

ΤΕΙ ΠΑΤΡΑΣ
ΣΧΟΛΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΚΑΙ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑΣ
ΤΜΗΜΑ ΛΟΓΙΣΤΙΚΗΣ

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ
ΠΑΡΑΔΟΣΙΑΚΟΙ ΚΛΑΔΟΙ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ
"ΠΕΡΙΠΤΩΣΗ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΪΑΣ"



ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΚΑΘΗΓΗΓΗΣ

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΣ

ΟΜΑΔΑ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

ΠΑΠΑΜΑΚΑΡΙΟΣ ΜΙΧΑΛΗΣ

ΠΛΙΑΚΟΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ

ΣΕΡΕΤΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ

ΠΑΤΡΑ 1994

ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΙΣΑΓΩΓΗΣ	7768
----------------------	------

"Αφιερώνεται σε όλους τους σπουδαστές που αγωνίστηκαν
και θα αγωνίζονται για μια καλύτερη παιδεία"

"Π Α Τ Ρ Α 1994"

Π Ρ Ο Λ Ο Γ Ο Σ

Η παρούσα μελέτη πραγματεύεται την κατάσταση της ελληνικής υποδηματοποιίας μέσα από ένα σύνολο από πλευρές, όπως οι παραγωγικές δυνατότητες του κλάδου, η κατάσταση της εγχώριας και διεθνούς αγοράς, η διεθνής θέση της ελληνικής υποδηματοποιίας, η χρηματοοικονομική κατάσταση των επιχειρήσεων του κλάδου, οι εισαγωγές και εξαγωγές, ο ρόλος της Ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης στην εξέλιξη του κλάδου κ.λ.π. Η ενασχόληση με ένα κλάδο σαν την ελληνική υποδηματοποιία αποδεικνύεται σημαντική για τρεις κυρίως λόγους:

α) Η θέση που έχει η ελληνική υποδηματοποιία στα πλαίσια της ελληνικής μεταποίησης και βιομηχανίας γενικότερα είναι πολύ σημαντική όσο και αν έχει παρουσιάσει σημάδια υποχώρησης τα τελευταία χρόνια. πρόκειται για ένα παραδοσιακό βιομηχανικό κλάδο ο οποίος έχει παίξει σημαντικό ρόλο στην ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας.

β) πρόκειται για ένα κλάδο αρκετά εξωστρεφή, κλάδο που ιδιαίτερα σήμερα την εποχή της διεθνοποίησης των οικονομιών και της όξυνσης του ανταγωνισμού εκτίθεται ολοένα και περισσότερο στο Διεθνή ανταγωνισμό.

γ) Πρόκειται για ένα κλάδο ο οποίος υπόκειται σε μια έντονη διαδικασία ανασυγκρότησης, της οποίας τα αποτελέσματα αλλά και η διαδικασία σαν τέτοια, μπορούν να αξιοποιηθούν και στους άλλους παραδοσιακούς βιομηχανικούς κλάδους.

Η παρούσα μελέτη χωρίζεται σε τρία μέρη. Στο πρώτο μέρος παρουσιάζουμε τη δομή της ελληνικής υποδηματοποιίας, την εξέλιξη της παραγωγής και της κατανάλωσης, την κατά-

σταση της εγχώριας αγοράς καθώς και τις βασικές επιχειρήσεις του κλάδου και την χρηματοοικονομική τους κατάσταση.

Στο δεύτερο μέρος γίνεται μια προσπάθεια περιγραφής της διεθνούς κατάστασης για την υποδηματοποιία έτσι ώστε να εκτιμηθεί καλύτερα η θέση της ελληνικής πλευράς στο παγκόσμιο περιβάλλον. Επίσης γίνεται μια εκτίμηση του ρόλου της ευρωπαϊκής ένωσης στην εξέλιξη του κλάδου και αναλύεται το καυτό θέμα των εισαγωγών και εξαγωγών. Τέλος στο τρίτο μέρος συγκεντρώνονται τα βασικά συμπεράσματα της κατάστασης του κλάδου και κατατίθεται ένα πακέτο προτάσεων κλαδικής πολιτικής που αποτελείται κατά τη διεθνή συνηθισμένη οικονομολογική μεθοδολογία από βραχυπρόθεσμες, μεσομακροπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες λύσεις.

Αυτή η κλαδική μελέτη παρουσιάζει αδυναμίες για τις οποίες όμως δεν ευθύνονται -όπως θέλουν να πιστεύουν- οι συντάκτες της. Η βασική της αδυναμία έγκειται στην ανυπαρξία πρόσφατων στοιχείων για την εξέλιξη του κλάδου και στις πολύ περιορισμένες πηγές γνώσης και πληροφοριών σε σχέση με το αυτό θέμα.

Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο Α'

- ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΪΑΣ
- ΠΑΡΑΓΩΓΗ
- ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ
- ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΕΓΧΩΡΙΑΣ ΑΓΟΡΑΣ
- ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ
- ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ

1) Η ΔΟΜΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΪΑΣ

Με στοιχεία προηγούμενων ετών (στα οποία πρέπει να υπολογίζεται μία σημαντική μείωση), υπολογίζεται ότι η αξία της παραγωγής της ελληνικής υποδηματοποιίας κυμαίνεται γύρω στο 1,5% της συνολικής ακαθάριστης αξίας της βιομηχανικής παραγωγής της ελληνικής οικονομίας. Η απασχόληση που έχει αναφορά στον κλάδο κυμαίνεται γύρω στο 2,5% της συνολικής βιομηχανικής απασχόλησης.

Η ελληνική υποδηματοποιία στηρίζεται στη δραστηριότητα 1.400 παραγωγικών μονάδων, οι οποίες απασχολούν περίπου 13.000 εργαζόμενους. Από το σύνολο των 1.400 παραγωγικών μονάδων του κλάδου μόνο έντεκα από αυτές απασχολούν πάνω από 100 εργαζόμενους και από τις υπόλοιπες δώδεκα πάνω από 50 εργαζόμενους. Από τα στοιχεία αυτά, το πρώτο συμπέρασμα που μπορούμε να έχουμε είναι ότι πρόκειται για ένα κλάδο που εμφανίζει εξαιρετικά χαμηλό βαθμό συγκέντρωσης και συγκεντροποίησης δραστηριοτήτων. Δηλαδή παρουσιάζει έντονο διαρθρωτικό πρόβλημα.

Επίσης πολλές από τις μεγάλες παραγωγικές μονάδες εργάζονται σε χαμηλό ποσοστό της δυναμικότητάς τους. Εμφανίζεται δηλαδή αδράνεια και αναξιοποίηση εργασίας, κεφαλαίου και όλου του παραγωγικού κυκλώματος.

Ο κλάδος της υποδηματοποιίας έχει συγκεντρωμένες τις παραγωγικές δραστηριότητες του στην Αθήνα, ενώ στην επαρχία η Θεσσαλονίκη μαζί με μια-δυο άλλες πόλεις παρουσιάζουν μια σημαντική παραγωγή. Παρουσιάζεται μία σχετικά "φτωχή" γεωγραφική κατανομή των δραστηριοτήτων του κλάδου σε πανελλαδικό επίπεδο.

2) Η ΠΑΡΑΓΩΓΗ

α) Η εξέλιξη της παραγωγής μέχρι το 1984.

Ο κλάδος υποδήματος γνώρισε μια μεγάλη ανάπτυξη τη δεκαετία του '70, ανάπτυξη που κορυφώθηκε την χρονιά ένταξης της Ελλάδας στην Ε.Ο.Κ. χρονιά όπου παρατηρείται η πιο υψηλή παραγωγή φτάνοντας στα 28.043.000 ζεύγη. Από το 1981 όμως και μετά η Ελληνική υποδηματοποιία περνά σε μια περίοδο κρίσης και συρρίκνωσης της παραγωγής. Στον πίνακα 1 φαίνεται χαρακτηριστικά η πορεία των δραστηριοτήτων του κλάδου από το 1970 έως το 1987.

Πίνακας 1
ΣΕΙΡΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΤΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ
('000 Ζεύγη)

	<u>ΠΑΡΑΓΩΓΗ</u>	<u>ΕΞΑΓΩΓΕΣ</u>	<u>ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ</u>	<u>ΦΑΙΝ. ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ</u>
	(1)	(2)	(3)	(4)
1970	13814			
1971	18288	1500		
1972	20106	2900	32	17238
1973	20640	4165	157	16632
1974	23954	6000	48	18002
1975	24977	6600	56	18433
1976	24603	9007	56	15652
1977	24177	7723	316	16770
1978	23655	6291	413	17777
1979	24876	8506	1150	17520
1980	27120	7228	1107	20999
1981	28043	9290	2009	20762
1982	23027	5485	2693	20235
1983	22539	5411	2829	19957
1984	20749	6255	3705	18199
1985	22000	6600	4200	19600
1986	22900	7600	4100	19500
1987	18800	5700	7600	20700

(1), (2), (3) Πηγή: ΕΣΥΕ, ΙΟΒΕ/1987* (4) Κατ' εκτίμηση.
Από 1985 τα στοιχεία παραγωγής και κατανάλωσης είναι κατ' εκτίμηση.

Είναι χαρακτηριστικό το γεγονός του ότι το έτος 1984 η παραγωγή προσεγγίζει τα επίπεδα του 1972 και το 1987 τα επίπεδα του 1971. Ωστόσο πρέπει να τονιστεί, ότι η παραγωγή υποδημάτων υποεκτιμάται κατά 10% περίπου στις εθνικές στατιστικές, πράγμα το οποίο, όμως δεν επηρεάζει τη διαχρονική σύγκριση.

Σημαντικό είναι το ότι παράλληλα με την αρνητική εξέλιξη ως προς την ποιότητα και τον τύπο των παραγόμενων υποδημάτων, πολύ ανώτερη από εκείνη της δεκαετίας του 1970.

β) Η εξέλιξη της παραγωγής μετά το 1984

Βεβαίως δεν διαθέτουμε πολύ πρόσφατα στοιχεία για να διαπιστώσουμε την εξέλιξη των τάσεων της παραγωγής με ακρίβεια. Ωστόσο είναι αδιαμφισβήτητο, ότι μέχρι το 1989 η παραγωγή συνέχισε την πτωτική της πορεία και οι τάσεις αναδιάρθρωσης του κλάδου συνεχίστηκαν. Η παραγωγή υποδημάτων γνωρίζει σημαντικές ανακατατάξεις. Επηρεάζεται κυρίως από την παραγωγή δερματίνων υποδημάτων η οποία επηρεάζεται άμεσα από τις εξαγωγές, ενώ στα μη δερμάτινα υποδήματα παρατηρείται η σημαντικότερη αναδιάρθρωση.

Όπως φαίνεται στο πίνακα 1 η παραγωγή στο συνολό της εμφανίζει.....μία αύξηση ή τουλάχιστον σταθεροποίηση για τα έτη 1985-86. Αυτή η εξέλιξη οφείλεται.....σε μία ανάκαμψη των εξαγωγών και μία σημαντική αύξηση των εισαγωγών κατά τη τριετία 1984-85-86. Η κατάσταση αλλάζει το 1987, όπου η μείωση των εξαγωγών και η μεγάλη αύξηση των εισαγωγών εκφράζουν την εξέλιξη της παραγωγής και την επηρεάζουν αρνητικά. Από τα στοιχεία που δίνει το εμπορικό ισοζύγιο των ετών 1988-89, ενισχύεται η εκτίμηση για παραπέρα αρνητική πορεία της Ελληνικής παρα-

γωγής, για την οποία παρόλο το ότι δεν διετίθενται ακριβή στοιχεία υπολογίζεται ότι το 1989 θα προσέγγιζε τα 13 εκατομμύρια ζεύγη.

Σε αυτό το σημείο οφείλουμε να παρατηρήσουμε ότι η πτώση της παραγωγής δεν αποτελεί απόλυτα αρνητικό κριτήριο για τη κατάσταση του κλάδου, αλλά εξαρτάται άμεσα από την πορεία των αναδιαρθρωτικών τάσεων του κλάδου. Σε περίπτωση όπου η πορεία της αναδιάρθρωσης αποβεί θετική είναι πολύ πιθανόν η σημερινή πρώτη της παραγωγής να αντικατασταθεί από μία νέα δυναμική άνοδο.

γ) Η σύνθεση της παραγωγής

Η σύνθεση των παραγόμενων υποδημάτων, όπως παρουσιάζεται και στο πίνακα 2 είναι η εξής:

Το 55% της παραγωγής αφορά δερμάτινα παπούτσια, εις των οποίων σχεδόν τα μισά είναι γυναικεία. Τα ανδρικά παπούτσια αποτελούν το 40% και τα παιδικά περίπου το 12% της παραγωγής δερμάτινων υποδημάτων. Τα υπόλοιπα παραγόμενα υποδήματα είναι κυρίως συνθετικά (92% επί του ποσοστού των υπολοίπων). Στο παρελθόν μάλιστα, υπήρχε σημαντική παραγωγή και σε ξύλινα υποδήματα, τα οποία πλέον έχουν συρικνωθεί μέχρι εξαφάνισης.

Διαχρονικά η σύνθεση των παραγόμενων υποδημάτων δεν έχει υποστεί μεγάλες αλλαγές όσο αφορά τη σχέση δερμάτινων/μη δερμάτινων. Ωστόσο τα δερμάτινα υποδήματα παρουσιάζουν-στο σύνολο της περιόδου 1970-84-μία σταθερή αύξηση του ποσοστού των ανδρικών ζευγών, μία πολύ μεγάλη μείωση της παραγωγής των παιδικών και μία μικρή μείωση του ποσοστού των γυναικείων (σε πλαίσιο αύξησης της παραγωγής τους γενικά). Κατά τη περίοδο 1970-84 η παραγωγή δερματίνων υποδημάτων γνωρίζει ραγδαία άνοδο με απο-

κορύφωμα τη χρονιά του 1981 και κατόπιν σημαντική μείωση. Η μείωση αυτή είναι σημαντικότερη, αναλογικά απο τη μείωση των μη δερματινών υποδημάτων, αφορά δε κατά κύριο λόγο τα γυναικεία δερμάτινα υποδήματα (μείωση της παραγωγής κατά 1/3 μεταξύ 1981-84), τα παιδικά (μείωση σχεδόν κατά 50% την ίδια περίοδο) και τα αθλητικά και τα υπόλοιπα δερμάτινα (μείωση πέραν του 50%). Τα ανδρικά δερμάτινα υποδήματα σημειώνουν μία πολύ μικρή πτώση της τάξης του 8%, ενώ αξίζει να σημειωθεί ότι στα γυναικεία υποδήματα η υποκατηγορία, μπότες, γνωρίζει αύξηση μέχρι το 1982 και μείωση το 1983 και 1984.

Στα μη δερμάτινα παρατηρείται, μεταξύ του 1981-1984 μία μείωση σημαντική της τάξεως του 20% η οποία όμως οφείλεται στη σημαντική αναδιάρθρωση της παραγωγής, η οποία χαρακτηρίζεται απο καταποντισμό της παραγωγής πλαστικών και ξύλινων υποδημάτων και την ανάπτυξη των συνθετικών.

Πίνακας 2

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΔΕΡΜΑΤΙΝΩΝ ΚΑΙ ΜΗ ΔΕΡΜΑΤΙΝΩΝ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ(*) ('000 ΖΕΥΓΗ)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
ΔΕΡΜΑΤΙΝΑ ΑΝΔΡΙΚΑ	1792	2409	2825	2942	3146	3482	3276	3147	3294	3310	3485	4226	4050	4130	3908
ΜΠΟΤΤΕΣ	106	171	204	242	305	554	294	423	402	446	437	561	531	652	564
ΠΑΝΤΟΦΛΕΣ	62	123	131	103	99	110	187	127	137	105	164	144	112	122	135
ΣΑΝΔΑΛΙΑ	73	90	131	184	205	182	440	264	261	310	349	248	288	383	390
ΠΑΠΟΥΤΣΙΑ ΠΕΡΙΠΑΤΟΥ	1551	2025	2359	2413	2537	2636	2355	2333	2494	2449	2535	3273	3119	2973	2819
ΓΥΝΑΙΚΕΙΑ	3362	5273	5100	5234	7819	9581	9057	8132	8624	8675	6980	7125	5684	5182	4773
ΜΠΟΤΤΕΣ	154	322	291	54	195	369	683	406	478	388	365	524	642	646	649
ΠΑΝΤΟΦΛΕΣ	324	388	333	240	263	253	372	380	361	379	334	333	274	204	205
ΣΑΝΔΑΛΙΑ	275	700	1016	972	2410	2389	2776	2011	2717	2807	1202	1310	1319	802	618
ΠΑΠΟΥΤΣΙΑ ΠΕΡΙΠΑΤΟΥ	2608	3863	3460	3968	4951	5166	5226	5335	5068	5101	5079	4955	3629	3530	3301
ΠΑΙΔΙΚΑ	2234	2910	3270	3202	3409	2845	2220	2664	2375	2328	2188	2417	1764	1474	1315
ΜΠΟΤΤΕΣ											433	479	377	318	286
ΠΑΝΤΟΦΛΕΣ	14	19	18	19	25	21	29	41	28	34	32	33	19	8	3
ΣΑΝΔΑΛΙΑ	219	377	432	415	541	597	393	566	649	531	523	519	356	359	315
ΠΑΠΟΥΤΣΙΑ ΠΕΡΙΠΑΤΟΥ	2001	2514	2820	2768	2843	2227	1798	2057	1698	2263	1200	1386	1012	789	711
ΑΘΛΗΤΙΚΑ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΔΕΡΜΑΤΙΝΑ											1975	2373	1456	1813	1112
ΣΥΝΟΛΟ ΔΕΡΜΑΤΙΝΩΝ	7398	10591	11370	11378	14374	14908	14553	13943	14293	14815	14628	16141	13134	12599	11108
ΠΛΑΣΤΙΚΑ	1713	1552	2286	1726	2121	1963	2254	2613	2530	3536	2155	1893	1603	1338	410
ΣΥΝΘΕΤΙΚΑ	4713	6145	6450	7536	7459	8106	7796	7922	5832	7477	7627	8064	7187	7493	8910
ΞΥΛΙΝΑ											2710	1943	1103	1104	321
ΣΥΝΟΛΟ ΜΗ ΔΕΡΜΑΤΙΝΩΝ	6426	7697	8736	9262	9580	10069	10050	10234	9362	10063	12492	11902	9893	9940	9641
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	13314	18288	20106	20640	23954	24977	24603	24177	23655	24876	27120	28013	23027	22539	20749

3) ΟΙ ΤΑΣΕΙΣ ΤΗΣ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗΣ ΚΑΙ ΆΛΛΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Σύμφωνα με τα στοιχεία της πρόσφατης έρευνας του τμήματος μελετών της ICAP HELLAS A.E. (δημοσιεύθηκε στην εφημερίδα "ΒΗΜΑ" στις 7 ΙΟΥΝΙΟΥ 1992), οι Έλληνες καταναλωτές αγόρασαν 20 εκατομύρια ζεύγη υποδημάτων το 1988, 24,6 εκατομύρια ζεύγη το 1989 και 20,6 εκατομύρια ζεύγη το 1990. Ειδικότερα, η κατανάλωση δερματίνων υποδημάτων μειώθηκε απο 10,3 εκατομύρια ζεύγη το 1989 σε 8,1 εκατομύρια το 1990, ή την δηλαδή μικρότερη και απο τη κατανάλωση του 1988. Αντίθετα με την πορεία των δερματίνων, η κατανάλωση των αθλητικών υποδημάτων το 1990 διαμορφώθηκε σε σημαντικά μεγαλύτερο μέγεθος απο αυτό του 1988, αφού απο 7,5 εκατομύρια ζεύγη το 1988 εκτινάχθηκε στα 9,5 εκατομύρια ζεύγη το 1990 συνεχίζοντας την αυξητική της πορεία τα τελευταία χρόνια. Υπάρχουν αρκετά στελέχη εταιρειών αθλητικών υποδημάτων, τα οποία πιστεύουν πως ο ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς αθλητικών ειδών γίνεται ολοένα και πιο γοργός καθώς επικρατεί και στην Ελλάδα η τάση για πιο υγιεινό τρόπο ζωής στα πρότυπα των Η.Π.Α. και της Ευρώπης. Οι πωλήσεις των αθλητικών υποδημάτων πλησίασαν τα 15 δισεκατομύρια δραχμές. Απο το σύνολο των πωληθέντων δερματίνων αθλητικών υποδημάτων περίπου 600.000 ζευγάρια, ανήκουν σε επώνυμες διεθνής φίρμες. Το μεγαλύτερο μέρος όμως των ποσοτήτων που απορροφώνται απο την Ελληνική αγορά (γύρω στο 1.000.000 ζεύγη) ανήκουν σε επώνυμες τοπικές φίρμες "LOCUT BRAUD NAME" και στις λεγόμενες ως ανώνυμες. Τα αθλητικά υποδήματα αποτελούν ένα πολύ υποσχόμενο είδος και ανταγωνισμός είναι πολύ έντονος.

Τέλος η κατανάλωση των πλαστικών υποδημάτων διαμορφώθηκε το 1990 σε επίπεδο κάπως χαμηλότερο απο αυτό του

1988 (περίπου 3 εκατομμύρια ζεύγη).

Φαίνεται καθαρά ότι οι προτιμήσεις του Έλληνα καταναλωτή στρέφονται γύρω από τα δερμάτινα και αθλητικά υποδήματα τα οποία καταλαμβάνουν συνολικά το 85,4% της κατανάλωσης. Μία συνολική εικόνα της κατανάλωσης υποδημάτων στην Ελληνική αγορά κατά τη τριετία 1988-89-90, παρουσιάζουν οι πίνακες 3 και 4.

ΠΙΝΑΚΑΣ 3

Η συνολική αγορά υποδημάτων

(σε χιλ.ζεύγη)

	Σύνολο	Δερμάτινα	Αθλητικά	Πλαστικά
1990	20.638	8.140	9.488	3.010
1989	24.587	10.275	10.767	3.545
1988	19.990	9.400	7.479	3.111

ΠΙΝΑΚΑΣ 4

% συμμετοχή των διαφόρων κατηγοριών

υποδημάτων στο σύνολο της αγοράς

	Σύνολο	Δερμάτινα	Αθλητικά	Πλαστικά
1990	100,0	39,4	46,0	14,6
1989	100,0	41,8	43,8	14,4
1988	100,0	47,0	37,4	15,6

4) Η ΔΙΑΦΗΜΙΣΤΙΚΗ ΔΑΠΑΝΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ

Αξιοσημείωτη είναι η προσπάθεια των Ελληνικών και ξένων επιχειρήσεων να προσελκύσουν πελατεία και να αυξήσουν την κατανάλωση μέσα από τη διαφημιστική προβολή των προϊόντων τους. Είναι χαρακτηριστικό ότι η συνολική διαφημιστική δαπάνη όλων των κατηγοριών υποδημάτων (με έντονη την παρουσία των αθλητικών), κατά το διάστημα Ιανουαρίου-Φεβρουαρίου 1992, ήταν αυξημένη κατά 45% σε σχέση με το αντίστοι-

χο διάστημα του 1991. Σύμφωνα με τα στοιχεία της επιχείρησης NIERSEN (δημοσιεύθηκαν στην εφημερίδα ΒΗΜΑ στις 7 ΙΟΥΝΙΟΥ 1992), το πρώτο δίμηνο του 1992 δαπανήθηκαν 31 εκατομύρια δραχμές, για την προβολή ελληνικών και ξένων υποδημάτων απο όλα τα μέσα μαζικής ενημέρωσης, ενώ το αντίστοιχο διάστημα του 1991 είχαν δαπανηθεί 21,3 εκατομύρια δραχμές. Την μεγαλύτερη αύξηση είχε η διαφημιστική δαπάνη των δερμάτινων (ανδρικών, γυναικείων και παιδικών) υποδημάτων, η οποία 9 εκατομύρια το 1991 υπερέβη τα 12 εκατομύρια το 1992. Στο πίνακα 5 φαίνεται πιο συγκεκριμένα ποιές φίρμες πήραν το μερίδιο του λέοντος στη διαφήμιση, για το εν λόγω διάστημα.

ΠΙΝΑΚΑΣ 5

Διαφημιστική δαπάνη
(για το διάστημα Ιανουαρίου - Φεβρουαρίου 1992)
Σε χιλιάδες δραχμές

Προϊόν	1991	1992
Asics Tiger αθλητικά υποδήματα		895
Adidas αθλητικά υποδήματα	-	429
Nike αθλητικά υποδήματα	6.327	1.494
Caber αθλητικά υποδήματα	-	1.526
New Balance αθλητικά υποδήματα	245	918
Reebok αθλητικά υποδήματα	974	-
Lagear αθλητικά υποδήματα	982	343
Converse αθλητικά υποδήματα	276	343
Sprinter αθλητικά υποδήματα	269	-
Coca-Cola αθλητικά υποδήματα	-	1.411
Joma αθλητικά υποδήματα	-	1.834
Camino αθλητικά υποδήματα	-	1.895
Mizuno αθλητικά υποδήματα	-	1.421
Timberland σπορ υποδήματα	2.878	5.132
Scholl πατσι υποδημάτων	-	1.131
Texter σπορ υποδήματα	612	-
Firenze σπορ υποδήματα	-	1.041
Stefano C. ανδρικά υποδήματα	257	1.102
Fly walking σπορ υποδήματα	336	198
Boxer υποδήματα	865	1.053
Adams υποδήματα	294	-
Masterpiece σπορ υποδήματα	1.493	2.083
ABY σπορ υποδήματα	452	183
Lumber Jack υποδήματα	-	1.898
Alden υποδήματα	-	396
Garvallin παιδικά υποδήματα	-	1.776
Effegi υποδήματα	-	1.102
Message υποδήματα	1.077	-
Forum υποδήματα	808	-
Camel υποδήματα	-	1.102
MX-90 υποδήματα	551	-
Levis υποδήματα	367	-
Chicago υποδήματα	551	-
Crocodilino παιδικά	240	260
Pierre Cardin υποδήματα	964	-
Kentucky's Western μπότες	341	-

5) ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ-ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

α) Χρηματοοικονομική εξέλιξη των Ελληνικών επιχειρήσεων

Ο πίνακας 6 παρουσιάζει τα οικονομικά αποτελέσματα των 26 μεταλυτέρων επιχειρήσεων του κλάδου, τα οποία αποτελούν μία πρόσθετη συνηγορία για την αρνητική πορεία της Ελληνικής υποδηματοποιίας το 1991. Αλλά και στα αποτελέσματα του τρίχρονου 1988-89-90 διακρίνεται αυτή η τάση. 10 από τις 26 επιχειρήσεις παρουσιάζουν αρνητική ποσοστιαία μεταβολή στο δείκτη πωλήσεων ενώ 3 παραμένουν στάσιμες. Πιο άσχημη εμφανίζεται η εξέλιξη στο δείκτη αποδοτικότητας ιδίων κεφαλαίων, ο οποίος σε 17 επιχειρήσεις έχει αρνητική πορεία.

Οι επιχειρήσεις οι οποίες παρουσίασαν την μεγαλύτερη αύξηση πωλήσεων (πάνω από 50%) κατά το διάστημα 1988-90 ήταν οι: "Τσίριγγας Αθανάσιος Α.Ε.", "DICOSTA HELLAS ΑΒΕΕ" και "ΡΟΡΑ ΑΒΕΒΕ". Αντίθετα μείωση των πωλησών τους παρουσίασαν οι επιχειρήσεις: "Άλφα υποδηματοποιία ΑΒΕΒΕ", "Αγαπίου Σπύρου Α.Ε.", "ΡΕΚΟΡ ΑΒΕΒΕ", "ΖΙΤΑ ΕΛΛΑΣ ΑΦΟΙ ΑΒΕ", "ΧΙΩΤΗΣ ΑΒΕΒΕ", "Π.ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗ ΑΦΟΙ ΑΒΕΕ", "Ε.ΠΑΝΑΓΙΩΤΟΠΟΥΛΟΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Α.Ε.", και "PERLA Α.Ε."

Π Ι Ν Α Κ Α Σ 6

**ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ
ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΩΝ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ**

Εταιρεία	Ετος	Πωλήσεις σε χιλ. δραχ.	Ποσοστιαία μεταβολή (%)	Καθαρό κέρδη σε χιλ. δραχ. κεφαλαίων	Αποδοτικότητα κόστη ιδίων δραχ. κεφαλαίων
ΑΛΥΣΙΑ ΑΒΕ	1988	1.497.105	100,0	261.863	28,55
	1989	1.851.242	123,7	323.975	32,04
	1990	1.950.913	130,3	352.637	17,26
ΑΛΜΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΑ ΑΒΕΕ	1988	0	0,0	(2.949)	-11,89
	1989	1.768.265	100,0	9.811	2,70
	1990	1.616.519	91,4	2.739	0,64
ΑΓΑΠΙΟΥ ΣΠ. ΑΕ	1988	16.548.299	100,0	35.707	15,56
	1989	2.549.688	15,4	133.443	44,23
	1990	1.517.008	9,2	(225.557)	-261,87
ΦΕΙΔΑΣ ΔΙ. ΑΕ	1988	988.631	100,0	56.019	21,93
	1989	1.258.155	127,3	156.372	42,18
	1990	1.439.114	145,6	71.455	15,19
ΡΕΚΟΡ ΑΒ & ΕΕ ΕΛΑΣΤΙΚΟΥ & ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ	1988	0	0,0	0	
	1989	2.028.804	100,0	76.134	12,27
	1990	1.190.986	58,7	(83.717)	-19,26
ΛΕΜΟΝΗΣ Φ. & Κ. ΑΒΕΕ	1988	710.730	100,0	13.946	7,05
	1989	881.948	124,1	69.040	30,60
	1990	1.045.967	147,2	14.159	3,98
ΖΗΤΑ ΕΛΛΑΣ ΑΦΟΙ ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΙ ΑΒΕ	1988	1.110.093	100,0	66.155	15,32
	1989	1.015.153	91,4	50.845	10,94
	1990	1.020.181	91,9	56.646	11,92
ΧΙΩΤΗΣ ΑΒ & ΕΕ	1988	0	0,0	0	
	1989	1.056.767	100,0	33.986	55,87
	1990	854.904	80,9	23.933	31,83
ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗ Π. ΑΦΟΙ ΑΕ & ΕΕ	1988	0	0,0	0	
	1989	960.860	100,0	37.017	18,75
	1990	771.844	80,3	33.410	12,80
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ Γ. ΒΙΟΚΟΝ ΑΕ	1988	655.063	100,0	8.003	19,14
	1989	597.284	91,2	6.217	14,21
	1990	760.324	116,1	9.224	19,72
ΔΕΡΜΟΠΛΑΣΤ ΑΕ	1988	741.658	100,0	85.987	25,13
	1989	877.884	118,4	89.184	24,36
	1990	685.393	92,4	14.967	3,97
ΔΙΑΝΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΠΟΔΗΜΑΤΙΚΗ ΑΕ	1988	454.936	100,0	(33.910)	-24,07
	1989	543.078	119,4	72	0,05
	1990	622.051	136,7	7.852	5,28
ΠΛΙΑΤΣΙΚΑ ΑΦΟΙ ΕΠΕ	1988	503.707	100,0	14.440	12,91
	1989	535.456	106,3	17.835	16,05
	1990	589.265	117,0	17.203	15,25

**ΤΑ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ
ΤΩΝ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΩΝ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΒΙΟΜΗΧΑΝΙΩΝ**

Εταιρεία	Ετος	Πωλήσεις σε χιλ. δραχ.	Ποσοστιαία μεταβολή (%)	Καθαρό κέρδη σε χιλ. δραχ. κεφαλαίων	Αποδοτικότητα κόστη ιδίων δραχ. κεφαλαίων
ΤΣΙΡΙΓΓΑΣ ΑΘ. ΑΕ	1988	276.838	100,0	1.043	0,38
	1989	452.178	163,3	2.964	0,74
	1990	540.833	195,4	2.827	0,70
ΜΠΟΥΦΑΛΟ ΠΛΑΣΤ.	1988	475.844	100,0	79.952	20,75
	1989	496.901	104,4	52.615	12,78
	1990	563.407	118,4	59.623	18,69
DICOSTA HELLAS ΑΒΕΕ	1988	191.074	100,0	7.037	15,84
	1989	425.866	222,9	12.329	24,2
	1990	473.126	247,6	14.101	32,19
ΠΗΓΗ Ε. ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΣ & ΣΙΑ ΑΕ	1988	583.898	100,0	8.257	8,58
	1989	530.280	90,8	7.107	6,08
	1990	476.736	81,6	4.291	4,27
ΜΥΛΩΝΑ ΑΦΟΙ ΣΕΛΕΚΤ ΑΒΕΞΕ	1988	348.116	100,0	(29.422)	-254,43
	1989	464.476	133,4	21.880	65,42
	1990	472.432	135,7	(2.692)	-8,75
ΑΡΙΣΤΟΝ ΥΠΟΔ. ΧΡ. ΔΙΚΤΟΠΟΥΛΟΣ ΑΕ	1988	324.736	100,0	-11.112	15,49
	1989	397.736	122,5	24.220	25,15
	1990	462.344	142,4	13.835	14,49
PERLA ΒΙΟΜ. ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ ΑΕ	1988	502.478	100,0	72.727	41,49
	1989	485.755	96,7	33.004	17,28
	1990	460.938	91,7	2.909	1,52
ΒΕΡΓΟΥΛΙΔΗΣ Γ. ΑΕ	1988	0	0,0	0	0
	1989	0	0,0	0	0
	1990	458.893	100,0	13.795	6,75
ΣΤΟΧΟΣ ΑΒΕΕ	1988	364.175	100,0	65.205	96,33
	1989	453.282	124,5	15.348	20,05
	1990	457.209	125,5	(2.425)	-3,27
ΜΟΥΡΙΑΔΗΣ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟΝ ΥΠΟΔΗΜ. ΑΕ	1988	446.676	100,0	44.755	31,41
	1989	452.809	101,4	52.815	31,53
	1990	451.707	101,1	19.931	11,51
ΒΙΟΓΑΝ ΑΕ	1988	425.093	100,0	17.247	37,24
	1989	446.526	105,0	48.111	66,65
	1990	443.773	104,4	25.919	31,63
ΡΟΡΑ ΑΕΒΕ	1988	193.237	100,0	(28.451)	38,15
	1989	123.117	63,7	2.259	2,94
	1990	431.239	223,2	7.452	8,84
ΜΠΑΤΣΗΣ Δ. Μ. ΔΙΑΚΟΓΩΡΓΗΣ ΕΠΕ	1988	0	0,0	0	0
	1989	0	0,0	0	0
	1990	418.110	100,0	21.508	309,42

Πηγή: ICAP Hellas ΑΕ

ΠΗΓΗ: ICAP HELLAS A.E.

β) παρουσίαση των σημαντικότερων Ελληνικών επιχειρήσεων

Η "ΑΛΜΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΪΑ ΑΒΕΕ": είναι εγκατεστημένη στη Κηφισσιά και απασχολεί 220 εργαζόμενους στη κατασκευή ανδρικών και γυναικείων υποδημάτων, καθώς και σανδαλιών. Η επιχείρηση ελέγχεται από τον Αθανάσιο Μακρίδη ο οποίος διατελεί και πρόεδρος του Ελληνικού συνδέσμου βιοτεχνών και βιομηχάνων υποδημάτων και εξαγωγέων (ΑΛΣΕΒΥΕ). Η επιχείρηση εμφάνισε για το 1991 κύκλο εργασιών ανάλογο με αυτόν του 1990 (περίπου 1,6 δισεκατομύρια δραχμές). Αντίθετα τα καθαρά κέρδη της επιχείρησης εμφανίστηκαν αυξημένα από 2,5 δις δραχμές το 1990, σε 3 δις δραχμές το 1991. Ιδιαίτερα θετικό στοιχείο στις δραστηριότητες της επιχείρησης θεωρείται η λειτουργία των τριών της πρατηρίων καταστημάτων σε περισσότερα, καλλιθέα και Νέα Ιωνία, τα οποία πραγματοποίησαν τζίρο της τάξης των 100 εκατομμυρίων δραχμών και κέρδη περίπου 20 εκατομύρια δραχμές μέσα στο 1990.

Στους αμέσους στόχους της "ΑΛΜΑ....." είναι αφενός η διεύρυνση της παρουσίας της στην εγχώρια αγορά και αφετέρου η αναζήτηση νέων αγορών στο εξωτερικό. Αξίζει να σημειωθεί ότι η επιχείρηση έχει έντονο εξαγωγικό προσανατολισμό. Από τα 400.000 ζεύγη της ετήσιας παραγωγής της τα 300.000 από αυτά προωθούνται στην Ελληνική αγορά και τα υπόλοιπα 100.000 στο εξωτερικό. Η διοίκηση της εταιρείας κάνει προσπάθειες να αυξήσει τη γκάμα των παραγόμενων προϊόντων της, έτσι ώστε να μεγαλώσει την κατανάλωση των περίπου 500 πελατών της στο εξωτερικό, προσπάθειες που δείχνουν να στέφονται με επιτυχία, αφού ήδη συζητά σοβαρά με οίκους του Χονγκ Κόνγκ, της Ιαπωνίας και του Καναδά οι διοικούντες την επιχείρηση εκτός του Αθανάσιου Μακρί-

δη είναι και οι τρεις υιοί του καθώς και ο αδελφός του έχουν ήδη "καταλάβει το λάθος τους" και προσπαθούν να διακινούν στο εξωτερικό όχι τα ανώνυμα αλλά τα επώνυμα ποιοτικά τους προϊόντα με την επωνυμία "ΑΛΜΑ".

Η "ΑΛΥΣΙΔΑ ΑΒΕΕ": Βρίσκεται στο 14ο χλμ της Εθνικής οδού Πολύγυρου-Θεσσαλονίκης. Απασχολεί 170 εργαζόμενους και παράγει αθλητικά και σπορ υποδήματα. Το πιο γνωστό σήμα της είναι τα υποδήματα "STRIKE". Η απόδοση της επιχείρησης χαρακτηρίζεται ως εξαιρετική. Ύστερα μάλιστα από τις τελευταίες επιχειρηματικές της κινήσεις οι προοπτικές εμφανίζονται ακόμη καλύτερες. Ο τζίρος της το 1991 ανήλθε σε 2.399 δις δραχμές έναντι 1,95 δις δραχμές το 1990 και τα κέρδη της σε 370,5 έναντι 352,6 εκατομμυρίων δραχμών το 1990.

Η "ΦΕΙΔΑΣ Δ.Ι.Α.Ε.": Διαθέτει παραγωγική μονάδα στη Περιοχή Αχαρναί, απασχολώντας 160 εργαζομένους. Δραστηριοποιείται στη κατασκευή παιδικών και ανδρικών υποδημάτων. Η επιχείρηση παρουσίασε για το 1991 μειωμένο τζίρο και ζημιογόνο τελικό αποτέλεσμα. Έτσι από 1,493 δις δραχμές που ήταν ο τζίρος της το 1990 εμφάνισε 1,296 δις δραχμές το 1991. Αντίστοιχα τα κέρδη της επιχείρησης το 1990 (71,445 εκατομύρια δραχμές) μεταμορφώθηκαν σε ζημιές το 1991 (30 εκατομύρια δραχμές). Το ύψος των εξαγωγών της από 556,3 εκατομύρια δραχμές το 1990 μειώθηκε δραματικά στα 69 εκατομύρια δραχμές το 1991. Η δραματική αυτή πτώση του όγκου και της αξίας των εξαγωγών της επιχείρησης φαίνεται να είναι η πρώτη και κύρια αιτία των αρνητικών της αποτελεσμάτων για το 1991.

Η ΑΓΑΠΙΟΥ ΣΠΥΡΟΥ Α.Ε.: διαθέτει παραγωγική μονάδα στο Αιγάλεω η οποία όμως υπολειπεται, κατασκευάζοντας

κυρίως γυναικεία υποδήματα. Έτσι είναι φυσιολογικό να παρουσιάζονται αρκετές απώλειες για την επιχείρηση. Συγκεκριμένα απο 16,5 δις δραχμές κύκλο εργασιών το 1988. Το 1991 κατρακύλησε στα 150 εκατομύρια δραχμές: οι ζημιές ήταν της τάξεως των 350 εκατομμυρίων δραχμών. Τα εξαιρετικά αυτά άσχημα αποτελέσματα της "ΑΓΑΠΙΟΥ....." οφείλονται στην άσχημη εξέλιξη των εξαγωγών που η επιχείρηση πραγματοποίησε στην πρώην Ε.Σ.Σ.Δ. και για τις οποίες δεν πληρώθηκε. Σε αυτό το σημείο πρέπει να σημειώσουμε ότι το πρόβλημα αυτό το αντιμετωπίζουν 10 Ελληνικές υποδηματοποιίες, οι οποίες έχουν συνολικές απαιτήσεις 28 εκατομμυρίων δολλαρίων απο την πρώην Ε.Σ.Σ.Δ., για εξαγωγές που πραγματοποίησαν τη περίοδο 1990-91. Ωστόσο το πρόβλημα αυτό οδεύει προς τη λύση του μετά απο παρέμβαση του Ελληνικού κράτους. Πιο συγκεκριμένα στις 24 Μαρτίου 1993 υπογράφηκε απο τον υφυπουργό Εθνικής οικονομίας Ι.Θ.Κασσίμη και το Ρώσσο ομολογό του σύμβαση μεταξύ των δύο κρατών, για τη χορήγηση εμπορικής πίστωσης 38 εκατομμυρίων δολλαρίων προς τη Ρωσία, έτσι ώστε να εξοφληθούν οι απαιτήσεις των ελληνικών βιομηχανιών υποδήματος. Η Ρώσσιμη πλευρά όχι μόνο αναγνώρισε το χρέος αλλά δέχτηκε να πληρωθούν και οι τόκοι που αναλογούν (ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ 24 Μαρτίου).

Μετά απο αυτές τις εξελίξεις ένα μεγάλο μέρος των δραστηριότητα της "ΑΓΑΠΙΟΥ ΣΠΥΡΟΥ Α.Ε." έχει περάσει πλέον στη νέα εταιρεία "Ν.ΑΓΑΠΙΟΥ ΚΑΙ ΣΙΑ ΕΠΕ", η οποία το 1991 είχε τζίρο 800 εκατομύρια δραχμές και κέρδη 70 εκατομύρια δραχμές.

Η "ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΙΔΗΣ Γ.ΒΙΟΚΟΝ Α.Ε.": Κατασκευάζει γυναικεία υποδήματα στο περιστέρι. Η επιχείρηση είναι αμιγώς

εξαγωγική εταιρεία αν και οι επιδόσεις της σε αυτόν τον τομέα παρουσιάζουν κάμψη τα τελευταία χρόνια. Το 1991 εξήγαγε περίπου 200.000 ζεύγη όταν οι προηγούμενες εξαγωγικές της επιδόσεις έφθαναν μέχρι και τα 300.000 ζεύγη.

Ο Γ.Κωνσταντινίδης δέσμιος των πιέσεων των μεγάλων εμπορών της Πανευρωπαϊκής αγοράς, προσπαθεί να βρεί εναλλακτικούς τρόπους προώθησης των δικών του επώνυμων προϊόντων στην Ευρωπαϊκή αγορά, χωρίς τη διαμεσολάβηση των μεγάλων εμπορικών οίκων.

Η "...ΒΙΟΚΟΝ ΑΒΕΕ" όσο και άλλες επιχειρήσεις όπως η "ΧΙΩΤΗΣ ΑΒΕΕ" (παραγωγική μονάδα στο Αιγάλεω με 130 εργαζόμενους και παραγωγή γυναικείων υποδημάτων) καθώς και η εταιρεία "ΒΗΜΑ", είναι αναγκασμένες να προσφεύγουν σε Γερμανικό οίκο για να μπορέσουν να πουλήσουν στην Ευρωπαϊκή αγορά. Με αυτό το τρόπο έχουν εξασφαλισμένη μία μίνιμουμ διάθεση της παραγωγής τους με αντίτιμο όμως την εξάρτησή τους και την πώληση των προϊόντων τους σε χαμηλότερες τιμές. Φαίνεται ότι υπάρχει η ανάγκη για τις Ελληνικές επιχειρήσεις να βρεθούν τρόποι για την οργάνωση ενός εμπορικού δικτύου διανομής των προϊόντων της Ελληνικής υποδηματοποιίας έτσι ώστε να μπορέσει να ξεφύγει ο κλάδος από την εξαρτησή του από μεγάλους ξένους εμπορικούς οίκους.

Η "ΧΡΙΣΤΟΔΟΥΛΙΔΗΣ Π.ΑΦΟΙ ΑΒΕΕ": έχει εργοστάσιο στο Ταύρο Αττικής όπου και παράγει δερμάτινα υποδήματα. Τα καθαρά της κέρδη το 1991 προσεγγίζουν τα 100 εκατομμύρια δραχμές. Τα δύο επώνυμα προϊόντα της "TEXTER", και "ROMEO", φαίνεται να έχουν κερδίσει ένα μεγάλο μέρος της εμπιστοσύνης των καταναλωτών.

Αρκετά ικανοποιητικές κρίνονται και οι επιδόσεις της "ΤΣΙΡΙΓΓΑΣ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ Α.Ε.", η οποία βρίσκεται στο Αιγάλεω

και παράγει ανδρικά και γυναικεία υποδήματα, δερμάτινα μπουφάν και ζώνες. Οι καλές επιδόσεις της εταιρείας οφείλονται σε δύο κυρίως λόγους. Πρώτον στην αύξηση των πωλήσεων και δεύτερον στην επιτυχημένη μέχρι σήμερα, προσπάθεια του κυρίου Τσίριγγα να μην εξαρτάται η επιχείρησή του απο τις Τράπεζες.

Επίσης θετική είναι η πορεία της επιχείρησης που παράγει τα γνωστά "SEA AND CITY", αφού η επιμονή της διοίκησης να παράγει ένα και μοναδικό ποιοτικά επώνυμο προϊόν τη καταξίωσε στο καταναλωτικό κοινό.

Η "ELMEC SPORTA": η οποία είναι εισαγμένη στο χρηματιστήριο και κινείται στο χώρο των δερμάτινων αθλητικών υποδημάτων "WORLD BRAUD NAME", χώρο στον οποίο τα προϊόντα της έχουν το πρώτο λόγο. Συγκεκριμένα σύμφωνα με στοιχεία που έχουν επιβεβαιωθεί απο διάφορες πηγές της αγοράς, το μέγεθος του μεριδίου της επιχείρησης ανέρχεται στο 25%. Το ποσοστό αυτό αντιπροσωπεύει το 59% των συνολικών πωλήσεων της εταιρείας στο διάστημα του 9μηνου του 1991, δηλαδή τα 2,5 δις δραχμές. Σύμφωνα με τα στοιχεία του 9μήνου, ο τζίρος της ανήλθε σε 4,239 δις δραχμές και τα κέρδη της σε 1,128 δις δραχμές. Με βάση τις προβλέψεις της ίδιας της εταιρείας υπολογίζοταν ότι στο 12μηνο του 1991 ο τζίρος της θα είχε υπερβεί τα 5,3 δις δραχμές και τα κέρδη της τα 1,339 δισεκατομύρια.

Η "ΑΘΛΗΤΙΚΗ Α.Ε.": η οποία αντιπροσωπεύει στην Ελλάδα την Κύπρο και την Βουλγαρία τις εταιρείες "DIUDORUSPU", "AREUA IUTERUATIONAL BV" και την "UHLSPORT GMBH". Ο τζίρος της το 1991 υπερέβη κατά πολύ το 1 δις δραχμές και ήδη η διοίκηση της επιχείρησης προετοιμάζει απο το 1992

την είσοδό της στο χρηματιστήριο και τη δραστηριοποίησή της στη Βουλγαρική αγορά.

Ικανοποιητικές επίσης ήταν το 1991 και οι επιδόσεις της επιχείρησης "ΦΛΟΥΡΗ Α.Ε.", που ανήκει στον πρόεδρο της νεοσύστατης "Ενώσεως Αντιπροσώπων ΣΠΟΡ", στην οποία ανήκουν όχι μόνο οι εισαγωγείς αλλά και οι κατασκευαστές αθλητικών υποδημάτων. Συγκεκριμένα απο 956 εκατομύρια δραχμές, που ήταν ο τζίρος της επιχείρησης κατά τη διάρκεια του 1990, ανήλθε στα 1,14 δις δραχμές κατά τη διάρκεια του 1991.

Δυναμική όμως παρουσία στο κλάδο, στο διάστημα των τελευταίων ετών, έχει η εταιρεία "REEBOK ΑΕΒΕ" που εισάγει και διακινεί επιλεγμένα στην Ελληνική αγορά τα προϊόντα "REEBOK" (υποδήματα, είδη ένδυσης κ.λ.π.). Η εταιρεία ανήκει στο Κυπριακό επιχειρηματικό όμιλο Παπακυριακού, η έδρα του οποίου είναι στο Λονδίνο. Κατά τη διάρκεια του 1991 ο τζίρος της ανήλθε 651,3 δις δραχμές.

Τα θετικά αποτελέσματα που παρουσιάσαμε αν και αποδυναμώνουν τις δυνατότητες και ικανότητες των Ελληνικών βιομηχανικών και εμπορικών επιχειρήσεων υποδημάτων, ωστόσο δεν επαρκούν για να επισκιάσουν τις μεγάλες δυσκολίες που περνά ο παραδοσιακός αυτός κλάδος της ελληνική βιομηχανίας και πολύ περισσότερο για να απαντήσουν στις σύγχρονες ανάγκες του διεθνούς ανταγωνισμού.

Άλλες Ελληνικές επιχειρήσεις που θα μπορούσαν να αναφερθούν συνοπτικά είναι οι εξής:

Η "ΡΕΚΟΡ ΑΒΕΕ ελαστικών και υποδημάτων" η οποία βρίσκεται στη μεταμόρφωση Πειραιά, απασχολεί 120 εργαζόμενους κατασκευάζοντας σόλες, τακούνια, δερμάτινα στρατιωτικά υποδήματα, πλαστικά δάπεδα, πλακίδια δαπέδων και επενδύ-

σεις διαδρόμων αεροδρομίων: Η **ΛΕΜΟΝΗΣ ΑΒΕΕ** στο Περιστέρι απασχολεί περίπου 100 εργαζόμενους και παράγει δερμάτινα γυναικεία υποδήματα και αξεσουάρ, σόλες και τακούνια υποδημάτων. Η **ΖΙΤΑ HELLAS ΑΦΟΙ Ι.ΖΑΦΕΙΡΟΠΟΥΛΟΙ ΑΒΕ**, βρίσκεται στο Ρουφ, απασχολεί 160 άτομα και δραστηριοποιείται στη κατασκευή αθλητικών, σπορ, εργατικών υποδημάτων καθώς και αθλητικά, SPOR, UNISEX ενδήματα. Ταυτόχρονα εμπορεύεται και δερμάτινες μπάλες ποδοσφαίρου. Η **ΔΕΡΜΟΠΛΑΣΤ Α.Ε.** διαθέτει παραγωγική μονάδα στο 60ο χλμ της Εθνικής οδού Θεσ/κης-Καλοχωρίου και απασχολεί 70 άτομα στην κατασκευή πλαστικών υποδημάτων, δερμάτων και πρώτων υλών πλαστικών. Η **ΔΙΑΝΑ ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ** είναι εγκατεστημένη στο νέο Ηράκλειο αττικής και απασχολεί 100 εργαζόμενους στην παραγωγή ανδρικών και γυναικείων υποδημάτων. Η **ΠΛΙΑΤΣΙΚΑ ΑΦΟΙ Ε.Π.Ε.**, στο Αιγάλεω απασχολεί 65 άτομα παράγοντας δερμάτινα υποδήματα, σόλες και τακούνια για σόλες. Η **ΜΠΟΥΦΑΛΟ ΠΛΑΣΤΙΚΑ Ν.Ι. ΜΙΝΟΓΛΟΥ Α.Ε.**, βρίσκεται στο Παλαιό Φάληρο και δραστηριοποιείται στη κατασκευή υποδημάτων απο ελαστικό και πλαστικό. Η **ΠΑΚΟΕ ΠΑΝΑΓΟΠΟΥΛΟΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Α.Ε.**, στο Ταύρο κατασκευάζει γυναικεία υποδήματα. Η **DICOSTA HELLAS ΑΒΕΕ** βρίσκεται στη μεταμόρφωση, απασχολεί 40 εργαζόμενους και κατασκευάζει ανατομικά παιδικά παπούτσια. Η **ΜΥΛΩΝΑ ΑΦΟΙ ΣΕΛΕΚΤ ΑΒΕΕ** βρίσκεται στο Περιστέρι και οι 85 εργαζόμενοί της απασχολούνται στην παραγωγή γυναικείων υποδημάτων. Η **ΑΡΙΣΤΟΝ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΙΑ ΧΡ.ΔΙΚΤΟΠΟΥΛΟΣ Α.Ε.** η οποία είναι εγκατεστημένη στο Συκούριο Λάρισας, και απασχολεί 50 άτομα, δραστηριοποιείται στη κατασκευή ανδρικών, γυναικείων και παιδικών υποδημάτων. Η **PERLA ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ Α.Ε.**, βρίσκεται στη Γλυφάδα και απασχολεί 70 εργαζόμενους παράγων-

τας γυναικεία και ανδρικά υποδήματα. Η **"Στόχος ΑΒΕΕ"** εγκατεστημένη στον Άγιο Ιωάννη Ρέντη, απασχολεί 50 εργαζόμενους και κατασκευάζει γυναικεία δερμάτινα υποδήματα. Η **"ΜΟΥΡΙΑΔΗΣ Α.Ε."**, εγκατεστημένη και αυτή στη περιοχή Ρέντη, απασχολεί 80 εργαζόμενους και κατασκευάζει ανδρικά και γυναικεία υποδήματα. Η **"ΒΟΓΙΑΝ Α.Ε."** επίσης στον Αγ.ΙΩΑΝΝΗ ΡΕΝΤΗ, απασχολεί 70 άτομα στη παραγωγή γυναικείων υποδημάτων. Γυναικεία υποδήματα κατασκευάζει και η **"RORA ΑΕΒΕ"** που είναι εγκατεστημένη στη Βιομηχανική περιοχή Κομοτηνής και απασχολεί 85 εργαζόμενους. Η **"ΜΠΑΤΣΗΣ Δ.Μ.ΔΙΑΚΟΓΙΩΡΓΗΣ ΚΑΙ ΣΙΑ Ε.Π.Ε."** βρίσκεται στο Καματερό απασχολεί μόνο 33 άτομα και παράγει δερμάτινα ανδρικά και γυναικεία υποδήματα. Τέλος η **"ΒΕΡΓΟΥΛΙΔΗΣ Α.Ε."** στη Σταυρούπολη απασχολεί 30 άτομα και ασχολείται με την επεξεργασία ελαστικών υποδημάτων.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Β'

- ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ & ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΜΠΟΡΙΟ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ
 Η ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΪΑΣ ΣΤΟ ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΜΠΟΡΙΟ
- ΕΞΑΓΩΓΕΣ - ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ
- Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΕΟΚ ΣΤΗΝ ΕΞΕΛΙΞΗ
 ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΪΑΣ

1. Το διεθνές πλαίσιο ένταξης της Ελληνικής Υποδηματοποιίας.

α) ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΕΣ ΕΜΠΟΡΙΟ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ

Σημαντικές ανακατατάξεις έχουν συμβεί τα τελευταία δέκα χρόνια στον Παγκόσμιο χάρτη της υποδηματοποιίας και η ανάθυση αυτών είναι απαραίτητη για να κατανοήσουμε τα πλαίσια μέσα στα οποία καλείται να ανταγωνιστεί και να επιβιώσει η Ελληνική υποδηματοποιία.

Η εμφάνιση νέων παραγωγών στις χώρες του τρίτου κόσμου συμβαδίζει με μία περαιτέρω διεθνοποίηση του εμπορίου υποδημάτων με άμεσες επιπτώσεις στις αγορές αναπτυγμένων χωρών.

Η υποδηματοποιία στις αναπτυγμένες χώρες οδηγείται σε κρίση και ένας νέος Παγκόσμιος χάρτης προβάλλει όπου διακρίνονται ζώνες παραγωγής και ζώνες κατανάλωσης υποδημάτων που συχνά αντιστοιχούν σε ζώνες κλειστών και ανοικτών αγορών στο εμπόριο.

β) ΕΜΦΑΝΙΣΗ ΝΕΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΩΝ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΕΜΠΟΡΙΟΥ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ.

Η τελευταία χρονιά για την οποία διαθέτουμε πλήρη στατιστικά στοιχεία σε παγκόσμια κλίμακα είναι το 1986. Τη χρονιά αυτή παρήχθησαν στο κόσμο 9,3 δις. ζεύγη. Απ'αυτά τα μισά 49% παρήχθησαν στην Ασία. Οι Ανατολικές χώρες με 1,7 δις ζεύγη ακολουθούν καλύπτοντας το 18,6% της Παγκόσμιας Παραγωγής. Η Αμερικάνικη Ήπειρος με 1,4 δις ζεύγη αντιπροσωπεύει το 15,4% και αξίζει να σημειώσουμε ότι η Νότιος Αμερική είναι μεγαλύτερη παραγωγός από τη Βόρεια και Κεντρική Αμερική στο σύνολό τους.

Η Δυτική Ευρώπη στο σύνολό της δηλ. ΕΟΚ και ΕΖΕΣ αντιπροσωπεύει μόλις το 13,6% της Παγκόσμιας Παραγωγής με 1,2 δις ζεύγη εκ των οποίων το σύνολο σχεδόν παράγεται στην ΕΟΚ διότι η εκτός ΕΟΚ παραγωγή υποδημάτων στις υπόλοιπες Δυτικές Ευρωπαϊκές χώρες ανέρχεται σε 50 εκ ζεύγη. Τέλος η Αφρική αντιπροσωπεύει το 3% της παγκόσμιας παραγωγής με 280 εκ ζευγη ενώ η παραγωγή της Αυστραλίας 43 εκ.ζεύγη, αποτελεί μόλις ο 0,5%. Στην ΕΟΚ κυριαρχεί η Ιταλία με 41% της παραγωγής που συγκαταλέγεται μεταξύ των πέντε μεγαλύτερων παραγωγών στο κόσμο.

Ακολουθούν η Γαλλία η Ισπανία η Μεγ.Βρετανία, η Γερμανία και η ανερχόμενη Πορτογαλλία. Η Ελλάδα είναι έβδομη παραγωγός χώρα της ΕΟΚ πραγμα που δηλώνει τη σημασία του κλάδου διότι δεν υπάρχουν πολλοί τομείς δραστηριότητας στην Ελλάδα που να βρίσκονται σ'αυτή τη θέση.

Στις εκτός ΕΟΚ δυτικές Ευρωπαϊκές χώρες αξιόλογη παραγωγή παρουσιάζει η Αυστρία η οποία βρίσκεται στα ίδια επίπεδα με την Ελλάδα. Στις ανατολικές χώρες δεσπόζει η Ρωσία η οποία αντιπροσωπεύει σχεδόν το 50% της συνολικής παραγωγής των χωρών αυτών.

Αξίζει να σημειωθεί ότι η Ρωσία ήταν η δεύτερη παραγωγός χώρα στον κόσμο μέχρι την πτώση του καθεστώτος.

Στην Αμερικάνικη Ήπειρο ξεχωρίζει η ανερχόμενη σε παγκόσμια δύναμη Βραζιλία που με 540 εκ.ζεύγη είναι η τέταρτη παραγωγός χώρα στο κόσμο. Ακολουθούν οι ΗΠΑ με ετήσια παραγωγή 313 εκ.ζεύγη ενώ εντύπωση προκαλεί το μέγεθος της παραγωγής του ΜΕΞΙΚΟΥ 243 εκ.ζεύγη.

Στην Αφρική είναι η μόνη γεωγραφική ζώνη όπου τα καταναλώμενα υποδήματα παρουσιάζονται λιγότερα του πληθυσμού. Η συνολική παραγωγή ανέρχεται σε 280 εκ. ζεύγη εκ των οποίων 61 εκ. ζεύγη κατασκευάζονται στη Ν.Αφρική. Είναι όμως αξιοπαρατήρητο ότι η παραγωγή μιας μεσογειακής Αφρικανικής χώρας της Τυνησίας κυμαίνεται στα επίπεδα της Ελλάδας.

Πίνακας 1
ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΕΜΠΟΡΙΟ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ - 1986

ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΖΩΝΗ	ΧΩΡΑ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ		ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ		ΕΞΑΓΩΓΕΣ		ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ		ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ		ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (ΖΕΥΓΗ)
		ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ			
ΔΥΤΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ												
ΕΟΚ												
	ΒΕΛΓΙΟ/ΛΟΥΞΕΜΒ.	5	53	9	49	10	4,9					
	ΔΑΝΙΑ	6	11	6	21	5	4,2					
	ΓΑΛΛΙΑ	195	173	58	210	56	6,5					
	ΕΛΛΑΔΑ	*25	4	8	21	10	2,1					
	ΙΡΑΝΔΙΑ	2	15	1	16	3	5,3					
	ΙΤΑΛΙΑ	499	64	410	153	57	2,7					
	ΚΑΤΩ ΧΩΡΕΣ	9	71	22	58	15	3,9					
	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	66		47	19	10	1,9					
	ΙΣΠΑΝΙΑ	195	12	102	105	39	2,7					
	ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	129	154	19	264	56	4,7					
	ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ	87	240	34	293	61	4,8					
	ΣΥΝΟΛΟ ΕΟΚ	1218	807	716	1309	322	4,1					
	ΑΥΣΤΡΙΑ	22	33	19	36	8	4,5					
	ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	12	12	7	17	5	3,4					
	ΜΑΛΤΑ	*2	*1	*1	*2		4,7					
	ΝΟΡΒΗΓΙΑ	1	18	1	18	4	4,5					
	ΣΟΥΗΔΙΑ	5	30	4	31	8	3,9					
	ΕΛΒΕΤΙΑ...	8	37	5	40	6	6,7					
	ΣΥΝΟΛΟ ΕΚΤΟΣ ΕΟΚ	50	131	37	144	31	4,6					
	ΣΥΝΟΛΟ ΔΥΤ. ΕΥΡΩΠΗ	1268	938	753	1453	353	4,1					

Πίνακας 1 (συνέχεια)

ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΖΩΝΗ	ΧΩΡΑ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ		ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ		ΕΞΑΓΩΓΕΣ		ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ		ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ		ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (ΖΕΥΓΗ)	
		ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ				
ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΕΥΡΩΠΗ	ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	39	1	2	38	9	4,2						
	ΤΣΕΧΟΣΛΟΒΑΚΙΑ	125	7	54	78	15	5,2						
	ΑΝΑΤ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ	86	4	2	88	16	5,5						
	ΟΥΓΓΑΡΙΑ	52	9	21	40	16	2,5						
	ΠΟΛΩΝΙΑ	160	1	18	143	38	3,8						
	ΡΟΥΜΑΝΙΑ	117	1	18	100	23	4,3						
	ΕΣΣΔ	1030	153	3	1180	276	4,3						
	ΓΙΟΥΓΚΟΣΛΑΒΙΑ	131	*1	40	92	23	4,0						
	ΣΥΝΟΛΟ ΑΝ. ΕΥΡΩΠΗΣ	1740	177	158	1759	416	4,2						
	ΒΟΡΕΙΑ ΚΑΙ ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΑΜΕΡΙΚΗ	ΚΑΝΑΔΑΣ	43	75	3	115	25	4,6					
ΚΟΥΒΑ		13	2		15	10	1,5						
ΜΕΞΙΚΟ		243		5	238	78	3,1						
ΗΠΑ		313	1044	9	1348	241	5,6						
ΥΠΟΛΟΙΠΟΙ		40	7	5	42	39	1,1						
ΣΥΝΟΛΟ Β. Κ. ΑΜΕΡΙΚΗΣ		652	1128	22	1758	393	4,5						

Πίνακας 1 (συνέχεια)

ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΖΩΝΗ	ΧΩΡΑ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ		ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ		ΕΞΑΓΩΓΕΣ		ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ		ΠΑΗΘΥΣΜΟΣ		ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (ΖΕΥΓΗ)	
		ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ				
ΝΟΤΙΑ ΑΜΕΡΙΚΗ	ΒΕΝΕΖΟΥΕΛΑ	22	8	14	16	15	1,1						
	ΒΡΑΖΙΛΙΑ	540	2	132	410	137	3,0						
	ΧΙΛΗ	12	2	.	14	12	1,2						
	ΚΟΛΟΜΒΙΑ	65	1	2	64	30	2,1						
	ΠΑΝΑΜΑΣ	1	3	.	4	2	2,0						
	ΟΥΡΟΥΓΟΥΑΗ	7	.	2	5	3	1,6						
	ΥΠΟΛΟΙΠΟΙ	139	.	.	139	97	1,4						
	ΣΥΝΟΛΟ Ν. ΑΜΕΡΙΚΗΣ	786	16	150	652	281	2,3						
	ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ-ΩΚΕΑΝΙΑ	ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	35	38	.	73	15	4,9					
		Ν. ΖΗΛΑΝΔΙΑ	8	2	.	10	3	3,3					
ΣΥΝΟΛΟ ΑΥΣΤΡΑ- ΛΙΑΣ-ΩΚΕΑΝΙΑΣ		43	40	.	83	18	4,6						
ΑΣΙΑ	ΚΙΝΑ (Λ.Δ)	*1900	.	199	1701	1026	1,7						
	ΚΥΠΡΟΣ	8	.	5	3	1	3,0						
	ΧΟΝΓΚ-ΚΟΝΓΚ	86	166	220	32	6	5,3						
	ΙΝΔΙΑ	*350	.	20	330	670	0,5						
	ΙΝΔΟΝΗΣΙΑ	*52	*1	*1	*52	174	0,3						
	ΙΡΑΝ	66	.	.	66	36	1,8						

Πίνακας 1 (συνέχεια)

ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΖΩΝΗ	ΧΩΡΑ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ		ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ		ΕΞΑΓΩΓΕΣ		ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ		ΠΛΗΘΥΣΜΟΣ		ΚΑΤΑ ΚΕΦΑΛΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (ΖΕΥΓΗ)
		ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ	ΕΚ. ΖΕΥΓΗ			
	ΙΣΡΑΗΛ	15	1	1	1	15	4					3,7
	ΙΑΠΩΝΙΑ	468	100	8	8	560	118					4,7
	ΜΑΛΑΪΣΙΑ	33	*3	8	8	28	15					1,9
	ΠΑΚΙΣΤΑΝ	120	.	8	8	112	87					1,3
	ΦΙΛΙΠΠΙΝΕΣ	61	.	13	13	48	44					1,1
	ΤΟΥΡΚΙΑ	12	1	2	2	11	43					0,3
	ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ	3	21	6	6	18	3					6,0
	Ν. ΚΟΡΕΑ	452	.	340	340	112	38					2,9
	ΣΥΡΙΑ	2	.	2	2	2	10					0,2
	ΤΑΪΒΑΝ	809	.	749	749	60	18					3,3
	ΤΑΪΛΑΝΔΗ	65	.	30	30	35	48					0,7
	ΥΠΟΛΟΙΠΟΙ	73	16	6	6	83	460					0,2
	ΣΥΝΟΛΟ ΑΣΙΑ	4575	309	1616	1616	3268	2808					1,2
ΑΦΡΙΚΗ												
	Ν. ΑΦΡΙΚΗ	61	16	.	.	77	25					3,1
	ΤΥΝΗΣΙΑ	24	.	1	1	23	7					3,3
	ΖΙΜΠΑΜΠΟΥΕ	11	.	1	1	10	8					1,2
	ΜΑΛΔΟΥΙ	1	1	.	.	2	7					0,3
	ΥΠΟΛΟΙΠΟΙ	183	12	7	7	188	548					0,3
	ΣΥΝΟΛΟ ΑΦΡΙΚΗ	280	29	9	9	300	595					0,5
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ		9344	2637	2708	2708	9273	4864					1,9

* ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ
ΠΗΓΗ: ΣΑΤΡΑ/ΑΝΣΙ/

Υ) Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΚΑΘΕ ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗΣ ΖΩΝΗΣ ΣΤΟ ΔΙΕΘΝΕΣ

ΕΜΠΟΡΙΟ

Συγκρίνοντας το μέγεθος της παραγωγής μιάς γεωγραφικής ζώνης ή μιάς χώρας με το ποσοστό της παραγωγής αυτής που διατίθεται στην ξένη αγορά και επηρεάζει κατ'αυτό τον τρόπο το διεθνές εμπόριο και τις άλλες αγορές.

Παρατηρούμε ότι παρόλο που ορισμένες χώρες έχουν υψηλή παραγωγή δεν έχουν αντίστοιχη σημασία στη διαμόρφωση του παγκόσμιου εμπορίου.

Παράλληλα διακρίνουμε και την αντίθετη περίπτωση όπου χώρες με υψηλή παραγωγή και υψηλό ποσοστό εξαγωγών ασκούν μονόπλευρη επιρροή στο διεθνές εμπόριο, δεδομένου ότι είναι μεγάλοι εξαγωγείς διατηρώντας τις δικές τους αγορές κλειστές. Συγκεκριμένα παρατηρούμε τριών κατηγοριών σημαντικές χώρες παραγωγούς υποδημάτων.

α) Αυτές που έχουν πολύ σημαντική παραγωγή αλλά που δεν επηρεάζουν ανάλογα ή καθόλου τη διεθνή αγορά. Τέτοιες χώρες είναι η πρώην Σοβιετική Ένωση οι χώρες της Βορείου Αμερικής και επίσης η Λ.Δ. της Κίνας η οποία εξάγει ένα μικρό μέρος της παραγωγής της που είναι όμως (199 εκ. ζεύγη) ήδη πολύ σημαντικό μέγεθος για τη διεθνή αγορά.

β) Αυτές που έχουν πολύ σημαντική παραγωγή η οποία προορίζεται κυρίως στην εξαγωγή. Τέτοιες χώρες είναι αυτές της Ν.Α.Ασίας όπως για παράδειγμα η Ταϊβάν με 92,6% εξαγωγές των παραγόμενων υποδημάτων.

Το ποσοστό αυτό είναι 75,2% για τη Ν.Κορέα. Είναι δε ιδιαίτερα χαρακτηριστικό ότι αυτή η κατηγορία χωρών έχει μηδαμινές εισαγωγές.

Αυτό είναι το αποτέλεσμα μιάς εξαγωγικής επιθετικής πολιτικής που βασίζεται στο φθηνό εργατικό κόστος και τους περιορισμούς στις εισαγωγές. Ανάλογη θέση έχει απο τις άλλες ηπείρους η Βραζιλία.

γ) Τέλος οι χώρες της ΕΟΚ με τις ΗΠΑ είναι σημαντικοί παραγωγοί αλλά αποτελούν τις πιο ανοικτές αγορές παρουσιάζοντας τα υψηλότερα ποσοστά ξένης διείσδυσης στην αγορά τους.

Για τις χώρες της ΕΟΚ και ιδιαίτερα την Ιταλία είναι χαρακτηριστικό ότι παρουσιάζουν και σημαντικές εξαγωγές.

Έτσι το 76% των παγκόσμιων εξαγωγών προορίζεται στις αγορές της Ευρώπης και της Β.Αμερικής κυρίως ΗΠΑ ενώ η παραγωγή αυτών των περιοχών αντιπροσωπεύει το 20% της Παγκόσμιας παραγωγής και οι εξαγωγές τους αντιπροσωπεύουν το 12% των παγκοσμίων εξαγωγών.

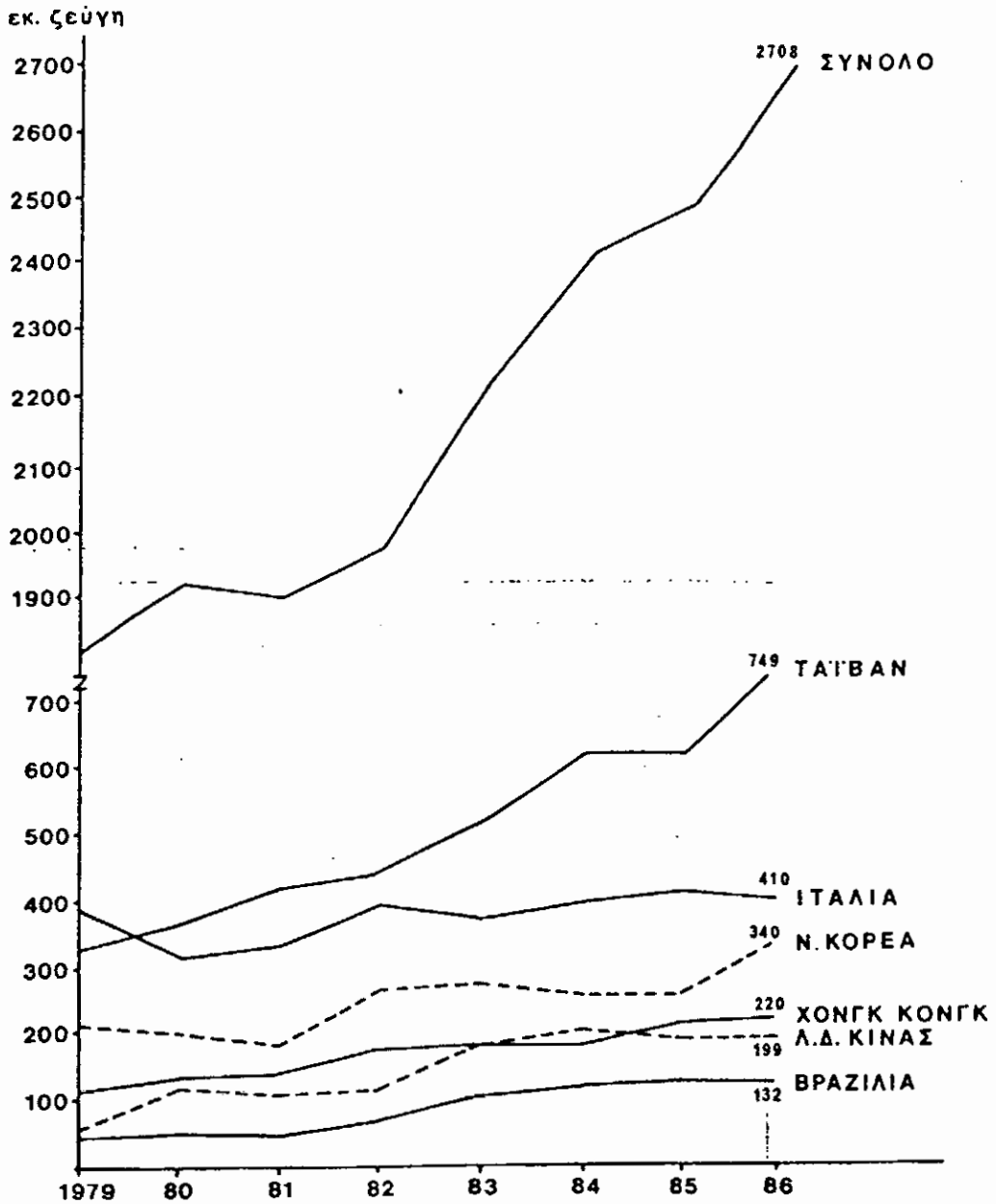
Έχουμε κατ'αυτόν τον τρόπο μια σαφή εικόνα του παγκόσμιου χάρτη της υποδηματοποιίας δηλαδή τι παράγεται αλλά κυρίως ποιές είναι οι ροές του διεθνούς εμπορίου.

Παρατηρώντας το (σχήμα 1) βλέπουμε ότι οι παγκόσμιες εξαγωγές γνωρίσαν μια πολύ μεγάλη αύξηση αλλά αυτή ευνόησε κυρίως τις χώρες της Ν.Α. Ασίας και την Βραζιλία.

Η μόνη αναπτυγμένη χώρα που διατήρησε μιά θέση μεταξύ των κυριωτέρων εξαγωγικών χωρών είναι η Ιταλία παρ'όλο που έχει μεγάλη διαφορά στο εργατικό κόστος.

Είναι όμως γεγονός ότι βρισκόμαστε σε πλήρη εξέλιξη μιάς γενικότερης ανησυχιστικής δυναμικής που ενώ έπληξε τις Ελληνικές εξαγωγές στο άμεσο παρελθόν (αρχές της δεκαετίας '80 στις ΗΠΑ) αφορά πλέον την ίδια την Ελληνική αγορά.

Η εξέλιξη αυτή όπως την περιγράψαμε προβάλλει το θέμα της κρίσης της υποδηματοποιίας στις αναπτυγμένες χώρες.



ΠΗΓΗ: SATRA/ANCI

Σχήμα 1: Κυριώτεροι εξαγωγείς υποδημάτων

2. ΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΪΑΣ ΣΤΙΣ ΑΝΑΠΤΥΓΜΕΝΕΣ ΧΩΡΕΣ

Η κρίση αυτή αφορά κυρίως τις ΗΠΑ ενώ στην περίπτωση της ΕΟΚ η κατάσταση παρουσιάζει σχετική ανομοιογένεια, διότι έχουμε βιομηχανικές περιοχές όπου υπάρχει κρίση, άλλες όπου υπάρχει ανάπτυξη ενώ τέλος σε ορισμένες χώρες αναπτύσσεται ιδιαίτερα η Εμπορία.

α) ΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΪΑΣ ΤΩΝ ΗΠΑ

Όπως διαπιστώνει εύκολα κανείς η κρίση της υποδηματοποιίας των ΗΠΑ έχει πάρει μεγάλες διαστάσεις.

Στο (σχήμα 1) διακρίνουμε ότι οι εισαγωγές πενταπλασιάσθηκαν την τελευταία εικοσαετία και πλησιάζουν σήμερα το 1 δις ζεύγη.

Παράλληλα την ίδια περίοδο η παραγωγή των δερματίνων κυρίως υποδημάτων γνωρίζει κατακόρυφη πτώση.

Συγκεκριμένα η παραγωγή των μη πλαστικών υποδημάτων συρρικνώνεται το 1988 στο 1/3 της παραγωγής του 1968.

Εκείνο όμως που είναι αξιοπαρατήρητο είναι ότι την δεκαετία του '80 σημειώνονται οι κυριώτερες μεταβολές διαπιστώνουμε ότι μετά το 1980 οι εισαγωγές γνωρίζουν στη κυριολεξία κατακόρυφη άνοδο που είχε ως αποτέλεσμα το ποσοστό διείσδυσης στην εσωτερική αγορά των μη πλαστικών υποδημάτων να ανέλθει στο 82,5% (σχήμα 2).

Την ίδια περίοδο (1968-1988) σε όρους απασχόλησης η μείωση αυτή είχε ως συνέπεια την απώλεια 150.000 θέσεων εργασίας.

ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ ΚΑΙ ΑΠΟΔΟΧΕΣ

ΕΤΟΣ	ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΟΙ	ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗ		
		ΣΥΝΟΛΟ	ΩΡΙΑΙΕΣ ΑΠΟΔΟΧΕΣ	ΩΡΕΣ ΑΠΑΣΧΟΛΗΣΗΣ ΤΗΝ ΕΒΔΟΜΑΔΑ
1968	233.4	204.1	\$2.18	38.2
1970	212.7	185.0	2.43	37.2
1972	193.3	168.3	2.62	38.4
1974	172.4	148.9	2.91	36.7
1976	164.2	143.7	3.28	37.3
1978	158.4	138.1	3.75	36.9
1979	148.9	128.0	4.09	36.2
1980	134.4	122.8	4.42	36.5
1981	146.4	125.9	4.82	36.3
1982	135.1	115.1	5.12	35.1
1983	127.4	107.3	5.27	36.2
1984	114.7	97.5	5.43	36.1
1985	99.3	84.1	5.53	36.6
1986	88.5	74.6	5.61	36.0
1987	84.6	72.8	5.76	37.8
1987/68	-64%	-64%	+ 164%	- 1%
1987/82	-37%	-37%	+ 13%	+ 8%

Τα λίγα αυτά στοιχεία που παραθέσαμε είναι ικανά να μας δώσουν μία σαφή εικόνα της κρίσης του κλάδου στις ΗΠΑ και να προβάλουν τον προβληματισμό για τις αιτίες αυτής της κρίσης.

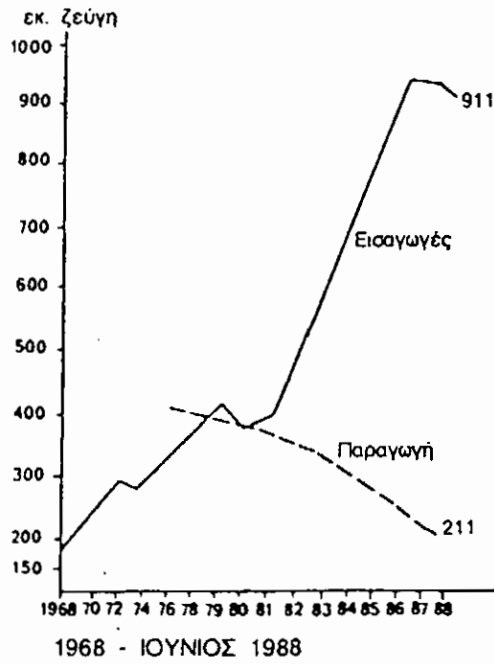
Πρόκειται για ένα φαινόμενο που αφορά μόνο τις ΗΠΑ; Οι ίδιοι οι Αμερικάνοι παραγωγοί πιστεύουν ότι υπάρχουν αρκετοί παράγοντες που οδήγησαν σ'αυτή τη κρίση εκ'των οποίων οι εξής κυριότεροι:

I) Το εργατικό κόστος (Πίνακας 3). Κλάδοι εντάσεως εργασίας το παπούτσι η ανταγωνιστικότητα του επηρεάζεται σημαντικά απο το εργατικό κόστος. Διαπιστώνουμε ότι οι διαφορές σε παγκόσμιο επίπεδο είναι πολύ σημαντικές.

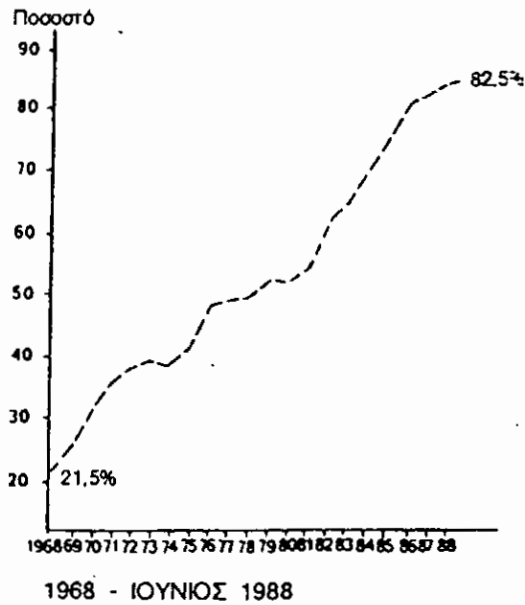
II) Πολλές αγορές είναι κλειστές ενώ η Αμερικανική αγορά είναι πολύ μεγάλη και ανοικτή.

III) Πολλές χώρες επιδοτούν την υποδηματοποιία τους με πολλούς άμεσους και έμμεσους τρόπους δημιουργώντας καταστάσεις ανίσου ανταγωνισμού.

IV. Τέλος ανταγωνίστριες χώρες διέπονται απο αρχέγονη



Σχήμα 1: Εισαγωγές και παραγωγή μη-πλαστικών(*) υποδημάτων στις ΗΠΑ.



Σχήμα 2: Ποσοστό διείσδυσης εισαγωγών στην αγορά μη πλαστικών υποδημάτων στις ΗΠΑ.

ΠΗΓΗ: Σύνδεσμος βιομηχάνων υποδημάτων ΗΠΑ. Υπ. Εξωτερικού εμπορίου ΗΠΑ.

(*): NON-RUBBER.

εργατική νομοθεσία (εργασία ανηλίκων δικαιώματα και αμοιβές εργαζομένων κλπ). Τα επιχειρήματα αυτά είναι ακριβή αν και μια λεπτομερής ανάλυσή τους θα επέβαλε ορισμένες επι πλέον διευκρινήσεις.

Ωστόσο εκείνο που είναι ενδιαφέρον είναι ότι τα ίδια επιχειρήματα μπορούν να ισχύσουν και για την κοινοτική υποδηματοποιία. Άρα τα προβλήματα των ΗΠΑ δεν είναι μόνο Αμερικανικό πρόβλημα και η κρίση αυτή δεν οφείλεται σε μία ιδιαίτερη Αμερικανική ανεπάρκεια αλλά εκφράζει μια παγκόσμια νέα κατάσταση στον κλάδο που με μια σχετική χρονική υστέρηση αρχίζει να αφορά και την Ευρώπη.

Η κοινοτική υποδηματοποιία αν και αντιμετωπίζει την ίδια κατάσταση διαφέρει από την Αμερικανική και είναι ιδιαίτερα χαρακτηριστικό ότι είναι πολύ πιο εξαγωγική της Αμερικής.

Αυτό είναι ένας δείκτης της ανταγωνιστικότητας της στη διεθνή αγορά. Είναι δε χαρακτηριστικό ότι μια Ευρωπαϊκή χώρα όπως η Ιταλία παρ'όλο που έχει υψηλότερο εργατικό κόστος και από τις ΗΠΑ (Πίνακας 3) καταφέρνει να διατηρεί την τελευταία δεκαετία στο ίδιο επίπεδο τις εξαγωγές της (σε αριθμό ζευγών).

Τέλος λαμβάνοντας υπόψη κανείς τα στοιχεία που παραθέσαμε για τη κρίση στις ΗΠΑ καθώς και την Παγκόσμια κατάσταση αντιλαμβάνεται εύκολα το πόσο μπορεί να επηρεασθεί η κατάσταση στην Ευρώπη από τυχόν αλλαγές στην εμπορική πολιτική των ΗΠΑ.

Τέλος δεδομένου ότι οι ΗΠΑ και η ΕΟΚ αποτελούν τις κύριες αγορές διάθεσης των Παγκοσμίων εξαγωγών υποδημάτων, η κατάσταση του κλάδου στην ΕΟΚ μπορεί να επηρεασθεί σημαντικά από τις οικονομικές εξελίξεις στις ΗΠΑ

και ιδιαίτερα απο τις διακυμάνσεις του δολαρίου.

β) Η ΚΡΙΣΗ ΤΗΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΪΑΣ ΣΤΗΝ ΕΟΚ

Η Κοινοτική παραγωγή γνωρίζει μια στασιμότητα την τελευταία δεκαπενταετία που διαφέρει πολύ απο την κατάρουφη πτώση της παραγωγής των ΗΠΑ.

Ωστόσο απο το 1985 παρατηρείται μια πτώση της παραγωγής σε όλες τις χώρες της ΕΟΚ εκτός της Πορτογαλίας όπου η παραγωγή σημειώνει αύξηση της τάξεως του 21% πράγμα που επιβεβαιώνει την άνθηση του κλάδου στη χώρα αυτή τη δεκαετία του '80.

Στην ΕΟΚ παράγονται περίπου 1,2 δις ζεύγη υποδημάτων ετησίως.

Η Ιταλία είναι η πρώτη παραγωγός χώρα (41%) ακολουθεί η Γαλλία (16,1%) η Ισπανία (14,5%) το Ηνωμένο Βασίλειο (11%) η Πορτογαλία (7%) η Γερμανία (6,9%) και κατόπιν η Ελλάδα με περίπου 2% της παραγωγής ενώ με μικρότερα ποσοστά ακολουθούν οι άλλες χώρες.

Σε γενικές γραμμές η δομή αυτή δεν έχει αλλάξει τα τελευταία χρόνια και η μόνη σημαντική αλλαγή είναι η θεαματική άνοδος της Πορτογαλίας, η οποία συγκαταλέγεται πλέον μεταξύ των μεγάλων παραγωγών της ΕΟΚ. Η Ελληνική υποδηματοποιία διατηρώντας την 7η θέση βρίσκεται σ'ένα επίπεδο που λίγοι ελληνικοί κλάδοι κατέχουν.

Τέλος αξίζει να σημειωθεί ότι τα 2/3 της παραγωγής της ΕΟΚ είναι δερμάτινα υποδήματα ενώ τα συνθετικά πλησιάζουν το 20% τα πανινα το 6% οι παντόφλες το 12% και τα πλαστικά το 1,3%.

Στο τομέα των εισαγωγών παρατηρούμε μια πολύ σημαντική αύξηση σε όλες τις χώρες (Πίνακας 3).

Η Ελλάδα την πρώτη θέση απο πλευράς ρυθμού ανάπτυξης διότι είναι η μόνη χώρα στην ΕΟΚ όπου οι εισαγωγές υπερδεκαπλασιάσθηκαν μεταξύ 1978 και 1987. Βέβαια για να καταλάβουμε αυτή την σύγκριση θα πρέπει να τονίσουμε ότι στην αρχή της περιόδου οι εισαγωγές στην Ελλάδα ήταν ανύπαρκτες.

Πίνακας 3
ΜΙΣΘΟΙ ΣΤΗΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΣ

ΧΩΡΑ	ΩΡΙΑΙΕΣ ΑΠΟΔΟΧΕΣ, 1987 (\$Η.Π.Α)
ΗΠΑ	
ΜΗ ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΑ	7.52
ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΑ	8.20
ΙΤΑΛΙΑ ¹	8.01
ΓΑΛΛΙΑ	10.12
ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	6.57
ΙΑΠΩΝΙΑ (περιλαμβάνει και ενδύματα)	8.22
ΙΣΠΑΝΙΑ (περιλαμβάνει και ενδύματα)	4.68
ΧΟΝΓΚ-ΚΟΝΓΚ	2.36
ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ ¹ (περιλαμβάνει και πλαστικά υποδήματα)	1.41
Ν. ΚΟΡΕΑ	
ΔΕΡΜΑΤΙΝΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΑ	1.22
ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΑ	1,29
ΒΡΑΖΙΛΙΑ ²	0,72
ΤΑΪΒΑΝ	
ΔΕΡΜΑΤΙΝΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΑ	1,84
ΠΛΑΣΤΙΚΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΑ	1,82

1. Στοιχεία 1986

2. Στοιχεία 1985

ΠΗΓΗ: ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΩΝ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ ΗΓΑ.

Πίνακας 4

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΟΚ (1978-1987)

ΕΤΟΣ	ΕΟΚ-10	ΕΟΚ-9	ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑ- ΝΙΑ	ΓΑΛΛΙΑ	ΙΤΑΛΙΑ	ΟΜΜΑΝ- ΔΙΑ	ΒΕΛΓΙΟ ΛΟΥΞΕΜ- ΒΟΥΡΓΟ	ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	ΙΡΑΝΔΙΑ	ΔΑΝΙΑ	ΕΛΛΑΔΑ
1978	921.393	897.738	107.008	198.358	429.344	12.719	6.202	154.314	5.000	6.161	23.655
1979	1.006.667	978.467	105.637	205.020	515.388	11.925	6.039	149.345	4.900	6.362	28.200
1980	935.050	907.050	106.452	206.387	451.743	12.130	6.296	136.029	4.300	6.698	28.000
1981	926.745	896.745	97.987	196.676	468.692	11.086	5.979	128.704	4.700	6.686	30.000
1982	975.093	*956.793	95.672	202.372	531.300	10.856	6.311	124.591	4.131	8.361	*18.300
1983	*934.611	*916.611	94.048	206.074	487.718	10.598	6.020	125.617	*3.990	7.204	*18.000
1984	*934.778	944.422	92.105	201.809	496.198	9.600	5.837	127.680	3.842	7.351	*17.800
1985	*987.958	969.958	87.000	198.116	524.509	9.449	5.339	135.710	2.923	6.912	*18.000

1
5
3
1

	ΕΟΚ 12	ΕΟΚ 10	ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑ- ΝΙΑ	ΓΑΛΛΙΑ	ΙΤΑΛΙΑ	ΟΜΜΑΝ- ΔΙΑ	ΒΕΛΓΙΟ ΛΟΥΞΕΜ- ΒΟΥΡΓΟ	ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	ΙΡΑΝΔΙΑ	ΔΑΝΙΑ	ΕΛΛΑΔΑ	ΙΣΠΑΝΙΑ	ΠΟΡΤΟ- ΓΑΛΙΑ
1986	*1.192.600	955.800	86.600	194.800	499.300	9.300	5.000	129.000	2.500	6.300	*22.900	170.600	66.000
1987	*1.137.000	891.800	78.300	183.200	464.600	8.600	4.300	125.800	*2.200	6.000	*18.800	165.300	80.000

ΠΗΓΕΣ: OSCE, CEC, EUROSTAT, ANCI.
(*) ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ
ΕΚ. ΖΕΥΓΗ.

Πίνακας 5
ΕΙΣΑΓΟΓΕΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ ΣΤΙΣ ΧΩΡΕΣ ΕΟΚ, 1978-1987(*)

ΕΤΟΣ	ΕΟΚ-10	ΕΟΚ-9	ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑ- ΝΙΑ	ΓΑΛΛΙΑ	ΙΤΑΛΙΑ	ΟΜΜΑΝ- ΔΙΑ	ΒΕΛΓΙΟ ΛΟΥΞΕΜ- ΒΟΥΡΓΟ	ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	ΔΑΝΙΑ	ΕΛΛΑΔΑ
1978	481.067	480.506	158.557	88.223	20.042	50.486	40.415	100.465	9.394	12.926	0.560
1979	555.672	554.522	187.414	109.965	27.383	49.494	44.477	109.817	10.329	15.644	1.150
1980	602.602	601.602	205.499	127.984	36.759	53.336	46.296	105.325	10.400	15.895	1.107
1981	611.918	609.908	190.543	*125.278	42.031	51.635	44.078	129.156	12.314	14.874	2.010
1982	647.389	644.695	202.878	140.797	38.388	55.850	45.439	134.178	12.214	14.951	2.694
1983	673.657	670.831	206.687	138.046	54.302	58.845	43.543	139.748	12.992	16.618	2.826
1984	726.509	722.804	216.987	146.690	53.359	60.955	47.874	162.166	15.161	18.659	3.705
1985	744.605	740.375	222.824	157.299	56.073	63.251	49.062	157.874	14.245	19.478	4.230

	ΕΟΚ 12	ΕΟΚ 10	ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑ- ΝΙΑ	ΓΑΛΛΙΑ	ΙΤΑΛΙΑ	ΟΜΜΑΝ- ΔΙΑ	ΒΕΛΓΙΟ ΛΟΥΞΕΜ- ΒΟΥΡΓΟ	ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	ΔΑΝΙΑ	ΕΛΛΑΔΑ	ΙΣΠΑΝΙΑ	ΠΟΡΤΟ- ΓΑΛΙΑ
1986	810.600	797.000	239.700	173.300	63.900	72.200	53.300	154.100	14.800	21.400	4.100	12.100	1.500
1987	956.600	937.300	273.400	205.700	89.200	85.400	61.700	176.200	14.700	23.300	7.600	13.700	5.600

ΠΗΓΕΣ: OSCE, CEC, EUROSTAT.

ΕΚ. ΖΕΥΓΗ.

(*) Σύνολο εισαγωγών κάθε χώρας από εντός και εκτός ΕΟΚ χώρες.

Απο τις άλλες χώρες σημαντική αύξηση εισαγωγών παρατηρείται στην Ιταλία όπου οι εισαγωγές πενταπλασιάζονται. Ωστόσο συνδιάζονται τα στοιχεία παραγωγής και εισαγωγών (πίνακες 4 και 5) παρατηρούμε ότι η Ελλάδα με την Ιταλία, καθώς και η Ισπανία και η Πορτογαλία είναι οι μόνες χώρες στην ΕΟΚ όπου η παραγωγή υπερβαίνει τις εισαγωγές σε αριθμό ζευγών.

Σε άλλες χώρες όπως η Ιρλανδία, Ολλανδία, Βέλγιο Λουξεμβούργο, Δανία η παραγωγή δεν υπερβαίνει το 1/4 των εισαγωγών. Τέλος η Δυτ.Γερμανία η παραγωγή πλησιάζει το 1/3 των εισαγωγών ενώ στη Γαλλία και Ην.Βασίλειο η παραγωγή πλησιάζει αντίστοιχα το 90% και 70% των εισαγωγών.

Το σύνολο των εισαγωγών των χωρών της ΕΟΚ ανέρχεται σχεδόν στο 1 δις ζεύγη. Απο αυτές 473,7 εκ. ζεύγη αφορούν ενδο-κοινοτικές εισαγωγές και 482,8 εκ.ζεύγη εισαγωγές απο εκτός ΕΟΚ χώρες. Οι τελευταίες σημειώνουν μεγαλύτερη σημασία για την Ιταλία, Ελλάδα και Ισπανία διότι σ'αυτές τις χώρες οι εκτός ΕΟΚ εισαγωγές υπερέχουν των εισαγωγών απο χώρες ΕΟΚ.

Στο σύνολο των εκτός ΕΟΚ εισαγωγών την πιο σημαντική θέση κατέχουν οι χώρες της Ν.Α. Ασίας (Λ.Δ.Κίνας, Ταϊβάν, Ν.Κορέα, Χόνγκ,Κόνγκ, Ταυλάνδη) η Βραζιλία και η Ινδία ενώ είναι ενδιαφέρον ότι στις 10 πρώτες προμηθεύτριες χώρες συγκαταλέγονται η Αυστία και η Πολωνία (πίνακας 6).

Η κυριότερη παρατήρηση που μπορούμε να κάνουμε στον πίνακα 3 είναι οι πολύ χαμηλές τιμές των εισαγομένων υποδημάτων με μόνη εξαίρεση τις εισαγωγές απο Αυστρία.

Οι χαμηλές αυτές τιμές σε συνδυασμό με την ταχεία και απότομη αύξηση του όγκου των εισαγωγών δημιούργησαν

σ'ορισμένες αγορές καταστάσεις αποδιοργάνωσης του εμπορίου και βλάβης της αγοράς.

Η Ελληνική αγορά αποτελεί την πιο χαρακτηριστική περίπτωση αυτού του φαινομένου που θ'αναλυθεί παρακάτω.

Η Κοινοτική Βιομηχανία υποδημάτων, παρ'όλη την κρίση είναι εξαγωγικού προσανατολισμού και ο αριθμός των εξαγομένων ζευγών ισοδυναμεί στα 2/3 των παραγομένων. Αυτός ο δείκτης αφορά ωστόσο το άθροισμα των ανά χώρα εξαγωγών και πρέπει να σημειωθεί ότι τα 2/3 των εξαγωγών αφορούν ευδοκοινοτικές εξαγωγές και το υπόλοιπο 1/3 εξαγωγές σε εκτός ΕΟΚ χώρες. Οι εξαγωγές στο σύνολό τους γνώρισαν μια θετική εξέλιξη την δεκαετία του '80 της τάξεως του 30% (Πίνακας 7) αν και την σημαντικότερη εξέλιξη γνώρισε το ενδοκοινοτικό εμπόριο.

Μόνο στην Ελλάδα και την Ιρλανδία οι εξαγωγές σημειώνουν στο σύνολό τους κάμψη ενώ αντίθετα στη Πορτογαλία παρατηρείται η μεγαλύτερη ποσοστιαία αύξηση.

Βεβαίως υπάρχουν και άλλες χώρες όπως κυρίως η Ολλανδία, το Βέλγιο-Λουξεμβούργο αλλά και η Δανία όπου παρατηρείται μεγάλη αύξηση των εξαγωγών τους.

Στις χώρες όμως αυτές οι εξαγωγές σε μεγαλύτερο ποσοστό είναι επανεξαγωγές διότι οι τρεις αυτές χώρες εξαγουν και εισάγουν πολύ περισσότερα ζεύγη απ'ότι παράγουν, πράγμα που διαπιστώνει κανείς αν συγκρίνει τα στοιχεία των πινάκων 1,3,5.

Τέλος όπως προκύπτει από τον πίνακα 5 οι εξαγωγές εκτός ΕΟΚ προορίζονται στις ΗΠΑ σε άλλες αναπτυγμένες ευρωπαϊκές χώρες και στον Καναδά. Από τρίτες χώρες η Σαουδική Αραβία και η πρώην Σοβιετική Ένωση συγκαταλέγονται μεταξύ των 10 πρώτων αγορών αλλά αφορούν σχετικά μικρές ποσότητες.

Αξίζει να σημειωθεί ότι οι δύο αυτές αγορές έχουν αναλογικά για την Ελληνική υποδηματοποιία μεγαλύτερη σημασία διότι αφενός το 1987 η Ελλάδα ήταν ο δεύτερος εξαγωγέας υποδημάτων από την ΕΟΚ στη Σαουδική Αραβία (το 1988 και 1989 ωστόσο παρατηρείται μεγάλη πτώση) αφ'ετέρου οι Ελληνικές εξαγωγές προς την πρώην Σοβιετική Ένωση γνωρίζουν τα τελευταία χρόνια σημαντική ανάπτυξη και αποτελούν σταδιακά σημαντικό μέρος των Ελληνικών εξαγωγών υποδημάτων.

Πίνακας 6
ΚΥΡΙΩΤΕΡΟΙ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ ΤΗΣ ΕΥΡΩΠΑΪΚΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΑΠΟ:	ΠΟΣΟΤΗΣ ΣΕ ΕΚ. ΖΕΥΓΗ			ΑΞΙΑ ΣΕ ΕΚ. ΕΝΜ.		
	1985	1986	1987	1985	1986	1987
Λ.Δ. ΚΙΝΑΣ	72,3	84,2	138,4	80,3	76,6	129,3
ΤΑΪΒΑΝ	63,7	80,3	106,6	330,1	339,5	456,1
Ν. ΚΟΡΕΑ	37,5	48,0	79,2	211,7	221,3	349,0
ΧΟΝΓΚ-ΚΟΝΓΚ	27,5	26,1	28,9	59,3	50,2	53,6
ΓΙΟΥΓΚΟΣΛΑΒΙΑ	17,7	18,9	17,2	168,0	185,8	171,7
ΒΡΑΖΙΛΙΑ	6,6	9,2	13,3	68,8	81,1	122,1
ΤΑΪΛΑΝΔΗ	5,3	4,5	12,6	17,5	18,0	47,2
ΙΝΔΙΑ	8,4	8,1	12,5	27,1	27,7	51,2
ΑΥΣΤΡΙΑ	11,9	12,3	11,3	194,0	209,4	214,7
ΠΟΛΩΝΙΑ	8,4	8,9	7,9	59,4	64,8	55,4
ΥΠΟΛΟΙΠΟΙ	44,3	47,2	54,9	407,6	411,6	452,6
ΣΥΝΟΛΟ	303,6	347,7	482,8	1.623,8	1.686,0	2.102,9

ΠΗΓΗ: EUROSTAT

Οι εκτός ΕΟΚ εξαγωγές αφορούν κατά 70% δερμάτινα υποδήματα ενώ 15% είναι συνθετικά 4,3% πάνινα και τα υπόλοιπα παντόφλες και διάφορα. Η ΕΟΚ εξάγει σαφώς καλύτερα ποιοτικώς παπούτσια απ'αυτά που εισάγει πράγμα που διαπιστώνεται επίσης απο τη σύγκριση μέσων τιμών εισαγωγών (Πίνακας 6) και εξαγωγών (Πίνακας 8). Επίσης παρατηρούμε ότι η διαφορά μικραίνει και το πλεόνασμα σε αξία συρρικνώνεται διότι τα τελευταία χρόνια παρατηρείται μείωση των εξαγωγών εκτός ΕΟΚ (πίνακας 8). Το ίδιο και σε μεγαλύτερη κλίμακα συμβαίνει στην Ελλάδα, δηλαδή μέχρι το 1987 το ισοζύγιο γρ. ζεύγη και σε αξία ήταν θετικό. Το 1987 για πρώτη φορά το ισοζύγιο σε ζεύγη είναι αρνητικό ενώ απο το 1988 το ισοζύγιο γίνεται για πρώτη φορά αρνητικό και σε αξία.

Η Κοινοτική υποδηματοποιία είναι ένας δυναμικός κλάδος σαφώς περισσότερο εξωστρεφής εκείνης των ΗΠΑ. Μπορούμε να υποστηρίξουμε ότι είναι η περισσότερο εξωστρεφής υποδηματοποιία της αγοράς της (Πίνακας 1). Μιάς αγοράς που όπως προκύπτει απο τον (πίνακα 9) γνώρισε μια θετική ανάπτυξη την τελευταία δεκαετία και αποτελεί μια απο τις μεγαλύτερες αγορές του κόσμου ανοικτή στις εισαγωγές.

Ο απολογισμός της δεκαετίας είναι περισσότερο αρνητικός για τη χώρα μας και το σημαντικότερο είναι ότι το συμπέρασμα αυτό προκύπτει κυρίως απο τα πιο πρόσφατα στοιχεία των τελευταίων δύο-τριών ετών.

Πίνακας 7
ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ ΧΩΡΩΝ ΕΟΚ. (1978-1987)¹

ΕΤΟΣ	ΕΟΚ-10	ΕΟΚ-9	ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ	ΓΑΛΛΙΑ	ΙΤΑΛΙΑ	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	ΒΕΛΓΙΟ ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	ΙΡΑΝΔΙΑ	ΔΑΝΙΑ	ΕΛΛΑΔΑ
1978	413.042	406.775	19.445	49.649	294.797	13.507	4.878	18.589	2.605	3.306	6.267
1979	499.054	490.554	21.922	52.269	374.344	10.577	5.982	18.839	2.797	3.425	8.500
1980	447.191	439.964	23.944	58.342	314.650	11.528	6.160	18.357	2.533	4.451	7.227
1981	*471.150	*461.900	24.470	*56.322	338.571	12.231	5.792	16.700	2.752	5.036	9.290
1982	519.314	513.830	27.187	55.210	387.298	14.387	5.861	15.759	2.795	5.508	5.485
1983	510.080	504.670	29.651	54.326	374.226	15.907	5.722	16.938	2.845	4.999	5.410
1984	541.798	535.543	30.082	60.336	393.147	17.140	7.478	17.938	2.502	5.008	6.255
1985	591.194	584.556	35.679	60.641	434.767	19.303	8.342	18.206	1.848	5.948	6.638

	ΕΟΚ 12	ΕΟΚ 10	ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ	ΓΑΛΛΙΑ	ΙΤΑΛΙΑ	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	ΒΕΛΓΙΟ ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	ΙΡΑΝΔΙΑ	ΔΑΝΙΑ	ΕΛΛΑΔΑ	ΙΣΠΑΝΙΑ	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ
1986	733.100	568.600	34.600	57.300	410.100	22.800	9.600	19.100	1.400	6.300	7.600	117.600	46.900
1987	722.300	551.500	36.800	54.700	384.100	29.800	12.400	20.200	1.500	6.200	5.800	115.700	55.100

ΠΗΓΕΣ: ΟΣΣΕ, ΣΕΣ, EUROSTAT.

* ΕΚΤΙΜΗΣΕΙΣ

1. Σύνολο εξαγωγών κάθε χώρας σε εντός και εκτός ΕΟΚ χώρες.
ΕΚ. ΖΕΥΓΗ

Πίνακας 8
ΦΑΙΝΟΜΕΝΙΚΗ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ ΣΤΙΣ ΧΩΡΕΣ ΕΟΚ

ΕΤΟΣ	ΕΟΚ-10	ΕΟΚ-9	ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ	ΓΑΛΛΙΑ	ΙΤΑΛΙΑ	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	ΒΕΛΓΙΟ ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	ΔΑΝΙΑ	ΕΛΛΑΔΑ
1978	985.866	968.531	246.120	236.932	154.585	49.698	41.739	236.190	11.789	15.781	17.948
1979		1.040.547	271.129	262.716	168.421	50.442	44.534	240.323	12.432	18.581	20.850
1980		1.059.585	288.007	276.029	173.895	53.938	46.432	222.997	12.167	18.142	21.880
1981	*1.067.585	*1.043.935	264.060	*264.933	173.144	50.490	44.265	*241.014	14.262	16.524	23.650
1982	*1.103.167	*1.087.658	271.363	287.959	182.365	52.319	46.069	243.010	13.550	17.806	*15.509
1983	*1.082.772	*1.067.356	271.084	289.794	167.799	53.536	43.841	248.427	*14.137	18.859	*15.416
1984	*1.139.663	*1.124.413	279.104	288.162	156.421	53.415	45.704	271.612	16.503	21.002	*15.250
1985	*1.141.369	*1.125.777	274.146	294.999	145.815	53.397	46.059	275.336	15.320	20.710	*15.592

	ΕΟΚ 12	ΕΟΚ 10	ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ	ΓΑΛΛΙΑ	ΙΤΑΛΙΑ	ΟΛΛΑΝΔΙΑ	ΒΕΛΓΙΟ ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	ΙΡΛΑΝΔΙΑ	ΔΑΝΙΑ	ΕΛΛΑΔΑ	ΙΣΠΑΝΙΑ	ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ
1986	*1.270.000	*1.184.100	291.700	310.800	153.100	58.800	48.800	264.100	15.900	21.300	*19.500	65.100	*20.700
1987	*1.371.300	*1.277.600	315.000	334.300	169.800	64.100	53.600	281.800	*15.300	23.100	*20.700	63.300	30.500

ΠΗΓΗ: EUROSTAT, CEC.
* ΕΚΤΙΜΗΣΗ.
ΕΚ. ΖΕΥΓΗ

Πίνακας 9

ΚΥΡΙΩΤΕΡΟΙ ΑΓΟΡΑΣΤΕΣ ΤΩΝ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ

ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΣΕ:	ΠΟΣΟΤΗΣ ΣΕ ΕΚ. ΖΕΥΓΗ			ΑΞΙΑ ΣΕ ΕΚ. Ε.Ν.Μ.		
	1985	1986(1)	1987(1)	1985	1986(1)	1987(1)
ΗΠΑ	126,4	105,6	84,7	1.853,1	1.520,0	1.220,7
ΕΛΒΕΤΙΑ	23,4	25,9	25,8	323,8	372,9	378,9
ΑΥΣΤΡΙΑ	25,1	25,4	23,8	277,5	282,8	281,6
ΣΟΥΗΔΙΑ	16,5	16,5	16,7	208,9	180,4	225,5
Ν. ΚΑΝΑΡΙΟΙ	N.D.	10,8	12,3	N.D.	63,1	67,6
ΚΑΝΑΔΑΣ	12,2	12,1	10,1	189,6	213,5	140,1
ΝΟΡΒΗΓΙΑ	9,9	10,0	8,5	122,2	132,5	113,3
Σ. ΑΡΑΒΙΑ	9,4	7,2	8,5	93,5	61,9	65,1
ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	4,8	5,2	5,4	53,6	56,3	56,7
ΕΣΣΔ	10,7	6,3	3,4	212,5	120,3	70,1
ΥΠΟΛΟΙΠΟΙ	50,5	49,3	44,0	624,1	588,8	536,1
ΣΥΝΟΛΟ	288,9	274,3	243,2	3.958,8	3.692Μ5	3.155,7

ΠΗΓΗ: Eurostat (1) Χώρες 125 Κανάριους νήσους και νήσους Μελίλα.

Πίνακας 10

ΣΕΙΡΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ ΤΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ

('000 Ζεύγη)

	ΠΑΡΑΓΩΓΗ (1)	ΕΞΑΓΩΓΕΣ (2)	ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ (3)	ΦΑΙΝ. ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ (4)
1970	13814			
1971	18288	1500		
1972	20106	2900	32	17238
1973	20640	4165	157	16632
1974	23954	6000	48	18002
1975	24977	6600	56	18433
1976	24603	9007	56	15652
1977	24177	7723	316	16770
1978	23655	6291	413	17777
1979	24876	8506	1150	17520
1980	27120	7228	1107	20999
1981	28043	9290	2009	20762
1982	23027	5485	2693	20235
1983	22539	5411	2829	19957
1984	20749	6255	3705	18199
1985	22000	6600	4200	19600
1986	22900	7600	4100	19500
1987	18800	5700	7600	20700

(1), (2), (3) Πηγή: ΕΣΥΕ, ΙΟΒΕ/1987* (4) Κατ' εκτίμηση.
Από 1985 τα στοιχεία παραγωγής και κατανάλωσης είναι κατ' εκτίμηση.

β) ΕΞΑΓΩΓΕΣ-ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

Εξέλιξη και δομή των εξαγωγών.

Στην αρχή της δεκαετίας του 70 εμφανίζεται η εξαγωγική δραστηριότητα και αμέσως γνωρίζει πολύ υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, έτσι ώστε μεταξύ 1971-1981 οι εξαγωγές σε ζεύγη να εξαπλασιαστούν (Πίνακας 10).

Στη συνέχεια παρατηρείται κατακόρυφη μείωση τη διετία 1983-1984 και έκτοτε μία ανάκαμψη των εξαγωγών σημαντικά η οποία όμως ανακόπτεται απότομα το 1987, όπου σε σχέση με το 1986 παρατηρείται μία πτώση της τάξεως του 25%. Η τάση αυτή συνεχίστηκε και το 1988. Το 1989 παρατηρείται μία μικρή ανάκαμψη η οποία σταθεροποιείται το 1990 (Πίνακας εξαγωγές 1988-89-90 ICAP HELLAS).

Πίνακας 11

ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΔΕΡΜΑΤΙΝΩΝ ΚΑΙ ΜΗ ΔΕΡΜΑΤΙΝΩΝ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ(*) ('000 ΖΕΥΓΗ)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
ΔΕΡΜΑΤΙΝΑ															
ΑΝΔΡΙΚΑ	1792	2409	2825	2942	3146	3482	3276	3147	3294	3310	3485	4226	4050	4130	3908
ΜΠΟΤΤΕΣ	106	171	204	242	305	554	294	423	402	446	437	561	531	652	564
ΠΑΝΤΟΦΛΕΣ	62	123	131	103	99	110	187	127	137	105	164	144	112	122	135
ΣΑΝΔΑΛΙΑ	73	90	131	184	205	182	440	264	261	310	349	248	288	383	390
ΠΑΡΟΥΣΤΙΑ ΠΕΡΙΠΑΤΟΥ	1551	2025	2359	2413	2537	2636	2355	2333	2494	2449	2535	3273	3119	2973	2819
ΓΥΝΑΙΚΕΙΑ	3362	5273	5100	5234	7819	9581	9057	8132	8624	8675	6980	7125	5684	5182	4773
ΜΠΟΤΤΕΣ	154	322	291	54	195	369	683	406	478	388	365	524	642	646	649
ΠΑΝΤΟΦΛΕΣ	324	388	333	240	263	253	372	380	361	379	334	333	274	204	205
ΣΑΝΔΑΛΙΑ	275	700	1016	372	2410	2389	2776	2011	2717	2807	1202	1310	1319	802	618
ΠΑΡΟΥΣΤΙΑ ΠΕΡΙΠΑΤΟΥ	2608	3863	3460	3968	4951	5466	5226	5335	5068	5101	5079	4955	3629	3530	3301
ΠΑΙΔΙΚΑ	2234	2910	3270	3202	3409	2845	2220	2664	2375	2328	2188	2417	1764	1474	1315
ΜΠΟΤΤΕΣ	14	19	18	19	25	21	29	41	28	34	433	479	377	318	286
ΠΑΝΤΟΦΛΕΣ	219	377	432	415	541	597	393	566	649	531	523	519	356	359	315
ΣΑΝΔΑΛΙΑ	2001	2514	2820	2768	2843	2227	1798	2057	1698	2263	1200	1386	1012	789	711
ΠΑΡΟΥΣΤΙΑ ΠΕΡΙΠΑΤΟΥ															
ΑΘΛΗΤΙΚΑ ΚΑΙ ΑΛΛΑ ΔΕΡΜΑΤΙΝΑ											1975	2373	1456	1813	1112
ΣΥΝΟΛΟ ΔΕΡΜΑΤΙΝΩΝ	7398	10591	11370	11378	14374	14908	14553	13943	14293	14815	14628	16141	13134	12599	11108
ΠΛΑΣΤΙΚΑ	1713	1552	2286	1726	2121	1963	2254	2613	2530	3536	2155	1893	1603	1338	410
ΣΥΝΘΕΤΙΚΑ	4713	6145	6450	7536	7459	8106	7796	7922	5832	7477	7627	3064	7187	7493	8910
ΣΥΛΙΝΑ											2710	1943	1103	1104	321
ΣΥΝΟΛΟ ΜΗ ΔΕΡΜΑΤΙΝΩΝ	6426	7697	8736	9262	9580	10069	10050	10234	9362	10063	12492	11902	9893	9940	9641
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	13314	18288	20106	20640	23954	24977	24603	24177	23655	24876	27120	28013	23027	22539	20749

ΠΗΓΗ: ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΕΣΥΕ. ΜΕΛΕΤΗ ΙΟΥΒΕ/1987/

(*) Παρατήρηση: Εκτιμήσεις για την πορεία της παραγωγής μετά το 1984 περιλαμβάνονται στο κείμενο.

Κατά τη διετία 1988-90 υπήρξε αύξηση της αξίας των εξαγωγών κατά 46%. Οι ελληνικές επιχειρήσεις εξήγαγαν κυρίως δερμάτινα υποδήματα και δευτερευόντα υποδήματα απο ελαστικό πλαστικό και υποδήματα με το πάνω μέρος του απο ύφασμα.

Η ανάπτυξη των εξαγωγών της δεκαετίας του '70 βασίστηκε σε δύο παράγοντες.

α) στο φτηνό εργατικό κόστος, β) στο σύστημα επιδοτήσεων των εξαγωγών. Κύριος αγοραστής των ελληνικών υποδημάτων εκείνη τη περίοδο ήταν οι Η.Π.Α. των οποίων αγοραστές ανακάλυψαν την Ελλάδα ως προμηθευτή φθηνών υποδημάτων. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι εκείνη τη περίοδο, όντως το ελληνικό παπούτσι ήταν πολύ φθηνό και ανταγωνιστικό στη χαμηλή γκάμα της αγοράς. Ωφείλουμε να παρατηρήσουμε ότι οι δύο παράγοντες που συνετέλεσαν στην αύξηση των εξαγωγών δηλαδή το χαμηλό κόστος και οι επιδοτήσεις κρίνονται ως επισφαλής (όπως αποδείχθηκε και στη συνέχεια) γιατί χωρίς απο την μία πλευρά να είναι ανταγωνίσιμο το Ελληνικό υπόδημα σε υψηλά ποιοτικά στάνταρς, πράγμα πολύ σημαντικό για αγορές όπως των Η.Π.Α. και της Ε.Ο.Κ. και απο την άλλη στηριζόμενο σε μία πολιτική επιδοτήσεων που δεν μπορεί να είναι αιώνια δημιούργησε μία φαινομενική και όχι πραγματική αυτοτελή ανταγωνιστική ικανότητα, εκείνη τη περίοδο.

Επίσης αναπτύχθηκαν πολύ οι εξαγωγές οι οποίες όμως βασίσθηκαν σε εξαρτημένη εμπορία απο ξένους εμπόρους και όχι σε ελληνική αυτόνομη εξαγωγική εμπορία. Βέβαια κάτι τέτοιο είναι λογικό να συμβεί στη πρώτη περίοδο της εξαγωγικής δραστηριότητας, ωστόσο και μετέπειτα η ελληνική υποδηματοποιία δεν κατάφερε να δημιουργήσει τις δικές της εμπορικές εξαγωγικές δομές πέραν ολίγων εξαιρέσεων.

Πρόκειται για μία σημαντική αδυναμία του κλάδου, αποφασιστικής σημασίας που υφίσταται ακόμα και σήμερα, αν και οφείλουμε να παραδεχτούμε ότι τη τελευταία πενταετία έχουν γίνει κάποια σημαντικά βήματα και σε αυτό το επίπεδο.

Τη δεκαετία του '80 η μείωση του όγκου των εξαγωγών συνοδεύεται από δύο φαινόμενα:

- α) την αναβάθμιση της ποιότητας των εξαγομένων υποδημάτων που κατά 80% είναι πλέον δερμάτινα όχι πολύ φθηνής όπως στη δεκαετία του '70 αλλά μεσαίας γκάμας.
- β) την κατακόρυφη μείωση των πωλήσεων στις ΗΠΑ στις αρχές της δεκαετίας και την ανάπτυξη νέων αγορών στην ΕΟΚ (κύρια στα τότε Δ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ) των πρώτων Ε.Σ.Σ.Δ. και την Σαουδική Αραβία.

Στον πίνακα 12 διακρίνουμε εύκολα την αλλαγή προορισμού των ελληνικών εξαγωγών τη δεκαετία του '80. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι αυτό είναι ένας δείκτης της προσαρμοστικότητας της Ελληνικής υποδηματοποιΐας που κατόρθωσε να αντικαταστήσει την Αμερικάνικη αγορά με εξαγωγές προς τις χώρες της ΕΟΚ που οι ποιοτικές απαιτήσεις ήταν και εκεί αυξημένες. Κάτι τέτοιο για να επιτευχθεί στο κλάδο είναι πολύ δύσκολο και προϋποθέτει μεγάλη κατασκευαστική δυνατότητα. Αν ωστόσο η ελληνική υποδηματοποιΐα απέδειξε ότι διαθέτει προσαρμοστικότητα, δε ανέπτυξε από την άλλη πλευρά τα δίκτυα διανομής της. Τη δεκαετία του '80 το ελληνικό παπούτσι κυρίως "αγοράζεται" και δεν "πωλείται", είναι ανώνυμο και συχνά δεν φέρει ούτε καν τη φήμα του κατασκευαστή.

Με αυτές τις προϋποθέσεις τέτοιου είδους εξαγωγές διατρέχουν σημαντικούς κινδύνους και είναι εύθραστες διότι εξαρτώνται από τους ξένους χονδρέμπορους, αλλά και η ίδια αν-

Πίνακας 12
ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΔΟΜΗΣ ΤΩΝ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ

ΧΩΡΑ	1979			1980			1981			1982			1983			1984			1985			1986			1987		
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
ΗΠΑ	49	52	1	32	25	2	30	36	1	24	24	2	18	18	2	11	11	4	9	13	3	6	9	5	5	7	4
ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ	26	35	2	27	35	1	24	20	2	28	29	1	25	27	1	33	42	1	29	31	1	24	32	1	41	43	1
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	6	8	3	10	11	3	5	3	5										7	6	5	9	10	3			
ΗΝ. ΒΑΣΙΛΕΙΟ	5	5	4	4	5	5	5	6	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	8	8	4	8	10	4	6	7	3
ΛΙΒΥΗ	2	2	5				13	18	3	9	7	4	7	13	4	14	14	3									
ΛΙΒΑΝΟΣ				4	6	4																					
ΣΑΟΥΔ. ΑΡΑΒΙΑ										8	9	3	12	17	3	18	18	2	15	15	2	11	11	2	19	14	2
ΕΣΣΔ																									5	10	5

(1) ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ, ΣΕ ΖΕΥΓΗ.

(2) ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ ΕΞΑΓΩΓΩΝ, ΣΕ ΑΞΙΑ.

(3) ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ ΑΠΟ ΠΛΕΥΡΑΣ ΣΗΜΑΣΙΑΣ ΣΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ.

ΠΗΓΗ: ΙΟΒΕ/1987/ ΚΑΙ ΕΠΕΞΕΡΓΑΣΙΑ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΕΣΥΕ.

ταγωνιστικότητά τους περιορίζεται στη "φθηνεία" που σταδιακά γίνεται πλεονεκτήμα και άλλων χωρών παραγωγής υποδημάτων.

Στα πλαίσια αυτού του μοντέλου εμπορίας είναι πολύ εύκολη η απώλεια των αγορών αυτών από την Ελλάδα και το κέρδισμά τους από άλλες χώρες που προβάλλουν με φθηνότερο εργατικό κόστος.

Η ελληνική υποδηματοποιία υπήρξε ένας από τους περισσότερο συναλαγματοφόρους κλάδους της ελληνικής μεταποίησης και το 1990 οι ελληνικές εξαγωγές υποδημάτων κυμαίνονται γύρω στα 10 δισεκατομμύρια δραχμές. Τα δεδομένα όμως των εξαγωγών έχουν πιά αλλάξει και αναπόφευκτα οι ελληνικές εξαγωγές αναπτύσσουν εντονότερο ανταγωνισμό. Η κατακόρυφη μείωση των επιδοτήσεων τον Ιανουάριο του 1987 δημιούργησε πολλά προβλήματα και επηρέασε την κατάσταση πολλών εξαγωγικών επιχειρήσεων (υπάρχουν επιχειρήσεις του κλάδου αμιγώς εξαγωγικές) και οδήγησε σε όξυνση του ανταγωνισμού και στην ελληνική αγορά. Δεν πρέπει να λειτουργεί καθυσηχαστικά η ανάκαμψη της τριετίας 1988-89-90. Το γεγονός ότι η Ελληνική υποδηματοποιία λειτουργεί πλέον χωρίς εξαγωγικές επιδοτήσεις σε συνδυασμό με την ανεπάρκεια του κλάδου στην ανάπτυξη ιδίων δικτύων διανομής στο εξωτερικό καθώς επίσης το ότι 1/4 των εξαγωγών προορίζεται σε χώρες που μπορούν να γνωρίσουν απρόβλεπτες διακυμάνσεις, δημιουργεί σοβαρά ερωτηματικά για τη μελλοντική πορεία των ελληνικών εξαγωγών στο φόντο μάλιστα μίας διεθνούς οικονομικής ύφεσης και δεδομένης επιπλέον της εξέλιξης της διεθνούς αγοράς όπως την αναπτύξαμε στο πρώτο μέρος αυτού του κεφαλαίου. Μία νέα κατάσταση έχει εμφανισθεί που όμοιά της δεν έχουμε συναντήσει στο παρελθόν. Για να αντιμετωπιστεί αυτή η

η νέα πραγματικότητα δεν αρκεί μόνο -παρόλο που είναι μεγάλη και χρήσιμη- η κατασκευαστική δυνατότητα της ελληνικής υποδηματοποιίας. Δυνατότητα που της επιτρέπει να προσφέρει ένα ευρύ φάσμα προϊόντων. Χρειάζονται κυρίως εκσυγχρονισμός, περαιτέρω οργάνωση της παραγωγής και ανάληψη της εμπορίας των ελληνικών προϊόντων από ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις με δική τους οργάνωση και δομές προώθησης και πώλησης των προϊόντων.

Το θετικό είναι ότι η νέα αυτή κατάσταση δημιουργεί την ανάγκη για νέες συμπεριφορές στον επιχειρηματικό κόσμο ενώ προβάλλουν πολλές νέες προσπάθειες τόσο για την ανάπτυξη του ελληνικού επώνυμου προϊόντος όσο και για το άνοιγμα νέων αγορών. Οι επιτυχίες στην Σαουδική Αραβία και την πρώην Ε.Σ.Σ.Δ. είναι χαρακτηριστικές, ωστόσο η δημιουργία καλής ποιότητας επώνυμων προϊόντων και η ανάπτυξη επώνυμων εξαγωγών ιδιαίτερα στις χώρες της Ε.Ο.Κ. είναι η πιο σίγουρη λύση, διότι οι εξαγωγές αυτές, από τη φύση τους, γνωρίζουν τις λιγότερο απρόβλεπτες διακυμάνσεις. Υπό τέτοιους όρους υπάρχει η εκτίμηση ότι οι ελληνικές εξαγωγές μπορούν να προωθηθούν συστηματικά και στη μεγάλη αμερικανική αγορά. Εξαιρετικά μεγάλες προοπτικές εμφανίζει τα τελευταία χρόνια και η Ιαπωνική αγορά. Στην έκθεση του Τόκιο το Νοέμβριο του 1991 ήταν σημαντική. Ο διευθυντής του ΕΛΣΕΒΥΕ Δ. Καραμπίνας λέει: "Η παρουσία στην έκθεση του Τόκιο ήταν ένα αρκετά ελπιδοφόρο βήμα της Ελληνικής υποδηματοποιίας. Από τα 80 Ευρωπαϊκά περίπτερα τα 9 ήταν ελληνικά. Είχαν μάλιστα τέτοιο ενδιαφέρον ώστε συγκέντρωσαν τη προσοχή των Ιαπώνων επισκεπτών, αλλά και την Ιαπωνική τηλεόραση, που έκανε ειδικό αφιέρωμα στο Ελληνικό παπούτσι. Η παρουσία μας αυτή στο Τόκιο λειτουργεί και ως ένα πολύ καλό βήμα στη

κατεύθυνση επέκτασης των δραστηριοτήτων μας και στην Ευρωπαϊκή αγορά. Επίσης υπήρξε παρουσία και στην έκθεση του Τοκιο που πραγματοποιήθηκε στις 16-18 Ιουνίου 1992. Σε αυτήν εκτέθηκαν τα παρακάτω ελληνικά επώνυμα υποδήματα: "BOSS (Βραχόπουλος), "SHARK" (Αρβανιτίδης) "STEFANO" (Καυρδάς), "LINEA PARELLI" (Παρέλλης), "CHICUGO" (Ρούσσης), "STERU" (Οικονόμου), "CROCODILINO" (Τραγάδης), "Ιωάννου και "SEA AND SITY" (Πρέτσας). Το μέλλον του ελληνικού υποδήματος σε αυτές τις αγορές είναι άμεσα συνδεδεμένο με τις έννοιες "ποιότητα" και "εμπορικό σήμα" (BRAND).

Είναι ξεκάθαρο ότι οι προοπτικές του κλάδου για μία νέα ανάπτυξη των εξαγωγών θα κριθούν από τη νέα προσαρμοστικότητα που θα επιδείξει η ελληνική υποδηματοποιία, από τη στήριξη και κινητοποίηση της πολιτείας και από παράγοντες γενικότερους όπως θα διαπιστώσουμε και στο τρίτο κεφάλαιο της μελέτης.

Εισαγωγές στην Ελληνική αγορά.

Όπως προκύπτει από τον πίνακα 12 οι εισαγωγές υποδημάτων στην Ελλάδα, ήταν ανύπαρκτες μέχρι και τη δεκαετία του '70 διότι μέχρι το 1979 οι εισαγωγές δεν αντιπροσωπεύουν περισσότερο από 2,5% της ελληνικής αγοράς. Ποσοστό πραγματικά ασήμαντο και μοναδικό στην Ε.Ο.Κ. από εκεί και πέρα, όμως η εξέλιξη θα είναι τελείως διαφορετική. Για πρώτη φορά οι εισαγωγές σημειώνουν σημαντική άνοδο το 1979 όπου υπερδιπλασιάζονται και κατόπιν διπλασιάζονται μία δεύτερη φορά το 1981. Κατόπιν έχουμε μία σταθερή άνοδο των εισαγωγών μέχρι το 1986 όπου παρατηρείται μία προσωρινή σταθεροποίηση για να ακολουθήσει μία πολύ σημαντική άνοδος το 1987 όπου για πρώτη φορά στην ιστορία της ελληνικής υποδηματοποιίας το ποσοστό διείσδυσης στην Ελληνική αγορά φθάνει το 40%.

Οι εισαγωγές φαίνεται να έχουν πλέον μία αμετάκλιτη δυναμική που επιβεβαιώνεται και ενισχύεται όπως θα διαπιστώσουμε και απο τα επόμενα χρόνια. Στο εξής η όλη μελέτη της κατάστασης του κλάδου δεν μπορεί να αγνοήσει αυτή την πραγματικότητα που αποτελεί ένα απο τα κυριότερα χαρακτηριστικά του κλάδου τη δεκαετία του 80. Κατόπιν αυτών προβάλλον δύο ερωτήματα:

α) Τί είδους υποδήματα αφορούν οι εισαγωγές:

Σε αυτό το ερώτημα απάντηση αποτελεί ο πίνακας των εισαγωγών για τη τριετία 1988-89-90

Πίνακας 13
ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΩΝ ΕΙΣΑΓΩΓΩΝ ΑΠΟ ΧΩΡΕΣ Ν.Α. ΑΣΙΑΣ

ΧΡΟΝΟΣ ΧΩΡΑ	1985		1986		1987	
	ΔΡΧ.	ΖΕΥΓΗ	ΔΡΧ.	ΖΕΥΓΗ	ΔΡΧ.	ΖΕΥΓΗ
ΤΑΙΒΑΝ	692	1185	634	1251	1046	2146
Ν. ΚΟΡΕΑ	91	92	96	87	517	551
Λ. ΚΙΝΑ	9	67	28	206	141	1184
ΧΟΝΓΚ-ΚΟΝΓΚ	30	177	73	275	60	336
ΤΑΪΛΑΝΔΗ	-	-	14	3	272	124
ΣΥΝΟΛΟ	824	1523	848	1824	2037	4343

Στοιχεία ΕΣΥΕ σε εκατομμύρια δρχ. και χιλιάδες ζεύγη υποδημάτων.

Πίνακας 14
ΕΞΕΛΙΞΗ ΤΗΣ ΔΟΜΗΣ ΤΩΝ ΕΙΣΑΓΩΓΩΝ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

ΧΩΡΑ	1980			1981			1982			1983			1984			1985			1986			1987			
	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)	
ΙΤΑΛΙΑ	8	15	3	14,5	20	2	29,6	35,2	1	24,7	38	1	32,1	39,1	1	41,8	45,3	1	42,2	50,4	1	32,1	41,4	1	
ΤΑΙΒΑΝ	23	22	2	21,9	15,4	1	26,5	21,2	2	15,3	16,4	2	23,3	18,2	2	26,6	19,8	2	31,3	19	2	28,2	18,6	2	
ΧΟΝΓΚ-ΚΟΝΓΚ	24	2	1	11,3	6,7	4	7,8	2,7	3	5,2	1,1	4	10,7	2,7	3	3,8	0,9	4	6,6	2,2	3	4,4	1,1	5	
ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ				7,8	7,2	5	7,5	8,3	4	6	9,5	5	5	9,5	4	2,2	2,7	6							
ΓΑΛΛΙΑ	5	9	4	5	7,8	7	4,3	7,1	5	4,2	7,8	6	3,4	6,2	6	4,5	7,9	3	3,8	7,6	5	2,2	5,6	6	
ΗΠΑ	5	9	5	11,3	18,2	3	4,3	8,2	6	2,9	6,7	7	1,8	4,7	7	1,3	5	7	1	4,7	8	1	4,9	7	
ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ	6,6	12	6	5,2	8,6	6	2,5	4,4	7	9,5	6	3	4,2	7,7	5	2,7	5	5	1,8	4,2	7	1	3,1	8	
Λ.Δ. ΚΙΝΑΣ																			5	1	4	15,6	2,5	3	
Ν. ΚΟΡΕΑ																			2,1	2,9	6	7,2	9,2	4	

(1) ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ ΕΙΣΑΓΩΓΩΝ, ΣΕ ΖΕΥΓΗ.

(2) ΠΟΣΟΣΤΟ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ ΣΤΟ ΣΥΝΟΛΟ ΤΩΝ ΕΙΣΑΓΩΓΩΝ, ΣΕ ΑΞΙΑ.

(3) ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΧΩΡΑΣ ΑΠΟ ΠΛΕΥΡΑΣ ΣΗΜΑΣΙΑΣ ΣΤΙΣ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ (ΣΕ ΖΕΥΓΗ).

Παρατήρηση: Για Λ.Δ. Κίνας και Ν. Κορέα δίδονται στοιχεία για τα τελευταία δύο έτη 1986-1987, διότι αυτήν την περίοδο οι εισαγωγές από τις χώρες αυτές αποκτούν μεγάλη σημασία.

ΠΗΓΗ: ΙΟΒΕ/1987/ και επεξεργασία στοιχείων ΕΣΥΕ.

Οι σύγχρονοι έλληνες φαίνεται να δείχνουν μία προτίμηση στα παπούτσια των οποίων το πάνω μέρος αποτελείται απο δέρμα, Στη κατηγορία αυτή υπάγονται τα υποδήματα σπορ, τα οποία φοριούνται καθημερινώς σαν συμπλήρωμα της σπορ ή CASUAL ενδυμασίας (τζίν κλπ.), τα οποία προτιμάει ένα μεγάλο μέρος των νέων καταναλωτών. Γίνεται λόγος για τα παπούτσια τύπου "TIMBERLAND" μία κατηγορία υποδημάτων οι εισαγωγές της οποίας έφθασαν κατά το 1990. Τα 1,4 εκατομμύρια ζευγάρια συνολικής αξίας 4 δισεκατομμυρίως δραχμών. Αντίθετα οι εισαγωγές υποδημάτων κατασκευασμένων απο πλαστικές ύλες και ελαστικό έφθασαν το 1990 τα 1.200.000 ζευγάρια συνολικής αξίας 755 εκατομμυρίων δραχμών. Οι εισαγωγές υποδημάτων για τέννις, μπάσκετ και λοιπά αθλήματα διατηρούνται στο επίπεδο των 900.000 ζευγών συνολικής αξίας 1,6 δισεκατομμυρίων δραχμών. Εκτός όμως απο αυτές τις κατηγορίες υποδημάτων, άξιες λόγου είναι και οι εισαγωγές υποδημάτων σκι και υποδημάτων χιονιού, οι οποίες όμως εμφάνισαν κάμψη και το 1990 έφθασαν τα 15.000 ζεύγη συνολική αξίας 69 εκατομμυρίων δραχμών.

β) Απο που προέρχονται οι εισαγωγές:

Πίνακας 15

ΕΞΕΛΙΞΗ ΕΜΠΟΡΙΚΟΥ ΙΣΟΖΥΓΙΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΣ

	1986		1987		1988		1989	
	ΑΞΙΑ	ΖΕΥΓΗ	ΑΞΙΑ	ΖΕΥΓΗ	ΑΞΙΑ	ΖΕΥΓΗ	ΑΞΙΑ	ΖΕΥΓΗ
ΕΞΑΓΩΓΕΣ	10.3	7.6	9.9	5.7	6.4	3.1	9.2	3.6
ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ	3.3	4.1	5.6	7.6	10.6	13.5	18.8	17.8
X-M	7	3.5	-4.3	-1.9	-4.1	-10.4	-9.6	-14.2

Στοιχεία: ΕΣΥΕ

X-M : ΕΞΑΓΩΓΕΣ-ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

ΑΞΙΑ : Σε δισ. δραχμές (τρέχουσες τιμές)

ΖΕΥΓΗ : Σε εκατομμύρια

Πίνακας 16
ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ 1988

Χ Ω Ρ Α	Δ Ρ Α Χ Μ Ε Σ	Ζ Ε Υ Γ Η
ΓΑΛΛΙΑ	38.326.933	18.685
ΒΕΛΓΙΟ ΚΑΙ ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	20.610.097	7.420
ΚΑΤΩ ΧΩΡΕΣ	238.111.463	103.520
ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΚΗ ΔΗΜ. ΓΕΡΜΑΝΙΑΣ	3.236.333.414	1.374.566
ΙΤΑΛΙΑ	38.593.834	24.241
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	365.234.864	161.576
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	1.680.000	1.200
ΔΑΝΙΑ	111.595.237	253.126
ΙΣΠΑΝΙΑ	14.865.699	14.405
ΣΥΝΟΛΟ ΧΩΡΩΝ ΕΟΚ	4.065.351.541	1.958.739
ΝΟΡΒΗΓΙΑ	133.875	255
ΣΟΥΗΔΙΑ	67.687.530	25.554
ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	6.080.847	2.386
ΕΛΒΕΤΙΑ	79.211.910	26.782
ΑΥΣΤΡΙΑ	36.557.305	12.681
ΣΟΒΙΕΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	596.711.077	163.030
ΛΑΤΙΚΗ ΔΗΜΟΚΡΑΤΙΑ ΓΕΡΜΑΝΙΑΣ	47.970.656	16.000
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	5.381.992	2.325
ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	39.599.987	26.359
ΓΙΟΥΓΚΟΣΛΑΒΙΑ	59.925.000	126.949
ΛΙΒΥΗ	42.500.535	601
ΣΟΥΔΑΝ	13.878.283	14.353
ΚΑΜΕΡΟΥΝ	1.941.885	6.000
ΡΟΥΑΝΤΑ	2.078.446	1.175
ΜΠΟΥΡΟΥΝΤΙ	1.040.500	350
ΟΥΓΚΑΝΤΑ	4.758.000	2.840
ΔΗΜ. ΝΟΤ. ΑΦΡΙΚΗΣ-ΝΑΜΙΒΙΑ	59.954.261	24.214
Η Π Α	414.817.505	177.450
ΚΑΝΑΔΑΣ	13.099.581	5.418
ΜΠΑΧΑΜΕΣ	6.232.869	3.239
ΚΥΠΡΟΣ	220.710.808	94.873
ΛΙΒΑΝΟΣ	24.688.101	34.599
ΙΣΡΑΗΛ	2.288.137	442
ΙΟΥΔΑΝΙΑ	5.420.564	1.987
ΣΑΟΥΔΙΚΗ ΑΡΑΒΙΑ	517.410.067	723.209
ΚΟΥΒΕΪΤ	105.636.307	61.727
ΜΠΑΧΡΕΪΝ	19.010.724	8.586
ΚΑΤΑΡ	29.916.077	9.931
ΕΝΩΜΕΝΑ ΑΡΑΒΙΚΑ ΕΜΙΡΑΤΑ	30.313.999	12.644

Πίνακας 16(συνέχεια)

Χ Ω Ρ Α	Δ Ρ Α Χ Μ Ε Σ	Ζ Ε Υ Γ Η
ΟΜΑΝ	7.597.930	4.504
ΒΟΡΕΙΑ ΥΕΜΕΝΗ	2.387.549	5.270
ΝΟΤΙΑ ΥΕΜΕΝΗ	1.689.677	612
ΣΡΙ ΛΑΝΚΑ	157.593	50
ΙΑΠΩΝΙΑ	10.785.809	3.603
ΧΟΝΓΚ-ΚΟΝΓΚ	11.863.032	3.920
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	13.841.632	2.711
ΝΕΑ ΖΗΛΑΝΔΙΑ	482.075	1.337
ΔΙΑΦΟΡΟΙ	9.285.519	4.716
ΣΥΝΟΛΟ ΛΟΙΠΩΝ ΧΩΡΩΝ	2.512.047.644	1.161.862
<hr/>		
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΞΑΓΩΓΩΝ:	6.577.399.185	3.120.421

[ΠΗΓΗ: ΕΣΥΕ]

Πίνακας 17
ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ 1988

Χ Ω Ρ Α	Δ Ρ Α Χ Μ Ε Σ	Ζ Ε Υ Γ Η
ΓΑΛΛΙΑ	395.838.161	223.028
ΒΕΛΓΙΟ ΚΑΙ ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	11.310.686	12.711
ΚΑΤΩ ΧΩΡΕΣ	84.691.931	35.909
ΟΜΟΣΠΟΝΔΙΑΚΗ ΔΗΜ. ΓΕΡΜΑΝΙΑΣ	207.468.497	173.254
ΙΤΑΛΙΑ	4.801.702.555	4.471.720
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	134.987.134	93.180
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	37.216	
ΔΑΝΙΑ	7.349.488	5.165
ΠΟΡΤΟΓΑΛΙΑ	89.349.257	44.160
ΙΣΠΑΝΙΑ	251.208.197	133.103
ΣΥΝΟΛΟ ΧΩΡΩΝ ΕΟΚ	5.984.143.122	5.192.230
<hr/>		
ΙΣΛΑΝΔΙΑ	828.731	1.276
ΣΟΥΗΔΙΑ	2.367.109	1.086
ΕΛΒΕΤΙΑ	37.952.584	4.933
ΑΥΣΤΡΙΑ	22.422.326	4.124
ΣΟΒΙΕΤΙΚΗ ΕΝΩΣΗ	41.000	14
ΤΣΕΧΟΣΛΟΒΑΚΙΑ	19.062.239	27.303
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	2.318.728	2.200

Στην αρχή της δεκαετίας του 80 ο κύριος όγκος των εισαγωγών προέρχονται απο δύο Ασιατικές χώρες το Χονγκ-Κονγκ και την Ταϊβάν, ενώ απο την άλλη πλευρά σημαντική θέση κατέχουν η Ιταλία, Γαλλία, Δ. Γερμανία και ΗΠΑ. Προς το τέλος της περιόδου η Ιταλία και η Ταϊβάν διακρίνονται και αφορούν πλέον το 60% των εισαγωγών σε ζεύγη, ενώ τεράστια άνοδος παρατηρείται το 197 και για άλλες Ασιατικές χώρες όπως η Ν. Κίνα και η Ν. Κορέα. Τη χρονιά αυτή 6 χώρες αντιπροσωπεύουν το 90% των εισαγωγών της χώρας σε ζεύγη.

Πέραν του υψηλού βαθμού συγκέντρωσης των εισαγωγών που το 1987 σημαίνει Ιταλία και Ν.Ασία, η κυριότερη παρατήρηση έγκειται στην τρομακική αύξηση του 1987 που συνεχίζεται όπως θα δούμε το 1988. Οχι μόνο οι εισαγωγές απο χώρες ΕΟΚ γνώρισαν μία αύξηση της τάξεως του 40% σε ζεύγ- αλλά οι εισαγωγές απο την Ν.Α. Ασία αυξήθηκαν 2,5 φορές μέσα σε ένα χρόνο. Δημιουργήθηκε κατ'αυτόν το τρόπο μία κατάσταση προτόγνωρη στην Ελληνική αγορά, μία αποδιοργάνωση με κύρια αιτία την ξαφνική άνοδο των εισαγωγών με πολύ χαμηλές τιμές.

Η νέα αυτή κατάσταση μπορεί να αποβεί εξαιρετικά επικύν-
δυνη και οι απώλειες να είναι απρόβλεπτες αν δεν ληφθούν
αποτελεσματικά μέτρα, μέτρα που επιβάλλονται σε αυτές
τις περιπτώσεις όπως προβλέπεται άλλωστε και από το άρθρο
19 της διεθνούς συμφωνίας της GATT και τη διαδικασία
288/82 της ΕΟΚ. Πρόκειται για μέτρα διασφάλισης που σκοπό
έχουν την αποκλιμάκωση της αποδιοργάνωσης της αγοράς με
την επιβολή προσοστώσεων. Αυτά τα μέτρα, στα πλαίσια πια
της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης θεσπίζονται από την ΕΟΚ.
Το πρόβλημα αυτό δεν παρατηρείται μόνο στην Ελλάδα αλλά
μεταξύ των χωρών της ΕΟΚ στην Ελλάδα έχει αποδειχθεί ότι
υφίσταται η σημαντικότερη αποδιοργάνωση της αγοράς. Οι
μαζικές εισαγωγές σε πολύ χαμηλές τιμές, έχουν προσελ-
κύσει την τοποθέτηση ευκαιριακών κεφαλαίων στην αγορά
δημιουργώντας καταστάσεις χρηματιστηριακής ανέλιξης.
Έχει υποστηριχθεί ότι οι εισαγωγές αυτές αφορούν υποδή-
ματα που δεν παράγονται στην Ελλάδα, άρα δεν επηράζουν
την ελληνική παραγωγή. Ωστόσο το αντίθετο παρατηρείται
και πως μπορούσε να γίνει διαφορετικά- διότι η ζήτηση
των υποδημάτων είναι ευαίσθητη στις διακυμάνσεις της
τιμής και επικρατεί το φαινόμενο της υποκατάστασης προϊ-
όντων. Εξάλλου καθώς τις περισσότερες φορές δεν αναγράφονται
προδιαγραφές του προϊόντος, ο καταναλωτής σε
πολλές περιπτώσεις δεν διακρίνει τις ποιοτικές διαφορές
που καθορίζουν το κόστος.

Το φαινόμενο της υποκατάστασης είναι σημαντικό στην
Ελλάδα και για κλιματολογικούς λόγους. Η μεγάλη διάρκεια
του καλοκαιριού ευνοεί την υποκατάσταση ιδιαίτερη προς
όφελος των πάνινων υποδημάτων. Για το λόγο αυτό πλήττεται
περισσότερο η παραγωγή των υποδημάτων της καλοκαιρινής πε-
ριόδου. Αξίζει δε να σημειωθεί ότι κατά τη κρίσιμη περίο-

δο 1987-89 η Ελλάδα αποτέλεσε τη πιο ανοικτή αγορά του κλάδου στην ΕΟΚ διαθέτοντας το ίδιο δασμολόγιο που ισχύει και στις άλλες χώρες της ΕΟΚ αλλά μη διαθέτοντας παράλληλα μία σειρά απο μη-δασμολογικά μέτρα που υπάρχουν σε άλλες χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Πίνακας 17(συνέχεια)

Χ Ω Ρ Α	Δ Ρ Α Χ Μ Ε Σ	Ζ Ε Υ Γ Η
ΓΙΟΥΓΚΟΣΛΑΒΙΑ	30.709.304	29.167
ΤΟΥΡΚΙΑ	9.510.689	6.600
ΑΙΓΥΠΤΟΣ	2.310.055	1.670
ΔΗΜ. ΝΟΤ. ΑΦΡΙΚΗΣ-ΝΑΜΙΒΙΑ	885.583	720
Η Π Α	455.780.387	167.255
ΒΡΑΖΙΛΙΑ	12.248.072	5.884
ΚΥΠΡΟΣ	46.604.812	48.442
ΣΥΡΙΑ	195.756	1.125
ΙΝΔΙΑ	59.876.776	40.521
ΣΡΙ ΛΑΝΚΑ	4.366.090	7.785
ΤΑΪΛΑΝΔΗ	75.993.350	61.602
ΣΙΝΓΚΑΠΟΥΡΗ	30.000	14
ΦΙΛΙΠΠΙΝΕΣ	8.630.138	8.009
ΚΙΝΑ	383.932.402	2.877.471
ΒΟΡΕΙΑ ΚΟΡΕΑ	6.642.154	17.900
ΝΟΤΙΑ ΚΟΡΕΑ	1.385.844.764	1.013.282
ΙΑΠΩΝΙΑ	17.963.138	9.612
ΤΑΪΒΑΝ	2.006.567.529	3.439.597
ΧΟΝΓΚ-ΚΟΝΓΚ	109.801.141	540.649
ΜΑΚΑΟ	1.288.458	1.008
ΔΙΑΦΟΡΟΙ	25.310	74
ΣΥΝΟΛΟ ΛΟΙΠΩΝ ΧΩΡΩΝ	4.704.198.625	8.319.323
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΙΣΑΓΩΓΩΝ:	10.688.341.747	13.511.553

Πίνακας 18

ΕΞΑΓΩΓΕΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ 1985

Χ Ω Ρ Α	Δ Ρ Α Χ Μ Ε Σ	Ζ Ε Υ Γ Η
ΓΑΛΛΙΑ	113.976.164	44.142
ΒΕΛΓΙΟ/ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	16.544.698	6.866
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	55.495.868	25.133
ΔΥΤ. ΓΕΡΜΑΝΙΑ	2.967.332.364	1.221.973
ΙΤΑΛΙΑ	30.654.944	43.552
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	346.227.425	164.373
ΙΡΛΑΝΔΙΑ	8.311.928	2.736
ΔΑΝΙΑ	112.826.285	252.751
ΙΣΠΑΝΙΑ	23.677.154	44.396
ΣΥΝΟΛΟ ΕΟΚ	3.675.046.830	1.805.922

Ανάλυση εμπορικού ισοζυγίου του κλάδου για το 1988-1989
Συμπεράσματα.

Πίνακας 18 (συνέχεια)

Χ Ω Ρ Α	Δ Ρ Α Χ Μ Ε Σ	Ζ Ε Υ Γ Η
ΝΟΡΒΗΓΙΑ	1.031.100	314
ΣΟΥΗΔΙΑ	96.943.673	27.096
ΦΙΝΛΑΝΔΙΑ	18.253.702	5.652
ΣΟΥΗΔΙΑ	69.383.895	24.406
ΑΥΣΤΡΙΑ	32.548.329	9.983
ΡΩΣΣΙΑ	3.035.524.167	604.915
Α. ΓΕΡΜΑΝΙΑ	112.734.177	35.200
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	510.000	100
ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	64.913.391	40.878
ΚΑΝΑΡΙΟΙ ΝΗΣΙΟΙ	320.936	112
ΜΑΛΤΑ	679.640	250
ΓΙΟΥΓΚΟΣΛΑΒΙΑ	109.876.182	70.280
ΛΙΒΥΗ	1.715.850	190
ΑΙΓΥΠΤΟΣ	1.630.000	11.400
ΚΑΜΕΡΟΥΝ	12.742.476	2.800
ΖΑΪΡ	10.369.465	12.021
ΡΟΥΑΝΤΑ	2.097.038	907
ΑΙΘΙΟΠΙΑ	9.700.920	2.652
ΟΥΓΓΑΝΤΑ	3.690.000	13.910
Ν. ΑΦΡΙΚΗ	68.592.078	23.625
Η Π Α	546.435.501	180.689
ΚΑΝΑΔΑΣ	19.799.028	5.163
ΟΝΔΟΥΡΑ	257.542	257
ΠΑΝΑΜΑ	46.550	26
ΜΠΑΧΑΜΕΣ	6.379.654	3.079
ΒΡΑΖΙΛΙΑ	11.484	40
ΚΥΠΡΟΣ	248.973.952	111.087
ΛΙΒΑΝΟΣ	122.852.976	244.473
ΙΣΡΑΗΛ	4.475.155	4.226
ΙΟΡΔΑΝΙΑ	3.411.853	936
ΣΑΟΥΔΙΚΗ ΑΡΑΒΙΑ	690.926.426	305.601
ΚΟΥΒΕΪΤ	106.674.734	52.960
ΜΠΑΧΡΕΪΝ	23.252.625	8.644
ΚΑΤΑΡ	50.405.341	16.172
ΗΝΩΜΕΝΑ ΑΡΑΒΙΚΑ ΕΜΙΡΑΤΑ	37.377.459	15.288
ΝΟΤΙΟΣ ΎΜΕΝΗ	3.326.400	4.800
ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ	6.307.026	1.959
ΙΑΠΩΝΙΑ	113.889	31
ΤΑΪΒΑΝ	3.531.288	584
ΧΟΝΓΚ-ΚΟΝΓΚ	12.357.613	5.916
ΑΥΣΤΡΑΛΙΑ	6.028.505	1.230
ΣΥΝΟΛΟ ΤΡΙΤΩΝ ΧΩΡΩΝ	5.550.316.822	1.850.888
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	9.255.363.652	3.656.810

Στοιχεία: ΕΣΥΕ.

Τα στοιχεία εξωτερικού εμπορίου του 1988-1989 έγιναν γνωστά από την Ε.Σ.Υ.Ε. με μεγάλη καθυστέρηση και ενώ υπάρχουν από διάφορες πλευρές επιφυλάξεις και ενστάσεις για το βαθμό εγκυρότητας τους. Με αυτά τα δεδομένα χρήση των στοιχείων αυτών πρέπει να γίνει με μία σχετική επιφύλαξη. Το 1988 υιοθετήθηκε νέα ονοματολογία των στατιστικών στοιχείων και δημιουργεί επιπλέον ορισμένα ερωτηματικά για την ακριβεία τους. Χαρακτηριστικό παράδειγμα για το κλάδο υποδήματος είναι οι εξαγωγές στην πρώην Ε.Σ.Σ.Δ. οι οποίες εμφανίζονται στους πίνακες της ΕΣΥΕ κατώτερες των πραγματικών. Έτσι τουλάχιστον ισχυρίζονται μία σειρά από επιχειρήσεις οι οποίες εξάγουν στην πρώην Ε.Σ.Σ.Δ.

Παρόλες όμως τις επιφυλάξεις όμως είναι αναμφισβήτητο ότι τα στοιχεία αυτά επιβεβαιώνουν τη κρίση του κλάδου όπως διαπιστώθηκε το 1987. Το 1988 για πρώτη φορά στην ιστορία της ελληνικής υποδηματοποιίας παρουσιάζει αρνητικό ισοζύγιο όχι μόνο σε ζεύγη, όπως το 1987, αλλά και σε αξία. Οι εισαγωγές ανέρχονται σε 13,5 εκατομμύρια ζεύγη και 10,6 δισεκατομμύρια δραχμές το 1988 ενώ την ίδια χρονιά οι εξαγωγές πέφτουν στα 3,1 εκατομμύρια ζεύγη συνολικής αξίας 6,5 δισεκατομμυρίων δραχμών. Η διαφορά αυτή νεγαλώνει ακόμη περισσότερο το 1989 όπου οι εισαγωγές ανέρχονται σε 17,8 εκατομμύρια ζεύγη και 18,8 δισεκατομμύρια δραχμές ενώ οι εξαγωγές παρόλο που σημειώνουν μία αισθητή αύξηση σε σχέση με το 1988, ιδιαίτερη αισθητή σε αξία ανέρχονται στα 3,6 εκατομμύρια ζεύγη και 9,2 δισεκατομμύρια δραχμές.

Μεταξύ 1986-1989 οι εξαγωγές πέφτουν σε ζεύγη κατά 52% και οι εισαγωγές υπερτετραπλασιάζονται. Σε αξία οι εξα-

γωγές παραμένουν σχεδόν στα ίδια επίπεδα ενώ οι εισαγωγές εξαπλασιάζονται. Απο ένα θετικό ισοζύγιο 7 δισεκατομμυρίων δραχμών φθάνουμε σε ένα αρνητικό ισοζύγιο 9,6 δισεκατομμυρίων δραχμών. Ποτέ σε τόσο σύντομο χρονικό διάστημα δεν είχαμε τόσο μεγάλη αρνητική για το κλάδο μεταβολή.

Όσο αφορά τις εισαγωγές παρατηρούμε μία εκρηκτική αύξηση απο την Άπω-Ανατολή για τρεις συνεχείς χρονιές 1987-88-89 και υπερδιπλασιασμό σε ζεύγη των εισαγωγών απο την Ιταλία μεταξύ του 1987 και του 1989 σε χαμηλές μέσες τιμές που υποδηλώνουν ότι μέρος των εισαγωγών αυτών είναι καταγωγής τρίτων χωρών.

Στην περίπτωση των εξαγωγών παρατηρείται γενική υποχώρηση σε όλες τις σημαντικές αγορές (Γερμανία, Σαουδική Αραβία, Ην. Βασίλειο, Ολλανδία, Η.Π.Α.), με μοναδική εξαίρεση την πρώην Ε.Σ.Σ.Δ. όπου υπάρχει σημαντική αύξηση και την ανάπτυξη των εξαγωγών στη Δανία.

Οι εισαγωγές σε ζεύγη το 1989 (17,8 εκατομμύρια) πλησιάζουν το επίπεδο της φαινομενικής κατανάλωσης για εκείνη τη χρονιά. Αυτό σημαίνει ότι (με δεδομένο ότι τα στοιχεία εξωτερικού εμπορίου είναι πιο ακριβή) είτε τα στοιχεία για την κατανάλωση δεν ανταποκρίνονται στη πραγματικότητα, είτε οδεύουμε σχεδόν προς την εξαφάνιση του κλάδου, είτε έχουμε με ταχεία άνοδο της κατανάλωσης. Εδώ χρειάζονται ορισμένες παρατηρήσεις.

Κατ'αρχήν δεν εξαφανίζεται ο κλάδος και θα πρέπει εδώ να εξηγήσουμε ότι υπάρχει μία σημαντική κρίση που δεν ανταποκρίνεται όμως στην κατάκτηση που παρουσιάζει ο πίνακας της εξέλιξης του εμπορικού ισοζυγίου. Η φαινομενική κατανάλωση υπεκτιμάται αν σκεφτεί κανείς ότι στα 20,7 εκατομμύρια ζεύγη το 1987 αντιστοιχούν 2,1 ζεύγη κατά κεφαλή με

πληθυσμό της Ελλάδας γύρω στα 10 εκατομμύρια. Σημειωτέον ότι σαν ζεύγη εννοούμε (όπως και για τις εισαγωγές) όλων των τόπων τα υποδήματα. Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι απο τα 17,7 εκατομμύρια ζεύγη που εισήχθησαν το 1989 τα 4,7 αφορούν παντόφλες, τα 4,2 ζεύγη πάνινα, τα 2,3 συνθετικά και καουτσούκ, τα 2,8 διάφορα και τα 3,5 ζεύγη που αφορούν δερμάτινα υποδήματα. Παράλληλα παρουσιάστηκε μία σημαντική αύξηση του αριθμού των τουριστών (8,5 εκατομμύρια το 1988) εκ των οποίων αρκετοί αγοράζουν υποδήματα αντίστοιχα των σημαντικών κατηγοριών που εισάγονται και που ανταποκρίνονται περισσότερο στη καλοκαιρινή σαιζόν. Η κατανάλωση δε αυτού του τύπου των υποδημάτων φαίνεται να έχει αυξηθεί και απο τον ελληνικό πληθυσμό λόγω της πολύ φθηνής τιμής και του εποχιακού χαρακτήρα τους.

Συμπεραίνουμε λοιπόν ότι τόσο η υποεκτίμηση της εγχώριας κατανάλωσης η οποία το 1989 κυμαίνεται τουλάχιστον σε 27 εκατομμύρια ζεύγη, όσο και η υποεκτίμηση της ανάπτυξης της και της ανάπτυξης της, της κατανάλωσης των τουριστών αλλοιώνουν την εικόνα του κλάδου. Στο πίνακα της εξέλιξης του ισοζυγίου εκφράζεται μία συμφωνητική αρνητική εξέλιξη για την εθνική οικονομία, όσο αφορά το ισοζύγιο υποδημάτων, όχι όμως στον ίδιο βαθμό αντίστοιχα και για τον κλάδο. Ο κλάδος δεν εξαφανίσθηκε, αλλά οπωσδήποτε έχει γνωρίσει τη πιο σημαντική του κρίση. Απο την μία μεριά έχασε έδαφος, απο την άλλη δε, θα συμμετέχει σε μία μεγάλη νέα ζήτηση υποδημάτων πολύ φθηνής τιμής, που λόγω του όγκου της όμως επηρεάζει το εμπορικό ισοζύγιο.

Πίνακας 19

ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΩΝ 1989

Χ Ω Ρ Α	Δ Ρ Α Χ Μ Ε Σ	Ζ Ε Υ Γ Η
ΓΑΛΛΙΑ	811.674.116	421.155
ΒΕΛΓΙΟ/ΛΟΥΞΕΜΒΟΥΡΓΟ	16.221.772	13.669
ΟΛΛΑΝΔΙΑ	311.624.354	184.504
ΔΥΤΙΚΗ ΓΕΡΜΑΝΙΑ	318.853.447	91.582
ΙΤΑΛΙΑ	8.078.063.773	5.590.118
ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ	272.755.163	221.840
ΔΑΝΙΑ	3.197.631	575
ΠΟΡΤΟΓΑΛΛΙΑ	177.918.312	68.851
ΙΣΠΑΝΙΑ	659.515.901	332.123
ΣΥΝΟΛΟ ΕΟΚ	10.644.824.469	6.924.417
ΣΟΥΗΔΙΑ	1.135.344	188
ΣΟΥΗΔΙΑ	38.654.112	6.768
ΑΥΣΤΡΙΑ	48.344.488	10.477
ΡΩΣΣΙΑ	3.029.833	1.736
ΑΝΑΤΟΛΙΚΗ ΓΕΡΜΑΝΙΑ	92.626	200
ΤΣΕΧΟΣΛΟΒΑΚΙΑ	32.960.109	41.749
ΟΥΓΓΑΡΙΑ	6.416.425	5.015
ΒΟΥΛΓΑΡΙΑ	20.000	36
ΒΑΤΙΚΑΝΟ	1.073.830	184
ΓΙΟΥΓΚΟΣΛΑΒΙΑ	87.522.564	69.124
ΤΟΥΡΚΙΑ	22.599.547	19.767
ΤΥΝΗΣΙΑ	2.275.906	1.058
Ν. ΑΦΡΙΚΗ	721.088	1.025
ΗΠΑ	779.410.939	171.960
ΚΑΝΑΔΑΣ	794.467	150
ΜΕΞΙΚΟ	9.644.849	951
ΓΟΥΑΔΕΛΟΥΠΗ	17.000	17
ΒΕΝΕΖΟΥΕΛΑ	9.855.000	2.464
ΒΡΑΖΙΛΙΑ	47.036.959	47.832
ΑΡΓΕΝΤΙΝΗ	41.936	23
ΚΥΠΡΟΣ	94.864.543	107.330
ΙΝΔΙΑ	138.364.347	99.896
ΣΡΙ ΛΑΝΚΑ	9.292.125	12.612
ΤΑΪΛΑΝΔΗ	197.326.348	139.242
ΙΝΔΟΝΗΣΙΑ	65.408.717	31.130
ΜΑΛΑΙΣΙΑ	11.211.466	5.510
ΣΙΓΚΑΠΟΥΡΗ	1.267.536	689
ΚΙΝΑ	865.659.511	3.921.401
ΝΟΤ. ΚΟΡΕΑ	2.646.839.435	1.547.344
ΙΑΠΩΝΙΑ	23.399.894	23.910
ΤΑΪΒΑΝ	2.794.489.738	3.933.694
ΧΟΝΓΚ-ΚΟΝΓΚ	288.791.734	687.613
ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ	472.580	1.434
ΣΥΝΟΛΟ ΤΡΙΤΩΝ ΧΩΡΩΝ	8.229.034.996	10.892.529
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ	18.873.859.465	17.816.946

Στοιχεία: ΕΣΥΕ.

3) Ο ΡΟΛΟΣ ΤΗΣ ΕΟΚ ΣΤΗΝ ΕΒΕΛΙΣΗ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ
ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΪΑΣ.

α) Οι επιπτώσεις απο την ένταξη

Το 1981 η Ελλάδα πραγματοποιεί την ένταξη στην ΕΟΚ (Ευρωπαϊκή Ένωση σήμερα) και μέχρι το 1985 (περίοδος προσαρμογής) υποχρεούται να εφαρμόσει σε όλους τους τομείς τους Κοινοτικούς κανονισμούς που διέπουν ιδιαίτερα τον ανταγωνισμό και την εμπορική πολιτική. Ήδη έχουμε εντοπίσει την εξέλιξη των βασικών μεγεθών του κλάδου αυτή τη περίοδο και θα πρέπει να αναζητήσουμε σ'αυτή τη παράγραφο ποιά είναι η συμβολή της ένταξης στις εξελίξεις που παρουσιάσαμε. Κάτι τέτοιο όμως προϋποθέτει να παρουσιάσουμε τις αλλαγές που σήμανε για τον κλάδο η ένταξη.

Όπως είναι γνωστό πριν την ένταξη, υπήρχε ήδη απο τη δεκαετία του '60 η περίοδος σύνδεσης της Ελλάδος με την ΕΟΚ κατά την οποία η Ελλάδα προχωρούσε ήδη σε μία σειρά απο αλλαγές για την εναρμόνιση της με την ΕΟΚ. Έτσι η Ελλάδα προβαίνει κατά την περίοδο συνδεσης σε μείωση των δασμών (πίνακας 20) και σταδιακή απελευθέρωση της αγοράς ωστόσο δεν επηρεάζεται το καθεστώς προστασίας της Βιομηχανίας, διότι η μείωση των δασμών συμβάδιζε με τη δυνατότητα του ελληνικού κράτους να χρησιμοποιεί ένα εκτεταμένο φάσμα εργαλείων οικονομικής πολιτικής (παραδοσιακή πολιτική ενίσχυσης των εξαγωγών, φορολογική πολιτική, δασμολογική και δασμολογικά μέτρα στις εισαγωγές). Αφ'ενός μεν η προστασία της Βιομηχανίας μπορούσε να διατηρηθεί με διακριτική επιβάρυνση των εισαγομένων έναντι των εγχωρίων προϊόντων με μέτρα που αντιστάθμιζαν την μείωση των δασμών αφ'ετέρου υπήρχε δυνατότης ευνοϊκής με-

ταχείρισης των ελληνικών προϊόντων που προορίζονταν για τη διεθνή αγορά (εξαγωγές). Η μείωση των δασμών μπορούσε να αντισταθμιστεί από μη δασμολογικά μέτρα όπως οι ποσοτώσεις, οι φόροι ισοδυνάμου αποτελέσματος που επιβαρύνουν τα εισαγόμενα (φόροι, τέλη κλπ.) από άλλα διοικητικά μέτρα όπως οι άτοκες χρηματικές προκαταβολές των εισαγωγών, το προνομιακό καθεστώς χρηματοδότησης των εγχωρίων προϊόντων, η πολιτική κρατικών προμηθειών κλπ.

Παράλληλα με αυτά η προστασία της Ελληνικής παραγωγής μπορούσε να πλαισιωθεί με εξαγωγικές ενισχύσεις, με την μορφή επιδοτήσεων (ΑΝΕ 1574/70) επιστροφή δασμών και τελών χαρτοσήμου, φορολογικών ελαφρύνσεων κλπ.

Το πρώτο και κύριο χαρακτηριστικό της περιόδου της ένταξης είναι ότι οριοθετεί χρονικά την κατάργηση αυτών των μέτρων και καθιστά όλο και δυσκολότερη τη λήψη τέτοιων μέτρων αποκλείοντας παλινδρομήσεις και υιοθέτηση άλλων ισοδυναμικών μέτρων. Πρόκειται δηλαδή για προοδευτική και αμετάκλητη κατάργηση του πλέγματος προστασίας όλης της βιομηχανίας και κατά συνέπεια και του κλάδου υποδήματος.

Η αλλαγή αυτή αποτελεί την πιο θεμελιακή ίσως μεταβολή στους όρους λειτουργίας της βιομηχανίας σ'ολόκληρη τη μεταπολεμική περίοδο (ΓΙΑΝΝΙΤΣΗΣ 1988). Οι όροι ανταγωνισμού γίνονται για τον κλάδο λιγώτερο ευνοϊκά τόσο στην εσωτερική όσο και στην διεθνή αγορά.

Η κατάργηση του πλέγματος προστασίας αφορά πιο συγκεκριμένα την:

- Ενδοκοινοτική κατάργηση δασμών και εναρμόνιση δασμών από τρίτες χώρες.
- Κατάργηση μέτρων ισοδυνάμου αποτελέσματος

Πίνακας 20

**ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗ ΤΩΝ ΕΙΣΑΓΩΓΩΝ ΜΕ ΔΑΣΜΟΥΣ, ΦΟΡΟΥΣ ΚΛΠ.
ΚΑΤΑ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΟ ΚΛΑΔΟ**

Κλάδος	1968 %	1974 %	1980 %	1983 %	1985 %	1985/74 (% μεταβολή)	1985/80
Τρόφιμα	65.7	30.0	21.7	6.0	9.6	-68.0	-55.8
Ποτά	144.0	184.5	145.9	100.0	119.8	-35.1	-17.9
Τσιγάρα	131.2	83.0	9.6	4.9	6.5	-92.2	-32.3
Κλωστούφαντουργικά	59.1	53.3	38.7	32.3	32.4	-60.8	-16.3
Παπούτσια	67.5*	51.0	27.8	22.1	30.2	-40.8	+8.6
Ρούχα		56.1	49.1	36.7	39.9	-28.9	-19.7
Είδη ξύλου-φελλού	43.4	52.5	36.9	26.9	24.5	-53.3	-33.6
Έπιπλα	57.3	43.2	33.3	23.6	28.9	-33.1	-13.2
Χαρτί	29.5	26.0	20.0	18.0	19.4	-25.4	-3.0
Δερμάτινα είδη	59.4	51.7	46.0	35.6	33.3	-35.6	-27.6
Γλαστικά-ελαστικά	45.1	43.2	32.6	30.8	31.9	-26.2	-2.1
Χημικά	15.0	23.2	20.0	20.1	22.3	-3.9	-11.5
Πετρελαιοειδή	104.1	29.3	19.6	33.7	40.7	+38.9	+107.7
Μη μεταλλικά ορυκτά	48.1	27.5	29.4	28.7	31.4	+14.2	+6.8
Χαλυβουργία	22.0	21.7	26.1	21.4	20.5	-5.5	-21.5
Προϊόντα μετάλλου	35.0	27.8	25.2	20.8	24.8	-10.8	-1.6
Μηχανήματα	11.8	12.5	11.6	10.2	13.4	+7.2	+15.5
Ηλεκτρικά είδη	30.9	23.8	26.3	25.4	43.3	+81.9	+64.6
Μέσα μεταφορών	21.3	27.3	26.5	49.2	66.3	+142.9	+150.2
Διάφορες βιομηχανίες	42.3	32.4	29.0	27.3	32.5	+0.3	+12.1

Πηγή: Εκτιμήσεις με βάση στοιχεία της ΕΣΥΕ /ΓΙΑΝΝΙΤΣΗΣ, 1988/.

* Αφορά και τα ρούχα.

**ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΕΙΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ ΕΙΣΑΓΩΓΩΝ ΚΑΤΑ ΟΜΑΔΕΣ
ΚΛΑΔΩΝ**

Κλάδος	1968 %	1974 %	1980 %	1985 %	1974/68	1980/74	1985/80
					ποσοστιαία μεταβολή		
Καταναλωτικά είδη	53.8	36.8	30.6	24.8	-31.6	-16.8	-19.0
Ενδιάμεσα είδη	46.2	25.1	21.8	25.7	-45.7	-13.1	17.9
Κεφαλαιουχικά είδη	22.8	22.4	23.3	41.5	-1.8	4.0	78.1

Πηγή: Επεξεργασία στοιχείων ΕΣΥΕ /ΓΙΑΝΝΙΤΣΗΣ, 1988/.

- Υποχρεωτική εφαρμογή τεχνικών προδιαγραφών
- Υιοθέτηση προτιμησιακών συμφωνιών Ευρωπαϊκής Ένωσης με τρίτες χώρες.
- Εφαρμογή της Κοινοτικής παραγωγής για ίσους όρους ανταγωνισμού, όπως κατάργηση εξαγωγικών επιδοτήσεων και συναφών βοηθειών, κατάργηση εθνικής προτίμησης στις κρατικές προμήθειες, ειδικές φοροαπαλλαγές κλπ.

Οι επιδράσεις στον κλάδο που επέρχονται από τις μεταβολές του πλέγματος προστασίας αφορούν τόσο τις προμήθειες του και εν γένει τις εισροές παραγωγής (πρώτες ύλες, εργασία, κεφάλαιο) όσο και τα προϊόντα του (Ελληνική και Ξενη αγορά). Παράλληλα θα πρέπει να σημειωθεί ότι την περίοδο ένταξης περιορίζεται βαθμιαία ο επιχειρησιακός έλεγχος του Ελληνικού κράτους πάνω στην οικονομική πολιτική. Όπως προκύπτει από τον προηγούμενο πίνακα η επιβάρυνση των εισαγωγών μειώνεται σημαντικά στη Βιομηχανία και ιδιαίτερα στο κλάδο υποδήματος πραγματοποιείται πολύ σημαντική μείωση ήδη κατά την περίοδο σύνδεσης με την ΕΟΚ.

Η μείωση αυτή συνεχίζεται και κατά την περίοδο ένταξης. Πρόκειται ιδιαίτερα για μείωση της δασμολογικής προστασίας ενώ θα πρέπει να τονισθεί όπως προαναφέραμε ότι στην περίοδο ένταξης μειώνεται σημαντικά και η δυνατότητα εφαρμογής μη δασμολογικής προστασίας,

Ο κλάδος υιοθετεί το 1985 το κοινοτικό εξωτερικό δασμολόγιο (ΚΕΔ) το οποίο θα παρουσιασθεί στο επόμενο κεφάλαιο. Από την άλλη πλευρά επισημαίνουμε ωστόσο σταδιακή μείωση των δασμών για τα ελληνικά υποδήματα στις Ευρωπαϊκές αγορές. Άλλη πολύ σημαντική μεταβολή που σημαίνει την ένταξη στην ΕΟΚ είναι η εφαρμογή κοινοτικής πολιτικής για ίσους όρους ανταγωνισμού που επιβάλλει κατά κύριο λόγο την κατάργηση των

εξαγωγικών ενισχύσεων και επιδοτήσεων. Οι ενισχύσεις αυτές ήταν πολύ σημαντικές στον κλάδο υποδήματος και ανέρχονταν στο 35,5% της τιμής FOB.

Την 1.1.87 πραγματοποιείται η πρώτη και σημαντική μείωση του ενισχύσεων. Απο 35% το 1986 οι ενισχύσεις μειώνονται στο 16-2% για χώρες της ΕΟΚ και 19,8% για τρίτες χώρες. Αυτές είναι οι άμεσες αλλαγές για τον κλάδο απο την ένταξη.

Παράλληλα γενικότερες αλλαγές που αφορούν μακροχρόνιες τάσεις, όπως για παράδειγμα οι σταδιακές επιδράσεις της ένταξης στη διαμόρφωση των πραγματικών μισθών είναι και αυτές αλλαγές που ακολουθούν την ένταξη αλλά που άπτονται επίσης της Οικονομικής Πολιτικής (διαμόρφωση ημερομισθίων τόκων, ισοτιμία, δραχμές, φορολογία, τιμές).

β) Κοινοτική πολιτική και εξελική της Ελληνική Υποδηματοποιίας.

Το πρώτο ερώτημα που τίθεται όταν θέλουμε να εκτιμήσουμε τις επιπτώσεις της ένταξης είναι να εντοπίσουμε πότε έγινε πραγματικότητα η ένταξη.

Όπως προκύπτει απο την προηγούμενη παράγραφο η διαδικασία της ένταξης ολοκληρώνεται για τον κλάδο καθώς πλησιάζουμε προς το τέλος της δεκαετίας του '80 ενώ απο την πρώτη πενταετία της ένταξης η κυριότερη έκφραση της είναι η μείωση της δασμολογικής προστασίας, διαδικασία που ήδη έχει ξεκινήσει κατά τη περίοδο σύνδεσης. Ένα δεύτερο ερώτημα που τίθεται είναι λαμβάνοντας υπόψη τις εξελίξεις στην υποδηματοποιία να εξετάσουμε κατά πόσο η ένταξη στον βαθμό που υλοποιήθηκε, επηρέασε αυτές τις εξελίξεις.

Κατά την περίοδο της ένταξης παρατηρούμε ότι στον κλάδο

υποδήματος το μερίδιο της εγχώριας παραγωγής στην εσωτερική αγορά μειώνεται αισθητά και απο 90% που ήταν το 1981 μειώνεται στο 61% το 1987.

Το ερώτημα είναι κατά πόσο αυτή η μείωση οφείλεται στην ένταξη και στην εφαρμογή της Κοινοτικής Πολιτικής ή σε άλλους παράγοντες και συγκεκριμένα στην οικονομική πολιτική και τη διεθνή συγκυρία.

Η ένταξη οδήγησε σε μείωση της δασμολογικής προστασίας, η οποία συνδέεται με την πορεία των εισαγωγών. Υπάρχει δηλαδή πράγματι μία επίδραση της ένταξης στην κατανομή του μεριδίου της ελληνικής αγοράς. Η νέα κατανομή προς όφελος της εισαγωγής, ωφέλησε τόσο τις εισαγωγές απο χώρες ΕΟΚ όσο βεβαίως τις εισαγωγές απο εκτός ΕΟΚ χώρες.

Το γεγονός αυτό οφείλεται στο ότι οι μεν εισαγωγές απο ιταλία (όταν δεν είναι επανεξαγωγές υποδημάτων καταγωγής τρίτων χωρών ποσοστό σημαντικό καλύπτουν μία ανάγκη υψηλής γκάμας προϊόντων αλλά προσιτής τιμής οι δε εισαγωγές απο τρίτε χώρες καλύπτουν ανάγκες για πολύ φθηνά υποδήματα θα πρέπει να τονισθεί ότι την περίοδο της διείδυσης αυτής οι κυριότερες μονάδες του κλάδου μεγάλες βιοτεχνίες και βιομηχανίες με οργανωμένη παραγωγή και περισσότερο ανταγωνιστικό προϊόν είναι κατά πλειοψηφία εξαγωγικές με κύριο ενδιαφέρον στις ξένες αγορές και χωρίς σημαντική και εδραιωμένη παρουσία στην ελληνική αγορά.

Η Ελληνική παραγωγή κατόπιν αυτού βρίσκεται μεταξύ δύο άκρων όσον αφορά τον τύπο του προϊόντος της και δεν μπορεί να καλύψει τις ανάγκες που παρουσιάζονται.

Έτσι η κοινοτική πολιτική σε συνδυασμό με τη συγκυρία του κλάδου και τις δομές του κλάδου που ευνοούσαν μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '80 την εξαγωγή εξηγούν ως ένα ορισμένο

σημείο την αύξηση των εισαγωγών.

Άλλος σημαντικός παραγοντας είναι ότι ιδιαίτερα για τις εισαγωγές υποδημάτων με κάποια ορισμένη υστέρηση στην Ελλάδα, μία διείσδυση που ήδη έχουμε παρατηρήσει προηγούμενα σε άλλες χώρες της ΕΟΚ και σε αγορές αναπτυγμένων χωρών. Οι εισαγωγές αυτές έχουν κατά συνέπεια τη δική τους δυναμική που εκφράζει τη σημερινή παγκόσμια κατανομή εργασίας στον κλάδο.

Παράλληλα με τις επιπτώσεις στο μερίδιο της εγχώριας αγοράς παρατηρείται η μείωση των εξαγωγών που όπως αναλύσαμε προορίζεται πλέον προς χώρες ΕΟΚ. Δεδομένου ότι η μείωση των επιδοτήσεων επήλθε την 1,1.87 δε θα πρέπει να αποδοθεί η μείωση των εξαγωγών, στην ένταξη. Μάλιστα μεταξύ 1983 και 1986 σημειώνεται αύξηση των εξαγωγών. Ημείωση ωστόσο του 1987 είναι ιδιαίτερα ανησυχητική διότι προηγήθηκε το σταθεροποιητικό πρόγραμμα και οι εξαγωγές και οι εισαγωγές του 1987 βασίστηκαν στα κοστολόγια του 1986. Ωστόσο σε αρκετές περιπτώσεις η ενδεχόμενη πρόβλεψη μείωσης των επιδοτήσεων σε συνδυασμό με αυτήν του τέλους του σταθεροποιητικού προγράμματος μπορεί να επέδρασε εκ των προτέρων αρνητικά στις εξαγωγές, επηρεάζοντας τις προσδοκίες και επομένως των προτάσεων των επιχειρήσεων. Έτσι όσον αφορά τις εξαγωγές η ένταξη αρχίζει να έχει άμεση επίπτωση από το 1987 και σε συνδυασμό με την εγχώρια αγορά στην κατανομή μεταξύ εισαγωγών και εγχώριας προσφοράς έρχονται σταδιακά να προστεθούν μερίδια της παραγωγής που προορίζονται για εξαγωγή. Υπ'αυτήν την έννοια ο κλάδος οδηγείται σε αναδιάρθρωση που αναμένεται να οδηγήσει σε έξοδο ορισμένες εξαγωγικές μονάδες που δε θα προλάβουν ή δεν θα μπορέσουν να εργασθούν στη ελληνική αγορά. Εξ'άλλου η ένταση ανταγωνισμού στην ελλη-

νική αγορά θα οδηγήσει σε έξοδο απο τον κλάδο όλων των παραγωγικών μονάδων που δεν θα κατορθώσουν να εκσυγχρονισθούν και να προσαρμοστούν εγκαίρως.

Απο συνθήκες πρωτόγονης προστασίας ο κλάδος βρίσκεται ανυπεράσπιστος με την έννοια ότι διαθέτει πλέον κατά την κρίσιμη περίοδο 1987/1989 την περισσότερο ανοικτή αγορά στις εισαγωγές με μεγάλη δυσκολία να επέμβει και αντιμετωπίζει ανταγωνισμό στις εξαγωγές χωρίς να διαθέτει πλέον βοήθειες που διαθέτουν ανταγωνιστές του (π.χ. Πορτογαλλία) η υποδομή βοήθειας των εξαγωγών που διαθέτουν οι αναπτυγμένες χώρες της ΕΟΚ.

γ) Η προδιαγραφόμενη ενιαία εμπορική πολιτική στον κλάδο υποδήματος

Τρία στοιχεία θα διαπιστώσουμε ότι διέπουν το κείμενο που ακολουθεί. Πρώτον, η κατάσταση στην εμπορική πολιτική της κοινότητας χαρακτηρίζεται την τελευταία τριετία απο μια σημαντική ετερογένεια. Δεύτερον, η εμπορική πολιτική βρίσκεται υπο διαμόρφωση, πράγμα που σημαίνει ότι αρκετά πράγματα αλλάζουν ενόψη του 1992. Τρίτον, περιορίζεται σημαντικά η επιχειρησιακή δικαιοδοσία του Ελληνικού Κράτους σ'ένα τομέα όπου σύμφωνα με τις σημερινές υπάρχουσες πληροφορίες για τις διαγραφόμενες τάσεις που θα παρουσιασθούν η κατάσταση δεν παρουσιάζεται ευοίωνη για τον Ελληνικό κλάδο.

Δασμολογικά μέτρα: Απο το 1986 η Ελλάδα υιοθέτησε το Ενιαίο Ευρωπαϊκό Δασμολόγιο, πράγμα που σημαίνει πέραν της μείωσης των δασμών που διακρίναμε στο κεφάλαιο β ότι στο εξής οι Ελληνικοί δασμοί σε σχέση με τις χώρες ΕΟΚ πορεύονται προς μηδενισμό (μηδενίζονται το 1988) ενώ όσον αφορά

τις τρίτε χώρες η οποιαδήποτε μεταβολή δασμών εναπόκειται στην δικαιοδοσία των Βρυξελλών και δεν μπορεί να είναι παρά γενική και όχι ειδική για την Ελλάδα. Όπως είναι εύκολα αντιληπτό αφ'ενός μεν καταργούνται οι δασμοί σαν εργαλείο οικονομικής πολιτικής, αφ'ετέρου δε γενικότερες εξελίξεις, όπως ακριβώς οι διαπραγματεύσεις στην ΓΚΑΤΤ, είναι ικανές να "επιβάλλουν" νέους εξωτερικούς δασμούς στον Ελληνικό κλάδο υποδημάτων που δεν αποκλείεται αν δεν προβλέπεται να είναι χαμηλότεροι των υφισταμένων. Αυτό θα έχει επιδράσεις τόσο στην Ελληνική αγορά, αλλά δεδομένου του Ενιαίου Ευρωπαϊκού δασμολογίου τα Ελληνικά προϊόντα θα έχουν να αντιμετωπίσουν και ισχυρότερο ανταγωνισμό στις αγορές και των άλλων κρατών μελών της Κοινότητας. Οι δασμοί που θα προκύψουν κατά συνέπεια απο τον νέο γύρο των διαπραγματεύσεων της ΓΚΑΤΤ είναι μεγάλης σημασίας για τον Ελληνικό κλάδο.

Η πλήρης εικόνα ωστόσο αυτών των επιδράσεων εξαρτάται και απο την εμ ορική πολιτική των ΗΠΑ και θα ήταν δύσκολο να πιστέψει κανείς ότι η ΕΟΚ θα προχωρήσει σε μονομερείς υποχωρήσεις.

Η ΕΟΚ κατά τους δύο τελευταίους γύρους διαπραγματεύσεων στην ΓΚΑΤΤ πρωτοστάτησε στην εφαρμογή μειώσεων στους δασμούς. Στον τομέα των υποδημάτων δεν δικαιολογείται οποιαδήποτε περαιτέρω μείωση των δασμών.

Όπως θα παρατηρήσουμε στον Πίνακα 19 που ακολουθεί και όπου παρουσιάζονται οι Κοινοτικοί δασμοί στον κλάδο, οι Κοινοτικοί δασμοί στα υποδήματα δεν ξεπερνούν το 20% ενώ σε ορισμένες περιπτώσεις και κατηγορίες φτάνουν μέχρι 4,6%. Ένα δεύτερο σημαντικό επιχείρημα προς αυτήν την κατεύθυνση αποτελεί το γεγονός ότι το υπόδημα είναι πλέον ένα "ευαίσθητο" προϊόν, για το οποίο πραγματοποιήθηκε ειδική

Κοινοτική Έρευνα. Ένα τρίτο σημαντικό επιχείρημα είναι ότι βάσει της αρχής της αμοιβαιότητας δεν θα πρέπει να γίνει δεκτική περαιτέρω μείωση των δασμών της ΕΟΚ στον κλάδο, δεδομένου ότι είναι από τους χαμηλότερους στον κόσμο και δεν συνοδεύεται με περαιτέρω μη δασμολογικά εμπόδια που παρατηρούνται σε άλλες χώρες. Χαρακτηριστικά αναφέρουμε ότι στην Ιαπωνία οι δασμοί για τα δερμάτινα υποδήματα ανέρχονται στο 27% στα πλαίσια ειδικής χαμηλής δασμολογικής ποσόστωσης, ενώ πέρα αυτής οι δασμοί ανέρχονται στο 60%. Στη Βραζιλία οι δασμοί φτάνουν το 170% στην Αυστραλία 134%, στην Α.Δ. Κίνας 100%, στην Ν. Κορέα μόλις έπεσε στο 20% αλλά παρατηρούνται πολύ μεγαλύτερες μη δασμολογικές δυσκολίες στις εισαγωγές κ.τ.λ.

Διαπιστώνουμε από τα παραπάνω ότι υπάρχει ένα πεδίο δράσης από ελληνικής πλευράς, δυνατότητα πίεσης και ανάπτυξης πρωτοβουλιών ώστε να μην μειθούν οι υφιστάμενοι Κοινοτικοί δασμοί. Αυτοί ακριβώς οι δασμοί τους οποίους παρουσιάζουμε στην συνέχεια είναι ήδη μειωμένοι για τα Ελληνικά δεδομένα (με την υιοθέτηση του Ευρωπαϊκού δασμολογίου σε σχέση με το παρελθόν) και όπως θα δούμε παρακάτω (Σύστημα Γενικευμένων προτιμήσεων) υπάρχουν περιπτώσεις όπου αυτοί οι δασμοί δεν εφαρμόζονται.

Ο ΕΛΣΕΒΒΥΕ (Ελληνικός Σύνδεσμος Βιοτεχνών-Βιομηχάνων και Εξαγωγέων υποδημάτων) υπέβαλε εκτενές υπόμνημα προς το ΥΠΕΜ για την ενημέρωση της Κοινότητας για τις Ελληνικές θέσεις όσον αφορά τις διαπραγματεύσεις στην ΓΚΑΤΤ. Στο υπόμνημα αυτό τονίστηκε ιδιαίτερα ότι η ΕΟΚ αποτελείται από ανεπτυγμένες και αναπτυσσόμενες χώρες και δεν θα πρέπει ν' αφήσει να δημιουργηθεί στην ΓΚΑΤΤ μία ασφυκτική κατάσταση σε ορισμένους κλάδους αναπτυσσομένων χωρών, όπως το υπόδημα στην

Ελλάδα, τοποθετώντας "ντε φάκτο" τους κλάδους αυτούς σε άνιση μεταχείριση την οποία ήδη υφίστανται έναντι αναπτυγμένων και αναπτυσσομένων εκτός ΕΟΚ χωρών. Δεδομένης δε της κατάστασης που επικρατεί στην διεθνή αγορά υποδήματος, υποστηρίζεται από Ελληνικής πλευράς, ότι η διαπραγμάτευση για τους δασμούς θα πρέπει να διεξάγεται ταυτόχρονα με αναφορά στα μη-δασμολογικά μέτρα. Τα δε μη-δασμολογικά μέτρα πρέπει για όλες τις χώρες να υπόκεινται στις διατάξεις της ΓΚΑΤΤ. Ακριβώς η οποιαδήποτε μείωση δασμού χωρίς πλήρη αναφορά στο καθεστώς μη δασμολογικών μέτρων καθώς επίσης της υιοθέτησης των διατάξεων της ΓΚΑΤΤ για τη λήψη οποιωνδήποτε μη δασμολογικών μέτρων θα είναι ανώφελη αλλά κυρίως επιζήμια όταν επί πλέον συνδέεται με Κοινοτικές υποχωρήσεις.

Βεβαίως όπως είναι γνωστό οι διαπραγματεύσεις στην ΓΚΑΤΤ στοχεύουν στην περαιτέρω φιλελευθεροποίηση του διεθνούς εμπορίου. Αυτό σημαίνει ότι μία ρεαλιστική θέση έγκειται στην μείωση της διαφοράς μεταξύ Κοινοτικών δασμών και δασμών υπολοίπων χωρών. Κάτι τέτοιο όμως μπορεί να σημαίνει και περαιτέρω μείωση των Κοινοτικών δασμών ταυτόχρονα με μια μείωση αναλογικά μεγαλύτερη δασμών άλλων χωρών και απ' ό,τι φαίνεται αυτό μάλλον πρόκειται να είναι το ευνοϊκότερο σενάριο στην σημερινή συγκυρία.

Ωστόσο από Ελληνικής πλευράς υποστηρίχθηκε ότι η μείωση της διαφοράς θα πρέπει ν' αφήσει ανέπαφους τους Κοινοτικούς δασμούς δεδομένου ότι είναι ήδη από τους πιο χαμηλούς. Με ποιά λογική για παράδειγμα, ακόμη και με την αποδοχή μιας αναλογικότητας μπορούμε να δεχθούμε μια μείωση δασμών στα υποδήματα στην Ελλάδα, όταν ακόμη και περισσότερα αναπτυ-

γμένες χώρες απο την Ελλάδα έχουν σαφώς υψηλότερους δασμούς σε σύγκριση με τους Κοινοτικούς και πλήθος μη δασμολογικά εμπόδια. Η φιλελευθεροποίηση του διεθνούς εμπορίου δεν θα πρέπει να γίνεται σε βάρος της Ευρωπαϊκής βιομηχανίας και κυρίως των μικρότερων και ασθενεστέρων οικονομικά χωρών.

Κ Ε Φ Α Λ Α Ι Ο Γ '

- ΤΑΣΕΙΣ ΕΒΕΛΙΒΕΙΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΪΑΣ
- ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΚΛΑΔΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ
ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

A. ΤΑΣΕΙΣ ΕΞΕΛΙΞΗΣ ΤΗΣ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΪΑΣ

Στο προηγούμενο κεφάλαιο αναλύσαμε τη θέση της ελληνικής υποδηματοποιΐας στο διεθνή οικονομικό και επιχειρηματικό στίβο και ειδικότερα στον Ευρωπαϊκό, μέσα απο ένα σύνολο πλευρών (υψηματοοικονομική κατάσταση, εισαγωγές-εξαγωγές, βιομηχανική θέση κ.λ.π.). Επίσης εξετάστηκαν και οι διαγραφόμενες εξελίξεις στο κλάδο λόγω της προσπάθειας για Ευρωπαϊκά οικονομική ολοκλήρωση. Κατόπιν αυτών τίθονται στο κεφάλαιο αυτό δύο βασικά ερωτημάτα: α) Ποιές είναι οι κατ'αρχήν προβλέψεις για τη πορεία του κλάδου με τη σημερινά δεδομένα; β) Ποιοί είναι οι παράγοντες καθορισμού της εξέλιξης του κλάδου, για την αποτροπή μίας αρνητικής πορείας και την διαμόρφωση μίας κλαδικής πολιτικής και επιχειρησιακής στρατηγικής, ικανής να εξασφαλίσει μακροοικονομική βιωσιμότητα και ανάπτυξη στην Ελληνική υποδηματοποιΐα;

Για να προσεγγίσουμε τις απαιτούμενες και συνάμα κατάλληλες απαντήσεις χρειάζεται ευθύς εξαρχής να δώσουμε ιδιαίτερη βαρύτητα στα στοιχεία αυτά που συγκροτούν τον χαρακτήρα της εποχής μας στον οικονομικό τομέα, αλλά και σε μία σειρά πεδίων που τον επηρεάζουν άμεσα.

1) Ο χαρακτήρας της οικονομικής συγκυρίας

Υπάρχει ένα σύνολο στοιχείων τα οποία στην ολότητά τους χαρακτηρίζουν τη σημερινή οικονομική συγκυρία. Αυτά είναι τα εξής:

α) Η σημερινή οικονομική φάση χαρακτηρίζεται σαν αρκετό προβληματική και κρίσιμη απο μία σειρά οικονομικούς αναλυτές διαφόρων απόψεων και πνευμάτων. Ακόμα και οι πιο αισιόδοξοι οικονομολόγοι στέκονται με σκεπτικισμό απέναντι στη σημερινή κατάσταση και τις διαγραφόμενες εξελίξεις.

Η διεθνής οικονομία παρουσιάζει σημάδια σοβαρής ύφεσης (ορισμένοι υποστηρίζουν ότι πρόκειται για οικονομική κρίση). Οι αναπτυξιακοί δείκτες στις χώρες της ΕΟΚ είναι οι χαμηλότεροι των τελευταίων χρόνων, και αυτό συμβαίνει όχι σε χώρες της λεγόμενης περιφέρειας (Ελλάδα, Ιρλανδία, Πορτογαλία), αλλά και στις οικονομικές ισχυρές (Γερμανία, Ιταλία, Γαλλία, Αγγλία). Παράλληλη πορεία παρουσιάζεται και στην οικονομία των ΗΠΑ, οικονομία που αρκετές φορές στο παρελθόν έχει παίξει το ρόλο της ατμομηχανής με την ανάπτυξή της, για την παγκόσμια οικονομία. Ακόμα και η ψηφισμένη Ιαπωνία του οικονομικού θαύματος των τελευταίων δεκαετιών συναντά δυσκολίες. Σε μεγαλύτερο βαθμό προβληματική κατάσταση επικρατεί στις οικονομίες των ανατολικών χωρών και της πρώην Ε.Σ.Σ.Δ. οι αισιόδοξες προβλέψεις για ανάπτυξη στο άμεσο μέλλον είναι λιγοστές. Χαρακτηριστικά στοιχεία που εφράζουν την άσχημη κατάσταση της παγκόσμιας οικονομίας είναι η υψηλή ανεργία (18.000.000 μόνο στις χώρες της ΕΟΚ και μάλιστα σε ειδικευμένο προσωπικό), οι συχνοί νομισματικοί τριγμοί, η νέα φτώχεια, οι σκληρές έως εχθρικές διαπραγματεύσεις στις μεταξύ ΕΟΚ και ΗΠΑ στη GATT, η -για πρώτη φορά στα χρονικά- ασυμφωνία στη 6.7 κλπ.

Δημιουργείται λοιπόν μία κατάσταση όπου το ξεπερασμά της θα είναι αρκετά οδυνηρό για ολόκληρες περιοχές, χώρες και βιομηχανικούς κλάδους και τα "τρένο" της νέας ανάπτυξης δεν θα έχει διαθέσιμες θέσεις για όλους.

β) Βιώνουμε την διεθνοποίηση της οικονομίας, μία διαδικασία οριστική και αμετάκλητη. Υπάρχει πλέον μία αλληλεξάρτηση σε διάφορους τομείς της οικονομίας μεταξύ διαφορετικών κρατών, αλλά και ολόκληρων περιοχών, οικονομικών ζωνών καθώς και βιομηχανικών τομέων. Διαδικασίες οικονομικής ενοποίησης

λαμβάνουν χώρα σε διάφορα μέρη του πλανήτη (ΕΟΚ, Ν.Α.Γ.Τ.Α., οικονομική κοινότητα της Μαύρης θάλασσας κ.λ.π.). Η ανάπτυξη της οικονομίας και η λειτουργία των νόμων της αγοράς έχουν δημιουργήσει τεράστια πολυεθνικά-πολυκλαδικά συγκροτήματα-εταιρείες.

γ) Αλλαγές στη δομή της βιομηχανίας και της οικονομίας γενικότερα με την αλλαγή των σχέσεων διαφορετικών βιομηχανικών κλάδων μεταξύ τους και την αλλαγή του ρόλου τους στο γενικό βιομηχανικό πλαίσιο (Π.Χ. αναβάθμιση του ρόλου των τηλεπικοινωνιών, της βιομηχανίας των μέσων μαζικής ενημέρωσης και παράλληλη υποβάθμιση παραδοσιακών βιομηχανικών κλάδων όπως κλωστοϋφαντουργία, Ναυπηγεία κ.λ.π.).

δ) Ραγδαίες τεχνολογικές εξελίξεις. Εισαγωγή νέων τεχνολογιών σε όλους τους τομείς της παραγωγικής και οικονομικής διαδικασίας (αυτοματισμός, ρομποτική, πληροφορική κ.λ.π.) Παράλληλη ανάγκη επαναπροσαρμογής της εκπαιδευτικής διαδικασίας στις νέες αυτές ανάγκες.

ε) Πολιτιστικές εξελίξεις, Κυριαρχία του μονεταρισμού και της νεοφιλελεύθερης διαχρίρισης του κράτους, η οποία έχει σαν αποτέλεσμα την περικοπή επιδοτήσεων για διάφορους κλάδους, τη ιδιωτικοποίηση κοινοφελών οργανισμών, τις αλλαγές στις εργασιακές σχέσεις, την απελευθέρωση των τιμών, της αγοράς κλπ. Συνάμα έχουμε την ύπαρξη Εοκικών οδηγιών για κατάργηση επιδοτήσεων σε ορισμένους οικονομικούς τομείς κλπ.

Τα νέα αυτά στοιχεία της παγκόσμιας οικονομικής κατάστασης στην ολότητα και αλληλεξαρτησή τους δημιουργούν νέους όρους στο διεθνή ανταγωνισμό για κάθε οικονομία και για κάθε βιομηχανικό κλάδο. Οποιοσδήποτε προσπαθεί να διαμορφώσει αποτελεσματική κλαδική πολιτική θα πρέπει να λάβει υπόψη του όλα αυτά τα στοιχεία.

Επιγραμματικά μπορούμε να διατυπώσουμε την εξέλιξη του κλάδου, όπως προκύπτει μέσα στα πλαίσια αυτής της γενικής οικονομικής συγκυρίας και της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης ειδικότερα, ως μία συνεχής και εντεινόμενη έκθεση του κλάδου στο διεθνή ανταγωνισμό στο πλαίσιο μίας αμετάκλητης κατάργησης του πλεγματός προστατευτισμού και της παραδοσιακής κλαδικής και επιχειρησιακής πολιτικής. Με βάση αυτό το συμπέρασμα μπορούμε να σκιαγραφήσουμε την εξέλιξη του κλάδου στους παρακάτω τομείς.

2) Παραγωγή

Συμπίκνωση, εξυγίανση και ανασυγκρότηση είναι οι εξελίξεις που γνωρίζει η ελληνική παραγωγή υποδημάτων, με άγνωστη ακόμη την εκτασή τους. Ήδη οι εξελίξεις αυτές έχουν δείξει αρκετά σημάδια και μπορούμε να πούμε ότι έχουν γίνει σοβαρά βήματα σε σχέση με το "βάθος" αυτών των εξελίξεων. Η διαδικασία αυτή μέχρι τώρα έχει πάρει τις εξής μορφές:

α) Κλείσιμο οριακών εξαγωγικών μονάδων του κλάδου, που δεν κατάφεραν να προσαρμόσουν τη λειτουργία τους στο νέο καθεστώς κατάργηση των εξαγωγικών επιδοτήσεων ή που δεν μπόρεσαν να αναπροσανατολιστούν εγκαίρως προς την κατεύθυνση της κατάκτησης της ελληνικής αγοράς. Ήδη εντός του 1988 έκλεισε η μεγαλύτερη εξαγωγική μονάδα του κλάδου και το 1989 την ακολούθησαν άλλες τέσσερις σημαντικές εκ των οποίων οι δύο ή των σχεδόν αμιγώς εξαγωγικές. Το φαινόμενο αυτό αποδεικνύει ότι οι συγκεκριμένες επιχειρήσεις δεν είχαν κατορθώσει να αποκτήσουν μία αυτοτελή δυνατότητα επιβίωσης στην αγορά, αλλά στηρίζονταν αρκετά στη πολιτική των επιδοτήσεων. Η υπαναχώρηση αυτής της πολιτικής, σε συνδυασμό και με άλλους παράγοντες έκθεσε την αδυναμία αυτών

των επιχειρήσεων στο διεθνή και εσωτερικό ανταγωνισμό με συνέπεια να χάσουν τη θέση τους. Αποδεικνύεται ότι στη σημερινή οικονομική συγκυρία η αυτοτελή δυνατότητα των επιχειρήσεων αποτελεί βασικό στοιχείο επιβίωσής τους.

β) Κλείσιμο οριακών μονάδων που απασχολούν αποκλειστικά με την ελληνική αγορά και έχουν να αντιμετωπίσουν ένα πλαίσιο ανταγωνισμού που χαρακτηρίζεται από αύξηση της προσφοράς, αύξηση εισαγωγών και αποπροσανατολισμού μέρους των εξαγωγών προς την ελληνική αγορά. Πρόκειται για το κομμάτι εκείνο των επιχειρήσεων που πληρώνει, κατά κάποιο τρόπο την εισβολή αλλοδαπών επιχειρήσεων στην Ελληνική αγορά και την αδυναμία του να τις ανταγωνιστεί θετικά.

Διαπιστώνουμε δηλαδή την ύπαρξη μίας σειράς "προβληματικών" επιχειρήσεων σε σχέση με την κυκλοφορία τους και την ανταγωνιστική τους ικανότητα. Το κλείσιμο αυτών των επιχειρήσεων είναι αναπόφευκτο για τη λειτουργία της οικονομίας της αγοράς και εκφράζει τη μορφή συρρίκνωσης του κλάδου.

γ) Από την άλλη πλευρά ένα κομμάτι ελληνικών επιχειρήσεων ορθολογικοποιώντας τις λειτουργίες του οδηγείται σε εξυγίανση, ανασυγκρότηση και ανάπτυξη. Ευνοϊώνες διαφράφονται οι εξελίξεις για ορισμένες εξαγωγικές μονάδες που επιτυγχάνουν σωστό επιμερισμό μεταξύ εξαγωγών και εσωτερικής αγοράς στα πλαίσια ενός ανταγωνιστικού προϊόντος. Παρόμοιες είναι και οι προοπτικές για μονάδες μικρότερου μεγέθους, οι οποίες διαθέτουν μεγαλύτερη ευελιξία, στοιχείο πολύ σημαντικό για το κλάδο υποδήματος, ανταγωνιστικό προϊόν, επώνυμη και εξειδικευμένη παρουσία στην ελληνική αγορά. Βέβαια η διάκριση μεταξύ εγχώριας και διεθνούς

(ιδιαίτερη ευρωπαϊκής) αγοράς είναι κάτι που πρέπει να αποφεύγεται την εποχή της διεθνοποίησης των οικονομιών. Αποτελεί πλέον κανόνα το ότι μόνο τα προϊόντα που θα είναι ανταγωνιστικά στη διεθνή αγορά, θα κατορθώνουν να έχουν επιτυχή παρουσία και στην ελληνική. Στο παρελθόν, δεδομένου και του συστήματος των επιδοτήσεων, ίσχυε σχεδόν το αντίστροφο. Απο την άλλη πλευρά επιχειρήσεις με εξειδικευμένο προσωπικό και ευελιξία στη παραγωγή αν κατορθώνουν να έχουν μία ισχυρή, σταθερή, θέση στην ελληνική αγορά θα μπορούν να έχουν και ευκαιρίες επέκτασης στην ευρωπαϊκή αγορά και γενικότερα στην παγκόσμια. Σε αυτό το σημείο θα πρέπει να τονίσουμε ότι η διεθνοποίηση της ελληνικής αγοράς με ενδεχόμενες εξελίξεις και στον τομέα της διανομής, μπορεί να λειτουργήσει και αμφίδρομα. Δηλαδή, αυτό το άνοιγμα σημαίνει απο την μία πλευρά εντονότερο ανταγωνισμό και κυκλοφορία εισαγόμενων υποδημάτων στα πλαίσια παρουσίας μεγάλων αλλοδαπών επιχειρήσεων διανομής, απο την άλλη πλευρά σημαίνει άμεση γνωριμία και συνεργασία ελλήνων κατασκευαστικών μονάδων με αυτές τις επιχειρήσεις διανομής, πράγμα που μπορεί να οδηγήσει σε παραπέρα ανάπτυξη των εργασιών αμφοτέρων των πλευρών.

Για την ελληνική παραγωγή η απειλή και οι ευκαιρίες είναι προ των πυλών. Η διαφορά μεταξύ των δύο έγκειται στην δυνατότητα υιοθέτησης νέου τρόπου λειτουργίας και επιχειρησιακής δράσης των εταιρειών. Το στοίχημα που τίθεται για την ελληνική υποδηματοποιία είναι το να μετατραπεί η υπαρκτή αυτή δυνατότητα σε χειροπιαστή ικανότητα, το κομμάτι εκείνο των επιχειρήσεων που έχει συλλάβει τα μηνύματα των καιρών, για την ανάγκη ανασυγκρότησης της παραγωγικής διαδικασίας είναι και αυτό που θα μπορέσει να επιβιώσει και

και να αναπτυχθεί. Αντίθετα οι επιχειρήσεις, που δεν κατάφεραν και δεν θα καταφέρουν άμεσα να προσαρμοστούν στις νέες απαιτήσεις και τα νέα δεδομένα της εποχής μας, το μέλλον τους προδιαγράφεται αρνητικό.

3) Ο τομέας των εισαγωγών-εξαγωγών

Πέρα απο την σημερινή κατάσταση και τις προδιαγραφόμενες τάσεις στο τομέα της παραγωγής, για να δημιουργηθεί μία πιο ολοκληρωμένη εικόνα για τον κλάδο θα πρέπει να λάβουμε υπόψην μας και άλλες παραμέτρους που επηρεάζουν την πορεία του. Μια τέτοια πολύ σημαντική παράμετρος είναι ο τομέας των εισαγωγών-εξαγωγών.

α) ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ

Η ανάπτυξη των εισαγωγών είναι μία σχετικά πρόσφατη εξέλιξη στο κλάδο και θα πρέπει να θεωρείται μάλλον αμετάκλητη. Η έκρηξη των εισαγωγών το 1987 συνεχίστηκε και το 1988 και 1989 καθώς και μετέπειτα όπως ήδη αναλύσαμε στο δεύτερο κεφάλαιο. Βέβαια κάθε εξέλιξη ενεχει και το αντίθετό της και ήδη στο τομέα των εισαγωγών έχουν αρχίσει, πρόσφατα, να διαφαίνονται οι πρώτες αρνητικές επιπτώσεις μίας σχεδόν άναρχης ανάπτυξης, Έχει αρχίσει να κλονίζεται η εμπιστοσύνη στα εισαγόμενα υποδήματα ή τουλάχιστον απομυθοποιούνται τόσο σε επίπεδο εμπόρων, όσο και σε επίπεδο καταναλωτών. Παρ'όλα αυτά θα πρέπει να αναμένεται ότι οι εισαγωγές θα γνωρίσουν περισσότερο οργανωμένο χαρακτήρα στο επόμενο διάστημα για δύο κυρίως λόγους:

1) Είναι πολύ πιθανή η συγκέντρωση σε επίπεδο ελληνικών εμπορικών επιχειρήσεων και η περιθωριοποίηση των ευκαιριακών εισαγωγών και εισαγωγέων που εμφανίζονται τα τελευταία χρόνια.

2) Είναι επίσης πολύ πιθανή (ήδη έχουν εμφανιστεί τα πρώτα δείγματα γραφής) η εμφάνιση ξένων και ιδιαίτερα ευρωπαϊκών δικτύων διανομής στην ελληνική αγορά

Βέβαια η ελληνική αγορά δεν είναι ιδιαίτερα σημαντική, ωστόσο η έλλειψη τέτοιων δικτύων, ο κατακερματισμός του ελληνικού εμπορικού κόσμου και η δεδομένη ευθυγράμμιση της ελληνικής νομοθεσίας με τα Εοκικά πλαίσια, ευνοούν μία τέτοια πρόβλεψη. Θα πρέπει δε να τονισθεί ιδιαίτερα, ότι μία άλλη πολύ πιθανή μορφή αυτής της εξέλιξης θα είναι και η εμφάνιση ευρωπαϊκών εμπορικών καταλόγων στην ελληνική αγορά. Επίσης πολύ πιθανή είναι η ανάπτυξη της μορφής "φραντσαϊσινκ" που θα επηρεάσει την ελληνική διανομή και κατά συνέπεια την ελληνική παραγωγή. Σήμερα και πολύ περισσότερο στο άμεσο μέλλον οι συνθήκες είναι πολύ πιο ώριμες, απο ότι στο παρελθόν, για την ανάπτυξη τέτοιου είδους δραστηριοτήτων και νέων μορφών εμπορίας.

Σε αυτά τα πλαίσια δεν θα πρέπει να υπάρξει παθητική στάση απο την ελληνική πλευρά και μία σειρά απο ευκαιρίες συνεργασιών που διαγράφονται, θα πρέπει να διερευνηθούν μεταξύ ελλήνων παραγωγών και ελλήνων διανομέων καθώς επίσης και ελλήνων παραγωγών και διανομέων με ευρωπαϊκούς εμπορικούς εταίρους. Τέτοιου είδους συνεργασίες μπορούν να έχουν θετικές επιπτώσεις και στις εξαγωγές. Πάντως είναι εξαιρετικά σημαντικό να κατανοήσει ο ελληνικός εμπορικός κόσμος του κλάδου ότι και η δική του επιβίωση κρίνεται απο την αρμονική συνεργασία του με την ελληνική παραγωγή. Είναι ευνόητο πως ο έλληνας έμπορος δεν θα μπορεί να διαθέτει τα ίδια πλεονεκτήματα με μία ευρωπαϊκή, διεθνή αλυσίδα. Αρα το συγκριτικό πλεονέκτημα του έλληνα

εμπόρου βρίσκεται στις δυνατότητες εύρυθμης συνεργασίας με τον Έλληνα παραγωγό. Η σημερινή τάση αγοράς εισαγόμενων υποδημάτων αποδεικνύει ότι οι έλληνες έμποροι δεν έχουν κατανοήσει ακόμα τη στρατηγική σημασία μιας τέτοιας επιλογής στη κατεύθυνση κατάκτησης της εσωτερικής αγοράς. Ένα μεγάλο δίκτυο διανομής, όπως είναι τα περισσότερα ευρωπαϊκά, δύσκολα θα είναι ανταγωνίσιμα, ιδιαίτερα στις τιμές, διότι προμηθεύονται μεγάλες ποσότητες από όλο τον κόσμο. Ανταγωνισμο θα γίνει μόνο στην περίπτωση όπου η ελληνική παραγωγή και η ελληνική εμπορία επιτυγχάνουν να έχουν ανταγωνιστικό προϊόν και με σωστή συνεργασία και ευελιξία, ελαχιστοποίηση αμφοτέρων των αποθεμάτων, Στο σημείο αυτό θα επανέλθουμε στη περιγραφή της στρατηγικής της "άμεσης ανταπόκρισης".

β) ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Οι εξαγωγές ελληνικών αποθεμάτων βρίσκονται σε καμπή και πτώση όπως δείξαμε και στο κεφάλαιο 2. Κύρια και σημαντική εξαίρεση σε αυτή την κατάσταση αποτελούν οι εξαγωγές στην πρώην Ε.Σ.Σ.Δ. οι οποίες όμως αντιμετωπίζουν το πρόβλημα της ανικανότητας των εκεί πελατών να εξοφλήσουν τις υποχρεώσεις τους προς τους έλληνες υποδηματοποιούς (κεφάλαιο 1). Η πιο λογική πρόβλεψη είναι ότι η δύσκολη αυτή πραγματικότητα σε σχέση με την πορεία των εξαγωγών θα συνεχίσει να υφίσταται τουλάχιστον βραχυπρόθεσμα. Αυτό διότι όπως εξηγήσαμε και προηγουμένα η μείωση των επιδοτήσεων δημιούργησε ρήγμα στη φαινομενική ανταγωνιστικότητα του ελληνικού υποδήματος στη διεθνή αγορά. Ένα ακόμη στοιχείο που ενισχύει μία τέτοια πρόβλεψη είναι και το γεγονός του ότι στις ξένες αγορές τα ελληνικά προϊόντα ανταγωνίζονται με προϊόν τρίτων ή και ευρωπαϊκών χω-

ρών, τα οποία χαίρουν πλέον καλλύτερης υποστήριξης. Τέλος σημαντικές αγορές όπως η Σαουδική Αραβία και η πρώην Ε.Σ.Σ.Δ δεν διαθέτουν την ίδια σιγουριά με την Ευρωπαϊκή και Αμερικάνικη αγορά (για διαφορετικούς όσο και για κοινούς λόγους), αγορές οι οποίες όμως έχουν να αντιμετωπίσουν το φαινόμενο της υπερπροσφοράς. Ήδη η Σαουδική Αραβία σημείωσε σημαντική πτώση το 1988 που επιταχύνθηκε το 1989, ενώ η πρώην Ε.Σ.Σ.Δ παρουσίασε μεγάλη αύξηση αλλά και εντονότερο ανταγωνισμό από το 1989 λόγω του ανοίγματος της αγοράς της.

Αν ωστόσο οι προβλέψεις για τις ελληνικές εξαγωγές υποδημάτων εμφανίζονται απαισιόδοξες, η πτωτική τάση δεν θα πρέπει να θεωρηθεί μονόδρομος τουλάχιστον μέσοπρόθεσμα, δεδομένου ότι η εξαγωγική δραστηριότητα μπορεί να επηρεασθεί θετικά από πολλούς παράγοντες εκ των οποίων άλλοι εξαρτώνται από την διεθνή οικονομική συγκυρία και άλλοι από την ελληνική κλαδική πολιτική.

Ένα σημαντικό στοιχείο που θα πρέπει να τονίσουμε σε σχέση με τις ελληνικές εξαγωγές είναι το πλεονέκτημα του μικρού όγκου τους. Οι ελληνικές εξαγωγές υποδημάτων το 1989 ανέρχονταν σε 3,6 εκατομμύρια ζεύγη, ενώ στο απόγειο της δόξας τους δεν είχαν ξεπεράσει ποτέ τα 9,2 εκατομμύρια ζεύγη, που επιπλέον στο παρελθόν δεν αφορούσαν την ίδια ποιότητα υποδημάτων. Τα μεγέθη αυτά όπως είναι φυσικό είναι ελάχιστα σε σύγκριση με τα μεγέθη της Αμερικάνικης, Ευρωπαϊκής ή πρώην Σοβιετικής αγοράς που ξεπερνά το ένα δισεκατομμύριο ζεύγη η κάθε μία. Διακρίνονται δηλαδή αντικειμενικά περιθώρια ανάπτυξης των Ελληνικών εξαγωγών.

Αρα μία οριακή γενικότερη μεταβολή που μπορεί να προκύψει

απο συνδιασμούς εμπορικής πολιτικής ΕΟΚ και ΗΠΑ των σχέσεων με την πρώην Ε.Σ.Σ.Δ ή ακόμη το άνοιγμα μίας νέας μεγάλης αγοράς όπως Αυστραλία, Καναδάς, Ανατολικές Χώρες (ήδη για τις τελευταίες έχουν γίνει ορισμένα βήματα), μπορούν να δώσουν μία νέα δυναμική ώθηση στις ελληνικές εξαγωγές. Το ίδιο θα ισχύσει και στην περίπτωση καλύτερης γνωριμίας-συνεργασίας, όπως προαναφέραμε του ελληνικού κλάδου με κοινοτικούς εταίρους.

Είναι εξαιρετικά σημαντικό επίσης να τονίσουμε τη σημασία του τομέα της εμπορίας των προϊόντων. Η αλλαγή στην υφιστάμενη δομή προώθησης των ελληνικών εξαγωγών είναι δύσκολη, αλλά η διαφορά που προκύπτει είναι τεράστια όταν αναλογιστούμε τις αποκλίσεις που υπάρχουν μεταξύ της τιμής εργυστασίου και της τιμής καταναλωτού προϊόντος σε άλλες χώρες. Για παράδειγμα ο πολλαπλασιαστικός συντελεστής στην ευρωπαϊκή και αμερικάνικη αγορά προσεγγίζει το 3,5 εκ. Αυτό σημαίνει ότι μία οποιαδήποτε καινοτομία στο τρόπο προώθησης των προϊόντων αποκτά εξαιρετική σημασία με βάση το ποσοστό κόστους του προϊόντος στη τελική τιμή καταναλωτού. Ωστόσο θα πρέπει να τονίσουμε ότι παρουσιάζονται σημαντικές δυσκολίες στην ανεύρεση εναλλακτικών τρόπων διάθεσης των προϊόντων, καθώς υπεισέρχονται και άλλοι παράγοντες σε αυτή τη διαδικασία όπως, το μέγεθος των παραγγελιών, η διαχείριση της παραγωγής και των πρώτων υλών Κ.Δ.Π. Πρόκειται όμως αναμφισβήτητα για ένα νέο πεδίο εξαγωγικής πολιτικής που ήδη αναπτύσσεται, αλλά θα πρέπει να αναπτυχθεί παραπέρα και με ταχείς ρυθμούς.

4) Βασικά συμπεράσματα

Στο βασικό ερώτημα για το μέλλον της ελληνικής υποδηματοποίησης δηλαδή για το αν συρικνώνεται μένει στάσιμη

ή αναπτύσσεται δεν θα ήταν μεθοδολογικά σωστό να επιλέξουμε με απόλυτο τρόπο μία απο τις τρεις απαντήσεις, έστω κι αν διάφορα στοιχεία συνηγορούν περισσότερο υπέρ κάποιας πλευράς. Αυτό γιατί η ελληνική υποδηματοποιΐα βρίσκεται σε μία δύσκολη και επίπονη μεταβατική περίοδο σε μία εξίσου δύσκολη, επίπονη και μεταβατική οικονομική συγκυρία. Αυτό που μπορούμε να πούμε για την ελληνική υποδηματοποιΐα είναι ότι ανασυγκροτείται και ότι το αποτέλεσμα αυτής της διαδικασίας δεν μπορεί να είναι εκ των προτέρων δεδομένο.

Β. ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΚΛΑΔΙΚΗΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗΣ ΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Στο πρώτο μέρος του τρίτου κεφαλαίου αναπτύξαμε τις τάσεις εξέλιξης της ελληνικής υποδηματοποιΐας και το πλαίσιο μέσα στο οποίο αναγκαστικά θα κινηθεί ο κλάδος. Τα νέα αυτά δεδομένα που περιγράψαμε δημιουργούν και την ανάγκη για την χάραξη μίας νέας κλαδικής πολιτικής. Οι προτάσεις και οι σκέψεις που θα ακολουθήσουν μπορούν να αποτελέσουν κατά τη γνώμη μας, μία συνεκτική αντίληψη για την κλαδική πολιτική που πρέπει να ακολουθηθεί στα πλαίσια μίας σύγχρονης καπιταλιστικής οικονομίας και της οικονομικής συγκυρίας στην οποία βρισκόμαστε.

1) Παράγοντες επίδρασης της πορείας του κλάδου

Τρεις προκαταρκτικές παρατηρήσεις επιβάλλονται ως γενικές αρχές που ορίζουν την διατύπωση πιά εξειδικευμένων προτάσεων για το κλάδο υποδήματος:

α) Όταν πρόκειται για το συγκεκριμένο κλάδο θα πρέπει να λαμβάνεται πάντα υπόψην ο παράγοντας χρόνος. Μια οποιαδή-

ποτε επιχείρηση υποδηματοποιίας ανανεώνει την παραγωγή της δύο φορές το χρόνο, για τις αντίστοιχες σαιζόν, χειμερινή και καλοκαιρινή. Αυτό είναι ένα εξαιρετικά σημαντικό χαρακτηριστικό στοιχείο του κλάδου, διότι δείχνει αφενός την δυναμικότητά των επιχειρήσεών του, αφετέρου όμως την αδυναμία του, να δοκιμάζεται συνεχώς και να μην επιτρέπονται λάθη στις επιλογές του, καθώς επίσης να είναι ευάλωτος σε συγκυριακές καταστάσεις και μεταβολές οικονομικής πολιτικής. Το συμπέρασμα που προκύπτει είναι πως μία κλαδική πολιτική για την υποδηματοποιία. Πρέπει να την χαρακτηρίζει η ταχύτητα και η ευελιξία αν θέλει να είναι αποτελεσματική. Αυτή η ταχύτητα και ευελιξία πρέπει να χαρακτηρίζει όλες τις πλευρές και τις λειτουργίες του κλάδου (σχεδιάσμός, παραγωγή, διανομή διοίκηση, χρηματοοικονομική πολιτική, διαφήμιση κλπ.). Χρειάζεται να δημιουργηθεί η κατάλληλη υποδομή για κάτι τέτοιο τόσο σε σχέση με το έμψυχο υλικό όσο και με το άψυχο, του κλάδου. Χωρίς το στοιχείο της γρήγορης και ευέλικτης λειτουργίας (στοιχείο που πέρα από το κλάδο της υποδηματοποιίας χαρακτηρίζει γενικά όλους τους οικονομικούς και βιομηχανικούς τομείς στην εποχή μας), η οποιαδήποτε σωστή κατά τα άλλα πολιτική μπορεί να αποβεί αναποτελεσματική.

β) Επιβάλλεται γενικός εκσυγχρονισμός στη λειτουργία των επιχειρήσεων οι οποίες πρέπει να αντιληφθούν ότι οι όροι του παιχνιδιού αλλάζουν με ταχύ ρυθμό και αμετάκλητα. Οι αλλαγές που καλούνται να εφαρμόσουν οι επιχειρήσεις στο τρόπο λειτουργίας τους είναι πολύ σοβαρές, δεδομένου ότι θα πρέπει να τονίσουμε πως η παραγωγή υποδημάτων είναι εξαιρετικά δύσκολη, η πιό δύσκολη, στους κλάδους μόδας.

Αντιμετωπίζονται εξαιρετικά προβλήματα οργανωτικά και διαχείρισης στη παραγωγή (εισαγωγή νέων τεχνολογιών, κατάρτιση προσωπικού, εκσυγχρονισμός πρώτων υλών), σε συνάρτηση με καίριους και λεπτούς χειρισμούς στην επιλογή εμπορικής πολιτικής και προώθησης προϊόντων. Η σημαντικότερη πλευρά του εκσυγχρονισμού στην οποία πρέπει να δοθεί προτεραιότητα, είναι ο εκσυγχρονισμός της παραγωγικής διαδικασίας, πράγμα που παρουσιάζει πολλαπλές θετικές επιπτώσεις όπως μείωση του κόστους παραγωγής, ταχύτητα στην εκτέλεση παραγγελιών, καλύτερη ποιότητα προϊόντων. Ολοκληρωμένη αξιοποίηση κεφαλαίου και εργασίας, μείωση των απωλειών και των ζημιών κ.λ.π. Ο εκσυγχρονισμός της παραγωγής αποτελεί την ισχυρή βάση παραπέρα δυναμικής πολιτικής των επιχειρήσεων και του κλάδου συνολικά.

γ) Σε επίπεδο κλαδικής πολιτικής ορίζουν οποιαδήποτε προσπάθεια, ο συγκερασμός των εννοιών των νέων μέσων πολιτικής, δεδομένου μάλιστα της αχρήστευσης των παραδοσιακών μέσων, όπως αναπτύξαμε και στο πρώτο μέρος του τρίτου κεφαλαίου. Το στοιχείο αυτό σε συνάρτηση με τον παράγοντα χρόνο επιβαλλει πέραν των γενικών προσανατολισμών άμεσα και βραχυπρόθεσμα αποτελεσματικά μέτρα. Στο σημείο αυτό πρέπει να σημειώσουμε ότι θα πρέπει να αναπτυχθούν νέες μορφές και μέσα για κλαδικά εξειδικευμένη πολιτική και ότι λαμβάνει εξαιρετική σημασία η υποστήριξη των συμφερόντων της ελληνικής υποδηματοποιίας σε κοινοτικό επίπεδο τόσο από το κράτος όσο και από τις επαγγελματικές οργανώσεις. Η προσπάθεια αυτή είναι τεράστια και απαιτεί μέσα και χρόνο, καθώς και αρμονική συνεργασία των δύο πλευρών, είναι όμως απαραίτητη, ιδιαίτερη τώρα που διαμορφώνονται οι διάφορες πολιτικές της κοινότητας.

2) Για τη στρατηγική των επιχειρήσεων

Εκσυγχρονισμός, ορθολογικοποίηση, συγκέντρωση και συνεργασία είναι οι τρεις άξονες, οι οποίες πρέπει να διέπουν τις δραστηριότητες των επιχειρήσεων.

Όσο αφορά τις εξαγωγικές επιχειρήσεις κάτι τέτοιο σημαίνει ότι θα πρέπει να γίνουν από κοινού προσπάθειες στο επίπεδο προώθησης των προϊόντων ώστε να δημιουργηθούν εναλλακτικές δυνατότητες διάθεσης της ελληνικής παραγωγής. Παράλληλα συγκέντρωση μπορεί να πραγματοποιηθεί και στο τομέα πρόγνωσης της μόδας, ενώ όπου είναι δυνατόν να επιμερίζεται η παραγωγή σε μικρότερες εξειδικευμένες μονάδες. Επίσης είναι απαραίτητο να διερευνηθούν δυνατότητες μονιμότερης συνεργασίας με ευρωπαϊκούς οίκους παραγωγής και εμπορίας. Τέλος οι μεγάλες επιχειρήσεις θα πρέπει σε επίπεδο ελληνικής αγοράς να εξετάσουν τη συνεργασία τους στο πεδίο της διανομής. Για ορισμένες μεγάλες ελληνικές παραγωγικές μονάδες υπάρχει και η δυνατότητα επέκτασης των εργασιών τους και στο εμπορικό κύκλωμα με το αναλαμβάνουν οι ίδιες την προώθηση και πώληση ενός μέρους της παραγωγής τους μέσω της δημιουργίας δικών τους καταστημάτων λιανικής πώλησης. Παράδειγμα τέτοιας περίπτωσης και δυνατότητας είναι η "ΑΔΜΑ ΥΠΟΔΗΜΑΤΟΠΟΙΪΑ ΑΒΕΕ" με τα τρία καταστήματα της σε Περιστέρι, Καλλιθέα και Νέα Ιωνία. Όσον αφορά τις μικρομεσαίες επιχειρήσεις της ελληνικής υποδηματοποιϊδης θα πρέπει αφενός οι πολύ μικρές να αναζητήσουν δυνατότητες συνεργασίας με σκοπό την επίτευξη ενός κάποιο μεγέθους που να τους επιτρέπει μία σωστή λειτουργία και επώνυμη παρουσία στην αγορά, αφετέρου οι υπάρχουσες μεσαίες επιχειρήσεις, ορισμένες εκ των οποίων είναι αρκετά δυναμικές και υγιείς, να συνεχίσουν τις προ-

σπάθειες τους στο δρόμο του εκσυγχρονισμού τους.

"Η στρατηγική της άμεση ανταπόκρισης"

Ιδιαίτερα σε επίπεδα ελληνικής αγοράς όσο και σε επίπεδο εξαγωγών θα πρέπει να καταβληθούν προσπάθειες για την ανάπτυξη μίας στρατηγικής άμεσης ανταπόκρισης. Η στρατηγική αυτή συνίσταται στην επίτευξη ελαχιστοποίησης του χρόνου ανταπόκρισης της παραγωγής στις άμεσες απαιτήσεις της αγοράς. Για να επιτευχθεί κάτι τέτοιο, είναι αναγκαίος όρος η διαφοροποίηση των παραγωγικών μονάδων, έτσι ώστε να αποκτούν τη δυνατότητα εις τελέσεως μικρών παραγγελιών πολύ γρήγορα, ακόμα και μέσα σε μία σαιζόν. Παράλληλα θα πρέπει να επιδιώκεται η ελαχιστοποίηση των αποθεμάτων ετοιμών προϊόντων και η συστηματοποίηση στη τροφοδοσία πρώτων και βοηθητικών υλών. Η αναγκαιότητα μίας τέτοιας στρατηγικής άμεσης ανταπόκρισης είναι δεδομένη όχι μόνο γιατί καλύπτει την ανάγκη για ευελιξία και ταχύτητα, αλλά και γιατί μπορεί να καλύψει αποτελεσματικά την ιδιαιτερότητα που παρουσιάζει ο κλάδος υποδήματος. Η ιδιαιτερότητα αυτή συνίσταται στο εξής: Στο κλάδο υποδήματος έχουν δύο περιόδους (χειμώνα-καλοκαίρι). Απο αυτές κάθε περίοδος έχει τρεις με τέσσερις μήνες, φάση προσχεδιασμού, σχεδιασμού και πωλήσεων. Η φάση παραγωγής κάθε περιόδου διαρκεί πέντε με έξι μήνες (τουλάχιστον για μονάδες κάποιου μεγέθους). Στόχος των ελληνικών υποδηματοποιϊκών μονάδων θα πρέπει να είναι η όσο το δυνατό σύντμηση του χρόνου σχεδιασμού και προετοιμασίας της παραγωγής και η δυνατότητα, κατόπιν αυτού, παροχής συμπληρωματικών παραγγελιών κατά την περίοδο. Με μία τέτοια ταχύτητα και ευελιξία παρουσιάζονται οικονομικά ωφέλη τόσο για τον παραγωγό όσο και για τον έμπορο.

Ο παραγωγός λαμβάνοντας μηνύματα για τη μόδα και αρχικές παραγγελίες αποκτά καλύτερη χρηματοδοτική ικανότητα, καθώς και τιμές και διαχείριση πρώτων υλών, έχοντας επιπλέον τη δυνατότητα να κάνει καλύτερο προγραμματισμό εκτός του γεγονότος ότι δεν υπολείπεται στους δειγματισμούς από τους εισαγωγείς, που ναι μεν δειγματίζουν πιο νωρίς, αλλά διαθέτουν πολύ μικρότερο ευελιξεία (Π.χ. χρόνο δειγματισμού-εκτέλεση παραγγελίας 8-10 μήνες τουλάχιστον για μεγάλα μεγέθη παραγγελιών από νοτιανατολική Ασία). Ο έμπορος από τη δική του πλευρά, επωφελάται των υπηρεσιών του παραγωγού, δεδομένου ότι μειώνει το ρίσκο του, καθώς και τα αποθέματά του αξιοποιώντας τη δυνατότητα επαναληπτικών παραγγελιών.

Βεβαίως η εγκαθίδρυση μίας τέτοιας στρατηγικής απαιτεί εκσυγχρονισμό εντός και εκτός των επιχειρήσεων. Επιβάλλει την άμεση υλοποίηση μίας σειράς στόχων: α) τη μετάθεση των ημερομηνιών διεξαγωγής των εκθέσεων του κλάδου, το οποίο θα πρέπει να επιδιωχθεί σταδιακά, β) για να γίνει εφικτό κάτι τέτοιο και για τις μικρότερες μονάδες του κλάδου θα πρέπει αφενός να προηγείται ένας δειγματισμός των βυρσοδεψών (τουλάχιστον ενάμιση μήνα νωρίτερα), καθώς και παρουσιάσεις των τάσεων της μόδας από το ΕΛΚΕΔΕ (ελληνικό κέντρο δείγματος), πάλι ενάμιση μήνα νωρίτερα, ώστε να δίνεται ο χρόνος για κατάλληλη προετοιμασία του συνόλου των επιχειρήσεων για τις εκθέσεις.

Η υιοθέτηση και επιτυχημένη εφαρμογή αυτής της στρατηγικής από τις επιχειρήσεις του κλάδου θα τις καταστήσει περισσότερο ανταγωνιστικές στην ελληνική αγορά, άλλη θα τους δώσει δυνατότητες για εκμετάλλευση καλύτερων ευκαιριών για

εξαγωγές. Σε διαφορετική περίπτωση, όχι μόνο θα επικρωτήσουν οριστικά στην ελληνική αγορά οι εισαγωγές, αλλά και δεν θα γίνεται λόγος για εξαγωγές στις σημερινές ημερομηνίες λειτουργίας των επιχειρήσεων του κλάδου (εκτός των καθιερωμένων εξαγωγικών μονάδων οι οποίες ήδη λειτουργούν πολύ πιο οργανωμένα, συμμετέχοντας μάλιστα σε διεθνείς εκθέσεις).

B2 ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΠΟΛΙΤΙΚΗΣ

Διατυπώνονται μία σειρά από προτάσεις για κλαδική πολιτική στο χώρο του ελληνικού υποδήματος διακρίνουμε κατά κάποιον τρόπο και σύμφωνα με τη συνηθισμένη οικονομολογική μέθοδο τα μέτρα σε άμεσα και μεσομακροπρόθεσμα όσο αφορά τους τομείς της αναδιάρθρωσης-ανασυγκρότησης του κλάδου των εξαγωγών και των εισαγωγών.

1) Αναδιάρθρωση-ανασυγκρότηση και ανάπτυξη του κλάδου

Άμεσα:

α) Η οικονομική πολιτική θα πρέπει να λάβει υπόψη της τις χρηματοοικονομικές δυσκολίες του κλάδου και ιδιαίτερα την ανάγκη για την ανάπτυξη νέων τεχνολογιών και εις σύγχρονισμού. Επισημαίνουμε επίσης την αναγκαιότητα δημιουργίας συνθηκών για τη καλύτερη αξιοποίηση των κοινωνικών προγραμμάτων και την άρση αντικινήτρων και διάχυτων επιβαρύνσεων της παραγωγής.

β) Όσο αφορά την ανάπτυξη της υποδομής του κλάδου πρέπει να ενισχύθει το ΕΛΚΕΔΕ (Ελληνικό Κέντρο δέρματος), ώστε να ανταποκριθεί πλήρως όχι μόνο στις απαιτήσεις ενός σύγχρονου εργαστηρίου ελέγχου ποιότητας και έρευνας αλλά και να αποτελέσει σημαντικό κέντρο παρέμβασης στους τομείς πρόγνωσης μόδας, εκπαίδευσης και τεχνικής υποστήριξης.

γ) Απαιτείται μία σοβαρή τομή και στροφή του κλάδου στο χώ-

ρο της εκπαίδευσης. Είναι αλήθεια ότι ο κλάδος υποδήματος παρά την παραδοσιακή σημασία που είχε και έχει στα πλαίσια της ελληνικής βιομηχανίας ουδέποτε είχε μία πολιτική συνεργασίας με τον εκπαιδευτικό μηχανισμό. Η εκπαίδευση και η κατάρτιση του προσωπικού παραγωγής γίνεται πρόχειρα τις περισσότερες φορές κατά τη διάρκεια της παραγωγικής διαδικασίας στα πλαίσια του θεσμού της μαθητείας. Ελλειπής επίσης είναι και η εκπαίδευση του στελεχικού δυναμικού, ιδιαίτερα των στελεχών σχεδιασμού μόδας κλπ. Στα πλαίσια της τεχνολογικής εκπαίδευσης και κατάρτισης (ΤΕΙ, ΙΕΚ, άλλες τεχνικές σχολές) δεν υπάρχουν τμήματα που να εκπαιδεύουν ένα δυναμικό κατάλληλο να στελεχώσει τις διάφορες πλευρές της ελληνικής υποδηματοποιίας. Η υψηλή κατάρτιση του προσωπικού είναι ζωτικό στοιχείο ιδιαίτερα σήμερα που ο κλάδος βρίσκεται μπροστά στην ανάγκη για εισαγωγή νέων τεχνολογιών στη παραγωγή και νέων μεθόδων διοίκησης και επιχειρησιακής πολιτικής. Άρα είναι επιτακτικό να υπάρξει ένας προγραμματισμός στα πλαίσια μίας τέτοιας προσπάθειας. Ένα πρώτο μέτρο θα μπορούσε να αποτελέσει η δημιουργία σχολών σχεδιασμού μόδας υποδήματος σε περιοχές που υπάρχει σημαντική ύπαρξη και δραστηριότητα υποδηματοποιϊκών επιχειρήσεων.

δ) Αναγκαία είναι η αλλαγή της φιλοσοφίας που διακρίνει της επαγγελματικές ενώσεις για την ύπαρξή τους και το ρόλο τους. Για παράδειγμα θα αναφέρουμε την προσωπική μας εμπειρία στην προσπάθεια συλλογής στοιχείων για το καλύτερο εμπλουτισμό αυτής της μελέτης. Κατά τη διάρκεια αυτής της προσπάθειας απευθυνθήκαμε και στον ΕΛΣΕΒΥΕ, του οποίου η απάντηση ήταν αρνητική λόγω ανυπαρξίας στοιχείων και μελετών για το κλάδο. Ο ΕΛΣΕΒΥΕ και κάθε παρόμοιος επαγγελματικός σύλλογος οφείλει να ξεφύγει από την λογική μόνο ενός ρόλο

"συνδικαλιστικής έκφρασης" των συμφερόντων των ελλήνων υποδηματοποιών απέναντι στο κράτος, την κοινότητα κλπ. Χρειάζεται ο ίδιος ο ΕΛΣΕΒΥΕ να οργανώσει ομάδες, επιτροπές επιστημών που θα μελετούν την πορεία του κλάδου και θα καλύπτουν διάφορες ανάγκες και ζητήματα κλαδικής πολιτικής, θα προσφέρουν υπηρεσίες στις επιχειρήσεις του κλάδου, θα μελετούν κοινοτικά προγράμματα και μία σειρά από άλλες αναγκαίες διαδικασίες.

ε) Εξαιρετικής σημασίας παράμετρο για την πορεία του κλάδου αποτελεί η δημιουργία μίας μεγάλης ενιαίας έκθεσης. Μία τέτοια έκθεση μπορεί να λειτουργήσει σαν εργαλείο εκσυγχρονισμού της συνολικής λειτουργίας του κλάδου: βυρσοδεψία, μόδα, παραγωγή υποδημάτων, διάθεση, αγορά κλπ. Παράλληλα η έκθεση επιβάλλεται να αποκτήσει εξαγωγικό χαρακτήρα και να βοηθήσει την ανταγωνιστικότητα της ελληνικής παραγωγής, τον εισυγχρονισμό της διανομής, την προώθηση των εξαγωγών και τη δημιουργία καλύτερων συνθηκών για την προώθηση των επανεξαγωγών (διαμετακομιστικό εμπόριο). Μια τέτοια έκθεση είναι αναγκαία και για έναν ακόμα παραπάνω λόγο. Ο λόγος αυτός είναι η ανυπαρξία παρόμοιας έκθεσης σε ολόκληρη την Ανατολική Μεσόγειο την στιγμή μάλιστα που οι σημερινές εξελίξεις στις Ανατολικές χώρες δίνουν ακόμη σπουδαιότερη σημασία σε μία τέτοια προοπτική.

στ) Αναβάθμιση του ρόλου της διαφήμισης για το ελληνικό υπόδημα κάτι το οποίο μπορεί να επιτευχθεί τόσο σε ξεχωριστό επιχειρησιακό επίπεδο όσο και σε γενικό κλαδικό.

Μέσομακροπρόθεσμα:

Υποβολή αιτήματος στη κοινότητα για τη δημιουργία κοινοτικού προγράμματος που να αφορά την αναδιάρθρωση και τον

εκσυγχρονισμό του κλάδου υποδήματος και θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί κατάλληλα. Το κλίμα αυτό έχει εκφραστεί και στην επιτροπή και στο συμβούλιο και στο ευρωκοινοβούλιο. Η Ελληνική πλευρά θα πρέπει να αξιοποιήσει αυτή τη διάθεση με την δημιουργία ενός κοινοτικού προγράμματος αναδιάρθρωσης του κλάδου. Το πρόγραμμα αυτό θα μπορούσε να ενταχθεί σε ένα ευρύτερο κοινοτικό, κλαδικό πρόγραμμα περιφερειακού χαρακτήρα, που να αφορά τις περιοχές, οι οποίες έχουν πληγεί περισσότερο από τη κρίση ή τις υποανάπτυκτες περιοχές των περιφερειακών προγραμμάτων. Σε άλλη περίπτωση θα μπορούσε να είναι ένα ειδικό πρόγραμμα ανασυγκρότηση της ελληνικής υποδηματοποιίας. Το πρόγραμμα αυτό μπορεί να βασιστεί σε συνδυασμό υφιστάμενων προγραμμάτων, ειδικής χρηματοδότησης για το συγκεκριμένο πρόγραμμα, και δυνατότητα λήψεως προσωρινών μέτρων ενίσχυσης του κλάδου σε περιφερειακό επίπεδο. Τέλος το αντικείμενο του προγράμματος μπορεί να περιλαμβάνει όλο το φάσμα μίας κλαδικής πολιτικής αναδιάρθρωσης και εκσυγχρονισμού.

2) Εξαγωγές

α) Γενικό πλαίσιο εξαγωγικής πολιτικής

Άμεσα:

ι) Εντοπισμός και άμβλυση διάχυτων επιβαρύνσεων των εξαγωγικών επιχειρήσεων (όπως επιστροφές Φ.Π.Α. κλπ.). Υπέρβαση της γραφειοκρατίας και απλοποίηση των εξαγωγικών διαδικασιών.

ιι) Αποτελεσματική εφαρμογή θεσμών εξαγωγικής πολιτικής, ανάλογων με αυτές που ισχύουν σε άλλες χώρες της Ε.Ο.Κ. Αναφέρουμε την διεύρυνση των υπηρεσιών του, ανάλογα με τις υπηρεσίες που παρέχουν αντίστοιχοι οργανισμοί, σε άλλες χώρες της ΕΟΚ. Ανάπτυξη FACTORINE-FORFAITING.

ιιι) Άμβλυνση των αρνητικών επιπτώσεων της οικονομικής πολιτικής στις εξαγωγές όπως κόστος χρήματος, πληθωρισμός ισοτιμία δραχμής, εισοδηματική πολιτική κλπ. Αυτές οι πλευρές εξαρτώνται απο την κυβερνητική φιλοσοφία και πολιτική καθώς και απο την διεθνή οικονομική συγκυρία.

ιν) Ενημέρωση και εκπαίδευση επιχειρηματιών και στελεχών για τις εξαγωγές και την πολιτική του εξαγωγικού μάρκετινγκ. Επισημαίνουμε σε αυτό το σημείο ότι πολλές επιχειρήσεις θα μπορούσαν να αναπτύξουν κάποια εξαγωγική δραστηριότητα, αν με την ενημέρωση και την εκπαίδευση αποκτήσουν την απαιτούμενη εξωστρέφεια.

ν) Απαραίτητο στοιχείο για την ανάπτυξη των υπηρεσιών και κυρίως της πληροφόρησης για τους εξαγωγείς, αποτελεί η αναβάθμιση των γραφείων εμπορικών ακολούθων σε εξοπλισμό και ενίσχυσή τους σε έμπυχο υλικό.

Μεσομακροπρόθεσμα:

ι) Ανάπτυξη και αξιοποίηση των κοινοτικών μέσων για την προώθηση των εξαγωγών, σε εκτός Ε.Ο.Κ. χώρες. Επισημαίνουμε ότι έχουν αναληφθεί κοινοτικές πρωτοβουλίες ειδικά για το κλάδο υπόδησης οι οποίες θα πρέπει να αναπτυχθούν παραπέρα. Επίσης είναι έντονα υπαρκτή η ανάγκη για την υποστήριξη, δημιουργία ενός κοινοτικού ταμείου για την ασφάλιση των εξαγωγών ιδιαίτερη προς τις ανατολικές χώρες και την πρώτην ΕΣΣΔ.

ιι) Παρακαλούθηση της διαμόρφωσης της κοινοτικής πολιτικής, ιδιαίτερη στον τομέα της φορολογικής εναρμόνισης για να αποτραπούν αρνητικές επιπτώσεις στις ελληνικές εξαγωγές.

β) Οι εξαγωγές στην πρώην Ε.Σ.Σ.Δ.

Η πιο σημαντική παράμετρο ανάκαμψης των ελληνικών εξαγωγών είναι το μέλλον των ελληνικών εξαγωγών στην πρώην

Ε.Σ.Σ.Δ. Η ελληνική υποδηματοποιΐα κατόπιν μίας συστηματικής εξαγωγικής προσπάθειας απο το 1984, κατάφερε να κερδίσει την εμπιστοσύνη των τότε Σοβιετικών, με αποτέλεσμα να κατέχει σήμερα μία ξεχωριστή θέση δοκιμασμένου προμηθευτή πλεονέκτημα ιδιαίτερα σημαντικό μιας και η εκεί αγορά έχει πλέον ανοίξει. Τα υποδήματα συγκαταλέγονται στα τέσσερα κυριότερα -απο πλευράς τζίρου- προϊόντα που εξήγαγε η Ελλάδα στην Ε.Σ.Σ.Δ. Το 1989 (το σημαντικότερο των καταναλωτικών προϊόντων), με προοπτική μακρόχρονης ανάπτυξης δεδομένου και του αντισταθμιστικού φυσικού αερίου.

ι) Άμεσα μέτρα για την προώθηση των εξαγωγών στην πρώην Ε.Σ.Σ.Δ

- Ανάγκη για χρηματοπιστωτική υποστήριξη των εξαγωγών με την παροχή πιστώσεων στην πρώην Ε.Σ.Σ.Δ. για την κάλυψη ληξιπρόθεσμων απαιτήσεων νέων παραγγελιών, την άμβλυση των δανειοληπτικών προβλημάτων των εξαγωγικών επιχειρήσεων απο τις τράπεζες και την ανάπτυξη της ασφάλισης των πιστώσεων. Ήδη έχουμε το πρώτο θετικό βήμα στους τομείς αυτούς με την παρέμβαση του ελληνικού υπουργείου οικονομικών (κεφάλαιο 1).

- Προώθηση πωλήσεων με δυναμική ελληνική παρουσία, στην έκθεση καταναλωτικών προϊόντων COMSUMEXPO της Μόσχας, διοργάνωση δειγματισμών με πλαισίωση επίσημης κυβερνητικής παρουσίας και στήριξη εξατομικευμένων προγραμμάτων επιχειρήσεων για προώθηση πωλήσεων και διερεύνηση αγοράς περιφερειακών ή και "ιδιωτικών αγοραστών" (εταιρείες ή οργανισμοί που μπορούν να εξάγουν συνάλλαγμα).

ιι) Μέσο μακροπρόθεσμα μέτρο για την προώθηση των εξαγωγών στην πρώην Ε.Σ.Σ.Δ.

- Σχετικά με το φυσικό αέριο: σύμφωνα με τις σχετικές συμφωνίες που είχαν συναφθεί μεταξύ Ελλάδας και της τότε

Σοβιετικής Ένωσης, τα υποδήματα περιλαμβάνονται στα προϊόντα προτεραιότητας για την πρώτη περίοδος λειτουργίας του αντισταθμιστικού φυσικού αερίου. Δεδομένης της σημασίας των εξαγωγών αυτών (λόγω του όγκου τους) για τον κλάδο, και του γεγονότος ότι ανταποκρίνονται στις άμεσες ανάγκες του πληθυσμού της πρώην Ε.Σ.Σ.Δ θα πρέπει να διατηρηθεί η προτεραιότητα αυτή και να επισπευθεί η έναρξη του προγράμματος.

- Δημιουργία πλαισίου αναπτύξεως μικτών επιχειρήσεων:
Η πολιτική αυτή σκοπεύει στη μόνιμη παρουσία στην τέρως Σοβιετική αγορά με την δημιουργία σε πρώτη φάση μικτών εμπορικών επιχειρήσεων (καταστήματα, διανομή). Το πλαίσιο για την ανάπτυξη των επιχειρήσεων αυτών θα πρέπει να συνοδεύεται από σχετική ειδική χρηματοδότηση και ασφάλιση, ενώ παράλληλα είναι αναγκαία η ανάπτυξη σχετικής υποδομής, όπως παρουσία ελληνικών τραπεζών στην πρώην Ε.Σ.Σ.Δ., ανάπτυξη τηλεπικοινωνιακών και μεταφορών καθώς και συμφωνία προστασίας επενδύσεων.

γ) Πρόωθηση εξαγωγών στις χώρες της Ε.Ο.Κ.:

ι) Αναβάθμιση της Ελληνικής παρουσίας στην έκθεση G.D.S. του Ντύσσελντορφ.

ιι) Οργάνωση ειδικευμένων δειγματισμών σε Γερμανία, Γαλλία, Αγγλία, Δανία.

δ) Πρόωθηση εξαγωγών σε χώρες άλλων ηπείρων Αμερική, Ασία, Αφρική, Αυστραλία:

ι) Διοργάνωση αμφίδρομων εμπορικών αποστολών ειδικευμένων στο κλάδο.

ιι) Ενίσχυση ατομικών προγραμμάτων επιχειρήσεων ή κοινοπραξιών εξαγωγικών επιχειρήσεων για διευρέυνση και κατάκτηση νέων αγορών. Παρόμοια προγράμματα ενισχύουν και οι άλλες

χώρες της Ε.Ο.Κ.

ιιι) Εφαρμογή αντισταθμιστικών συμφωνιών, επισημαίνουμε ότι αντισταθμιστικές συμφωνίες μεταξύ δυο χωρών μπορούν να έχουν εφαρμογή στην προώθηση εξαγωγών σε μία τρίτη χώρα.

3) Ε ι σ α γ ω γ έ ς

Αμεσα:

ι) Στενή παρακολούθηση σε εθνικό επίπεδο της αποτελεσματικής εφαρμογής του κανονισμού 1735/90 της ΕΟΚ, ο οποίος αφορά τις εισαγωγές από την Ταϊβάν και τη Νότια Κορέα.

ιι) Αξιοπρέπεια της δυνατότητας των διαδικασιών μέτρων αντιντάμπινγκ. Σχετικό παράδειγμα εφαρμογής αυτής της δυνατότητας αποτελεί η περίπτωση των εσπάντριγ καταγωγής Λαϊκής Δημοκρατίας της Κίνας.

ιιι) Παρακολούθηση και ανάληψη πρωτοβουλιών προς την κοινότητα για την αποτελεσματική λειτουργία του συστήματος γενικευμένων προτιμήσεων.

ιν) Να καταβληθούν προσπάθειες έτσι ώστε οι κανόνες του διεθνούς εμπορίου να τηρούνται, όπως διατυπώθηκαν στα πλαίσια της GATT ή να βελτιωθούν για το κλάδο με σκοπό την καλύτερη δυνατή διεθνή ισονομία. Επισημαίνουμε σε αυτό το σημείο την άμβλυνση της διαφοράς κοινοτικών δασμών με εκείνους που ισχύουν σε τρίτες χώρες, καθώς επίσης την υπαγωγή στους κανονισμούς της GATT και την κατάργηση πλήθους μη δασμολογικών μέτρων.

Μεσομακροπρόθεσμα:

Στενή παρακολούθηση της εμπορικής πολιτικής της κοινότητας και δημιουργία αποτελεσματικού δικτύου ενημέρωσης, ώστε να διαμορφώνεται με άξονα την αρχή της αμοιβαιότητας και να μην περιλαμβάνει μοναμερείς υποχωρήσεις σε ένα κλάδο που υφίσταται ένα δυσμενές καθεστώς.

B I B Λ Ι Ο Γ Ρ Α Φ Ι Α

ANCI: Stalistiques/1988/.

EUROPEAN CONFEDERATION OF THE FOOTWEAR INDUSTRY:

Documents and statistics 1987-]988.

DONCKELS. R/HOEBEKE. K/SEGERS. JP/Sectoral monography on
the EEC Footwear Industry/UFSAL 1988 Brussels.

PAPASPILIOPOULOU. T/The Footwear Industry in the competi-
tiveness of the Greek Industry/IOVE 1987 Athens.

ΕΣΥΕ: Στατιστικές παραγωγής και εξωτερικού εμπορίου

ΕΦΗΜΕΡΙΔΑ ΕΥΡΩΠΑΪΚΩΝ ΚΟΙΝΟΤΗΤΩΝ

ΕΛΚΕΔΕ, Τριμηνιαίο ενημερωτικό δελτίο του ελληνικού κέντρου
δέρματος.

ΔΙΖΕΛΟΣ. Θ/Ο φόρος προστιθέμενης αξίας στην εξαγωγική επι-
χείριση/ΟΠΕ 1988 Αθήνα.

BOITEUX. M/Fiscalite et marche unique Europeen/Documentation
Francaise 1988 Paris.

LE GRAND MARCHÉ INTERIEUR EUROPEEN A L HORIZON 1992/

Regards sur I Actualite No 138/ Documentation Francaise
1988 Paris.

REMITTS. P/1992: L Europe et la Libre Circulation des Marcha-
ndises/ Editions Performa 1988 Bruxelles.

Ευρωπαϊκή ενοποίηση είναι υποδηματοποιία

Ερευνα τμήματος μελετών ICAP HELLAS Εφημερίδα ΒΗΜΑ 1992.

Π Ε Ρ Ι Ε Χ Ο Μ Ε Ν Α	Σελ.
Πρόλογος	1
ΚΕΦΑΛΑΙΟ Α΄	3
Η δομή της Ελληνικής υποδηματοποιίας	4
Η παραγωγή	5
Οι τάσεις της κατανάλωσης και άλλα στοιχεία	9
Η διαφημιστική δαπάνη στην Ελληνική αγορά	10
Οι επιχειρήσεις του κλάδου-χρηματοοικονομική κατάσταση	12
ΚΑΦΑΛΑΙΟ Β	22
Το διεθνές πλαίσιο ένταξης της Ελληνικής υποδηματοποιίας	23
Κρίση της υποδηματοποιίας στις αναπτυγμένες χώρες	33
Εξαγωγή-εισαγωγές (πίνακες)	48
Ο ρόλος της ΕΟΚ στην εξέλιξη της Ελληνικής υποδηματοποιίας	68
ΚΕΦΑΛΑΙΟ Γ΄	80
Τάσεις εξέλιξης της Ελληνικής υποδηματοποιίας	81
Ο χαρακτήρας της οικονομικής συγκυρίας	81
Παραγωγή	84
Ο τομέας των εισαγωγών-εξαγωγών	87
Βασικά συμπεράσματα	91
Προτάσεις κλαδικής πολιτικής και στρατηγικής των επιχειρήσεων	92
Παράγοντες επίδρασης της πορείας του κλάδου	92
Για τη στρατηγική των επιχειρήσεων	95
Αναδιάρθρωση-ανασυγκρότηση και ανάπτυξη του κλάδου	98
Εξαγωγές	101
Εισαγωγές	105
Βιβλιογραφία	106
Περιεχόμενα	107