξη.

Ερώτηση: Η αγορά είναι σταθερή ή παρουσιάζει διακυμάνσεις;

Απάντηση: Νομίζω πως είναι σταθερή.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Δεν μπορώ να προβλέψω τίποτα.

Ερώτηση: Η διάθεση των ενδυμάτων στην κατανάλωση πώς πραγματοποιείται; (πρατηρίων χονδρικής-λιανικής, καταστημάτων χονδρικής-λιανικής πωλήσεως).

Απάντηση: Εδώ τα φτιάχνουμε και εδώ τα πουλάμε λιανικώς.

## ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΑΠΟ ΤΟΝ ΝΟΜΟ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΟΥ

Σ' αυτό το μέρος θα εξετάσουμε όλες τις περιπτώσεις προβάλλοντας, παρατηρήσεις, συγκρίσεις και συμπεράσματα. Από εδώ απορρέουν πλεονεκτήματα, μειονεκτήματα των οικοτεχνιών, βιοτεχνιών και βιομηχανιών καθώς και προτάσεις για την πιο αποδοτική μορφή επιχείρησης.

### 1. ΚΙΝΗΤΡΑ ΚΑΙ Ο ΣΤΟΧΟΣ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΤΗΣ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ

Αρχίζοντας από τις οικοτεχνίες σύμφωνα πάντα με τις συνεντεύξεις και οι δύο συνεχίζουν την οικογενειακή τους παράδοση, χωρίς καμιά αλλαγή στο περιβάλλον της οικοτεχνίας.

Από τις βιοτεχνίες οι 4 συνεχίζουν από οικογενειακή παράδοση, 7 δημιουργήθηκαν με κύριο κίνητρο τον τουρισμό (οικονομικό κίνητρο) και η 1 λειτουργεί για καλλιτεχνικούς λόγους.

Παρατηρούμε ακόμα ότι τα τελευταία χρόνια (1980-1990) οι βιοτεχνίες που ήδη υπήρχαν εξοπλιστήκανε με νέας τεχνολογίας μηχανήματα και ιδρύθηκαν καινούργιες από νέα άτομα που δεν είχαν γνώσεις σχετικά με το επάγγελμα αυτό.

Πρέπει να λάβουμε υπόψη τα πρόβλήματα που αντιμετώπισαν για να δημιουργήσουν και να πετύχουν σε ένα τομέα άγνωστο γι' αυτούς. Τα προβλήματα αυτά ήταν οικονομικά και μη (αναφέρουμε την αλλαγή της ζωής τους όπως και των οικογενειών τους, το ρίσκο και τις ευθύνες που παίρνουν, προβλήματα χώρου, τοποθεσίας, εξοπλισμού κ.τ.λ).

Παρόλα αυτά δημιουργήθηκαν από το μηδέν με επιτυχία. Κύριο κίνητρό τους ήταν το οικονομικό (το κέρδος που θα έβγαζαν), και κάτω από όλα αυτά κρύβεται ο τουρισμός.

Εδώ δεν θα προβούμε σε συμπεράσματα αφού η ίδια η έρευνα έδειξε τι προτιμού, και που ρισκάρουν τα κεφάλαια και την εργασία τους οι ίδιοι οι επιχειρηματίες οπότε η δικιά μας γνώμη περιτεύει.

## 2. ΑΓΟΡΑΣΤΙΚΕΣ ΑΝΑΓΚΕΣ ΤΩΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ: ΚΡΙΤΗΡΙΟ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Θα εξετάσουμε πρώτα την βιοτεχνία. Ο βιοτέχνης θα παρακολουθήσει εκθέσεις, περιοδικά και αφού κάνει τις δικές του επιλογές πάντα σε ορισμένα όρια, παράγει, έχοντας κάποιες προδιαγραφές για το χρώμα, το ύφασμα και το μέγεθος. Με την τυποποιημένη μαζική παραγωγή καλύπτονται οι αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών ή καλύτερα θα έλεγα οι προτιμήσεις των καταναλωτών γενικά.

Αν σκεφτούμε ότι η παραγωγή καλύπτει την ζήτηση και ότι όλες αυτές οι βιοτεχνίες λειτουργούν επικερδές μπορούμε να καταλήξουμε στο συμπέρασμα ότι η τυποποιημένη παραγωγή είναι πετυχημένη.

Από την άλλη πλευρά στις οικοτεχνίες ο πωλητής οικοτέχνης έρχεται σε επαφή με τους πελάτες. Ακούει τα παράπονά τους, τις προτιμήσεις τους. Οι πελάτες του οικοτέχνη είναι ένας μικρός στενός κύκλος. Είναι όλοι περίπου γνωστοί του. Είναι σίγουρος ότι το πουκάμισο π.χ που θα φτιάξει θα αγοραστεί. Μπορεί να προβεί εύκολα και γρήγορα σε αλλαγές και είναι

υπεύθυνος για το προϊόν που θα πουλήσει κάτι που δεν μπορεί ο βιοτέχνης. Ξέρει τις αγοραστικές ανάγκες των πελατών του.

Έχει όμως μικρή παραγωγή, με μεγαλύτερο κόστος υλικών, εργασίας και χρόνου. Μπορεί ο πελάτης να μείνει ικανοποιημένος από την ποιότητα του υφάσματος και ποιότητα του ραψίματος αλλά για το συγκεκριμένο είδος.

Έτσι σαν γενικό συμπέρασμα αφού κύριος στόχος είναι το κέρδος και όσο το δυνατόν μεγαλύτερη παραγωγή, η βιοτεχνία εδώ πλεονεκτεί.

### 3. ΚΕΦΑΛΑΙΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ: ΠΗΓΕΣ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ

Είναι γνωστό ότι για να καλυφθούν οι απαιτήσεις του χώρου και του εξοπλισμού χρειάζονται μεγάλα χρηματικά διαθέσιμα.

Κάθε επιχείρηση έχει ανάγκες χρηματικές. Ακόμα και όταν έχει δημιουργηθεί και έχει κέρδη, είναι πιθανό να υπάρξουν περιπτώσεις που τα μετρητά που εισπράττει να είναι λιγότερα από τους λογαριασμούς που πρέπει να πληρώσει. Επομένως, η επιχείρηση πρέπει να έχει περισσότερους πόρους, πάνω από αρχικά έξοδα έναρξής της για να μπορεί να αντλήσει χρήματα σε δύσκολες περιόδους.

Ο επιχειρηματίας πρέπει να υπολογίσει πόσα μετρητά θα εισρέουν στην επιχείρηση και πόσα θα εκρέουν. Δεν ασχολείται μόνο με το συνολικό ποσό χρημάτων αλλά και με το χρόνο που τα χρήματα θα εισρέουν και θα εκρέουν από την επιχείρηση.

Έτσι θα πρέπει να υπολογίσει:

1. Πόσο κεφάλαιο χρειάζεται για το ξεκίνημα.

2. Πότε θα χρειαστεί.

3. Τους πιο πιθανούς υποψήφιους πόρους για παροχή κεφαλαίου κίνησης (πίστωση προμηθευτών, εταιρείες χρηματοδότησης κ.τ.λ).

4. Πόσες μονάδες του προϊόντος πρέπει να πουληθούν σε πόσο χρονικό διάστημα περίοδο για να μπορεί η επιχείρηση να αυτοχρηματοδοτείται (αυτή η εξισορρόπηση μετρητών δεν συμπίπτει αναγκαστικά με την εξισορρόπηση των κερδών που αναφέραμε παραπάνω).

5. Τι πρέπει να γίνει για να επιβιώσει η επιχείρηση.

Το στοιχείο-κλειδί είναι πάντα τα χρήματα στο ταμείο (ή στην τράπεζα). Μια επικερδής επιχείρηση μπορεί εύκολα να καταλήξει σε πτώχευση αν δεν έχει μετρητά.

Ο επιχειρηματίας πρέπει να σκεφθεί τους καλύτερους τρόπους για να κάνει τους υπάρχοντες πόρους να "φτουρίσουν". Μερικές μέθοδοι είναι:

1. Να διαπραγματευτεί πίστωση χρόνου με τους προμηθευτές και τους ιδιοκτήτες κατά τη φάση του ξεκινήματος.

2. Να νοικιάσει αντί να αγοράσει εξοπλισμό.

3. Να κατανέμει σε μεγάλο διάστημα τις πάγιες πληρωμές.

4. Να διαπραγματευτεί εκπτώσεις για μεγάλο όγκο προμηθειών.

5. Να διαπραγματευτεί εκπτώσεις για έγκαιρες πληρωμές με τους κυριότερους πελάτες (η έκπτωση είναι πάντα μικρότερη από το πραγματικό κόστος της πίστωσης που παρέχεται στον πελάτη).

6. Να πάρει κάποιο δάνειο κινήσεως κεφαλαίου ή δάνειο εξοπλισμού από τις τράπεζες, έχοντας υπόψη τα κίνητρα που δίνει για τις βιοτεχνίες το κράτος.

Με άλλα λόγια, ο επιχειρηματίας αναρωτιέται ποιά άτομα ή εταιρίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν για να βοηθήσουν την χρηματοδότηση της δικής του επιχείρησης στα αρχικά βήματα.

Στατιστικά στοιχεία δείχνουν ότι:

1. Καμία οικοτεχνία δεν πήρε αλλά και δεν μπορεί να πάρει δάνειο (αφορούν οικοτεχνίες-βιοτεχνίες).
2. Οι 5 βιοτέχνες πήρανε δάνειο κεφαλαίου κίνησης.
3. Οι 3 βιοτέχνες πήρανε δάνειο εξοπλισμού.
4. Οι 2 βιοτέχνες πήρανε δάνειο εγκαταστάσεως.
5. Τέλος 2 βιοτέχνες που στηρικτήκανε στους δικούς τους οικονομικούς πόρους χωρίς να υπήρχε από πριν η βιοτεχνία.

Ακόμα συμπεραίνουμε ότι στις 12 συνολικά βιοτεχνίες οι 10 πήραν δάνειο και από αυτές 3 δεν ήταν ευχαριστημένοι με τους όρους και τόκους του δανείου. Οι υπόλοιποι 7 θεώρησαν λογικούς τους όρους.

Είναι φανερό πως και εδώ οι βιοτεχνίες πλεονεκτούν αφού μπορούν και παίρνουν δάνεια.

#### 4. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΥΠΑΡΧΟΥΣΩΝ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ ΚΑΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΟΥΣ

Το κυριότερο μηχάνημα για την παραγωγή ετοιμού ενδύματος είναι η ραπτομηχανή (ή γαζωτική μηχανή). Αυτή όπως και ο κοπτοράπτης αποτελούν τα πρώτα μηχανήματα που θα αποκτηθούν σε μια βιοτεχνία, οικογεχνία, βιομηχανία ετοιμού ενδύματος. Είναι τα πιο απαραίτητα μηχανήματα.



Η γαζωτική μηχανή χρησιμοποιείται για τις απλές ραφές, μεσαίες ραφές. Ο κοπτοράπτης ενώνει τα φύλλα του κομένου υφάσματος και συγχρόνως καρυκώνει, γαζώνει, κόβει.

Το τικέλι (ή διγκέλι) υπάρχει στις βιοτεχνίες και χρησιμοποιείται μαζί με το πεντάκλωνο για τα γυρίσματα και τα στερεώματα. (Όλες οι παρακάτω μηχανές υπάρχουν μόνο σε βιοτεχνίες συγκρίνοντας με οικοτεχνίες).

Ο φασοκόπτης κόβει φασόν για να χρησιμοποιηθεί σαν οδηγός στον καταράκτη για την κοπή δεκάδων υφασμάτων τα οποία είναι απλωμένα το ένα πάνω στο άλλο (απλώστρα).

Η ρελιάστρα χρησιμοποιείται στις βιοτεχνίες που παράγουν T-shirt για το λάστιχο που περνάνε στο λαιμό ή όπου χρειάζεται κάτι παρόμοιο. Η πρέσσα και ο μελατόπος τυπώνουν σχέδια πάνω στα κομένα υφάσματα ή πολλές φορές και στο τελιωμένο ρούχο. Τέλος η κουμπότρυπα φτιάχνει κουμπότρυπες και η κεντητική μηχανή κεντά σχέδια.

Βλέπουμε πόσες ευκολίες προσφέρει η τεχνολογία στην παραγωγή των βιοτεχνιών πράγμα που την κάνει να πλεονεκτεί από τις οικοτεχνίες.

## 5.ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ

Οι βιοτέχνες των ρούχων είναι από τις λίγες περιπτώσεις, όπου η επιδεξιότητα και η εμπειρία του προσωπικού στη βιοτεχνία εξακολουθούν ν' αποτελούν την μεγαλύτερη συμβολή στην ποιότητα και στον όγκο των παραγόμενων προϊόντων.

Ένα χαρακτηριστικό της βιοτεχνίας ρούχων, είναι οι σύγχρονες μέθοδοι όπως για παράδειγμα, η χρησιμοποίηση

εξωτερικών εργατών, οι οποίοι εργάζονται στο σπίτι τους σε διάφορες εργασίες, όπως π.χ το ράψιμο κουμπιών, κ.τ.λ. Τα ημιτελή ρούχα παραδίδονται σε άτομα, που εγάζονται στο σπίτι. Η πληρωμή στις περιπτώσεις αυτές γίνεται με βάση το κάθε κομμάτι, μετά από ειδική συμφωνία με τον επιχειρηματία.

Κοπή. Το πρώτο στάδιο για την παραγωγή όλων των τύπων των ρούχων είναι το άπλωμα και η κοπή του υφάσματος. Στο στάδιο αυτό θα πρέπει να σχεδιάζονται προσεκτικά, ώστε να εξασφαλίζεται το ελάχιστο των απωλειών σε ύφασμα. Παλιότερα η κοπή γινόταν με το χέρι και απαιτούσε έναν αριθμό από ειδικευμένους τεχνίτες.

Σήμερα η κοπή γίνεται με μηχανικά μέσα και κόβονται μέχρι 100 φύλλα υφάσματος συγχρόνως. Το άπλωμα και η διευθέτηση του υφάσματος πριν την κοπή γίνεται με μεγάλη ακρίβεια από κατάλληλες μηχανές, που έχουν τέτοια ακρίβεια, ώστε και τα καρό ή ριγέ υφάσματα απλώνονται και κόβονται χωρίς σφάλματα.

Όταν έχει γίνει η τοποθέτηση των φύλλων του υφάσματος επάνω στο τραπέζι κοπής, ακολουθεί η αποτύπωση του σχεδίου της κοπής στο επάνω φύλλο του υφάσματος. Το σχέδιο κοπής χρησιμεύει σαν οδηγός στο χειριστή της κοπτικής μηχανής.

Σήμερα, υπάρχουν αυτόματες κοπτικές μηχανές οι οποίες επιτυγχάνουν την κοπή του υφάσματος από κάτω. Μόνο μια τέτοια μηχανή μπορεί να προκαλέσει μια μείωση της τάξεως του 30% στο απαιτούμενο προσωπικό.

Ο χώρος των μηχανημάτων. Πολλά εργαστήρια ρούχων χρησιμοποιούν σήμερα μια γραμμή συνεχούς παραγωγής. Ένας

χειριστής χειρίζεται ένα σύστημα μεταφορικών ταινιών με την βοήθεια του οποίου κατευθύνονται σε κομμάτια σε διάφορες θέσεις εργασίας και συλλέγονται εκ νέου, όταν γίνει η απαιτούμενη εργασία, για να οδηγηθούν σε μια επόμενη διάταξη. Με τον τρόπο αυτό μειώνονται οι ανάγκες για προσωπικό διακινήσεως των υλικών. Το προσωπικό διακινήσεως των υλικών από μια θέση εργασίας σε κάποια άλλη θέση εργασίας ήτανε παλαιότερα μέχρι ένα ποσοστό 20% του συνολικού εργατικού δυναμικού του χώρου των μηχανών.

Παλαιότερα η μοναδική μηχανή που χρησιμοποιόταν για την παραγωγή ενδυμάτων ήταν η συνήθης βιομηχανική ραπτομηχανή. Οι μηχανές του τύπου αυτού εξακολουθούσαν να χρησιμοποιούνται μέχρι σήμερα, αλλά οι σύγχρονες παραλλαγές τους περιλαμβάνουν αρκετές τελειοποιήσεις. Μερικές από τις μηχανές που κατασκευάζονται (κοπτοράπτες) περιέχουν διατάξεις με τις οποίες κόβονται τα ξέφτια του υφάσματος, τα οποία παραμένουν μετά από την δημιουργία μιας ραφής.

Παλαιότερα τα ξέφτια κόβονταν με το χέρι, αλλά σήμερα αρκεί η πίεση ενός κουμπιού, για να γίνει η κατάλληλη κοπή και η μεταφορά των αποκομμάτων από ένα ρεύμα πεπιεσμένου αέρα. Οι μηχανές αυτές είναι αρκετά δαπανηρές, αλλά η οικονομία χρόνου, την οποία επιτυγχάνουν δικαιολογεί την αποδοτική χρησιμοποίησή τους.

Μια από τις περισσότερο ειδικευμένες εργασίες κατά την παραγωγή των ρούχων όπως, για παράδειγμα φουστών, φορεμάτων και παντελονιών είναι η ραφή του φερμουάρ. Η εργασία αυτή έχει σήμερα απλουστευτεί αρκετά με την χρησιμοποίηση αυτομάτων

μηχανών εφαρμογής του φερμουάρ, οι οποίες τροφοδοτούνται από ένα συνεχή φερμουάρ.

Ο χειριστής απλώς εισάγει τα δύο τμήματα του υφάσματος και το φερμουάρ μέσα στην μηχανή και η μηχανή επιτυγχάνει αυτόματα την ραφή του φερμουάρ. Οι μηχανές εφαρμογής φερμουάρ εργάζονται με ρυθμό 60 περίπου φερμουάρ την ώρα, που είναι πολύ υψηλότερος από τον ρυθμό που μπορεί να επιτευχθεί από ένα χειριστή μιας κανονικής ραπτομηχανής.

Διάφορες άλλες εργασίες οι οποίες απαιτούσαν υψηλή ειδίκευση, έχουν μετατραπεί σ' απλές εργασίες με τη χρήση καταλλήλων μηχανών. Για παράδειγμα η σχηματοποίηση των μανικετιών και των τσεπών έχει απλουστευτεί πάρα πολύ.

Ραφή. Η συρραφή των δύο άκρων ενός εκανόνιστου περιγράμματος όπως, η ραφή της μέσης, ενός ενδύματος, είναι μια ακόμη από τις εργασίες που απαιτούν μεγάλη δεξιοτεχνία.

Σήμερα η εργασία αυτή μπορεί να γίνει από ανειδίκευτο εργάτη με κατάλληλες μηχανές.

Υλικά. Μέχρι τις αρχές του 20ου αιώνα τα ρούχα κατασκευάζονται από φυσικά υλικά όπως, για παράδειγμα μαλλί, βαμβάκι, μετάξι, ζωικά δέρματα και γούνες. Σήμερα χρησιμοποιούνται φυτικά και συνθετικά υλικά όπως μακό (μονόπλακο και φούτερ), βισκόζ και ποπλίνα.

## ΟΙΚΟΤΕΧΝΙΕΣ

A/A	αριθμός μηχ/των	αριθμός απα- σχολούντων	είδη υφασμάτων που χρησιμοποιεί	είδη προϊόντων που παράγει
1	4	2	βισκόζ, βαμβάκι	πουκάμισα ανδρικά
2	2	2	βισκόζ, βαμβάκι	πουκάμισα ανδρικά

## ΒΙΟΤΕΧΝΙΕΣ

A/A	αριθμός μηχ/των	αρ. απασχο- λούντων	είδη υφασμάτων που χρησιμοποιούν	είδη προϊόντων που παράγουν
1	17	14	μακό, μετάξι, λινό μόνο για κεντήματα	T-shirt, φόρμες, κεντήματα
2	15	10	μακό, βαμβάκι	γυναικεία φορέματα, φού- στες, πουκάμισα παιδικά
3	25	12	βισκόζ, μακό, ποπλίνα	παιδικές φόρμες, παιδικά φορέματα και παντελόνια
4	8	3	μακό	T-shirt, φόρμες
5	9	4	μακό	φόρμες
6	13	8	βισκόζ, βαμβάκι μετάξι	ανδρικά, γυναικεία πουκά- μισα, φορέματα φούστες
7	20	12	μακό, ποπλίνα, βαμβάκι	T-shirt, φόρμες
8	7	2	βισκόζ, βαμβάκι	κουστούμια για θέατρα, τοπικές ενδυμασίες, απο- κριάτικα
9	10	5	βισκόζ, ποπλίνα	πουκάμισα, στολές ξενοδ/λων
10	15	7	μακό	φορέματα, μπλούζες, φόρμες
11	30	15	μακό, (φούτερ)	T-shirt, φόρμες
12	7	3	μακό, βαμβάκι	T-shirt, φόρμες

## 6. ΤΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΤΩΝ ΟΙΚΟΤΕΧΝΙΩΝ ΚΑΙ ΒΙΟΤΕΧΝΙΩΝ

Όπως βλέπουμε από τον πίνακα 1 το προσωπικό στις οικοτεχνίες είναι το πολύ 2 άτομα, και στις βιοτεχνίες από 2 έως 15 άτομα.

Ασχολούνται με συγκεκριμένες εργασίες ο καθένας τους, έχουν ειδικευτεί κάπου όμως έχουν γνώση και των υπολοίπων εργασιών της βιοτεχνίας. Είναι υπεύθυνοι για την δουλειά που κάνουν. Πληρώνονται κανονικά (ημερομίσθιο, επιδόματα, άδειες και αναρρωτικές άδειες κ.τ.λ).

Δεν έχουν ιδιαίτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου). Αλλωστε δεν χρειάζεται. Οι βιοτέχνες ζητούν άτομα που να έχουν ξαναδουλέψει σε βιοτεχνίες. Οι οικοτέχνες πάλι ζητάνε άτομα με πείρα και γνώσεις γενικής ραπτικής, αφού περνά όλη η παραγωγή από αυτούς.

Ας μην ξεχνάμε ότι η επιδεξιότητα και η εμπειρία του προσωπικού στην οικοτεχνία και βιοτεχνία εξακολουθούν ν' αποτελούν την μεγαλύτερη συμβολή στην ποιότητα και στον όγκο των παραγόμενων προϊόντων.

Όσο αφορά το σεμινάριο σαν εκπαιδευτικό πρόγραμμα. Μπορεί να είναι ένας πολύτιμος τρόπος εκπαίδευσης όταν αυτό γίνεται (το κατευθύνει) ένας έμπειρο έτομο. Οι ικανότητες αυτού του ατόμου είναι το "κλειδί" της επιτυχίας. Μερικά από τα βασικά στοιχεία των καλών συνεδριών-μικρός αριθμός συμμετέχοντων σε καθορισμένο χρονικό όριο που τίθεται και ακολουθείται, προετοιμασμένο σχέδιο, ύπαρξη των απαραίτητων ευκολιών και βοηθημάτων. Είναι ουσιαστικό να γίνονται ερωτήσεις ώστε να δίνονται απαντήσεις-λύσεις στα προβλήματα που προκύπτουν.

Όλα αυτά προϋποθέτουν μεγάλο αριθμό προσωπικού: μεγάλη οικονομική μονάδα. Στις μικρές οικονομικές μονάδες π.χ που έχουν 5 άτομα προσωπικό αυτό δεν είναι δυνατό. Σεμινάρια μπορούν να γίνουν σε μια βιομηχανία, όχι όμως σε βιοτεχνίες, τουλάχιστο όχι τέτοιου μεγέθους.

Οι εργαζόμενοι σ' αυτές τις βιοτεχνίες χρειάζονται καθοδήγηση και συμβουλές.

Στην καθοδήγηση ο προϊστάμενος του υπαλλήλου αναλαμβάνει να τον οδηγήσει και να τον κατευθύνει για να αναπτυχθεί πάνω στην δουλειά. Πρέπει να υπάρχει κοινή προσπάθεια μεταξύ προϊστάμενου και υπαλλήλου και να είναι αποφασισμένοι και υποχρεωμένοι να συμβάλουν. Και τέλος ένας καλός καθοδηγητής πρέπει να επαινεί όταν χρειάζεται και να είναι καλός ακροατής.

Στην καθοδήγηση, πρέπει να γίνεται προσωπικά. Είναι η εποικοδομητική αλληλοεπίδραση ανάμεσα σε προϊστάμενο και υπάλληλο με σκοπό να καλυφθούν οι ανάγκες και να παρασχεθούν ευκαιρίες για ανάπτυξη.

Σε μια μεγάλη επιχείρηση θα ήταν αναγκαίο ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου και του έργου. Αλλά σε μικρή επιχείρηση ο εργοδότης είναι εκεί, επιτηρεί, διευθύνει, συμβουλεύει. Έχει καλές σχέσεις με το προσωπικό, έχει εμπιστοσύνη στην δουλειά που κάνουν και στην ποιότητα της δουλειάς. Γι' αυτούς τους λόγους δεν χρειάζεται και δεν υπάρχει σύστημα ελέγχου.

## 7. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΣ ΣΤΗΝ ΜΙΚΡΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Η ζωή της μέσης επιχείρησης χαρακτηρίζεται από λιγότερη ανεξαρτησία από ότι γενικά νομίζεται. Συγκεκριμένα, αν πρέπει να

βρει χρήματα ο επιχειρηματίας από εξωτερικές πηγές (οπουδήποτε εκτός από δικά του) θα πρέπει να παρουσιάσει την επιχείρηση με τέτοιο τρόπο που να ελκύει τους χρηματοδότες και τους τραπεζίτες που ενδιαφέρονται.

Συνήθως ο επιχειρηματίας -από την φύση του ανυπόμονος και δραστήριος- θεωρεί μελά το να ασχοληθεί με τον προγραμματισμό. Στη πραγματικότητα αυτό είναι κάτι που έπρεπε να το κάνει κάθε μελλοντικός επιχειρηματίας πολύ πριν καταστρώσει τα τελικά του σχέδια.

Αν και το θέμα του προγραμματισμού ξεπερνά τα όρια αυτής της μελέτης θεωρούμε σκόπιμη μια σύντομη παρουσίαση του μια και προγραμματισμός της επιχειρηματικής δράσης αποτελεί ουσιαστική προϋπόθεση για την εφαρμογή ενός ολοκληρωμένου ελεγκτού συστήματος.

Προγραμματίζω σημαίνει παίρνω ταυτόχρονα και εκ των προτέρων, ένα σύνολο αποφάσεων. Έτσι με βάση πληροφορίες, προβλέψεις και εκτιμήσεις για βραχυχρόνια ή μακροχρόνια διαστήματα:

1. Καθορίζονται ποσοτικοί και ποιοτικοί στόχοι επιχειρηματικής δράσης, χρονικά κατανεμημένοι.
2. Επιλέγονται μέσα για την επίτευξη τους καθοδηγείται η χρησιμοποίηση και ο συντονισμός τους.
3. Υιοθετείται ένα σχέδιο αξιολόγησης των αποτελεσμάτων και εκτιμήσεις της απόδοσης των μέσων που επιλέχθηκαν για την υλοποίηση των στόχων.

Ο προγραμματισμός και ο έλεγχος κατά συνέπεια, αφορά τόσο την συνολική επιχειρηματική δράση όσο και τις επιμέρους



λειτουργίες της επιχείρησης. Έχουμε έτσι το συνολικό πρόγραμμα δράσης, τα προγράμματα παραγωγής, αποθεμάτων, αγορών.

Παρόλα αυτά οι σημερινοί βιοτέχνες δεν ξέρουν καν τι θα πει προγραμματισμός. Ελάχιστοι είναι αυτοί που έχουν διαμορφώσει κάποιο πρόγραμμα και αυτό στο μυαλό τους.

Ας μην ξεχνάμε ότι είναι απλοί άνθρωποι και οι οικονομικές τους μονάδες που οργανώνουν είναι πολύ μικρές. Οργανώνουν, διοικούν και ελέγχουν μόνοι τους την παραγωγή. Σκέφτονται εμπορικά. Κύριος στόχος τους είναι το κέρδος και το μέγεθος της οικονομικής μονάδας.

#### 8. ΚΙΝΗΣΗ ΠΡΩΤΩΝ ΥΛΩΝ: ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ

Από τις συνεντεύξεις που πήραμε οι βιοτέχνες προμηθεύονται πρώτες ύλες από Αθήνα και Θεσσαλονίκη. Οι οικοτέχνες προμηθεύονται οι ίδιοι από υφασματοεμπόρους (χονδρικός) από την Ρόδο.

Από τους βιοτέχνες πάλι το 50% είναι πρόθυμο να γνωρίσει καινούργιους προμηθευτές, ενώ το άλλο 50% αρκείτε με αυτούς που συνεργάζονται. Ίσως έχουν καλή συνεργασία μ' αυτούς, έχουν αποκτήσει εμπιστοσύνη, έχουν τους δικούς τους όρους συναλλαγής. Οι οικοτέχνες έχουν παλιούς προμηθευτές και δεν κάνουν καμία απολύτως κίνηση ανεύρεσης προμηθευτών.

Όλοι συμφωνούν στο σημείο των κινήτρων, των προμηθευτών, όλοι έχουν σαν κίνητρο την τιμή και την ποιότητα του προϊόντος. Λίγοι είναι εκείνοι που θα κοιτάζουν και την φήμη του προμηθευτή.

Οι περισσότεροι ελέγχουν τα προϊόντα που παίρνουν και αν βρουν κάτι ακατάλληλο το επιστρέφουν πίσω, ενώ λίγοι δεν κάνουν έλεγχο και δεν επιστρέφουν τις πρώτες ύλες λόγω δύσκολης μεταφοράς τους.

Οι οικοτέχνες θα πάρουν λίγες πρώτες ύλες τις ελέγχουν και αν είναι ακατάλληλες τις επιστρέφουν πίσω εύκολα.

Σαν συμπέρασμα: εδώ πλεονεκτεί στην ποιότητα των πρώτων υλών και την ευκολία μεταφοράς τους. Ο βιοτέχνης πλεονεκτεί στην τιμή που αγοράζει τις πρώτες ύλες (αφού αγοράζει μεγάλες ποσότητες μπορεί να διαπραγματευτεί την τιμή τους).

## 9. ΠΡΟΪΟΝ ΚΑΙ ΚΟΣΤΟΣ

Τα είδη των ετοιμών ενδυμάτων που παράγονται από τις βιοτεχνίες του Νομού Δωδεκανήσου είναι: γυναικεία-ανδρικά-παιδικά, T-shirt, φόρμες, πουκάμισα, γυναικεία φορέματα και φούστες. Υπάρχουν βέβαια και οι εξαιρέσεις: στολές ξενοδοχοϋπαλλήλων, αποκριάτικα, τοπικές ενδυμασίες κ.τ.λ.

Παρατηρούμε ότι όλα αυτά που παράγουν είναι τουριστικά είδη, για τους καλοκαιρινούς μήνες. Δεν υπάρχουν βιοτεχνίες που να φτιάχνουν χειμερινά είδη όπως ανδρικά κουστούμια, ταγιέρ κ.τ.λ.

Κόστος. Είναι ευνόητο ότι το κόστος διαφέρει ανάμεσα σε μια βιοτεχνία και μια οικοτεχνία και αυτό γιατί οι συντελεστές κόστους αλλάζουν. Για παράδειγμα, άλλη ποσότητα υλικών θα χρησιμοποιήσει μια οικοτεχνία και άλλη μια βιοτεχνία. Άλλα εργατικά θα έχει μια βιοτεχνία και άλλα μια οικοτεχνία. Άλλα

έξοδα μεταφοράς παραλαβής υλικών θα έχει μια βιοτεχνία και μηδενικά μια οικοτεχνία. Έτσι όλα αυτά αυξάνουν το αρχικό κόστος παραγωγής και αυτό το ολικό κόστος μιας οικοτεχνίας και αναφερόμαστε βέβαια για το κόστος σαν σύνολο και όχι σαν κόστος ανά μονάδα.

Ας εξετάσουμε τώρα το κόστος ανά μονάδα και το κέρδος ανά μονάδα. Το κόστος των πρώτων υλών/ανά μονάδα σε μια βιοτεχνία αν και πληρώνει για μεταφορικά έξοδα, είναι μικρότερο από μια οικοτεχνία (αφού αγοράζει μεγάλες ποσότητες μπορεί να διαπραγματευτεί την τιμή αγοράς τους και να πάρει προσφορές από προμηθευτές και τέλος να διαλέξει την πιο συμφέρουσα).

Το κόστος του εργατικού είναι ανάλογο, αλλά και ίσο π.χ ένας εργάτης θα πάρει όσα δικαιούται από τον νόμο και στην οικοτεχνία και στην βιοτεχνία. Έτσι ενώ το κόστος ανά μονάδα είναι μικρότερο της βιοτεχνίας, η παραγωγή είναι μεγαλύτερη, οι πωλήσεις είναι περισσότερες και τα κέρδη φυσικά μεγαλύτερα.

Και αφού κύριος σκοπός μιας οικονομικής μονάδας είναι το κέρδος πλεονεκτεί εδώ η βιοτεχνία.

## 10.ΔΙΑΦΗΜΗΣΗ

Η διαφήμιση στις οικοτεχνίες δεν υπάρχει. Στις βιοτεχνίες διαφημίζονται οι περισσότερες με κάρτες που εκδίδουν την αναγραφή της φίρμας στα προϊόντα τους και την εγγραφή τους στον επαγγελματικό οδηγό, λίγες σε περιοδικά, εφημερίδες στο ραδιόφωνο και ελάχιστες στην τηλεόραση.

Πρέπει να αναφέρουμε ότι η διαφήμιση που γίνεται στον τύπο (ημερήσιο, περιοδικό τύπο) είναι τοπικής όπως το ραδιόφωνο σε τοπικούς σταθμούς και η τελεόραση σε τοπικά κανάλια.

## 11. ΔΙΑΘΕΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Η διάθεση είναι κυρίως τοπική αφορά τους τουρίστες-αγοραστές ενώ υπάρχουν και εξαιρέσεις. Μερικές βιοτεχνίες στέλνουν σε νησάκια ενώ άλλες εξάγουν στο εξωτερικό και συγκεκριμένα στην Αγγλία, Ιταλία και Φιλανδία το 10% της παραγωγής τους.

## 12. ΕΝΗΜΕΡΩΣΗ

Οι βιοτέχνες συμμετέχουν σε εκθέσεις στην Αθήνα, Θεσσαλονίκη, όπου εκεί ενημερώνονται για την μόδα, γνωρίζονται με προμηθευτές και γενικά ενημερώνονται για τις εξελίξεις στο τομέα τους κάτι που δεν συμβαίνει στην οικοτεχνία.

Τέλος πρέπει να πούμε ότι οι βιοτέχνες προμηθεύουν από 20 έως 70 καταστήματα, περιμένουν όλες σταθερή εξέλιξη στη πορεία, ενώ οι οικοτεχνίες έχουν μόνο τα δικό τους κατάστημα και το μέλλον τους είναι σταθερό.

Πριν προβούμε στο τελικό συμπέρασμα, πρέπει να αναφέρουμε την κοινωνικοοικονομική σημασία της βιοτεχνίας.

Είναι αναμφισβήτητο ότι η τεχνολογική εξέλιξη οδήγησε σε μορφές επιχειρήσεων μεγάλου μεγέθους, είναι όμως εξίσου αναμφισβήτητο ότι σε όλες τις αναπτυγμένες χώρες του κόσμου η μικρομεσαία επιχείρηση κατόρθωσε μέσα σε ένα κλίμα "λατρίας" του γιγαντισμού, όχι μόνο να επιβιώσει αλλά και να διατηρήσει

την σχετική της σημασία στα πλαίσια των οικονομιών των χωρών αυτών.

Η εμπειρία στις χώρες αυτές απέδειξε ότι η βιοτεχνία υπήρξε και θα παραμείνει για λόγους καθαρά οικονομικής αναγκαιότητας, οργανικό τμήμα στην διάθρωση του παραγωγικού συστήματος, ενώ παράλληλα προσφέρει μορφές παραγωγικής απασχολήσεως που συντελούν στην εκδήλωση και ανάπτυξη της προσωπικότητας του ατόμου και των λαών. Είναι γνωστό πόσο στενά συνδέονται οι βιοτεχνικοί κλάδοι, ιδιαίτερα η καλλιτεχνική βιοτεχνία, με την διατήρηση ενός τρόπου ζωής και γενικά με την διατήρηση και την προαγωγή του πολιτισμού ενός τόπου. Ο ρόλος της βιοτεχνίας στον κοινωνικό και οικονομικό βίο μιας χώρας θα μπορούσε να συνοψιστεί στα ακόλουθα σημεία:

- α. Η βιοτεχνική επιχείρηση είναι εστία αναπτύξεως επιχειρηματικών ταλέντων και καλύπτει μεγάλα στρώματα του πληθυσμού σε όλες τις περιφέρειες μιας χώρας.
- β. Είναι το κανάλι που διοχετεύει τις ικανότητες και την επιδεξιότητα του παραδοσιακού χειροτέχνη σε σύγχρονες μορφές παραγωγής.
- γ. Παρέχει ευκαιρίες απασχολήσεως σε σημαντικό αριθμό ατόμων.
- δ. Εκμεταλλεύεται τις εγχώριες πρώτες ύλες, ακόμη και στη περίπτωση που προσφέρονται σε μικρές ποσότητες.
- ε. Καλύπτει τα κενά παραγωγής που δημιουργεί η ανάπτυξη μεγάλων μονάδων.
- στ. Αξιοποιεί μεγάλο μέρος της λαϊκής αποταμιεύσεως που διαφορετικά ίσως παρέμενε αχρησιμοποίητο.

ζ. Πλεονεκτεί έναντι στις βιομηχανίας στους τομείς της πρωτοτυπίας, της ποιότητας και της προσαρμοστικότητας ανάλογα με τις συνθήκες.

η. Συμβάλλει στο να ελαττωθούν οι ανισότητες στην ανάπτυξη των διαφόρων περιφερειών.

θ. Παρακολουθεί την εξέλιξη των μικρών εισοδημάτων και καλύπτει βασικές τοπικές ανάγκες ευρύτερων στρωμάτων του πληθυσμού.

ι. Αποτελεί εγγύηση για την λειτουργία συνθηκών υγιούς ανταγωνισμού στις διάφορες αγορές.

Στην Ελλάδα η βιοτεχνία κατέχει μια θέση ιδιαίτερα ισχυρή δεδομένου ότι η χώρα μας είναι κατά παράδοση χώρα της χειροτεχνίας και της μικρομεσαίας βιομηχανικής επιχειρήσεως. Το 1973, εκτός από τις 80 χιλιάδες περίπου οικοτεχνίες, λειτουργούσαν 120-108 μονάδες βιοτεχνίας. Είναι χαρακτηριστικό ότι μόνο 1249 μονάδες απασχολούσαν από 50 άτομα και άνω.

Έτσι μπορούμε να καταλήξουμε σε συμπέρασμα παίρνοντας υπόψη όλα αυτά που είπαμε και βάση την μικρή περιορισμένη αγορά του Νομού Δωδεκανήσου καταλήγουμε ότι η αποδοτικότερη μορφή εκμετάλλευσης στον νομό αυτό είναι η βιοτεχνία.

#### 4. ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Κατόπιν ραντεβού σήμερα τρίτη 30/3/93 και ώρα 11:00 π.μ επισκεφτήκαμε την βιοτεχνία "SCORPION" Αυλίδος 2 Ζαρουχλείκα Πατρών όπου ο Κος Πρόδρομος μας μίλησε για την βιοτεχνία του και μας απάντησε στα εξής ερωτήματα:

Ερώτηση: Ποιά η εμπορική επωνυμία-έδρα-διεύθυνση και η νομική μορφή της οικονομικής μονάδας;

Απάντηση: Αφοί Πρόδρομοι, η εμπορική επωνυμία "SCORPION" που στεγάζεται σε ένα κτίριο δύοροφο επί της Αυλίδος 2 Ζαρουχλείκα, Πάτρα.

Ερώτηση: Σε ποιά κατηγορία οικονομικής μονάδας ανήκετε; Ποιά τα πλεονεκτήματα-μειονεκτήματα αυτής; Μπορείτε να μου αναφέρετε τα ιδιαίτερα προβλήματα και τις αδυναμίες που αντιμετωπίζετε στον κλάδο σας;

Απάντηση: Η επιχείρηση μου ανήκει στην μεσαία κατηγορία. Τα πλεονεκτήματα είναι σχεδόν ανύπαρκτα. Κάποτε σαν πλεονέκτημα ήταν ο μεγάλος κύκλος εργασιών και φυσικά πολλά έσοδα, (κέρδη). Τα μειονεκτήματα είναι πάρα πολλά ας ξεκινήσουμε πρώτα από το δυναμικό προσωπικό το οποίο είναι ενειδίκευτο δεν υπάρχουν άτομα ειδικευμένα ώστε οι γνώσεις τους να εναταποκρίνονται στις υποχρεώσεις της εργασίας τους. Είναι ανύπαρκτα τα μεσαία στελέχη, διοικητικό και ανώτερα.

Ερώτηση: Τί είδος προϊόντων παράγετε;

Απάντηση: Ανδρικά παντελόνια

Ερώτηση: Με ποιά κριτήρια έγινε η επιλογή των προϊόντων; Γνωρίζατε τις αγοραστικές ανάγκες των καταναλωτών;

Απάντηση: Η επιλογή των προϊόντων έγινε με το σκεπτικό ότι ο άνδρας δεν θα σταματήσει ποτέ να φοράει παντελόνια.

Ερώτηση: Τί κεφάλαια χρειαστήκατε για την δημιουργία της επιχείρησής σας; Γνωρίζατε τις πηγές χρηματοδότησης που θα μπορούσατε να χρησιμοποιήσετε για την συμπλήρωση των κεφαλαίων σας κατά το ξεκίνημα;

Απάντηση: Ξεκίνησα το 1974 με κεφάλαιο 100.000 δρχ. Γνώριζα τις πηγές κεφαλαίων που θα μπορούσαν να χρηματοδοτήσουν την βιοτεχνία μου αλλά δεν μας γνώριζαν εκείνες

Ερώτηση: Μπορείτε να μας δώσετε μια περιγραφή των υπαρχόντων εγκαταστάσεων και την λειτουργία των μηχανημάτων;

Απάντηση: Υπάρχει ένα κοπτήριο, ένα ραφείο με σαράντα πένε μηχανές (45), ένα σιδερωτήριο με έξι μηχανές (6). Ακόμη υπάρχει μηχανοστάσιο για την παραγωγή ατμού και αέρα. Λογιστικό τμήμα μηχανογραφημένο.

Ερώτηση: Πώς εξασφαλίζετε τα υλικά μέσα (πρώτες ύλες);

Απάντηση: Με την έρευνα αγοράς στον ελληνικό χώρο, ψάχνουν και οι δύο πλευρές. Δηλαδή τους προμηθευτές και τους ψάχνουμε και μας ψάχνουνε.

Ερώτηση: Ποιά τα κίνητρα επιλογής προμηθευτών;

Απάντηση: Τα κριτήρια είναι η ποιότητα υφασμάτων, επικερότητά τους δηλαδή μόδα, φυσικά οι τιμές. Η συνέπεια όσο αφορά την παράδοση των πρώτων υλών και βοηθητικών υλών.

Ερώτηση: Ελέγχετε ποιοτικά όλα τα προϊόντα που παραλαμβάνετε;

Επιστρέφετε τα ακατάλληλα προϊόντα στον προμηθευτή;

Απάντηση: Ναι, ελέγχονται και επιστρέφονται τα ακτάλληλα γιατί στο τέλος επιβαρύνουν το συνολικό κόστος.



Ερώτηση: Ποιά η παραγωγική διαδικασία που ακολουθήτε;

Απάντηση: Ακολουθούμε κάποιο σύστημα προγραμματισμού παραγωγής που εξαρτώνται από την σωστή παράδοση των πρώτων υλών και βοηθητικών. Η πρώτη μας δουλειά είναι να φτιάξουμε το δειγματολόγιο το οποίο το στέλνουμε ή το δείχνουμε στους πελάτες μας. Γίνεται η επιλογή των υφασμάτων, των μεγεθών, των χρωμάτων και κατόπιν μας δίνετε η παραγγελία και αρχίζει η παραγωγή.

Ερώτηση: Τα παραγόμενα προϊόντα που απευθύνονται στην εγχώρια ή διεθνή αγορά;

Απάντηση: Μόνο στην ελληνική αγορά διατίθενται τα προϊόντα.

Ερώτηση: Πώς καθορίζετε την τιμή του κάθε προϊόντος;

Απάντηση: Η τιμή κόστους καθορίζεται από τις πρώτες και βοηθητικές ύλες και από το μέσο όρο παραγωγικότητας

Ερώτηση: Με ποιές μεθόδους προωθείτε τις πωλήσεις σας;

Απάντηση: Μόνο μέσω αντιπροσώπων γιατί η διαφήμιση είναι πολύ δαπανηρή.

Ερώτηση: Τί προσωπικό δυναμικό απασχολείτε καθημερινά;

Απάντηση: Μέσο όρο 50 άτομα.

Ερώτηση: Ποιά η κατώτερη μόρφωση (δημοτικού-γυμνασίου-λυκείου) που απαιτείται να έχει ένα άτομο για να αρχίσει το έργο σας;

Απάντηση: Απαιτείται κάποια προϋπηρεσία για το απλό προσωπικό να γνωρίζει το αντικείμενο εργασίας και κάποια ανώτερη μόρφωση στο Διοικητικό προσωπικό.

Ερώτηση: Παρέχετε ειδικά μαθήματα (σεμινάρια) στους εργαζόμενους για την ικανοποιητική εκτέλεση των καθηκόντων τους;

Απάντηση: Μόνο στα μεσαία στελέχη που χρειάζονται κάποιες γνώσεις λογιστικής, ξένων γλωσσών, γιατί υπάρχουν προϊόντα που εισάγονται.

Ερώτηση: Σχεδιάζετε ένα σύστημα ελέγχου του χρόνου εργασίας και του παραγόμενου έργου;

Απάντηση: Η σχεδίαση κάποιου προγραμματισμού για κάποιο συγκεκριμένο χρόνο παραγωγικότητας δεν βρίσκει ανταπόκριση δηλαδή εάν βάλουμε 45 λεπτά ο χρόνος γίνεται 55 λεπτά.

Ερώτηση: Οργανώνετε ένα σύστημα ανάπτυξης καλών σχέσεων μεταξύ διοίκησης της εταιρίας και του προσωπικού;

Απάντηση: Κάποτε υπήρχαν τα λεγόμενα πριμ με αποτέλεσμα να αυξηθεί η παραγωγή και να μειωθεί η ποιότητα των εμπορευμάτων και να γίνονται επανωτές επιστροφές. Ακόμη να αυξάνεται το συνολικό κόστος χωρίς ευχάριστες εξελίξεις.

Ερώτηση: Οργανώνετε εκπαιδευτικά προγράμματα με σκοπό την αποφυγή ατυχημάτων ή βλάβης της υγείας των εργαζομένων;

Απάντηση: Προσπαθούμε να έχουμε όλα τα ασφαλιστικά μέτρα για την ασφάλεια των εργαζομένων.

Ερώτηση: Με την απελευθέρωση των τιμών πώς συμπεριφέρετε ο καταναλωτής και ποιά πολιτική ακολουθείτε ώστε να διατηρήσετε τον κύκλο εργασιών σας;

Απάντηση: Ο κλάδος του ετοιμού ενδύματος ήταν πάντα απελευθερωμένος στις τιμές και προσαρμόζεται ανάλογα με τις ανάγκες της αγοράς και σωστή πολιτική τιμών.

Ερώτηση: Πώς ενημερώνεστε γύρω από τις εξελίξεις του χώρου εργασίας σας;

Απάντηση: Ενημερώνομαι παρακολουθώντας διάφορες εκθέσεις μηχανολογικού εξοπλισμού και εκθέσεις μόδας στην Ελλάδα και στο εξωτερικό

Ερώτηση: Η παρουσία ξένων μονάδων παραγωγής (Foscon) στον ελληνικό χώρο είναι προνομιακές σε σχέση με τις αντίστοιχες ελληνικές; Δημιουργείται μία κατάσταση αθέμιτου ανταγωνισμού;

Απάντηση: Οι ξένες επιχειρήσεις που έχουν έρθει στην Ελλάδα δεν έχουν ιδιαίτερα προνόμια. Αντιθέτως έχουν βοηθήσει στη μεταφορά της τεχνολογίας και βοηθούν πολύ τους εργαζόμενους.

Ερώτηση: Τί προβλέπετε για το μέλλον των επιχειρήσεων (σε τοπικό και πανελλαδικό επίπεδο); Τί προτείνετε;

Απάντηση: Οι βιοτεχνίες παραγωγής ετοιμών ενδυμάτων στην Ελλάδα δεν έχουν μέλλον εάν δεν αλλάξουν ορισμένοι βασικοί νόμοι: α) Μείωση επιτοκίων που είναι 36% για τις χορηγήσεις που παρέχουν στις βιοτεχνίες. β) Τίμιο φορολογικό σύστημα. γ) Αλλαγή συνδικαλιστικού νόμου δηλαδή να ξεκαθαρίσουν οι σχέσεις και οι υποχρεώσεις και του εργαζόμενου και των επιχειρήσεων. -Μας σήκωσε εκείνη την στιγμή και μας πήγε στις κάρτες των εργαζομένων και μας λέει «αυτή την στιγμή μου λείπουν αδικαιολόγητα χωρίς καμία ειδοποίηση 7 (εφτά άτομα) μένα η παραγωγή μου δεν μπορεί να πραγματοποιηθεί σωστά γιατί υπάρχει καταμερισμός εργασίας. Ο νόμος μου απαγορεύει να απολύσω εργαζόμενους. Μου στοιχίζει το 1 εργατόλεπτο 25 δραχμές. Δεν γνωρίζουν οι εργαζόμενοι τις υποχρεώσεις τους, γνωρίζουν μόνο τα δικαιώματά τους, τους λείπει το αίσθημα της συνείδησης-. δ) Δεν υπάρχουν μεσαία στελέχοι ειδικευμένα γενικά δεν υπάρχει σωστή παιδεία.

Εάν γίνει μια προσπάθεια λύσεως όλων αυτών των έντονων προβλημάτων τότε μόνο υπάρχει και μέλλον για τις επιχειρήσεις.

## ΟΙ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΕΣ ΤΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

Η βιομηχανία σαν ζωντανός οργανισμός της οικονομίας δρα. Οι βασικοί τομείς της δράσης της ονομάζονται, στην οικονομική των επιχειρήσεων, λειτουργίες. Αυτές είναι:

- α. Η λειτουργία εφοδιασμού.
- β. Η τεχνική-παραγωγική λειτουργία.
- γ. Η λειτουργία διάθεσης.
- δ. Η χρηματοοικονομική λειτουργία.
- ε. Η διοικητικο-λογιστική λειτουργία.

Αυτές αντιστοιχούν στις εξής κατηγορίες δραστηριοτήτων μιας βιομηχανικής επιχείρησης. Αυτές είναι:

- 1. Τεχνικές δραστηριότητες (παραγωγή, προσαρμογή κατασκευαστικής τεχνικής).
- 2. Εμπορικές δραστηριότητες (αγορές, πωλήσεις, συναλλαγές).
- 3. Οικονομικές δραστηριότητες (μελέτη και έρευνα για την άριστη χρήση του κεφαλαίου της).
- 4. Δραστηριότητες για την ασφάλεια (ανθρώπων, μηχανών και ακινήτων).
- 5. Λογιστικές δραστηριότητες (απογραφή, ισολογισμός, κόστος προϊόντων, στατιστική).
- 6. Διοικητική δραστηριότητα (σχεδιασμός, οργάνωση συντονισμός και έλεγχος).

Η ανάλυση τώρα των λειτουργιών της βιομηχανίας, που βρίσκονται σε δυναμική αλληλοεξάρτηση και απαρτίζουν μια οργανική ολότητα του εμπειρικού κόσμου.

### Α ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΕΦΟΔΙΑΣΜΟΥ

Η λειτουργία εφοδιασμού είναι η όλη οργάνωση και δραστηριότητα της βιομηχανίας, που την εφοδιάζει: με πρώτες και βοηθητικές ύλες, με καύσιμα, με ανταλλακτικά, με υλικά συσκευασίας, με χρώματα, με όλα τα λοιπά αγαθά, και πρώτα-πρώτα με μηχανήματα και όλες τις απαραίτητες εγκαταστάσεις και το ανθρώπινο δυναμικό. Η λειτουργία εφοδιασμού είναι απαραίτητη προϋπόθεση της λειτουργίας παραγωγής.

Η όλη οργάνωση και δραστηριότητα της λειτουργίας του εφοδιασμού απεικονίζεται σε δύο φάσεις:

α) την εξωτερική οργάνωση και δραστηριότητα του εφοδιασμού: Αυτή ασχολείται με τα θέματα του εφοδιασμού στα πλαίσια της όλης οργάνωσης της βιομηχανίας π.χ με τα απαραίτητα μηχανήματα, αυτοκίνητα, εργαλεία, έπιπλα-σκεύη, πρώτες και βοηθητικές ύλες, εμπορεύματα, χρήματα, εργατικό δυναμικό κ.τ.λ. Γι' αυτό λειτουργεί ειδικό τμήμα αγορών (εφοδιασμού). Το τμήμα αγορών διατηρεί ειδικό αρχείο για κάθε αγορά και για κάθε προμηθευτή της βιομηχανίας. Δίνει, έτσι τις πληροφορίες που χρειάζονται για τη λήψη των επιχειρησιακών αποφάσεων εφοδιασμού και

β) Την εσωτερική οργάνωση δραστηριότητα του εφοδιασμού: Αυτή εξετάζει λεπτομέρειες και τις ενέργειες που απαιτούνται για τον εφοδιασμό της βιομηχανίας π.χ ο διευθυντής της παραγωγής διαπιστώνει την ανάγκη εφοδιασμού με πρώτες και βοηθητικές ύλες ύστερα από την λήψη παραγγελίας. Αμέσως εκδίδει "αίτηση αγοράς-εφοδιασμού" προς λειτουργία εφοδιασμού. Ζητάει να εφοδιαστεί η βιομηχανία με ορισμένα υλικά που δεν υπάρχουν. Ο διευθυντής εφοδιασμού, αφού διαπιστώσει την ύπαρξη ανάγκης

εφοδιασμού, δίνει σχετική παραγγελία. Αν όμως αυτά υπάρχουν τα υλικά στην αποθήκη, δίνει εντολή να μεταφερθούν αυτά στη λειτουργία παραγωγής. Αυτές οι λεπτομέρειες υλοποιούν το όλο προγραμματισμό δράσης της λειτουργίας εφοδιασμού. Απεικονίζονται όλες σε ειδικά έντυπα διακίνησης των αγαθών. Με τα έντυπα αυτά ασκείται η λειτουργία εφοδιασμού κι ο ουσιαστικός έλεγχος της διαχείρισης τους (προληπτικός έλεγχος -για την αποφυγή καταχρήσεων και κατασταλτικός- άμεση ανακάλυψη κάθε λαθροχειρίας και κλοπής). Έτσι η δραστηριότητα της λειτουργίας εφοδιασμού αρχίζει με την έρευνα, τη μελέτη και τον προγραμματισμό της προμήθειας των αγαθών και υπηρεσιών που χρειάζεται η επιχείρηση (εισροές) συνεχίζεται με την εξεύρεση πηγών εφοδιασμού (προμηθευτές που προσφέρουν αγαθά με μεγάλη χρησιμότητα και φτηνή τιμή και τους πιο ευνοϊκούς όρους πληρωμής) και τελειώνει με την παραλαβή τους και την αποθήκευση ή την παράδοση τους στην λειτουργία παραγωγής.

## B. ΤΕΧΝΙΚΗ-ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ

### Β1. ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ ΠΑΓΙΩΝ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

Τα πάγια περιουσιακά στοιχεία της τεχνικής λειτουργίας είναι εκείνα τα μέσα που αποτελούν το μόνιμο τεχνικό εξοπλισμό της βιομηχανίας. Είναι κυρίως τα βιομηχανικά μέσα. Στα μέσα αυτά ανήκουν οι συσκευές και εγκαταστάσεις, που πληρούν τις τεχνικές προϋποθέσεις για την παραγωγή απόδοσης και παροχών, δηλαδή η συνολική τεχνική κατασκευή, που κάνει χρήση ένα

εργοστάσιο, για να διεκπεραιώσει την εργασιακή διαδικασία. Σ' αυτό λογίζονται επίσης και τα κτίρια, οι μηχανές και οι μηχανικές εγκαταστάσεις, τα εργαλεία, ο εξοπλισμός των συνεργείων και των γραφείων, τα εργοστάσια και μεταφορικά μέσα κ.τ.λ. Γενικά ένα εργοστάσιο με σύγχρονη τεχνολογία παρουσιάζει ιδιαίτερα ευνοϊκές συνθήκες παραγωγής. Πάντως η τεχνική εξέλιξη αποτελεί την ύπαρξη των εργοστασιακών μηχανημάτων και τα παλιώνει πρώτου ακόμη αυτά γίνουν άχρηστα. Για την τεχνική-παραγωγική λειτουργία τα πάγια περιουσιακά στοιχεία αφορούν κυρίως τον τεχνολογικό εξοπλισμό της. Η τεχνική πρόοδος εμφανίζεται σαν κινητήρια δύναμη. Η μηχανή στοιχίζει ακριβά, αλλά επιτρέπει να επιταχυνθεί η εργασία και να αυξηθεί η παραγωγή. Δίχως τον κατάλληλο τεχνικό εξοπλισμό, δεν υπάρχει βιομηχανία. Δεν υπάρχει παραγωγική διαδικασία και λειτουργία. Αυτό υποχρεώνει την βιομηχανική οικονομική μονάδα να προβεί με προγραμματισμό στην επένδυση του κεφαλαίου της.

## B2 ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ ΤΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

Η παραγωγική λειτουργία, γενικά είναι η λειτουργία εκείνη που αφορά την παραγωγική διαδικασία και την παραγωγή των αγαθών και των υπηρεσιών από τεχνική και από οικονομική άποψη:

Από τεχνική άποψη προγραμματίζεται η παραγωγική διαδικασία και περιέχει τις παρακάτω ενέργειες:



α. -Την τεχνική εγκατάσταση των μηχανών και μηχανημάτων.

Αυτή η εργασία δεν είναι απλή. Είναι ειδικευμένη εργασία, που γίνεται από εξειδικευμένους επιστήμονες, από τεχνολόγους και από εμπειρικούς, που συσταίνει συνήθως το εργοστάσιο απ' όπου αγοράστηκαν τα μηχανήματα ή ο αντιπρόσωπος από τον οποίο προμηθεύτηκε όλο τον τεχνικό εξοπλισμό της η βιομηχανική οικονομική μονάδα. Αυτοί όλοι ακριβοπληρώνονται. Τοποθετούν τις μηχανικές εγκαταστάσεις τις θέτουν σε κίνηση και διδάσκουν τη λειτουργία τους στο εργατικό της δυναμικό. Διευθετούν το χώρο, τα εργαλεία, οργανώνουν την όλη εργασία.

β. -Τη διενέργεια της παραγωγής.

Το εργοστάσιο αρχίζει την επιχειρησιακή του δράση. Παράγει ένα ή δύο προϊόντα. Στις σύγχρονες βιομηχανίες εφαρμόζεται η αρχή της απλοποίησης, της ειδίκευσης και της τυποποίησης.

Η απλοποίηση σημαίνει παραγωγή λίγων ειδών από προϊόντα. Η ειδίκευση σημαίνει χρήση ειδικών μηχανικών μέσων παραγωγής. Η τυποποίηση αναφέρεται στην παραγωγή ομοιόμορφων προϊόντων, ειδών ορισμένου τύπου, ορισμένης ποιότητας, ορισμένου μεγέθους και σχήματος. Τεχνικοί και εργάτες εργάζονται με την βοήθεια του τεχνικού εξοπλισμού και παράγουν εκείνα τα προϊόντα, που ζητάει η κατανάλωση. Δεν κατασκευάζει κανείς προϊόντα που οι άνθρωποι δεν τα επιθυμούν, γιατί αν δεν διαθέσει την παραγωγή του, καταστρέφεται. Έτσι η παραγωγή οφείλει να γνωρίζει τι ζητάει η κατανάλωση και να υποταχθεί και να πειθαρχήσει σ' αυτή μακροχρόνια. Αν δεν παράγει αγαθά που

ζητάει ο καταναλωτής, σε μια φιλελεύθερη καπιταλιστική οικονομία, όπως η δική μας, υπάρχει ο κίνδυνος καταστροφής των παραγωγών. Σε μια σοσιαλιστική οικονομία υπάρχει κίνδυνος της απεριόριστης συσσώρευσης ανωφελών αποθεμάτων μαύρης αγορά και απώλεια της αποτελεσματικότητας, της κοινωνικής εργασίας. Η κατανάλωση -επιβίωση-ευζωΐα είναι ο σκοπός, η παραγωγή, το μέσο. Ολόκληρη η οικονομική και επιχειρηματική δραστηριότητα κινούνται ανάμεσα στην παραγωγή και στην κατανάλωση. Έτσι η παραγωγική διαδικασία κάθε βιομηχανίας ορίζει ένα πρότυπο, μια τεχνική προδιαγραφή του προϊόντος ή των προϊόντων της και προσπαθεί να πετύχει την παραγωγή τους, να πετύχει την άριστη ποιότητα και μαζί χαμηλό κόστος παραγωγής. Τεχνική προδιαγραφή καλείται η προγραμματισμένη λεπτομερής περιγραφή του συνόλου των χαρακτηριστικών γνωρισμάτων του προϊόντος. Σ' αυτή αναφέρεται το σχήμα, οι διαστάσεις, το βάρος, το υλικό, το χρώμα του. Κι ο λειτουργικός στόχος εδώ είναι η μείωση του κόστους παραγωγής, η αύξηση της παραγωγικότητας, η άριστη ποιότητα των προϊόντων κ.τ.λ. Ο τελικός στόχος είναι το κέρδος.

γ. -Η μέριμνα για την ορθολογική τοποθέτηση, φύλαξη, διακίνηση και ανάλωση των πρώτων υλών, των βοηθητικών υλών και λοιπών αγαθών και την άριστη αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού και τελικά την παραγωγή εκείνων των αγαθών που απαιτεί ο προγραμματισμός (εκροές-εισροές) και η αναποθήκευσή τους ύστερα από την διενέργεια του ποσοτικού και ποιοτικού ελέγχου. Πρώτες ύλες είναι όλα τα αγαθά, τα οποία σαν κύρια συστατικά μετασχηματίζονται σε έτοιμα προϊόντα π.χ τα υφάσματα είναι

πρώτες ύλες για την βιομηχανία ενδυμάτων. Βοηθητικές ύλες είναι όλα τα αγαθά που γίνονται συστατικά των ετοιμών προϊόντων δηλαδή είναι δευτερεύοντα υλικά π.χ κόλλα, χρώματα βαφής κουμπιά, φερμουάρ κ.τ.λ. Το πιο γνωστό και κυριότερο σύστημα οργάνωσης της παραγωγικής διαδικασίας είναι το σύστημα της συνεχούς ροής.

Στο σύστημα οργάνωσης της συνεχιζόμενης ροής, η όλη εργασία διαρθρώνεται σε στοιχεία ή τμήματα εργασίας και η εργασία κάθε εργάτη είναι αυστηρά ορισμένη. Στο σύστημα αυτό ο εργαζόμενος παραμένει ακίνητος στη θέση του. Το προϊόν που κατασκευάζεται τοποθετείται σε μια αυτόματη κινούμενη ταινία. Στη αρχή της ταινίας τοποθετείται ένα μικρό τεμάχιο από το προϊόν και σιγά-σιγά κάθε εργαζόμενος τοποθετεί το δικό του τεμάχιο. Με τον τρόπο αυτό, ύστερα από ορισμένο χρόνο, το προϊόν κατασκευάζεται. Με το σύστημα αυτό επιδιώκεται η επιτάχυνση της εργασίας με τον περιορισμό στο ελάχιστο του μη παραγωγικού χρόνου μεταφοράς. Δεν μπορεί να υπάρξει νεκρός χρόνος.

### Β3 ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ

Με τον κοινωνικό ορθολογισμό γίνονται βελτιώσεις αντιμετωπίζονται μόνο κοινωνικά προβλήματα. Γιατί ένα από τα προβλήματα είναι η κοινωνική οργάνωση δηλαδή, ανθρώπινες σχέσεις, σχέσεις μέσα και έξω από την βιομηχανία, σημαίνει ανθρώπινη επικοινωνία, γιατί μόνο η επικοινωνία ανάμεσα στα άτομα δημιουργεί κοινωνία και ομαδική δράση στον βιομηχανικό χώρο. Σήμερα οι βιομηχανίες είναι οι οικονομικές μονάδες που

απασχολούν όχι μόνο μερικές δεκάδες εργαζόμενους, αλλά επιχειρήσεις με εκατοντάδες άτομα. Γι' αυτό το ανθρώπινο δυναμικό χωρίζεται ανάλογα με την θέση εργασίας που κατέχει στην επιχείρηση. Η αξιολόγηση της θέσης εργασίας γίνεται με διάφορα κριτήρια όπως οι γνώσεις, εκπαίδευση, πείρα, ευθύνη, ικανότητα σκέψης, δεξιοτεχνία, πνευματική καταπόνηση, μυική καταπόνηση κ.τ.λ. Τα παρακάτω οργανογράμματα μας δίνουν μια πλήρη εικόνα για την οργάνωση προσωπικού των βιομηχανιών.

### Γ. ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΔΙΑΘΕΣΗΣ ΚΑΙ Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ

Η σημασία της λειτουργίας της διάθεσης είναι πρόδηλη. Σήμερα δεν υφίσταται πρόβλημα παραγωγής -αρκεί να διαθέτει η βιομηχανία το σύγχρονο τεχνολογικό εξοπλισμό αλλά αντίθετα πρόβλημα- διάθεσης. Γι' αυτό διαμορφώθηκε ιδιαίτερος κλάδος της οικονομικής των επιχειρήσεων, που ερευνά τη διάθεση και φέρει το όνομα "marketing" και ασχολείται αποκλειστικά με τα προβλήματα έρευνας της αγοράς. Η πώληση γίνεται σε καταστήματα βιομηχανιών, σε υποκαταστήματα σε διάφορες πόλεις, σε μεγάλα καταστήματα, σε άλλα εργοστάσια, σε εμπόρους χονδρικής πώλησης. Πριν όμως από την πώληση γίνεται διαφήμιση του προϊόντος. Διαφήμιση γίνεται σε εφημερίδες, περιοδικά, στο ραδιόφωνο, στη τηλεόραση, διαφήμιση με ειδικούς εμπορικούς ταξιδιώτες (πλασιέ) και τους καθοδηγητές γνώμης (πρόσωπα με δυνατή προσωπικότητα που επηρεάζουν την κατανάλωση). Ολόκληρη εκστρατεία διάδοσης και προσπάθειας να πείσει ότι η βιομηχανία προσφέρει προϊόντα άριστης ποιότητας και μεγάλης χρησιμότητας και σε χαμηλή τιμή. Γενικά απαιτούνται τα "κανάλια

πώλησης". Αυτά όλα γίνονται σύμφωνα με το τι προϊόν παράγει η βιομηχανία και σε ποιούς απευθύνεται δηλ. σε χαμηλά, σε μεσαία ή σε υψηλά επίπεδα εισοδήματος.

#### Δ. Η ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ

Η χρηματοοικονομική (χρηματοπιστική) λειτουργία είναι η όλη οργάνωση και δραστηριότητα της βιομηχανίας, που αφορά την εξασφάλιση κεφαλαίων που απαιτούνται για την επιχειρησιακή δράση της (εκροές-εισροές) και την πραγμάτωση των σκοπών και των στόχων της.

Έτσι το αντικείμενο της χρηματοοικονομικής λειτουργίας είναι:

- Η εξασφάλιση κεφαλαίων που απαιτούν κάθε φορά οι ανάγκες της βιομηχανικής δράσης και συμπεριφοράς στο κοινωνικο-οικονομικό περιβάλλον της βιομηχανίας.
- Η εξασφάλιση των κεφαλαίων να γίνει με τους πιο ευνοϊκούς όρους και τους όρους που είναι καλύτεροι για τους αντικειμενικούς σκοπούς της βιομηχανίας (επιτόκιο, διάρκεια, εγγυήσεις).

Με τον όρο κεφάλαια εδώ εννοούμε κάθε αγοραστική δύναμη με την οποία η βιομηχανία αποκτά την περιουσία της (μέσα δράσης της).

Γι' αυτό το σκοπό απαιτούνται δύο βασικές ενέργειες:

1. Προγραμματισμός της χρηματοπιστωτικής κίνησης: Πρόβλεψη των κεφαλαίων που απαιτούνται. Πόσες θα είναι οι εισπράξεις και πόσες οι πληρωμές της.
2. Η επιμέλεια και η μέριμνα να εξασφαλιστεί η απαιτούμενη ρευστότητα της βιομηχανίας: Πρόβλεψη και έγκαιρη πραγματο-

ποίηση των εισπράξεων και των πληρωμών και έγκαιρη λήψη δανείων (πιστώσεων).

### Ε. ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ

Η λειτουργία της διοίκησης οργανώνει και συντονίζει τη δράση όλων των λειτουργιών στο βιομηχανικό χώρο και αξιοποιεί ορθολογικά τους διατιθέμενους συντελεστές παραγωγής για την επιτυχία των στόχων της βιομηχανίας. Γι' αυτό το σκοπό εναρμονίζει τα συμφέροντα όλων των ομάδων που δρουν μέσα στην βιομηχανία: Κεφαλαιούχων (βιομηχάνων, εταίρων, μετόχων), μισθωτών, πελατών, πιστωτών, χρηματοδοτών, δημοσίου. Μεριμνά να κερδίζει και να επιβιώνει η βιομηχανία δίχως να είναι πρόκλητικά τα κέρδη της. Μεριμνά να διαμορφώνει δίκαιη αμοιβή της εργασίας και αν είναι δυνατόν να δίνεται υψηλό εισόδημα στο ανθρώπινο δυναμικό της. Αγωνίζεται να διαμορφώσει σταθερά χαμηλό κόστος παραγωγής και να πωλούνται σε ανεκτή τιμή τα προϊόντα της. Κι αυτό, για να εξασφαλιστεί η επιβίωση, η προσαρμογή και η δυναμική παρουσία της βιομηχανίας στην αγορά. Μεριμνά να εφαρμοστεί μέσα στον βιομηχανικό χώρο ο κοινωνικός ορθολογισμός π.χ καλές ανθρώπινες σχέσεις, καλές συνθήκες διεξαγωγής της εργασίας κ.τ.λ. Και εκείνο που δίνει την μεγαλύτερη έμφαση στην λειτουργία αυτή είναι: Η αξιοποίηση των συνθηκών και των ευκαιριών της οικονομικής συγκυρίας (ύφεση-άνθηση-κρίση, ύφεση-άνθηση-κ.τ.λ) με την απόκτηση κάθε πληροφορίας που αναφέρεται στη προμήθεια πόρων και στη διάθεση των προϊόντων της.

## ΣΤ. ΛΟΓΙΣΤΗΚΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ

Η λογιστική συνιστά λογισμό κατά χρόνο και προσφέρει όλα τα αριθμητικά δεδομένα που απεικονίζουν την επιχειρησιακή δράση. Αυτά βοηθούν την όλη εργασία όλων των λειτουργιών της επιχείρησης δίνουν πολύτιμες στη διοίκηση:

- Ποιά είναι η περιουσία και ποιές είναι οι πηγές χρηματοδότησης της (ενεργητικό= ίδιο και ξένο κεφάλαιο).
- Ποιές είναι οι μεταβολές στα διάφορα περιουσιακά στοιχεία και πότε έγιναν αυτές οι μεταβολές.
- Ποιά είναι η αποτελεσματικότητα (κέρδη, ζημιά) της όλης επιχειρησιακής συμπεριφοράς σε κάθε οικονομική χρήση και σε κάθε κλάδο της.
- Ποιά είναι η άσκηση ελέγχου εκείνων που διαχειρίζονται τις περιουσιακές αξίες και τόσα άλλα στοιχεία.

Γι' αυτό καταρτίζεται ένα λογιστικό σχέδιο. Με το λογιστικό σχέδιο καθορίζονται τα ακόλουθα βασικά στοιχεία:

- α) Ποιά θα είναι η λογιστική μέθοδος που θα εφαρμοστεί (απλογραφική, διπλογραφική).
- β) Ποιό σύστημα εγγραφών θα εφαρμοστεί.
- γ) Ποιά βιβλία λογιστικά θα τηρηθούν.
- δ) Ποιοί λογαριασμοί θα κινηθούν.
- ε) Ποιά έντυπα.

Η λογιστική λειτουργία θα προσφέρει τις βέβαιες πληροφορίες για την λήψη ορθολογικών αποφάσεων. Μεγάλη είναι η συμβολή της λογιστικής στους βιομηχανικούς κλάδους της οικονομίας. Η ειδική λογιστική -βιομηχανικός λογισμός- με την βοήθεια του τεχνικού ανθρώπινου δυναμικού, εξακριβώνει τα κύρια παραγωγικά κέντρα, τη διαδρομή των πόρων, τα μέσα και τα μέτρα που χρησιμοποιούνται στην όλη διαδρομή της παραγωγικής

διαδικασίας, τα διάφορα έντυπα που παρακολουθούν την κίνηση των συντελεστών παραγωγής (μηχανών, εγκαταστάσεων, πρώτων υλών, ανθρώπινης εργασίας κ.τ.λ) τις επιδόσεις τους, τις φύρες, τα κύρια προϊόντα, τα υπολείμματα, το χρόνο κατεργασίας και κάθε παραγωγική λεπτομέρεια, για να καθορίσει τις κύριες και τις βοηθητικές θέσεις κόστους και να προσφέρει την πολύτιμη πληροφορία του κόστους παραγωγής και διάθεσης του προϊόντος.

Εδώ απεικονίζονται δύο ισολογισμοί που μας δίνουν την πλήρη καταγραφή της ζωής και της δράσης των βιομηχανιών :  
**ΜΙΧΑΗΛ ΗΡ. ΚΑΛΟΓΕΡΑΚΗΣ. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ φανελλοποιΐας και πλεκτικής και εμπορία παραγόμενων ειδών, εισαγωγαί-εξαγωγαί Ανώνυμος εταιρία, με έδρα την Πάτρα και 2η ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΙ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ ΗΛΕΚΤΡΑ Α.Ε.**



## ΜΕΡΟΣ ΙΙ

ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΑΡΑΤΗΡΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ  
ΜΕΤΡΩΝ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ  
ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ  
ΑΝΑΠΤΥΞΕΩΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΠΑΝΕΛΛΑΔΙΚΑ

### Συμπερασματικές παρατηρήσεις και προτάσεις μέτρων πολιτικής

Από την έρευνα που έγινε μπορούμε να διατυπώσουμε τα ακόλουθα συμπεράσματα:

- Ο κλάδος των ετοιμών ενδυμάτων τα τελευταία χρόνια σημείωσε αλματώδη άνοδο και δεν ενδείκνυται η περαιτέρω ουσιαστική επέκτασή του.
- Ο κλάδος διαθέτει ισχυρούς και έμπειρους φορείς, οι οποίοι πρέπει να οργανωθούν περαιτέρω, τόσο τεχνικά όσο και εμπορικά, ενόψει των περιορισμών στη χορήγηση κινήτρων εξαγωγής.
- Η συνεργασία με ξένες οικονομικές μονάδες είναι επιθυμητή, αλλά δεν ενδείκνυται η εισαγωγή μεταχειρισμένων μηχανημάτων, εκτός εάν πρόκειται η μετεγκατάσταση υφιστάμενων μονάδων με ίδια κεφάλαια των ξένων επιχειρήσεων με σκοπό την αποκλειστική εξαγωγή της παραγωγής.
- Οι υφιστάμενες μονάδες πρέπει να διατηρήσουν υψηλό βαθμό τεχνολογίας του εξοπλισμού τους, οι μικρότερες να συγχωνευθούν σε μεγαλύτερα συγκροτήματα και να οργανωθεί η παραγωγή με τέτοιο τρόπο, ώστε να υπάρξει εξειδίκευση των μονάδων και βελτίωση της παραγωγικότητας.

Η καθετοποίηση προς την υφαντική, πλεκτική και φινιριστική θα βελτιώσει περισσότερο τη συναγωνιστική θέση του κλάδου.

### ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ ΚΑΙ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ ΑΝΑΠΤΥΞΕΩΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

#### Γενικά

Τα βασικότερα προβλήματα του κλάδου συνδέονται με την ανάπτυξη των εξαγωγών και συγχρόνως με την επέκταση της

παραγωγής προϊόντων τελικής καταναλώσεως σε μεγαλύτερη αναλογία. Η αύξηση των ετοιμών ενδυμάτων που διοχετεύονται στις ξένες αγορές απαιτεί σταθερή βελτίωση της ποιότητας τους και πιο γρήγορη προσαρμογή της παραγωγής στις εκδηλούμενες ιδιομορφίες της ζήτησεως (μόδα), σε συνδυασμό πάντα με την προσπάθεια επιτεύξεως ανταγωνιστικών τιμών. Η βελτίωση της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων και σε τιμές που να επιτρέπουν στις εγχώριες βιομηχανίες να αντιμετωπίζουν τον ανταγωνισμό ομοειδών προϊόντων θα πρέπει να στηριχτεί στην καθετοποίηση της παραγωγής σε μεγαλύτερη έκταση.

#### Προβλήματα και αδυναμίες

Στο κεφάλαιο αυτό παρουσιάζονται συνοπτικά τα βασικότερα προβλήματα που αφορούν τον κλάδο στο σύνολό του:

- Έλλειψη συστηματικής παρακολουθήσεως και αναλύσεως κυρίως των αγορών του εξωτερικού, προς διαπίστωση των προτιμήσεων των καταναλωτών.
- Έλλειψη οργανωμένων εμπορικών δικτύων για την αποτελεσματική προώθηση των προϊόντων.
- Μη ικανοποιητικό επίπεδο εκσυγχρονισμού του κεφαλαιουχικού εξοπλισμού.
- Ανάγκη εξειδικεύσεως της παραγωγής και τυποποιήσεως των προϊόντων (είναι πρόβλημα βασικά των μικρών μονάδων, οικοτεχνίες, μικρών βιοτεχνιών καθώς και της βιομηχανίας όπου κρίνεται απαραίτητη η παραγωγή επώνυμων προϊόντων).
- Μικρό μέγεθος παραγωγικών μονάδων και ανάγκη συγχωνεύσεως τους σε μεγαλύτερες.

- Έλλειψη εξειδικευμένου εργατοτεχνικού προσωπικού, τεχνιτών και διοικητικών στελεχών. Κυρίως οι πλεκτοβιομηχανίες και οι μονάδες παραγωγής ετοιμών ενδυμάτων αντιμετωπίζουν σοβαρό πρόβλημα στον τομέα αυτό.

- Ανάγκη συντομεύσεως του χρόνου και απλουστεύσεως της διαδικασίας που απαιτείται για τη χορήγηση δανείων.

Θα πρέπει να σημειωθεί πως η έλλειψη ειδικευμένου προσωπικού και γενικότερα ικανών στελεχών (εργοδηγοί κ.λ.π) είναι πρόβλημα περισσότερο ποιοτικό για τον υποκλάδο ετοιμών ενδυμάτων. Θα πρέπει επίσης να τονιστεί ότι βασικές αδυναμίες του υποκλάδου αυτού συνδέονται με το συγκεντρωτικό σύστημα διοικήσεως των επιχειρήσεων και με ορισμένες ιδιομορφίες του μηχανικού εξοπλισμού.

- Συγκεντρωτικό σύστημα διοικήσεως των επιχειρήσεων: Κατά κανόνα οι επιχειρήσεις έτοιμων ενδυμάτων λειτουργούν υπό συνθήκες έντονου συγκεντρωτικού συστήματος διοικήσεως, γεγονός που αποτελεί σε πάρα πολλές περιπτώσεις ανασταλτικό παράγοντα προόδου.

- Ιδιομορφία του μηχανικού εξοπλισμού: Σε μια προσπάθεια βελτιώσεως του τρόπου παραγωγής, ώστε να καταπολεμηθεί η συνεχής αύξηση του κόστους της εργασίας. Οι περισσότερο αναπτυγμένες χώρες έκαναν διάφορες τελειοποιήσεις στο μηχανολογικό εξοπλισμό. Παρά το γεγονός ότι πέτυχαν κάποια εξοικονόμηση χρόνου παραγωγής, ο χειρισμός των νέων μηχανών είναι πολύ δυσκολότερος και συγχρόνως απαιτείται μεγαλύτερος αριθμός δαπανηρών ανταλλακτικών. Επίσης, παρεμποδίζεται σημαντικά η δυνατότητα προσαρμογής της παραγωγής στις

μεταβαλλόμενες απαιτήσεις της αγοράς, που όπως είναι γνωστό επηρεάζονται σε μεγάλο βαθμό από τη μόδα.

### Τεχνολογικό επίπεδο

Το τεχνολογικό επίπεδο των μεγάλων οικονομικών μονάδων (βιομηχανιών) μπορεί να θεωρηθεί ικανοποιητικό. Το περιβάλλον όμως εργασίας είναι αρκετά δυσμενές λόγω των συνθηκών που επικρατούν στον χώρο ερασίας (χνούδια, θόρυβος κ.τ.λ). Κατά το τέλος του 1970, ήταν εγκαταστημένοι στη χώρα γύρω στα 7.500 αυτόματα μηχανήματα και γύρω στα 1.000 μη αυτόματα μηχανήματα. Κατά τη διάρκεια της πενταετίας εισήχθησαν περίπου 1.500 αυτόματα μηχανήματα της τελευταίας τεχνικής (μεγάλης ταχύτητας και πλάτους). Επίσης περιορίστηκε σημαντικά (εκτός από μεμονωμένες περιπτώσεις) ο αριθμός των μη αυτόματων μηχανημάτων.

Η διάρθρωση ορισμένων οικονομικών μονάδων που λειτουργούν ειδικότερα υπό βιοτεχνική μορφή εμφανίζει αδυναμίες το δε τεχνολογικό επίπεδο παρουσιάζει σοβαρές διαφορές μεταξύ των διαφόρων επιχειρήσεων.

Ενδεικτικά αναφέρεται εδώ ότι ένα υφαντήριο 100 υφαντικών μηχανών παραγωγής υφασμάτων πλάτους 1.50 μ., βάρους 300 γραμ./τ. μέτρο και μέσης πυκνότητας 20-22 υφαδιών απαιτεί επένδυση της τάξεως των 70.000.000 δρχ. για μηχανήματα και 30.000.000 δρχ. για κτιριακές και βοηθητικές εγκαταστάσεις, δηλαδή συνολικά 100.000.000 δραχμές. Η εγκατάσταση αυτή δίνει μια παραγωγή της τάξεως των 3.500.000 μέτρων ή 1.050 τόνων το χρόνο.

Αν ληφθεί υπόψη μια 10ετής τεχνολογική απαξίωση της όλης εγκαταστάσεως, τότε η ετήσια επιβάρυνση κυμαίνεται γύρω στα 10.000.000 δρχ. για αποσβέσεις και 5.000.000 δρχ. για τόκους υπολογίζοντας την απόδοση με 10%, δηλαδή 5ετία 1970-1975 παρατηρήθηκαν αξιόλογες μεταβολές στη μορφή και σύνθεση των υφαντουργικών προϊόντων που καταναλώνονται.

Με τον εκσυγχρονισμό αυτό επιτεύχθηκε αξιόλογη ποιοτική και κοστολογική βελτίωση, η οποία επέτρεψε πρώτον την καθήλωση των εισαγωγών σε σταθερά επίπεδα, κατά την πενταετία που πέρασε, παρά την αύξηση του βιοτικού επιπέδου, και δευτερον τη διευκόλυνση του κλάδου των έτοιμων ενδυμάτων προς επέκταση των εξαγωγών.

Βάσει των στοιχείων της ΕΣΥΕ η εικόνα προσφοράς και ζητήσεως σε μετρικούς τόνους τα πρόσφατα χρόνια είναι η ακόλουθη:

#### Βαμβακερά υφάσματα

(τόνοι)

Έτος	Παραγωγή	Εισαγωγές	Εξαγωγές	Κατανάλωση
1971	22.305	2.471	955	23.821
1972	25.226	2.641	1.574	26.293
1973	26.015	3.079	2.118	26.979
1974	25.494	2.936	1.694	26.736
1975	27.500	4.153	1.378	30.275

1. Ο υποκλάδος εργάζεται με 2 έως 3 βάρδιες την ημέρα και μπορούμε να πούμε ότι απασχολείται κατά μέσο όρο στο 70% της δυναμικότητας, αν υπολογίσουμε σε 24ωρη βάση.

2. Η στήλη της καταναλώσεως είναι ενδεικτική αφού δεν λαμβάνονται υπόψη τα εξισορροπιστικά αποθέματα.

#### ΤΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ "ΚΛΕΙΔΙ" ΓΙΑ ΤΟ ΜΕΛΛΟΝ ΤΩΝ Μ.Μ.Ε.

Μια από τις πολύπλευρες δραστηριότητες του ινστιτούτου Management του ΕΠΚΕΠΑ, είναι το Πρόγραμμα Ανάπτυξης Βιομηχανικών Επιχειρήσεων γνωστό και καθιερωμένο πλέον ως ΠΑΒΕ.

Πρόκειται για ένα πρόγραμμα εργαλείο για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων, στηριζόμενο και στη συνεργασία άλλων φορέων, όπως είναι ο ΟΑΕΔ, ο ΕΟΜΕΧ, ο ΟΠΕ, ο ΕΛΟΤ, ο ΣΕΒ και το ΣΕΠΕ, καθώς και σε μια σειρά από επιχειρήσεις τραπεζικού και χρηματιστηριακού τομέα, όπως και μεγάλες ελληνικές μεταποιητικές επιχειρήσεις διεθνούς επιπέδου.

Το ΙΜ, μέσω του ΠΑΒΕ, απευθύνεται σε μια αγορά μεγάλων απαιτήσεων και δραστηριοτήτων γεγονός που δεν του επιτρέπει να υποτιμήσει το επίπεδο, αλλά και το είδος των υπηρεσιών που πρέπει να προσφέρει.

Το ΠΑΒΕ, από την πλευρά του, είναι ένα δυναμικό πρωτοποριακό πρόγραμμα, καθιερωμένο σε ευρωπαϊκό και εθνικό επίπεδο. Ένα πρόγραμμα που απευθύνεται στον επιχειρηματία των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, βοηθώντας τον να αναπτύξει την επιχείρησή του -αξιοποιώντας τις υπάρχουσες ευκαιρίες- και συνδυάζοντας την επιμόρφωση με την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών. Μη ξεχνάμε ότι τα προβλήματα των ΜΜΕ μεταποιητικών επιχειρήσεων δεν είναι άγνωστα. Μόνο που κάθε

φορά διαφέρει η πίστη που ασκούν τις επιχειρήσεις ή τους επιχειρηματίες αντίστοιχα.

Εκτιμάται λοιπόν σήμερα ότι όχι μόνο η επιβίωση αλλά και η μελλοντική διασφάλιση, επηρεάζονται πολύ από το σαφή και ρεαλιστικό στρατηγικό σχεδιασμό, το βιομηχανικό σχεδιασμό και την υιοθέτηση της ολικής ποιότητας.

Επειδή, τις δραστηριότητες του ΠΑΒΕ, έχει φιλοξενήσει η "παραγωγικότητα" και άλλες φορές στο παρελθόν, αυτή τη φορά θα περιοριστούμε στο τι πρόκειται να προωθήσει την φετινή περίοδο, μια και έγινε πρόσφατα η έναρξη του προγράμματος στα πλαίσια του 4ου ΠΑΒΕ Αττικής '93-'94. Καθώς και περισσότερα οικονομικά στοιχεία που αφορούν στο δικαίωμα συμμετοχής των επιχειρηματικών και το χρόνο διάρκειας του προγράμματος. Ειδικότερα, η συμβολή του ΠΑΒΕ για το επόμενο ενάμιση χρόνο θα αποβλέπει στην:

- **Ενίσχυση** για τη βελτίωση της διοικητικής-παραγωγικής-εμπορικής- στρατηγικής δραστηριότητας των συμμετεχόντων επιχειρήσεων.
- **Ενδυνάμωση** του επιχειρηματία και της επιχείρησης στον τομέα της ενημέρωσης και της συνεργασίας, μέσα από εθνικά και διεθνή επιχειρηματικά δίκτυα.
- **Ενίσχυση** πρόσβασης τους σε κοινοτικά προγράμματα που τους αφορούν.
- **Βελτίωση** της χρηματοοικονομικής τους διαχείρισης.
- **Στήριξη** για την ανάπτυξη συστήματος διασφλισής της ποιότητας.



Όπως επισημαίνει η υπεύθυνη του ΠΑΒΕ, Κ. Μαρία Κανδηλώρου, οι επιχειρηματίες του προγράμματος επιλέγουν ενέργειες επιχειρηματικά άριστες γι' αυτούς και τις επιχειρήσεις τους, έχοντας τη δυνατότητα, παράλληλα, να επιλέξουν ανάμεσα σ' αυτές και να εμπιστευτούν την εκπαίδευση, τις συμβουλευτικές υπηρεσίες και την ανάπτυξη προσωπικού δικτύου, μέσω του ΠΑΒΕ Αττικής '93-'95, όχι μόνο γιατί «έχει δώσει εξετάσεις», μέχρι σήμερα, αλλά και επειδή οι ίδιοι είναι καινοτόμοι και νεωτεριστές επιχειρηματίες.

Το ΠΑΒΕ δεν αντιγράφει κανένα ξένο πρόγραμμα, επιβεβαιώνει η Κανδηλώρου, και δεν πρόκειται για στατιστικό προϊόν. Στόχος του είναι να παραμείνει στην αγορά ανταγωνιστικό με υψηλά στάνταρς και με υψηλή αποτελεσματικότητα, τόσο σε ποιοτικό όσο και σε ποσοτικό επίπεδο.

Το ΠΑΒΕ έχει δραστηριοποιηθεί στη Ιρλανδία, στην Αυστρία, στη Δανία, στη Φιλανδία, στην Κύπρο, στην Πορτογαλία και στην Ισλανδία. Επίσης για το πρόγραμμα έχουν δείξει ενδιαφέρον η Σουηδία, η Ιταλία, η Ισπανία και η Γαλλία.

Στην Ελλάδα έχουν ολοκληρωθεί προγράμματα στην Αθήνα στη Κεντρική Ελλάδα, στη Θεσσαλονίκη και στην Κρήτη.

Το πρόγραμμα διαρκεί 18 μήνες, ενώ το δικαίωμα συμμετοχής ανέρχεται το ποσό των 500.000 δρχ, το οποίο καταβάλλεται σε 3 δόσεις.

Στο ποσό αυτό περιλαμβάνονται όλα όσα σχετίζονται με το ΠΑΒΕ, συμπεριλαμβανομένων και των εξόδων διαμονής και διατροφής στο ξενοδοχείο, όπου γίνεται η εκπαίδευση και οι

επαφές με ανθρώπους και οργανισμούς, των οποίων η βοήθεια και η εμπειρία είναι πολύτιμη.

Τα θέματα που αναπτύσσονται, επικεντρώνονται στο marketing, στην παραγωγή, στα χρηματοοικονομικά, στις πωλήσεις και στο management, προσαρμοσμένα πάντα στις ανάγκες του κάθε επιχειρηματία.

### ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ - ΜΕΤΡΑ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

Ο κλάδος ετοιμών ενδυμάτων, στο σύνολό του, σημείωσε τα τελευταία χρόνια σημαντική πρόοδο και ειδικότερα, αξιόλογη εξαγωγική επίδοση, γενικά δεν εξελίχθηκε και αποτελεί σήμερα μια δυναμική μεταποιητική δραστηριότητα με οπωσδήποτε αισιόδοξες προοπτικές για παραπέρα ανάπτυξης.

Η ανάπτυξη όμως του κλάδου η οποία, κατά κύριο λόγο, θα εξαρτηθεί από τη δυνατότητά του να διεισδύει περισσότερο και να σταθεροποιηθεί σε ένα ευρύτερο οικονομικό χώρο, απαιτεί, όπως σημειώθηκε πιο πάνω, έντονη προσπάθεια πληρέστερης οργανώσεως της παραγωγικής διαδικασίας, προς την κατεύθυνση βελτιώσεως της ποιότητας των παραγόμενων προϊόντων, ταχύτερης προσαρμοστικότητας προς τις εκδηλούμενες ιδιομορφίες της ζήτησεως (μόδα), σε συνδυασμό πάντα με την επίτευξη ανταγωνιστικών τιμών.

Με βάση τις παραπάνω γενικές παρατηρήσεις η ομάδα κατάληξε σε ορισμένες προτάσεις μέτρων πολιτικής, η λήψη και υλοποίηση των οποίων πιστεύεται ότι θα ενισχύσει την ιδιωτική πρωτοβουλία για την έγκαιρη αξιοποίηση των ευκαιριών που υπάρχουν. Οι προτάσεις αυτές αναφέρονται σε γενικά μέτρα και

κίνητρα αναπτύξεως, εξαγωγικά κίνητρα, επμπορία προϊόντων κ.τ.λ, και αναλυτικότερα είναι οι ακόλουθες:

#### A Γενικά μέτρα

- Σύσταση μόνιμης επιτροπής, αντικείμενο της οποίας θα είναι η συνεχής παρακολούθηση της εξελίξεως του κλάδου στο εσωτερικό και εξωτερικό και ο συντονισμός, η επιξεργασία και η ανάλυση των σχετικών στοιχείων.
- Δημιουργία γραφείου ερευνών και ελέγχου ποιότητας των κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων και των μεθόδων παραγωγής τους.
- Δημιουργία περιοχών κοντά στη πρωτεύουσα με παράλληλη επιδίωξη την εγκατάσταση μέσα σ' αυτές βιοτεχνικών μονάδων.
- Καθορισμός αμετάβλητων κινήτρων αναπτύξεως, σε συνδυασμό με τη λειτουργία των οργανωμένων βιομηχανικών περιοχών ή ζωνών, είτε άλλων περιοχών της χώρας που προσφέρονται για την εγκατάσταση βιομηχανικών μονάδων.
- Συμμετοχή αρμόδιων υπεύθυνων φορέων σε δαπάνες για τη σύνταξη μελετών, αντικείμενο των οποίων θα είναι η βελτίωση της παραγωγικότητας, και η καθόλου ορθολογική οργάνωση των επιχειρήσεων του κλάδου.

#### B Κίνητρα αναπτύξεως

- Μελέτη και εφαρμογή κινήτρων για τη συγχώνευση ομοειδών επιχειρήσεων σε μεγαλύτερες μονάδες.

- Ενίσχυση μικρών επιχειρήσεων που προσφέρονται, λόγω της φύσεως των παραγόμενων προϊόντων, να λειτουργήσουν υπό μορφή βιοτεχνιών.
- Μακροχρόνια, τουλάχιστο 5ετής, εξασφάλιση των κινήτρων αναπτύξεως.
- Οργάνωση του θεσμού αλυσίδας υπεργολαβιών στους τομείς πλεκτικής, ειδών ενδύσεως και ραπτικής προς αξιοποίηση της εποχιακής και της κατ' οίκον σε μικρά εργαστήρια απασχολήσεως εργατικού δυναμικού.
- Ενίσχυση επιχειρήσεων για να στραφούν στην παραγωγή εξειδικευμένων προϊόντων διεθνούς ανταγωνιστικότητας, καθώς και προϊόντων που εμφανίζουν μεγαλύτερο ποσοστό προστιθέμενης αξίας.

### Γ Εξαγωγικά κίνητρα

- Διερεύνηση των δυνατοτήτων μείωσεως ή πλήρους απαλλαγής δασμών και επιβαρύνσεων πρώτων υλών και μηχανημάτων.
- Συγκέντρωση των εξαγωγικών κινήτρων που υφίστανται ήδη και διατήρησή τους αμετάβλητων μέχρι την πλήρη ένταξη της χώρας στην Κοινή Αγορά, σε συνδυασμό με τη λήψη και άλλων κινήτρων, όπου απαιτείται.
- Απλούστευση της διαδικασίας παροχής ενισχύσεως στους εξαγωγείς βάσει των προβλεπόμενων κινήτρων.

### Δ Χρηματοδότηση

Απλούστευση του χρηματοταρτικού συστήματος και συντόμευση του χρόνου και της διαδικασίας χορηγήσεως των δανείων, καθώς

και στενότερη συνεργασία των αρμόδιων γι' αυτό πιστοδοτικών φορέων.

### Ε Εμπορία προϊόντων

- Επέκταση του υφιστάμενου στο εξωτερικό εμπορικού δικτύου για την αποτελεσματική διάθεση των ελληνικών προϊόντων, καθώς και ίδρυση σοβαρών εμπορικών εταιρειών στην αλλοδαπή προς ενίσχυση των εξαγωγών.
- Μεγαλύτερη συμμετοχή σε διεθνείς εμπορικές εκθέσεις, καθώς και συνεργασία με αλλοδαπές εισαγωγικές επιχειρήσεις.

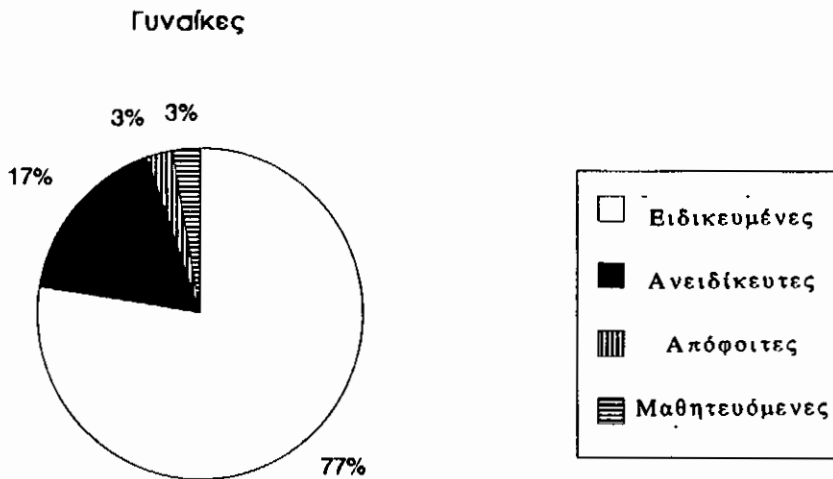
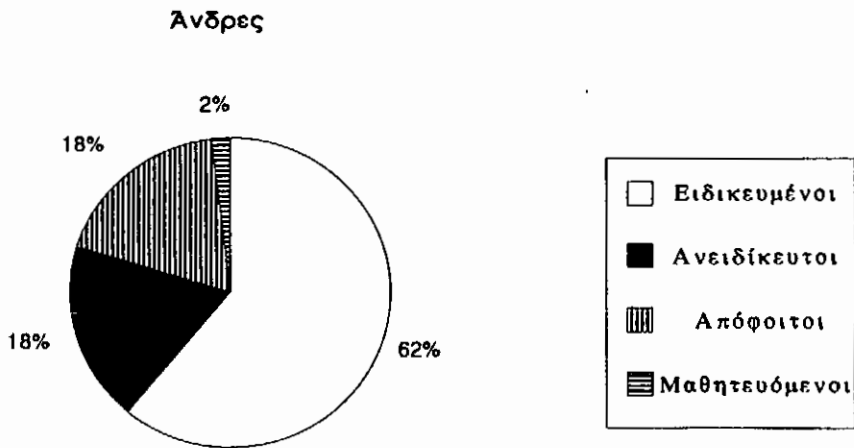
### Ζ Εργατικό δυναμικό

- Αναμόρφωση του προγράμματος διδασκαλίας και επέκταση των δραστηριοτήτων των σχολών μαθητείας ΟΑΕΔ.
- Υπογραμμίζεται ότι θα πρέπει να δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στον τομέα της επαγγελματικής εκπαίδευσης στελεχών επιχειρήσεων και κυρίως εργοδηγών. Θα πρέπει επίσης να εξεταστεί η περίπτωση ιδρύσεως βιομηχανικού τμήματος κατασκευής έτοιμων ενδυμάτων σε μια γενική τεχνική σχολή. Η διδασκαλία θα μπορούσε να βασιστεί σ' εκείνη που γίνεται στις ειδικευμένες σχολές της Γαλλίας και της Γερμανίας. Η δημιουργία επίσης ανάλογων ειδικευμένων σχολών θεωρείται πρωταρχικής σημασίας.

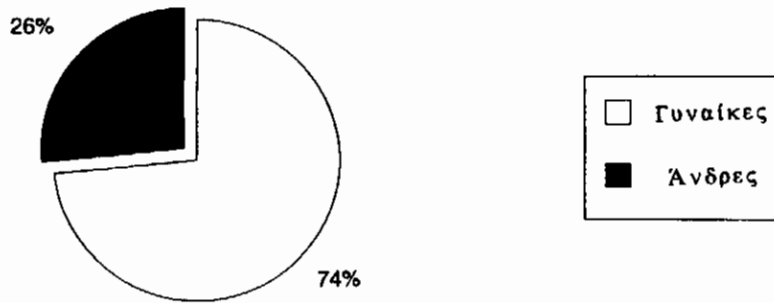
## ΜΕΡΟΣ ΙΙΙ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ-ΠΙΝΑΚΕΣ  
ΚΑΙ ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ  
ΔΗΜΟΣΙΕΥΜΕΝΟΙ ΑΠΟ ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ

ΠΙΝΑΚΑΣ 1  
 ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΣΤΙΣ  
 ΟΙΚΟΤΕΧΝΙΕΣ-ΒΙΟΤΕΧΝΙΕΣ-ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΕΣ ΕΤΟΙΜΟΥ  
 ΕΝΔΥΜΑΤΟΣ ΚΑΙ ΕΠΙΠΕΔΟ ΓΝΩΣΕΩΝ



Σύνολο Εργαζομένων



Πίνακας 1 μας δείχνει την ανάλυση προσωπικού στις οικοτεχνίες-βιοτεχνίες-βιομηχανίες ετοιμού ενδύματος κατά το έτος 1980.

Για το σύνολο των ανδρών που εργάζονται σε βιοτεχνίες-βιομηχανίες και οικοτεχνίες παρατηρούμε ότι το 61,4% είναι ειδικευμένο προσωπικό (όχι όμως απόφοιτοι σχολών), το 18,5% είναι ανειδίκευτοι, το 18,5% απόφοιτοι σχολών (κατωτέρων 3,2%, μέσων 13% και ανωτάτων 2,3%) ενώ το υπόλοιπο 1,8% είναι μαθητευόμενοι.

Για το σύνολο των γυναικών παρατηρούμε ότι είναι ειδικευμένες το 77,5% ποσοστό μεγαλύτερο κατά 16,1% από αυτό των ανδρών, ανειδίκευτες 17,4% μικρότερο των ανδρών κατά 0,9%, απόφοιτες σχολών 2,5% ποσοστό κατά πολύ μικρότερο των ανδρών (διαφορά 16%) και το υπόλοιπο 2,6% μαθητευόμενες.

Αν κρίνουμε από τα ποσοστά των εργαζομένων και από τα στατιστικά αυτά καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι δεν παίζει ρόλο τόσο το επίπεδο γνώσεων όσο η ειδίκευση.



ΠΙΝΑΚΑΣ 2

Εγχώρια ζήτηση ενδυμάτων  
(παραγωγή, Εισαγωγές-Εξαγωγές)

Σε τιμές 1980 εκατ. δρχ.

## Α ξ ί α

Έτη	Παραγωγή	Εισαγωγές	Εξαγωγές	Εγχώρια Ζήτηση
1970	2.129	120	1.196	1.953
1971	2.565	117	1.197	2.355
1972	2.804	120	1.123	2.401
1973	3.074	189	1.251	2.012
1974	3.462	243	1.937	1.768
1975	3.905	128	2.729	1.311
1976	4.746	120	3.911	955
1977	4.903	164	3.909	958
1978	4.912	253	3.937	948
1979	5.414	326	3.804	936
1980	5.080	258	4.582	756
1981	4.816	429	4.459	786

## Ετήσιοι ρυθμοί

1970-75	83%	6,1%	228,1%	-32,9%
1970-80	126%	257,5%	372,8	-59,8

Ο πίνακας 2 παρουσιάζει την εγχώρια ζήτηση ενδυμάτων, την παραγωγή, εισαγωγές και εξαγωγές σε τιμές του 1980 εκατομμυρίων δρχ. Οι παρατηρήσεις μας ήταν:

1. Η παραγωγή με έτος βάσης το 1970 αυξήθηκε κατά 83% μέχρι το '75 ενώ φτάνει σε αύξηση 126% το 1981.

2. Οι εισαγωγές αυξήθηκαν κατά 6,1% μέχρι το '75 ενώ το έτος '81 υπήρχε αύξηση κατά 257,5%.
3. Οι εξαγωγές αυξήθηκαν κατά 228,1%, το '75 και κατά 372,8% το '81.
4. Η εγχώρια ζήτηση μειώνεται κατά 32,9% το '75 και η μείωση συνεχίζεται για να φτάσει το '81 σε 59,8%.
5. Τα ποσά εισαγωγών-εξαγωγών έχουν μεγάλη διαφορά υπέρ των εξαγωγών. Το 1970 οι εξαγωγές είναι περίπου δεκαπλάσιες (9,9) των εισαγωγών. Το 1976 παρατηρήτε μια αλματώδη αύξηση των εξαγωγών για να φτάσει 32,5 φορές περισσότερο των εισαγωγών. Τέλος 1981 η διαφορά επιστρέφει στα αρχικά επίπεδα..

Από αυτό καταλαβαίνουμε ότι το ισοζύγιο εισαγωγών-εξαγωγών έτοιμου ενδύματος πρέπει να παρουσιάζει πλεόνασμα υπέρ (των εξαγωγών) και ότι θα συμβάλει θετικά στο γενικό ισοζύγιο εισαγωγών-εξαγωγών.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Προοπτικές με βάση τους παρακάτω δείκτες

Υποκλάδοι	ΚΕΔ της ΕΟΚ	Βαθμός κάλυψης εγχώριας αγοράς	Εξαγωγική επίδοση
<u>Νήματα</u>			
Βαμβακερά	X	X	Y
Μάλλινα	X	M	Y
Συνθετικά	X	M	M
<u>Υφάσματα</u>			
Βαμβακερά	M	M	Y
Μάλλινα	M	M	Y
Συνθετικά	M	Y	M
Πλεκτά	M	X	X
<u>Ενδύματα</u>			
Ανδρών, παιδιών (υφαντά)	Y	X	Y
Γυναικών, μωρών (υφαντά)	Y	X	Y
Πλεκτά (αδιακρίτως)	Y	X	Y
<u>Εσώρουχα</u>	Y	X	M
<u>Τάπητες</u>	Y	Y	X

Y: Υψηλές προοπτικές

M: Μέσες προοπτικές

X: Χαμηλές προοπτικές

ΠΙΝΑΚΑΣ 4Εξαγωγές Ελλάδας προς ΕΟΚ, 1980

<u>Προϊόντα</u>	<u>Ρυθμός ανάπτυξης εξαγωγών 1970-1981</u>
<u>Νήματα</u>	
Βαμβακερά	16,2%
Μάλλινα	21,7%
Συνθετικά-τεχνητά	13,2%
<u>Υφάσματα</u>	
Βαμβακερά	20,4%
Μάλλινα	-5,4%
Συνθετικά	15,4%
Πλεκτά	9,8%
<u>Ενδύματα (εξωτερικά)</u>	27,4%
<u>Εσώρουχα</u>	
<u>Τάπητες</u>	5,6%

Ο πίνακας 3 και πίνακας 4 παρουσιάζουν τον ρυθμό ανάπτυξης εξαγωγών κατά την δεκαετία 1980-1991. Παρατηρούμε ότι ο κλάδος του ετοίμου ενδύματος παρουσιάζει υψηλές προοπτικές στις εξαγωγές με ρυθμό ανάπτυξης 27,4% ενώ χαμηλές προοπτικές στο βαθμό κάλυψης εγχώριας αγοράς.

## ΠΙΝΑΚΑΣ 5

Συμμετοχή του τομέα Κλωστοϋφαντουργίας και Ενδύματων στη βιομηχανική παραγωγή (Π),  
Απασχόληση (Α) και Επενδύσεις (Ε)

Ποσοστά (%)

Χώρες	Κλωστοϋφαντουργία 1973									Ενδύματα 1973								
	1963			1977			1963			1977			1963			1977		
	Π	Α	Ε	Π	Α	Ε	Π	Α	Ε	Π	Α	Ε	Π	Α	Ε	Π	Α	Ε
Βέλγιο	9.8	12.7	8.6	7.0	9.9	7.1	5.2	8.6	5.3	3.6	7.3	2.1	3.5	8.0	1.9	3.2	6.5	1.1
Δανία	5.5	6.4	4.3	4.2	5.0	5.4	3.3	4.2	3.0	4.1	5.6	2.4	2.4	4.1	0.8	2.0	3.6	1.1
Γαλλία	8.6	9.9	14.1	5.5	7.3	3.3	4.6	6.3	2.7	3.9	7.1	2.2	2.2	5.4	1.3	1.9	4.9	0.8
Γερμανία	4.9	7.4	4.6	3.4	5.4	3.6	2.9	4.8	3.0	3.4	5.0	1.1	2.4	4.5	0.8	2.0	3.4	0.8
Ιρλανδία	10.4	13.0	8.8	8.3	11.3	6.9	5.4	9.2	11.9	5.2	9.8	1.4	4.2	8.1	1.1	3.7	6.4	1.4
Ιταλία	9.2	17.9	3.6	7.5	10.6	6.6	7.3	9.4	5.6	3.4	6.2	1.1	3.3	6.1	1.2	3.3	5.6	1.2
Λουξεμβούργο	0.5	0.8	0.5	0.1	0.5	0.1	0.1	0.7	0.2	0.4	1.1	0.5	0.4	1.4	0.2	0.4	1.2	0.2
Ολλανδία	6.5	7.8	9.1	3.4	5.5	3.5	2.7	4.4	2.0	5.8	10.1	0.2	1.7	4.5	0.5	1.1	2.8	0.6
Βρετανία	6.5	9.1	5.9	5.5	7.4	7.0	4.5	6.6	3.6	2.5	5.0	0.8	2.3	4.7	1.1	2.2	4.5	0.9
ΕΟΚ	6.7	9.9	6.8	4.8	7.2	4.7	4.1	6.4	3.5	3.4	5.9	1.3	2.4	5.1	1.1	2.2	4.5	0.9
Αυστρία	10.4	13.8	12.7	6.7	9.5	6.0	5.4	7.7	4.0	4.1	6.0	4.0	3.5	5.8	1.8	3.1	5.5	1.5
Φινλανδία	5.7	8.4	3.0	4.2	5.8	3.9	3.7	4.9	1.4	4.2	6.2	1.3	3.9	6.8	1.7	3.8	6.5	1.2
Ελλάδα	15.2	13.3	20.7	-	-	16.0	15.7	12.9	20.1	5.1	9.0	0.7	-	-	1.5	4.8	7.2	2.2
Νορβηγία	5.0	6.1	3.1	2.7	3.7	1.7	2.5	3.3	1.3	3.9	5.5	1.1	1.9	3.1	0.4	1.4	2.4	0.5
Πορτογαλία	20.2	37.9	18.2	18.1	23.4	20.9	14.9	20.3	12.0	2.3	0.3	1.2	2.3	4.6	2.2	3.3	5.1	1.1
Ισπανία	14.2	13.7	8.5	7.0	8.7	9.7	6.4	8.3	6.9	2.6	2.6	2.1	3.1	4.7	2.1	3.6	4.7	0.8
Γουινέα	3.9	5.0	7.1	2.6	3.2	2.0	2.1	2.7	1.1	3.5	5.6	1.7	1.7	3.0	0.4	1.2	2.2	0.4
Ελβετία	4.7	10.9	6.8	3.9	7.5	5.0	3.4	7.0	5.2	5.9	5.3	1.3	4.9	3.7	0.7	3.3	3.2	0.8
Τουρκία	22.0	31.8	17.7	15.1	22.3	20.5	13.9	21.3	10.7	0.1	0.2	0.0	0.5	1.0	0.7	0.5	1.1	0.2
Λοιπές Χώρες-Μέλη ΟΟΣΑ	8.2	13.5	8.2	6.0	10.4	7.6	5.7	9.7	5.5	4.0	4.5	1.4	3.0	4.2	1.2	2.7	4.2	0.9
Σύνολο ΟΟΣΑ Ευρώπης	6.9	10.5	7.0	5.0	7.8	5.2	4.4	7.1	3.9	3.5	5.7	1.3	2.5	4.9	1.1	2.2	4.4	0.9
Καναδάς	4.7	6.4	4.2	4.3	6.1	4.1	3.6	5.3	1.6	3.4	6.6	0.6	3.0	6.0	0.8	3.0	5.6	0.4
ΗΠΑ	3.8	6.3	3.7	3.9	6.3	4.7	3.4	5.8	2.8	3.6	7.0	0.9	3.0	6.5	1.0	2.9	6.3	0.7
Ιαπωνία	9.0	14.3	6.4	6.8	10.5	5.2	5.2	9.0	2.5	1.3	2.8	0.5	1.5	3.6	0.8	1.7	4.3	0.5
Αυστραλία	5.7	7.2	4.4	4.6	5.6	2.5	4.0	4.7	1.9	3.9	6.6	2.4	3.2	5.7	0.8	2.9	4.7	0.5
Ν.Ζηλανδία	5.3	7.0	7.5	6.3	7.0	3.4	5.1	6.5	2.8	5.4	10.9	2.0	4.4	8.4	1.5	4.1	7.4	1.2
Σύνολο ΟΟΣΑ	5.3	9.8	5.7	4.8	7.8	5.0	4.1	5.0	3.2	3.4	5.6	1.0	2.6	5.2	1.0	2.4	5.0	0.7

Πηγή: United Nations Yearbook of Industrial Statistics. Διάφορες εκδόσεις.  
OECD. Textile Industry in OECD Countries. Διάφορες εκδόσεις.

Τέλος ο πίνακας 5 παρουσιάζει την συμμετοχή του τομέα ετοίμου ενδύματος στην συνολική βιομηχανική παραγωγή (Π), την συνολική απασχόληση (Α) και τις επενδύσεις (Ε) σε διάφορες χώρες της ΕΟΚ και μη.

Παρατηρούμε ότι στον τομέα αυτό αν και υπάρχει μείωση των ποσοστών βρίσκεται σε πολύ καλά επίπεδα σε σχέση πάντα με τις άλλες χώρες της ΕΟΚ.

# ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΙ ΕΝΔΥΜΑΤΩΝ ΗΛΕΚΤΡΑ Α. Ε.

ΑΚΤΗ ΔΥΜΑΙΩΝ 98 - ΠΑΤΙΡΑ 26333. ΤΗΛΕΦ.: 328-808, 329-972, FAX 332-480 Α.Φ.Μ. 94174731 Β' ΔΟΥ ΠΑΤΡΩΝ

## Ε Ν Ε Ρ Γ Η Τ Ι Κ Ο

### Α. ΕΣΟΔΑ ΕΚΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ

1. Έσοδα ίδρυσεως και πρώτης εγκατάστασης
2. Τόκοι Δανείων κατασκευής περιόδου
3. Έσοδα κτήσεως ακινήτων-ήσεων
4. Λοιπά έσοδα εγκατάστασης

### Β. ΠΑΘΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

1. Ενώματα εκ ανατομιζήσεως
2. Γηπέδα - Οικόπεδα
3. Μηχ)τα - τεχνικά έργα
4. Λοιπός μηχ)ικός εξοπλισμός
5. Μεταφορικά μέσα

1. Έπιπλα και λοιπός εξοπλι-σμός
2. Στοιμαχίες και άλλες μακρο-πρόθεσμες χρηματοοικονομικές ε-πιτησεις

### Γ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ

1. Ανατιμήσεις
2. Πελάτες
3. Χρεώστες Διάφοροι
4. Λο)ομοί δικ)χ. αποκ)λών και πιστώσεων
5. Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη

### Δ. ΔΙΑΘΕΣΙΜΑ

1. Ταμείο
2. Καταθέσεις όψεως

### ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΧΡΕΟ-ΣΤΗΤΩΝ

1. Αλλ)τρια περιουσιακά στοι-χεία
2. Λοιποί λογαριασμοί τάξεως

### Ποσά κλειομένης χρήσεως 1992

#### Αξία κτήσεως Αξία

8.717.684	1.743.337	6.974.147	5.599.730
3.278.500	655.700	2.622.800	3.278.500
2.032.859	406.572	1.626.287	
2.246.102	449.220	1.796.882	2.246.102
33.310.464		33.310.464	20.819.040
103.714.607	3.714.607	100.000.000	68.484.965
133.807.130	5.347.681	128.459.449	49.226.443
1.075.276		1.075.276	
2.674.288	2.424.167	250.121	81.250

### Ποσά προηγούμενης χρήσεως 1991

#### Αναπόθεση Αξία

6.974.147	5.599.730
3.278.500	3.278.500
1.626.287	
1.796.882	2.246.102
33.310.464	20.819.040
100.000.000	68.484.965
128.459.449	49.226.443
1.075.276	
250.121	81.250

### Ποσά κλειομένης χρήσεως 1992

#### Αξία κτήσεως Αξία

469.300	135.000
54.727.995	
22.914.298	
	271.801
8.885.981	7.588.904
10.505.042	3.753.999
32.413.447	4.785.001
4.812.886	1.863.535
410.844.375	168.134.270

### Ποσά προηγούμενης χρήσεως 1991

#### Αναπόθεση Αξία

6.974.147	5.599.730
3.278.500	3.278.500
1.626.287	
1.796.882	2.246.102
33.310.464	20.819.040
100.000.000	68.484.965
128.459.449	49.226.443
1.075.276	
250.121	81.250

## Π Α Θ Η Τ Ι Κ Ο

### Α. ΔΙΑΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ

1. Κεφάλαιο Μετοχικό
1. Καταθέσεις (100.000 μετοχές) 100.000.000

### Β. ΠΑΘΙΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟ

1. Διαφορές αναποθ-σμητογής
1. Διαφορές από ανα-προσαρμογή αξίας ε-πι-λοιπών περιουσιακών στοιχείων 12.491.424

### Γ. ΑΠΟΘΗΚΕΥΜΕΝΑ

1. Απορροδ)γ)τα αποθε-ματικά είδη (όπως διατε-ξάν) νόμων 9.820.264
- IV Αποτελέσματα εις νέο
1. Υπόλοιπα ζημιών

### Δ. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

1. Λοιπές προθέσεις
1. ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ
1. Μακροπρόθεσμες
- Υποχρεώσεις
1. Δάνεια Τραπεζών
1. Βραχυπρόθεσμες Υ-ποχρεώσεις

1. Προμήθειες
2. Τράπεζες (λογ)ομοί ερα-χυμ)θεσιμων υποχρεώσεων
3. Προκαταβολές
4. Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη
5. Ασφαλιστικοί
6. Πιστωτές Διάφοροι
- Δ. ΜΕΤΑΒΑΤΙΚΟΙ ΛΟΓΑ-ΡΙΑΣΜΟΙ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ

### Ε. ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ

1. Δικαιώχοι ελλ)τριών περιουσιακών στοιχείων
2. Λοιποί λογαριασμοί τάξεως

### ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ

1.706.613

### ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΙ ΤΑΞΕΩΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΥ

1. Δικαιώχοι ελλ)τριών περιουσιακών στοιχείων
2. Λοιποί λογαριασμοί τάξεως

15.701.794

410.844.375

168.134.270

102.875.768

44.360.904

100.000.000

122.116.438

109.000.000

332.439

54.330.826

7.886.845

85.644.252

4.914.734

904.960

30.231.500

580.415

44.360.904

15.701.794

15.701.794

434

434

**ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ**  
**31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 19 92 (1.1—31.12.92)**

	Ποσό κλειομένης Χρήσεως 1992	Ποσό προηγ. Χρήσεως 1991
I Αποτελέσματα εκμεταλλεύσεως κύριων εργασιών	196.405.273	---
Μείον: Κόστος πωλησιών	139.480.290	---
Μικτά κέρδη εκμεταλλεύσεως	56.924.983	---
Μείον: Έξοδα διοικήσεως διαθέσεως	31.031.624	---
Μερικά αποτελέσματα (κέρδη) εκμεταλλεύσεως	25.893.359	---
Μείον: Χρωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	21.552.035	---
Οργανικά και έκτακτα αποτελέσματα (κέρδη)	4.341.324	---
Μείον: Χρωστικοί τόκοι και συναφή έξοδα	1.719.048	---
II ΠΛΕΟΝ: Έκτακτα και ανόργανα έσοδα	5.050.372	---
Μείον: Έκτακτα και ανόργανα έξοδα	76.426	---
Οργανικά και έκτακτα αποτελέσματα (κέρδη)	5.983.946	---
ΜΕΙΟΜΗ: Σύνολο αποσβέσεων πάγιων στοιχείων	14.741.484	---
Μείον: Οι από αυτές εισωμισθέντες στο λειτουργικό κόστος	8.562.288	---
<b>ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ (Ζημίες) ΧΡΗΣΕΩΣ</b>	<b>-195.250</b>	<b>---</b>

Ο Πρόεδρος του Διοικητικού Συμβουλίου ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΜΑΝΟΥΣΟΣ ΑΤ Μ 520337

Ο Ένταλμένος Σύμβουλος ΧΡΗΣΤΟΣ ΜΑΝΟΥΣΟΣ ΑΤ Θ 069905

**ΓΗΝΑΚΑΣ ΔΙΑΘΕΣΙΣ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ**

	1992	1991
Καθαρά αποτελέσματα (Ζημίες) Χρήσεως	-195.250	---
Ζημίες έις νέο	-195.250	---

Ο Λογιστής  
**ΧΑΡΗΣ ΝΤΕΝΙΡΙΠΗΣ**  
 Α 158412

# Εισαγωγή - Εξαγωγή Ανώνυμος Εταιρία

ΕΔΡΑ: ΠΑΤΡΑ, ΑΡΙΘΜ. ΜΗΤΡΩΟΥ ΝΟΜΑΡΧΙΑΣ 992429/86/64

## ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ 31ης ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992 18ης ΕΤΑΙΡΙΚΗΣ ΧΡΗΣΗ (1η ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΥ - 31η ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΥ 1992)

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ	Ποσό σε Εθνικές Μονάδες Χρήσεως 1992	Αίτια Αποδοτίων	Ποσό σε Εθνικές Μονάδες Χρήσεως 1991	Αίτια Αποδοτίων	ΠΑΘΗΤΙΚΟ	Ποσό σε Εθνικές Μονάδες Χρήσεως 1992	Ποσό σε Εθνικές Μονάδες Χρήσεως 1991
<b>Β. ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ</b>					<b>Α. ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΙΑ</b>		
1. Λοιπά Έξοδα εγκαταστάσεως	158.029.919		156.829.919		1. Μετοχές Κεφάλαιο Κοινοβλήτων	262.653.000	262.653.000
<b>Γ. ΠΛΥΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>	590.351.874		485.874.520		2. Διαφορές αναπροσαρμογής αξίας Λοιστών περιουσιακών στοιχείων	171.926.653	---
1. Γηπέδα - οικοπέδα					3. Επιχορηγήσεις τρίτων ενεργητικού	41.250.000	41.250.000
2. Κτίρια και τεχνικά έργα					4. Αποβλητικά Κεφάλαια	180.178.653	11.250.000
3. Μηχανήματα - τεχνικές εγκαταστάσεις					5. Έκτακτο αποβλητικό	21.374.940	21.374.940
4. Λοιπά μηχανήματα εξοπλισμός					6. Αποβλητικά αποβλημάτων ειδικών διατάξεων νόμων	57.913.244	57.913.244
5. Μεταφορικά μέσα					7. Ανεπίλυτα σε νέο Υπόλοιπο Οφειλών χρήσεως σε νέο	103.343.845	103.343.845
6. Επιπλα & λοιπά εξοπλισμός					8. Άλλα οφειλά	182.631.229	182.631.229
7. Αντιταμιευτήρες υπό εκτέλεση και προκαταβολές					<b>Σύνολο οφειλών κεφαλαιών</b>	19.874.563	14.530.059
<b>Σύνολο ενεργητικού</b>	1.160.140.840	735.703.034	420.351.814	471.874.686	<b>Σύνολο οφειλών κεφαλαιών</b>	594.786.319	472.004.190
<b>Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ</b>					<b>Β. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΚΙΝΔΥΝΟΥΣ ΚΑΙ ΕΞΟΔΑ</b>		
1. Προβλέψεις για αποζημίωση προσώπων και λόγω εξόδου από την υπηρεσία	450.000		450.000		1. Προβλέψεις για αποζημίωση προσώπων και λόγω εξόδου από την υπηρεσία	28.861.779	28.172.659
2. Λοιπές προβλέψεις	833.700		833.700		2. Λοιπές προβλέψεις	1.306.930	1.306.930
<b>Σύνολο παθίου ενεργητικού</b>	1.283.700		1.283.700		<b>Σύνολο</b>	31.025.065	27.553.588
<b>Δ. ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝΤΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΑ</b>					<b>Γ. ΥΠΟΠΕΣΕΙΣ</b>		
1. Εμπορεύματα	1.390.028		1.390.028		1. Μικροπρόθεσμες υποχρεώσεις	45.197.336	54.017.053
2. Προϊόντα έτοιμα & ημιτέλη υποπροϊόντα & υπολείματα	243.596.825		243.596.825		2. Δάνεια τραπεζών		
3. Πρώτες & βοηθ. ύλες - Αποβλήματα υαλίου - Αρτίδια και άλλα οικοσκευές	144.141.333		144.141.333		<b>Δ. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις</b>		
4. Προκαταβολές για αγορά αποβλημάτων	874.731		1.947.145		1. Προμηθευτές	121.207.428	87.576.611
<b>Σύνολο παθίου ενεργητικού</b>	389.714.915		389.714.915		2. Εμπόρμη παρωμένα	11.814.727	11.814.727
<b>Ε. ΑΡΑΧΜΕΙ</b>					3. Επιταγές πληρωτέες	23.000.000	6.705.000
1. Αρραχμεί	164.181.665		164.181.665		4. Προσμετωδισμένοι πελάτες	449.184.279	354.292.327
2. Προμηθευτές					5. Προκαταβολές πελατών	223.287	531.404
3. Χρηματοδότης					6. Προκαταβολές από φόρους - Τέλη	28.890.342	18.541.156
4. Χρηματοδότης					7. Μικροπρόθεσμες υποχρεώσεις πληρωτέες στην επόμενη χρήση	16.522.960	13.192.331
<b>Σύνολο παθίου ενεργητικού</b>	164.181.665	83.561.861	164.181.665	51.918.836	11. Επιστητές Φόρους	16.979.257	10.499.880
<b>ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ</b>					<b>Σύνολο υποχρεώσεων</b>	19.224.331	11.213.367
1. Ταμείο	3.850.490		3.850.490		<b>Σύνολο υποχρεώσεων</b>	684.286.090	512.166.803
2. Καταθέσεις όψεως & προβλεπόμενες	4.497.364		4.497.364		<b>Σύνολο υποχρεώσεων</b>	729.483.426	568.183.856
<b>Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού</b>	800.484.507		800.484.507		<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>	1.355.294.810	1.065.747.634
<b>Ε. ΜΕΤΑΒΛΗΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΙΑ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>					<b>ΑΔΙΑΡΧΙΣΤΟΙ ΤΑΞΕΙΣ ΠΙΣΤΩΤΙΚΟΙ</b>		
1. Έξοδα επίδοσης χρεώσεων	3.254.789		3.254.789		1. Διαφορές οφειλών περιουσιακών	4.482	6.308
<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>	1.355.294.810		1.355.294.810		2. Λοιπά λογισμικά τόξα	24.008.892	11.653.742
<b>ΑΔΙΑΡΧΙΣΤΟΙ ΤΑΞΕΙΣ ΧΡΕΩΤΙΚΟΙ</b>					4. Λοιπά λογισμικά τόξα	24.011.374	11.660.050
1. Λοιπά περιουσιακά στοιχεία	4.482		4.482		<b>Σ Η Μ Ε Ι Ο Σ Ε Ι Σ :</b>		
2. Λοιπά λογισμικά τόξα	24.011.374		24.011.374		1. Επί των αλληλίων της εταιρείας έχουν επιρροή έχουν ενεργήσαν σε 689.55.087.123.		
<b>Σ Η Μ Ε Ι Ο Σ Ε Ι Σ :</b>					31.12.1992 ενεργήσαν σε 689.55.087.123.		





ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΑΠΤΥΞΕΩΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
2. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΝΤΑΞΗ ΤΗΣ ΕΛΛΑΔΟΣ ΣΤΗΝ ΕΟΚ του ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΡΟΥΜΕΛΙΩΤΗ
3. ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ της ΙΩΑΝΝΑΣ Α. ΝΤΟΜΑΛΗ
4. ΚΕΝΤΡΟ ΕΡΕΥΝΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΑΠΤΥΞΕΩΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ (ΚΕΠΕ)
5. Εγκυκλοπαίδεια "Υδρεία"
6. ΔΙΕΡΕΥΝΗΣΗ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΩΝ ΔΥΝΑΤΟΤΗΤΩΝ ΚΛΩΣΤΟΪΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ - ΕΝΔΥΣΗ του Γ. Χ. ΚΟΤΣΟΥ
7. ΒΙΟΤΕΧΝΙΑ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΑΝΑΠΤΥΞΕΩΣ 1970-81 ΚΕΝΤΡΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΟΥ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ
8. CANADIAN FEDERATION OF INDEPENDENT BUSINESS ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΜΙΚΡΩΝ ΚΑΙ ΜΕΣΑΙΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΠΗΓΕΣ ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΕΩΝ

1. Γ. Μήλα και Δ. Ζαρκάδη, οδός Καλιόπης 6 Ζαρουχλείκα - ΠΑΤΡΑ
2. Διαμαντοπούλου Σπυριδούλα, οδός Σολωμού 80 περιοχή Κάτω Δεμένικα - ΠΑΤΡΑ
3. Νικολάου Καλαντζή (SHINE SHOP), οδός Ανθείας 288 Ζαρουχλείκα - ΠΑΤΡΑ
4. Γεωργίου Λαζανά και ΣΙΑ ΟΕ, οδός Πάροδος Ευβείας 188 - ΠΑΤΡΑ
5. Αφοί Αλεξάκη ΕΠΕ, οδός Μαρμαρά 21 - ΑΙΓΑΛΛΑΙΩ
6. SHARON GARMENTS ΑΕ, οδός Ερμού 74 - ΑΘΗΝΑ
7. Δεστούνης, οδός Αγ. Αικατερίνης 140 - ΡΟΔΟΣ
8. Μαυρουδάκη Τσαμπίκα και ΣΙΑ ΟΕ, οδός Κλαδίου Πέπερ 119 και Κατζανζάκη 2 - ΡΟΔΟΣ
9. Γενναδενός Α. Μαχλής ΟΕ, οδός Ερν. Μπέβιν 39 - ΡΟΔΟΣ
10. Σωτηράκης Πέτρος, οδός Αγίου Νικολάου 11 - ΡΟΔΟΣ
11. "ΜΟΝΤΕΡΝΟΡΑΠΤΙΚΗ", οδός Α΄ Πάροδος Κων/νου Τσαλδάρη - ΡΟΔΟΣ
12. Χατζηπέτρου Μαρία (MODES MARI), οδός Παπαλουκά 3-5 - ΡΟΔΟΣ
13. Σοφιανόπουλος Ιωάννης και ΣΙΑ ΟΕ, οδός Διάκου 14 - ΡΟΔΟΣ
14. Αρτική Ελένη, οδός Μητροπόλεως 50 - ΡΟΔΟΣ
15. Φαντίδου Κ., οδός Πάροδος Κορδικτόνος - ΡΟΔΟΣ
16. Μουντουφάρης Γεώργιος, οδός Καλαβαρδών 14 - ΡΟΔΟΣ
17. Μαхраμάς Σ., οδός Επτά Βαγιές - ΡΟΔΟΣ
18. "ELEGANT", οδός Παλαιολόγου 68 - ΡΟΔΟΣ
19. Ματουφάρης Ιωάννης, οδός Παλαιά Πόλης - ΡΟΔΟΣ

20. Παπαστούρου Σταμάτης "ΤΟ ΕΜΠΟΡΟΡΑΦΕΙΟ", οδός  
Ιπποδάμου 20 - ΡΟΔΟΣ

21."SCORPION", οδός Αυλίδος 2 Ζαρουχλείκα - ΠΑΤΡΑ

