



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ (ΤΕΙ)  
ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ  
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΚΑΣΤΟΡΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

**Η Ελληνική αγορά κλωστοϋφαντουργίας και η επιρροή  
παραγωγής καινοτόμων προϊόντων της «Ελληνικής  
Υφαντουργίας Α.Ε.» στην επέκταση των εξαγωγικών της  
δραστηριοτήτων**

της

ΓΡΗΓΟΡΙΑΣ Α. ΤΣΑΟΥΣΟΓΛΟΥ

**Επιβλέπων :** Δρ. Σίσκος Ευάγγελος  
Καθηγητής

Καστοριά Νοέμβριος 2009



ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ (ΤΕΙ)  
ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ  
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ ΚΑΣΤΟΡΙΑΣ  
ΤΜΗΜΑ ΔΙΕΘΝΟΥΣ ΕΜΠΟΡΙΟΥ

**Η Ελληνική αγορά κλωστοϋφαντουργίας και η επιρροή παραγωγής  
καινοτόμων προϊόντων της «Ελληνικής Υφαντουργίας Α.Ε.» στην  
επέκταση των εξαγωγικών της δραστηριοτήτων**

ΠΤΥΧΙΑΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

της

ΓΡΗΓΟΡΙΑΣ Α. ΤΣΑΟΥΣΟΓΛΟΥ

**Επιβλέπων : Δρ. Σίσκος Ευάγγελος**

Καθηγητής

Εγκρίθηκε από την τριμελή εξεταστική επιτροπή την ... Νοεμβρίου 2009

.....  
Ον/μο Μέλος Ε.Π  
Ιδιότητα Μέλους Ε.Π

.....  
Ον/μο Μέλος Ε.Π  
Ιδιότητα Μέλους Ε.Π

.....  
Ον/μο Μέλος Ε.Π  
Ιδιότητα Μέλους Ε.Π

Καστοριά Νοέμβριος 2009

Copyright © 2003 - Γεωργίου Π. Παπαθανασίου

Απαγορεύεται η αντιγραφή, αποθήκευση και διανομή της παρούσας εργασίας, εξ ολοκλήρου ή τμήματος αυτής, για εμπορικό σκοπό. Επιτρέπεται η ανατύπωση, αποθήκευση και διανομή για σκοπό μη κερδοσκοπικό, εκπαιδευτικής ή ερευνητικής φύσης, υπό την προϋπόθεση να αναφέρεται η πηγή προέλευσης και να διατηρείται το παρόν μήνυμα

Οι απόψεις και τα συμπεράσματα που περιέχονται σε αυτό το έγγραφο εκφράζουν αποκλειστικά τον συγγραφέα και δεν αντιπροσωπεύουν τις επίσημες θέσεις του ΤΕΙ Δυτικής Μακεδονίας

## ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Ο βιομηχανικός κλάδος τής κλωστοϋφαντουργίας αποτελεί τον κατ' εξοχήν ιστορικό, ίσως τον αρχαιότερο βιομηχανικό κλάδο. Για την ανθρώπινη δραστηριότητα κατασκευής ειδών ενδύσεως και οικιακής χρήσης υπάρχουν πληροφορίες (γραπτά κείμενα και εικόνες) οι οποίες παραπέμπουν σε αρχαίους προχριστιανικούς πολιτισμούς.

Στην Ελλάδα για μεγάλη χρονική περίοδο (1930 - 1980) αποτέλεσε κυρίαρχο βιομηχανικό κλάδο. Τα τελευταία χρόνια η συμμετοχή του στην βιομηχανική παραγωγή υποχώρησε, παραμένει όμως μεταξύ των πιο σημαντικών. Οι σύγχρονες οικονομικές εξελίξεις σε ότι αφορά την λειτουργία των αγορών, οι αλλαγές στην ελληνική οικονομία και η ικανότητα προσαρμογής των βιομηχανικών μονάδων θα καθορίσουν εν πολλοίς την εξέλιξη τού κλάδου στα προσεχή χρόνια. Έμπειρα στελέχη τού κλάδου τονίζουν την ανάγκη μετατόπισης τής παραγωγής σε προϊόντα με μεγαλύτερη προστιθέμενη αξία, να δοθεί γενικά έμφαση στον τομέα ποιότητας και να αποκτήσει η ελληνική επιχείρηση και ειδικότερα οι παραγωγικές μονάδες μεγαλύτερη ευελιξία.

**Η δομή της παρακάτω πτυχιακής εργασίας θα περιλαμβάνει:** Στο πρώτο κεφάλαιο, θα αναφερθούμε στα κύρια χαρακτηριστικά του κλάδου, τα παραγόμενα προϊόντα, τις επιχειρήσεις και τις προοπτικές ανάπτυξής του. Στο δεύτερο κεφάλαιο, θα μελετήσουμε την περίπτωση της εταιρείας «Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ» και θα γνωρίσουμε την ιστορική της διαδρομή στον χώρο της κλωστοϋφαντουργίας και της ένδυσης, τις τωρινές της και τις μελλοντικές της δράσεις ανάπτυξης, τις εξαγωγικές της δραστηριότητας κα. Στο τρίτο κεφάλαιο, θα αναλύσουμε την γραμμή παραγωγής της εταιρείας, τα εργοστάσια παραγωγής των προϊόντων αυτών, καθώς και τα συστήματα διασφάλισης της ποιότητας που εφαρμόζει η εταιρεία.

**Λέξεις κλειδιά:** Κλωστοϋφαντουργία, ένδυση, προϊόντα, εξαγωγικές επιδόσεις, προοπτικές ανάπτυξης, η «Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ».

## Περιεχόμενα

|               |   |
|---------------|---|
| Περίληψη..... | 1 |
| Εισαγωγή..... | 4 |

### **1<sup>ο</sup> ΚΕΦΑΛΑΙΟ: Ο κλάδος της ένδυσης και της κλωστοϋφαντουργίας**

#### **1.1 Γενικά στοιχεία για τον κλάδο**

|                                                                                          |    |
|------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1.1.1 Τα κύρια χαρακτηριστικά γνωρίσματα της κλωστοϋφαντουργίας<br>και της ένδυσης ..... | 5  |
| 1.1.2 Η πορεία του κλάδου την τελευταία πενταετία στην Ελλάδα.....                       | 7  |
| 1.1.3 Οι προοπτικές του κλάδου.....                                                      | 9  |
| 1.1.4 Η θέση του κλάδου στο διεθνές εμπόριο σήμερα.....                                  | 11 |
| 1.1.5 Οι προοπτικές διεύρυνσης των Ελληνικών εξαγωγών.....                               | 12 |

#### **1.2 Γενικές πληροφορίες για τις εξαγωγικές επιχειρήσεις, τα προϊόντα τους και την συνεισφορά τους στην χώρα**

|                                                                       |    |
|-----------------------------------------------------------------------|----|
| 1.2.1 Οι εξαγωγικές επιχειρήσεις του κλάδου.....                      | 13 |
| 1.2.2 Τα εξαγώγιμα προϊόντα του κλάδου.....                           | 16 |
| 1.2.3 Η συνεισφορά της Υφαντουργίας στην ανάπτυξη της χώρας,,,,,..... | 18 |

### **2<sup>ο</sup> ΚΕΦΑΛΑΙΟ: Η «Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ» και τα παραγόμενα προϊόντα της**

#### **2.1 Γενικές πληροφορίες**

|                                                        |    |
|--------------------------------------------------------|----|
| 2.1.1 Η ιστορική αναδρομή της εταιρίας.....            | 19 |
| 2.1.2 Το όραμα και η διοίκηση.....                     | 23 |
| 2.1.3 Τα οικονομικά αποτελέσματα της εταιρίας.....     | 25 |
| 2.1.4 Οι θυγατρικές της εταιρίας.....                  | 27 |
| 2.1.5 Η επέκταση της δραστηριότητας στο εξωτερικό..... | 28 |
| 2.1.6 Οι μελλοντικές δράσεις της επιχείρησης.....      | 31 |

### **3<sup>ο</sup> ΚΕΦΑΛΑΙΟ: Καινοτόμα προϊόντα και επέκταση δραστηριοτήτων της εταιρίας**

#### **3.1 Το περιβάλλον της εταιρίας**

3.1.1 Το βαμβάκι.....33

3.1.2 Το νήμα.....34

3.1.3 Το ύφασμα Denim και η παραγωγή του από την «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ ΑΕ».....36

3.1.4 Η κρατική υποστήριξη και οι Ευρωπαϊκές ενισχύσεις.....38

#### **3.2 Τα εργοστάσια παραγωγής και ο έλεγχος ποιότητας (ISO) της εταιρίας**

3.2.1 Οι μονάδες της παραγωγής.....42

3.2.2 ISO 9001: Συστήματα ποιότητας: Μοντέλο για τη διασφάλιση της ποιότητας στο σχεδιασμό – ανάπτυξη, παραγωγή, εγκατάσταση και εξυπηρέτηση (Υπηρεσίες).....45

3.2.3 ISO 9002: Συστήματα ποιότητας - Μοντέλο για τη διασφάλιση της ποιότητας στην παραγωγή και εγκατάσταση.....45

3.3.4 ISO 14001: Μεθοδολογία ανάπτυξης των ΣΠΔ (Συστήματα Περιβαλλοντικής Διαχείρισης).....46

**Συμπεράσματα.....47**

**Βιβλιογραφικές πηγές.....50**

**Συντομογραφίες.....52**

**Παραρτήματα (Συνέντευξη Ιωάννη Κατσιάνη – Γενικού Διευθυντή εργοστασίου Πέλλας) .....54**

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Η κλωστοϋφαντουργία σε ολόκληρη την Ευρώπη περνάει μια παρατεταμένη περίοδο κρίσης. Ο κλάδος της κλωστοϋφαντουργίας αντιμετωπίζει σοβαρότατα προβλήματα για πολλούς λόγους αλλά και εξαιτίας της ανόδου της τιμής του πετρελαίου και του ανταγωνισμού των χωρών του τρίτου κόσμου. Η Κίνα έχει πάρει τη σκυτάλη μαζί με την Ινδία στον παραγωγικό αυτό τομέα. Οι Τράπεζες μειώνουν τα δάνεια και οι κλωστοϋφαντουργικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν δυσκολίες στην χρηματοδότηση του κεφαλαίου κινήσεως.

Αυτή είναι η παγκόσμια πραγματικότητα και στην Ελλάδα αντιμετωπίζουμε και διαχειριζόμαστε τις επιπτώσεις αυτής της πραγματικότητας. Ιδιαίτερα αυτήν την περίοδο με την παγκόσμια οικονομική κρίση που έχει μειώσει σημαντικά τους ρυθμούς ανάπτυξης σε ολόκληρη την ευρωζώνη, τις ΗΠΑ αλλά και τις υπόλοιπες χώρες του κόσμου, τα εργοστάσια της κλωστοϋφαντουργίας διανύουν ακόμα δυσκολότερες περιόδους.

Ο τομέας της κλωστοϋφαντουργίας είναι ένας από τους σημαντικότερους της ελληνικής οικονομίας. Ο τομέας της κλωστοϋφαντουργίας παρουσίασε αξιόλογη ανάπτυξη τις δεκαετίες 1970 και 1980, οπότε και αναδείχθηκε σε έναν από τους ισχυρότερους τομείς της μεταποίησης στην Ελλάδα. Από το 1987 και μετά μπήκε σε κρίση, με κύρια χαρακτηριστικά τη μείωση της παραγωγής και, επομένως, των επενδύσεων. Με αίτιο αυτή την κρίση, δημιουργήθηκαν ανακατατάξεις στις επιχειρήσεις της κλωστοϋφαντουργίας. Οι ανακατατάξεις αυτές εκδηλώθηκαν με το κλείσιμο πολλών επιχειρήσεων, αλλά συγχρόνως με την ισχυροποίηση κάποιων οι οποίες εξαγόρασαν ή συγχωνεύτηκαν με άλλες και έτσι κατόρθωσαν να ισχυροποιηθούν και να αποσπάσουν σημαντικά μερίδια της αγοράς.

Οι επιχειρήσεις αυτές ανήκουν στους επιμέρους κλάδους της νηματοουργίας, των βαφείων/φινιριστηρίων και των υφαντουργείων. Η πλειονότητα των επιχειρήσεων είναι παραγωγικές και εξειδικεύονται στην παραγωγή συγκεκριμένου τύπου νήματος ή υφασμάτων. Τα τελευταία χρόνια σημαντικό μερίδιο της αγοράς λαμβάνουν οι μεγάλες καθετοποιημένες επιχειρήσεις ή οι όμιλοι επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται σε όλα τα στάδια της παραγωγής.

**Βασικό ερώτημα** της εργασίας αποτελεί το κατά πόσο υπάρχουν περαιτέρω περιθώρια βελτίωσης του τομέα της κλωστοϋφαντουργίας και της ένδυσης στη χώρα μας, καθώς και να μελετηθούν οι κίνδυνοι και οι προοπτικές του ευρύτερου κλάδου για τις ελληνικές επιχειρήσεις. Η **μεθοδολογία** η οποία θα ακολουθηθεί για την διεκπεραίωση της πτυχιακής εργασίας μπορεί να διαχωριστεί σε δύο επιμέρους τμήματα:

**A.** Αρχικά θα γίνει έρευνα (θα γίνει περισυλλογή ιστοσελίδων και επιστημονικών άρθρων), σχετικά με τα κύρια χαρακτηριστικά γνωρίσματα της υφαντουργίας και

**B.** Στην συνέχεια, θα αναλύσουμε την δράση μιας πραγματικής επιχείρησης, της «Ελληνικής Υφαντουργίας ΑΕ».

**Στο πρώτο κεφάλαιο**, θα αναφερθούμε στα κύρια χαρακτηριστικά του κλάδου, τα παραγόμενα προϊόντα, τις επιχειρήσεις και τις προοπτικές ανάπτυξής του.

**Στο δεύτερο κεφάλαιο**, θα μελετήσουμε την περίπτωση της εταιρείας «Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ» και θα γνωρίσουμε την ιστορική της διαδρομή στον χώρο της κλωστοϋφαντουργίας και της ένδυσης, τις τωρινές της και τις μελλοντικές της δράσεις ανάπτυξης.

**Στο τρίτο κεφάλαιο**, θα αναλύσουμε την γραμμή παραγωγής της εταιρείας, τα εργοστάσια παραγωγής των προϊόντων αυτών, καθώς και τα συστήματα διασφάλισης της ποιότητας που εφαρμόζει η εταιρεία.

# 1<sup>ο</sup> ΚΕΦΑΛΑΙΟ: Ο ΚΛΑΔΟΣ ΤΗΣ ΕΝΔΥΣΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ

## 1.1 ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΚΛΑΔΟ

### 1.1.1 Τα κύρια χαρακτηριστικά Γνωρίσματα της Κλωστοϋφαντουργίας και της Ένδυσης

Η κλωστοϋφαντουργία αποτελεί σημαντικό κλάδο της ελληνικής μεταποιητικής βιομηχανίας, ο οποίος περιλαμβάνει πολλούς επιμέρους υποκλάδους όπως της νηματοργίας, της υφαντουργίας, της πλεκτικής, της ένδυσης και άλλους τομείς που συνδέονται στενά μεταξύ τους.

Σύμφωνα με στοιχεία του Συνδέσμου Ελλήνων Βιομηχάνων Κλωστοϋφαντουργών, ο κλάδος της κλωστοϋφαντουργίας συμβάλλει με ποσοστό 15% περίπου στη διαμόρφωση του ΑΕΠ της χώρας, ενώ απασχολεί 70.000 εργαζομένους. Συμπεριλαμβανομένου και του προσωπικού που απασχολείται στον κλάδο της ένδυσης, ο συνολικός αριθμός των εργαζομένων προσεγγίζει τα 120.000 άτομα αντιπροσωπεύοντας το 28% περίπου των απασχολούμενων στην εγχώρια μεταποίηση.

*Οι εξαγωγές κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων και ετοίμων ενδυμάτων κατατάσσουν τον ευρύτερο αυτό κλάδο ως το μεγαλύτερο εξαγωγικό κλάδο της εγχώριας μεταποιητικής βιομηχανίας, αντιπροσωπεύοντας το **23%** περίπου του συνόλου των εξαγομένων προϊόντων ή το **47%** των εξαγομένων βιομηχανικών προϊόντων και συμμετέχοντας με ποσοστό **28%** περίπου στη βιομηχανική παραγωγή της χώρας, αξιοποιώντας την εγχώρια πρώτη ύλη, το βαμβάκι.*

Ο κλάδος της κλωστοϋφαντουργίας στην Ελλάδα εμφάνισε σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης κατά τις δεκαετίες του 70 και του 80, περίοδο κατά την οποία διατηρούσε ισχυρή θέση στην εγχώρια μεταποίηση. Έκτοτε, εισήλθε σε περίοδο ύφεσης, με σημαντική μείωση της εγχώριας παραγωγής και των επενδυτικών δραστηριοτήτων, με συνέπεια να οδηγηθεί σε συρρίκνωση και πολλές κλωστοϋφαντουργικές μονάδες να αναστείλουν ολοσχερώς τις εργασίες τους. Ωστόσο, το σημαντικότερο πρόβλημα εστιάζεται στον ανταγωνισμό που δέχονται τα ελληνικά προϊόντα από τις Τρίτες Χώρες (κυρίως από Τουρκία, Πακιστάν, Ινδία, Κίνα) τόσο στην ελληνική όσο και στην ευρωπαϊκή αγορά.

Σήμερα, ο αριθμός των λειτουργούντων αδραχιών στη νηματουργία υπολογίζεται σε 750.000-800.000 περίπου, από 1,5 εκατ. στις αρχές της δεκαετίας του 1980. Επισημαίνεται όμως ότι, σημαντικός αριθμός εξ' αυτών αφορά νέα αδράχτια, σύγχρονης τεχνολογίας με μεγαλύτερες ταχύτητες, τα οποία εγκαθίστανται σε νέες μονάδες κλωστηρίων ή αντικαθιστούν παλαιότερα αδράχτια. Σύμφωνα με πηγές της αγοράς, στον κλάδο έχουν παραμείνει πλέον οι υγιείς επιχειρήσεις, ενώ θα πρέπει να επισημανθεί ότι η δυνατότητα επενδύσεων σε αρκετές από αυτές αυξήθηκε κυρίως λόγω των κεφαλαίων που αντλήθηκαν από το Χρηματιστήριο.

Ο συνεχής εκσυγχρονισμός των παραγωγικών μονάδων είναι απαραίτητος, προκειμένου να επιτευχθεί μείωση του κόστους παραγωγής, βελτίωση της ποιότητας και εξειδίκευση σε προϊόντα μεγάλης προστιθέμενης αξίας, ώστε να ενισχυθεί η ανταγωνιστικότητα των ελληνικών επιχειρήσεων στην ελληνική, αλλά και στη διεθνή αγορά. Ήδη, αρκετές μεγάλες εταιρίες του κλάδου παράγουν υψηλής ποιότητας προϊόντα:

- I. Πρώτη θέση, στην εγχώρια παραγωγή εκκοκκισμένου βάμβακος (μερίδιο αγοράς 8,5%).
- II. Δεύτερη θέση, στην εγχώρια παραγωγή νήματος (μερίδιο αγοράς 10%).
- III. Πρώτη θέση, στην εξαγωγή νήματος (μερίδιο αγοράς 15%).  
(Επίλεκτος κλωστοϋφαντουργία – ΑΕΒΕ: 2009)

### **1.1.2 Η Πορεία του Κλάδου την Τελευταία Πενταετία**

Σύμφωνα με στατιστικά τα οποία συγκέντρωσε και επεξεργάστηκε το Κοινωνικό & Επιχειρηματικό Αναπτυξιακό Κέντρο (ΚΕΑΚ), σημειώθηκε μικρή αύξηση των εισαγωγών κατά 2,1% και περαιτέρω υποχώρηση των εξαγωγών κατά -14,1% στο εξωτερικό εμπόριο ένδυσης/κλωστοϋφαντουργίας της διετίας 2007 και 2008. Ταυτόχρονα, το εμπορικό έλλειμμα διευρύνθηκε στα 1,73 δισ. €, από 1,52 δισ. € που ήταν το 2007.

### **Εξαγωγές**

Οι εξαγωγές ένδυσης – κλωστοϋφαντουργίας, το 2008, διαμορφώθηκαν στα 1,3 δισ. €, έναντι 1,46 δισ. € το 2007, στα 1,48 δισ. € το 2006, έναντι 1,42

δισ. € το 2005 και 1,55 δισ. € το 2004. Οι εξαγωγές του κλάδου της ένδυσης υποχώρησαν κατά -14,1%, στα 784 εκ. €, ενώ της κλωστοϋφαντουργίας διαμορφώθηκαν στα 518 εκ. €, μειωμένες κατά -5,4% έναντι του 2007, αυξημένες όμως σε σχέση με το 2006. Στην ένδυση, οι εξαγωγές του υποκλάδου πλεκτών ενδυμάτων σημείωσαν κάμψη -19,3%, στα 586 εκ. €, για το έτος 2008. Αντίθετα, ανάκαμψη παρουσίασαν οι εξαγωγές του υποκλάδου ετοιμών ενδυμάτων, οι οποίες ανήλθαν στα 197 εκ. €, αυξημένες κατά +6,3%.

Οι σημαντικότερες αγορές εξαγωγών ένδυσης το 2008 ήταν η Γερμανία (185 εκ. €, -17,2%), η Κύπρος (89 εκ. €, +13,8%), η Ιταλία (84 εκ. €, -15,3%), η Γαλλία (58 εκ. €, -15,6%) και η Μ. Βρετανία (35 εκ. €, -39%). Όσον αφορά την κλωστοϋφαντουργία, οι κυριότεροι εξαγωγικοί προορισμοί των ελληνικών προϊόντων ήταν κατά σειρά οι χώρες: Βουλγαρία (81 εκ. €, +5,8%), Ιταλία (72 εκ. €, -13,4%), Γερμανία (49 εκ. €, -11,2%), FYROM (33 εκ. €, +9,6%) και ΗΠΑ (33 εκ. €, -1,4%).

### **Εισαγωγές**

Οι εισαγωγές προϊόντων ένδυσης - κλωστοϋφαντουργίας το 2008 αυξήθηκαν κατά 2,1% και διαμορφώθηκαν στα 3,04 δισ. €, έναντι 2,98 δισ. € το 2007, στα 2,47 δισ. € το 2006, έναντι 2,32 δισ. € το 2005 και 2,40 δισ. € το 2004. Οι εισαγωγές του κλάδου ένδυσης αυξήθηκαν κατά 7,2%, στα 2,1 δισ. €. Αντίθετα, μειωμένες κατά -7,8%, στα 932 εκ. €, ήταν οι εισαγωγές της κλωστοϋφαντουργίας, οι οποίες μάλιστα υποχώρησαν σε χαμηλότερα επίπεδα κι από το 2006 (981 εκ. €). Στην ένδυση, για το 2008 τη μεγαλύτερη αύξηση εισαγωγών παρουσίασε ο υποκλάδος των πλεκτών ενδυμάτων κατά 8,6% και κυμάνθηκε στα 1,05 δισ. €. Οι εισαγωγές ετοιμών ενδυμάτων ανήλθαν επίσης σε 1,05 δισ. €, έναντι 994,3 εκ. € το 2007, σημειώνοντας αύξηση 5,9%.

Οι κυριότερες χώρες εισαγωγής των ελληνικών προϊόντων ένδυσης για το 2008 ήταν η Ιταλία (502 εκ. €, +6%), η Κίνα (256 εκ. €, +17,2%), η Ισπανία (219 εκατ. €, +7,8%), η Γαλλία (162 εκ. €, +11,5%) και η Γερμανία (144 εκ. €, -2,9%). Όσον αφορά την κλωστοϋφαντουργία, οι κυριότερες προμηθεύτριες χώρες ήταν η Τουρκία (181 εκ. €, -0,4%), η Ιταλία (179 εκ. €, -13,2%), η Κίνα (125 εκ. €, +0,5%), η Γερμανία (77 εκ. €, -1,8%) και η Ινδία (49 εκ. €, -12,8%). (Υπουργείο Εξωτερικών – Διεύθυνση Οικονομικών σχέσεων: 2009)

### 1.1.3 Οι Προοπτικές του Κλάδου

Την ανάγκη άμεσης εφαρμογής ενιαίας στρατηγικής για την αντιμετώπιση της κρίσης που μαστίζει τον κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας, με στόχο τον εκσυγχρονισμό και την αναζωογόνηση του κλάδου υπογραμμίζει μελέτη του Ιδρύματος Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (IOBE). Η αδράνεια μπορεί να αποδειχθεί καταστροφική για τον κλάδο που αποτέλεσε για πολλά χρόνια την ατμομηχανή της ελληνικής μεταποίησης. Με βάση τα σημερινά δεδομένα, επισημαίνει το IOBE, οι προοπτικές για την κλωστοϋφαντουργία διαγράφονται δυσοίωνες και θα πρέπει να αναμένεται ακόμα μεγαλύτερη συρρίκνωσή της τα επόμενα χρόνια.

Σύμφωνα με την μελέτη το σημαντικότερο πρόβλημα του κλάδου σήμερα συνδέεται με την ισχυρή ανταγωνιστική πίεση που δέχεται, κυρίως από χώρες χαμηλού κόστους, ύστερα από την πλήρη απελευθέρωση της αγοράς κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων που πραγματοποιήθηκε στις αρχές του 2005. Η απελευθέρωση της παγκόσμιας αγοράς, επισημαίνει το IOBE, βρήκε απροετοίμαστες τις περισσότερες εγχώριες κλωστοϋφαντουργικές εταιρίες με αποτέλεσμα να μην μπορούν να αντιδράσουν αποτελεσματικά στο νέο περιβάλλον. Κατά την κρίσιμη περίοδο 1994 - 2004 που προηγήθηκε της μετάβασης από το καθεστώς της πλήρους προστασίας σε εκείνο της ελεύθερης αγοράς (το 2005), οι περισσότερες εγχώριες κλωστοϋφαντουργικές επιχειρήσεις αδράνησαν. Δεν προχώρησαν στον εκσυγχρονισμό του εξοπλισμού τους και των δομών λειτουργίας τους, δεν δημιούργησαν νέες κατάλληλες υποδομές και δεν φρόντισαν την προσαρμογή τους στο νέο παγκόσμιο περιβάλλον. Έτσι η απελευθέρωση της αγοράς τις βρήκε απροετοίμαστες και αδύναμες να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό με αποτέλεσμα μεγάλος αριθμός επιχειρήσεων του κλάδου να βρεθεί γρήγορα αντιμέτωπος με το φάσμα της επιβίωσης.

Στο δυσμενές αυτό περιβάλλον για την ελληνική κλωστοϋφαντουργία πολλές εταιρίες του κλάδου έχουν επιπρόσθετα να αντιμετωπίσουν σειρά χρηματοδοτικών περιορισμών. Οι περιορισμοί αυτοί εντοπίζονται αφενός στην ανεπάρκεια κεφαλαίων κίνησης και αφετέρου στη δυσκολία εξεύρεσης "φθηνών" κεφαλαίων, καθώς οι τράπεζες εμφανίζονται απρόθυμες να

χορηγήσουν μακροχρόνια δάνεια. Έτσι ο βραχυχρόνιος δανεισμός αποτελεί την έσχατη και πλέον ασύμφορη επιβεβλημένη λύση. Επιπλέον πρόβλημα για τον κλάδο αποτελεί η ρηχή τεχνολογική βάση των ελληνικών επιχειρήσεων. Τα σοβαρά ανταγωνιστικά μειονεκτήματα των εγχωρίων επιχειρήσεων του κλάδου στο νέο παγκόσμιο και πλήρως απελευθερωμένο περιβάλλον σε συνδυασμό, με την αδυναμία εξεύρεσης κεφαλαίων, ώστε να επιχειρήσουν μια ύστατη προσπάθεια αναδιάταξης των δυνάμεών τους, έχουν φέρει τις επιχειρήσεις του κλάδου σε δεινή θέση και το μέλλον τους προδιαγράφεται δυσοίωνα.

Παρόλα αυτά στη μελέτη του IOBE επισημαίνεται ότι υπάρχει ακόμα χρόνος αντίδρασης για την διάσωση του κλάδου, αρκεί να υπάρξει συστηματική και συντονισμένη προσπάθεια από όλους του εμπλεκόμενους. Η υφιστάμενη κατάσταση δεν είναι δυνατόν να αντιμετωπιστεί ούτε με απομόνωση της ελληνικής κλωστοϋφαντουργίας από τη διεθνή αγορά, ούτε με αποσπασματικά μέτρα ενίσχυσης που στερούνται ενιαίου προγραμματισμού. Σύμφωνα με την μελέτη του IOBE σημαντικά πεδία δράσης για την τόνωση της ανταγωνιστικότητας του κλάδου είναι δυνατόν να αποτελέσουν:

α) Η αλλαγή της στρατηγικής των ελληνικών επιχειρήσεων με τη μετατόπιση του ανταγωνισμού από το πεδίο παραγωγής φθηνών προϊόντων στο πεδίο παραγωγή ποιοτικών προϊόντων σε ανταγωνιστικές τιμές, με ιδιαίτερη έμφαση στη σμίκρυνση του χρόνου παράδοσης.

β) Η υιοθέτηση, από την πλευρά των επιχειρήσεων, ενός περισσότερο πελατοκεντρικού συστήματος παραγωγής και διανομής, έτσι ώστε να εξασφαλίζεται ικανοποίηση των υψηλών απαιτήσεων, εγχώριων και διεθνών πελατών.

γ) Η αποτελεσματική εκμετάλλευση μικρών αγορών (niche markets) στο πλαίσιο των οποίων είναι δυνατό να παραχθούν προϊόντα υψηλού βαθμού διαφοροποίησης.

δ) Η δημιουργία καταστημάτων boutique, στα οποία διατίθενται τόσο συναφή (κλωστοϋφαντουργικά από διαφορετικές ύλες) όσο και μη συναφή μεταξύ τους προϊόντα, έτσι ώστε να εξασφαλίζεται, αφενός η μεγαλύτερη ικανοποίηση περισσότερων πελατών και αφετέρου η αποτελεσματικότερη διαχείριση κινδύνου και η μείωση της πιθανότητας συρρίκνωσης.

ε) Η προβολή των ελληνικών κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων στις αγορές

του εξωτερικού, μέσα από συμμετοχές σε διεθνείς εκθέσεις.  
στ) Η βελτίωση της πρόσβασης των επιχειρήσεων του κλάδου στις υπάρχουσες δυνατότητες χρηματοδότησης.

ζ) Η αύξηση των επενδύσεων προκειμένου να εξασφαλιστούν ερευνητικές και αναπτυξιακές προσπάθειες, έτσι ώστε να βελτιωθεί η παραγωγικότητα, να μειωθεί το κόστος παραγωγής, να βελτιωθεί η ποιότητα των προϊόντων και το επίπεδο εξυπηρέτησης των πελατών.

η) Η έμφαση στην καινοτομία, η οποία αποτελεί ακρογωνιαίο λίθο της ενίσχυσης της ανταγωνιστικότητας του κλάδου.

θ) Η έμφαση στην υιοθέτηση νέων τεχνολογιών, ιδιαίτερα στον τομέα της πληροφορικής και των επικοινωνιών.

ι) Η καταπολέμηση του παραεμπορίου, κυρίως της εισαγωγής προϊόντων σε τιμές Dumping κάτω του κόστους, του αθέμιτου ανταγωνισμού και της γραφειοκρατίας, σε συνδυασμό με την υιοθέτηση ενός σταθερού φορολογικού συστήματος, με χαμηλότερους φορολογικούς συντελεστές κερδών για τα επιχειρηματικά κέρδη.

ια) Η υιοθέτηση πρακτικών διασφάλισης προστασίας του περιβάλλοντος και

ιβ) η έμφαση στην Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη των επιχειρήσεων του κλάδου.

(Ίδρυμα οικονομικών και βιομηχανικών ερευνών: 2006)

#### **1.1.4 Η Θέση του Κλάδου στο Διεθνές Εμπόριο Σήμερα**

Ο κλάδος των κλωστοϋφαντουργικών υλών βρίσκεται σε υποχώρηση και υφίσταται τον σκληρό και αθέμιτο ανταγωνισμό από τις ασιατικές χώρες χαμηλού κόστους και ιδιαίτερα την Κίνα και την Ινδία. Οι κυριότεροι λόγοι της κρίσης είναι η λήξη της πολυϊνικής συμφωνίας στο τέλος του 2004 και η είσοδος της Κίνας στον παγκόσμιο οργανισμό εμπορίου. Ιδιαίτερα η ΕΕ αντιμετώπισε επιπρόσθετα τη σημαντική ισχυροποίηση του ευρώ έναντι του δολαρίου των ΗΠΑ.

Οι εξελίξεις αυτές ήταν ραγδαίες με αποτέλεσμα την εκτίναξη των εισαγωγών κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων από τις αρχές του 2005 στην Ευρώπη από την Κίνα, σε πολλαπλάσια ποσοστά από το παρελθόν και σε σημαντικά χαμηλότερες τιμές. Οι ποσοστώσεις που επεβλήθησαν από την ΕΕ στα μέσα του έτους για μέχρι το τέλος του 2007, ανέκοψαν προσωρινά την

πλημμυρίδα των εισαγωγών. Οι επιχειρήσεις του κλάδου που παραμένουν, οφείλουν κατά κύριο λόγο την επιβίωση αλλά και την εξέλιξη τους στην έγκαιρη πρόβλεψη ραγδαίων εξελίξεων της εποχής και στη χάραξη της στρατηγικής τους. Είναι αυτές που προχώρησαν άμεσα στις απαραίτητες επενδύσεις εκσυγχρονισμού σε όλη τη δομή της λειτουργίας τους από την παραγωγή μέχρι τη διάθεση των προϊόντων τους. Το τελευταίο διάστημα τόσο τα ποσοτικά όσο και τα ποιοτικά στοιχεία αποδεικνύουν τάσεις ανάκαμψης της κλωστοϋφαντουργίας.

Σύμφωνα με τον κύριο Ακκά: «*Η κρίση στον κλάδο στην Ελλάδα θεωρώ ότι βρίσκεται ήδη από το δεύτερο εξάμηνο του 2006 στο τέλος της. Τα ενθαρρυντικά μηνύματα έρχονται από τις εξαγωγές: η κάμψη της τάξης του 6% στην ένδυση και 2% στην κλωστοϋφαντουργία, συνιστά στην ουσία της ανάκαμψη, αφού τα ποσοστά αυτά είναι σημαντικά μικρότερα από το 10% του 2005 και από τα μεγαλύτερα ποσοστά του 10% των προηγούμενων ετών από το 2005. Το πρώτο πεντάμηνο του 2007 υπάρχει σαφής μεταστροφή του κλίματος με αύξηση πωλήσεων των επιχειρήσεων της ένδυσης εντός και εκτός Ελλάδας. Αυτή η αύξηση συμπαρασύρει όλες τις επιχειρήσεις στην αλυσίδα πρόσθετης αξίας, με αποτέλεσμα την αύξηση των παραγγελιών, δηλαδή του κύκλου εργασιών σε πλεκτήρια, βαφεία κ.τ.λ.*» (Χρήστου Ι. Ακκά: 2007)

#### **1.1.5 Οι Προοπτικές Διεύρυνσης των Ελληνικών Εξαγωγών**

Η συνέντευξη του κυρίου Ακκά στο περιοδικό «ΚΕΦΑΛΑΙΟ», αναφέρει ότι: «*Η ελληνική κλωστοϋφαντουργία ακόμη και σήμερα αποτελεί το μεγαλύτερο βιομηχανικό κλάδο της χώρας μας. Συμβάλλει κατά 15% στο ΑΕΠ και απασχολεί 70.000 περίπου εργαζόμενους, αξιοποιεί ένα μέρος της ελληνικής παραγωγής βαμβακιού και πραγματοποιεί τις μεγαλύτερες εξαγωγές από κάθε άλλο εγχώριο προϊόν. Όπως είναι φυσικό, και η Ελλάδα επηρεάστηκε άμεσα από τις παραπάνω εξελίξεις, με αποτέλεσμα να αντιμετωπίζει ήδη τις έντονα ανταγωνιστικές συνθήκες της παγκόσμιας αγοράς. Οι μεγαλύτερες επιπτώσεις σημειώνονται στο έτοιμο ένδυμα, που αποτελεί τομέα εντάσεως εργασίας, και ιδιαίτερα για όσες επιχειρήσεις δε μετέφεραν την παραγωγή τους σε γειτονικές χώρες χαμηλού εργατικού κόστους.*

Υπολογίζεται ότι το 2005, το 75% της ελληνικής παραγωγής ενδυμάτων πραγματοποιήθηκε σε χώρες της ΝΑ. Ευρώπης, και ιδιαίτερα στη Βουλγαρία, όπου είναι εγκατεστημένο σήμερα το 86% των ελληνικών εταιρειών ετοίμου ενδύματος. Για τις επιχειρήσεις εντάσεως κεφαλαίου (κλωστήρια και υφαντήρια), με την εντυπωσιακή εξέλιξη της τεχνολογίας και των αυτοματισμών που μειώνουν δραματικά το ποσοστό του κόστους εργασίας, τα πράγματα είναι πιο ευοίωνα. Οι σύγχρονες ελληνικές βιομηχανίες του κλάδου, που διαρκώς επενδύουν και καινοτομούν, είναι σε θέση να αντιμετωπίζουν με επιτυχία τον ανταγωνισμό των αναπτυσσόμενων χωρών.

Αν προσθέσει κανείς τη σημαντική ποιοτική υπεροχή των προϊόντων τους, την ευελιξία παραγωγής, τη συνέπεια στο service και τη στενή συνεργασία για ανάπτυξη νέων προϊόντων με τους μεγάλους Ευρωπαίους πελάτες, πιστεύεται ότι μία ελληνική κλωστοϋφαντουργία που συγκεντρώνει αυτές τις προϋποθέσεις μπορεί όχι μόνο να επιβιώσει, αλλά και να μειώσει δραματικά το ποσοστό του κόστους εργασίας, με αποτέλεσμα τα πράγματα να είναι πιο ευοίωνα». (Ακκάς Χρήστος: 2004)

## **1.2 ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΙΣ ΕΞΑΓΩΓΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ, ΤΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΤΟΥΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ΣΥΝΕΙΣΦΟΡΑ ΤΟΥΣ ΣΤΗΝ ΧΩΡΑ**

### **1.2.1 Οι Εξαγωγικές Επιχειρήσεις του Κλάδου**

Η **Επίλεκτος Κλωστοϋφαντουργία**, είναι η εταιρεία η οποία ιδρύθηκε από τους αδερφούς Χρήστο, Χαράλαμπο, Ηλία, Μιχάλη και Ιωάννη Δοντά το 1970 ξεκινώντας με μια μονάδα παραγωγής βάμβακα νημάτων στα Φάρσαλα. Μέσα σε μια 30ετία η δυναμικότητα της ξεπέρασε κάθε προσδοκία οδηγώντας την επιχείρηση σε επίπεδα που την κατατάσσουν μεταξύ των μεγαλύτερων και πλέον κερδοφόρων Ελληνικών κλωστοϋφαντουργικών επιχειρήσεων. Κατά την περίοδο που μεσολάβησε μέχρι σήμερα η εταιρία έχει επιδείξει ταχείς ρυθμούς ανάπτυξης, οι οποίοι έχουν ισχυροποιήσει ολοένα και περισσότερο την παρουσία της στην αγορά και της έχουν προσδώσει τη θέση του μεγαλύτερου εγχώριου επενδυτή στον κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας.

Το αντικείμενο εργασιών της εταιρίας περιλαμβάνει ένα ευρύ φάσμα δραστηριοτήτων, από την εκκόκκιση έως την τελική επεξεργασία και πώληση παντός είδους νημάτων. Η ΕΠΙΛΕΚΤΟΣ διακρίνεται για την πλήρως καθετοποιημένη παραγωγή της διαθέτοντας παράλληλα μια από τις πιο σύγχρονες μονάδες, με μηχανήματα νέας τεχνολογίας . Οι πωλήσεις της εταιρίας απευθύνονται κυρίως στην αγορά του εξωτερικού, καθώς το 70% περίπου της παραγωγής της εξάγεται. Παράλληλα, η στρατηγική χωροταξική θέση των παραγωγικών της μονάδων, οι οποίες βρίσκονται μέσα στο μεγαλύτερο παραγωγικό κέντρο βαμβακιού της κεντρικής Ελλάδας (Λάρισα, Καρδίτσα), με το καλύτερο ποιοτικά παραγόμενο προϊόν, αποτελεί ένα ακόμα πλεονέκτημα για την εταιρία, καθώς της εξασφαλίζουν ένα σαφές προβάδισμα στην προτίμηση των παραγωγών κατά την περίοδο της αγοράς της πρώτης ύλης, ήτοι του σύσπορου βαμβακιού.

Η δεύτερη εταιρεία είναι ο Όμιλος **ΜΟΥΖΑΚΗ**. Έχει επιτύχει πλήρη καθετοποίηση των δραστηριοτήτων του, καλύπτοντας ένα ευρύτατο φάσμα του χώρου της κλωστοϋφαντουργίας.. Η “ΕΛ. Δ. ΜΟΥΖΑΚΗΣ” Α.Ε.Β.Ε.Μ.Ε, θεωρείται η μητρική εταιρεία του Ομίλου “ΜΟΥΖΑΚΗΣ” και όλες οι μετέπειτα πράξεις υλοποιούνται από αυτήν.

Η **Fieratex**, ιδρύθηκε το 1988 από την οικογένεια Ανεζουλάκη. Από την αρχή η επιχείρηση ήταν κάθετα δομημένη, που σημαίνει ότι η ποιότητα και το κόστος ήταν πάντα ελεγχόμενα. Ο στόχος της εταιρείας παραμένει πάντα ο ίδιος να δημιουργεί υφάσματα ποιοτικά, γρήγορα και σύμφωνα με ανάγκες των πελατών της. Σήμερα, η εταιρεία είναι μέλος του χρηματιστηρίου Αθηνών, είναι 20 φορές μεγαλύτερη, δημιουργεί έναν όμιλο εταιρειών που αριθμεί πάνω από 2.000 εργαζομένους σε αυτοτελή τμήματα διοίκησης και διαχείρισης. Το διοικητικό της συμβούλιο χαράσσοντας την στρατηγική της εταιρείας στοχεύει στην καθιέρωσή της στην παγκόσμια αγορά. Γι’ αυτό στον όμιλο περιλαμβάνονται και πρωτοπόρες εταιρείες που παράγουν έτοιμα ενδύματα. Προς υποστήριξη των παραπάνω στόχων η εταιρία επενδύει σε τεχνολογία και τεχνογνωσία ώστε να βρίσκεται πάντοτε στην αιχμή των εξελίξεων.

Η εταιρεία **Βαρβαρέσος ΑΕ**, ξεκίνησε και συνεχίζει να λειτουργεί μέσα στον κλωστοϋφαντουργικό κλάδο και η επιχείρηση διακρίνεται από μακρά παράδοση στην παραγωγή νημάτων. Αποτελείται από 3 σύγχρονα εργοστάσια

που παράγουν πάνω από 25 διαφορετικά προϊόντα και πραγματοποιούν πωλήσεις σε 20 χώρες.

Η **ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.**, ιδρύθηκε το 1974 με έδρα τη Θεσσαλονίκη και το 1994 εισήχθη στο Χρηματιστήριο Αξιών Αθηνών. Κύρια δραστηριότητα της εταιρείας είναι η παραγωγή υφασμάτων indigo denim για ενδύματα blue jeans. Τα τελευταία 30 χρόνια, η «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.» παρουσίασε μεγάλη ανάπτυξη, με αποτέλεσμα σήμερα να συγκαταλέγεται στις τρεις μεγαλύτερες βιομηχανίες παραγωγής denim στην Ευρώπη και να είναι η μοναδική του κλάδου στην Ελλάδα. Οι παραγωγικές της μονάδες είναι εγκατεστημένες στην ευρύτερη περιοχή της Βόρειας Ελλάδας και είναι οι ακόλουθες: Υπερσύγχρονη παραγωγική μονάδα denim με καθετοποιημένη δομή στη Νέα Πέλλα του νομού Πέλλας και ετήσια παραγωγική δυναμικότητα 20 εκ. μέτρα υφάσματος. Κλωστήριο στη Βιομηχανική Περιοχή Θεσσαλονίκης στη Σίνδο, ετήσιας δυναμικότητας 7.400 τόνων νημάτων υψηλής ποιότητας. Σύγχρονο εκκοκκιστήριο στην Αγχίαλο Θεσσαλονίκης, με ετήσια δυνατότητα επεξεργασίας 27.000 τόνων συσπόρου βάμβακος.

Παράλληλα, η «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.» συμμετέχει στην θυγατρική εταιρεία «ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΚΙΛΚΙΣ Α.Ε.» στην περιοχή του Κιλκίς με ποσοστό 100%.και στα «ΕΚΚΟΚΚΙΣΤΗΡΙΑ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.» στο Γραμματικό Καρδίτσας, με ποσοστό 51%.

Η επιχείρηση **ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ ΝΑΥΠΑΚΤΟΥ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΠΟΛΥΧΡΟΝΟΣ Α.Β.Ε.Ε.**, λειτουργεί από το 1989, ενώ από 24.07.2002 φέρει την επωνυμία "ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ ΝΑΥΠΑΚΤΟΥ Α.Β.Ε.Ε.". Η πολυετής θετική πορεία είναι αποτέλεσμα αδιάκοπων επιχειρηματικών προσπαθειών του ιδρυτή της Γεώργιου Πολύχρονου και των συνεργατών του. Η εταιρεία διαθέτει άριστο βιομηχανικό εξοπλισμό, με ευρεία γκάμα προϊόντων και χάρη στις αδιάκοπες προσπάθειες του ανθρώπινου δυναμικού της, επιτυγχάνει να βρίσκεται στις πρώτες θέσεις του κλάδου στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς, παρουσιάζοντας άριστα οικονομικά αποτελέσματα και μεγάλη αξιοπιστία και τεχνογνωσία. Με τις επενδύσεις και τις συμμετοχές της σε νέες εταιρείες, δημιουργήθηκε ένας όμιλος επιχειρήσεων με πλήρως καθετοποιημένη δομή των παραγωγικών δραστηριοτήτων του, που σήμερα περιλαμβάνουν τον

εκκοκκισμό βαμβακιού, την παραγωγή νημάτων και υφασμάτων καθώς και την παραγωγή ετοίμων ενδυμάτων άριστης ποιότητας. Έτσι, εξασφαλίζεται μια ολοκληρωμένη παρουσία της εταιρείας στον εγχώριο και διεθνή κλάδο της κλωστοϋφαντουργίας.

Τέλος, η Εταιρία **ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΚΟΡΙΝΘΟΥ ΚΟΡ-ΦΙΛ Ανώνυμη Εμπορική & βιομηχανική Εταιρία**, ιδρύθηκε το 1966 ως ΕΠΕ και μετατράπηκε σε Ανώνυμη Εταιρία το 1974. Η Εταιρία είναι εγγεγραμμένη στο Μητρώο Ανωνύμων Εταιριών με αριθμό.2326/06/B/86/05.Ο σκοπός της εταιρίας, σύμφωνα με το άρθρο 3 του καταστατικού της είναι η βιομηχανοποίηση κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων και συναφών ειδών, η εγκατάσταση και εκμετάλλευση κλωστήριου, φινιριστηρίου και η εμπορία των προαναφερθέντων προϊόντων. Η άμεση εξαγωγή και εμπορία αυτών στην αλλοδαπή, η εισαγωγή και εμπορία κλωστοϋφαντουργικών προϊόντων και μηχανημάτων κλωστοϋφαντουργίας. (Κλωστοϋφαντουργικές Εταιρείες)

### **1.2.2 Τα Εξαγωγή Προϊόντα του Κλάδου**

Τα τελευταία χρόνια παρατηρείται συνεχής διαχρονικά μείωση της εγχώριας ποσοτικής παραγωγής και των πωλήσεων βαμβακερών νημάτων και υφασμάτων αλλά και διατήρηση σε χαμηλά επίπεδα των τιμών πωλήσεως, παρά τη διακύμανση με αυξητική τάση της πρώτης ύλης (βαμβακιού), που είναι χρηματιστηριακό προϊόν και της ονομαστικής αύξησης των λοιπών συντελεστών της παραγωγής (καύσιμα, βοηθητικές ύλες, μισθοί, ενέργεια κ.λπ.). Από τα διαθέσιμα και δημοσιευμένα σχετικά στατιστικά στοιχεία της Ε.Σ.Υ.Ε. προκύπτει ότι η παραγωγή βαμβακερών νημάτων (πενιέ - καρντέ) μεταξύ των ετών 2002 και 2005 μειώθηκε κατά ποσοστό 35,7% (2002 :105.066,4 τόνοι, 2005: 67.581,1 τόνοι) και οι αντίστοιχες πωλήσεις μειώθηκαν επίσης κατά ποσοστό 34,3% (2002:95.407,7 τόνοι, και 2005: 62.704,7 τόνοι). Σήμερα τα σχετικά στατιστικά στοιχεία εκτιμάται ότι είναι ακόμη δυσμενέστερα. Οι εξαγωγές βαμβακερών νημάτων (στοιχεία Ε.Σ.Υ.Ε.) εμφανίζουν και αυτές, μεταξύ των ετών 2003-2007, σημαντική πτώση σε ποσοστό 37,7% (2003: 47.360,1 τόνους, 2007: 29.537,6 τόνους) ενώ και οι αντίστοιχες αγορές μειώθηκαν κατά ποσοστό 26,2% (2003: 23.511,2 τόνους και 2007: 17.351,1 τόνους).

Η σημαντική εξαγωγική γκάμα των ελληνικών προϊόντων αποτελείται από συμβατικά βαμβακερά νήματα τύπου, flammé, compact, δίκλινα, core-spun και open - end πολλαπλών στρίψεων διαφόρων τίτλων. Ως υπό κλάδος της κλωστοϋφαντουργίας η βιομηχανία ενδύματος, δεν αντιμετώπισε τόσο έντονη κρίση, όπως τουλάχιστον προκύπτει από τις πρόσφατες τοποθετήσεις του προέδρου του ΣΕΠΕΕ, Τηλέμαχου Κιτσικόπουλου. Ένας σημαντικός υπό κλάδος της κλωστοϋφαντουργίας είναι αυτός των υφασμάτων τζιν στον οποίο τομέα η εγχώρια αγορά κατανάλωσης παρουσίασε μικρές ετήσιες διακυμάνσεις κατά τη διάρκεια της περιόδου 1997-2007, καταγράφοντας το 2007 μείωση της τάξης του 3,6%, ενώ τη διετία 2005 με 2006 η αγορά παρέμεινε σχετικά σταθερή.

Για το 2009, σύμφωνα με τις ισχύουσες συνθήκες και τάσεις, η κατανάλωση τζιν ενδυμάτων προβλέπεται ότι θα είναι ελαφρώς ανοδική, το δε ποσοστό μεταβολής εκτιμάται ότι θα κυμανθεί περίπου στο 2% ετησίως. Τη ζήτηση αναμένεται να αυξήσουν πρωτότυπα ενδύματα τζιν με έντονες επεξεργασίες, τα οποία θα διατεθούν στην αγορά την προσεχή διετία. Ο έντονος ανταγωνισμός που επικρατεί στην αγορά δημιουργεί προβλήματα κυρίως στις μικρού μεγέθους επιχειρήσεις του κλάδου, οι περισσότερες από τις οποίες αδυνατούν να διαθέσουν τα απαιτούμενα κεφάλαια για την απόκτηση νέου μηχανολογικού εξοπλισμού, με στόχο τον εκσυγχρονισμό της παραγωγικής τους διαδικασίας, καθώς και για τη δημιουργία τμημάτων σχεδιασμού ενδυμάτων, ώστε να είναι σε θέση να ανταγωνιστούν τα εισαγόμενα προϊόντα. (Απώλειες πωλήσεων και ζημιές για τον κλωστοϋφαντουργικό κλάδο)

### **1.2.3 Η Συνεισφορά της Υφαντουργίας στην Ανάπτυξη της Χώρας**

Σημαντική παρουσία έχουν στις αγορές της νοτιοανατολικής Ευρώπης τα ενδύματα "Made in Greece", με τις συνολικές εξαγωγές του κλάδου προς τα Βαλκάνια να ανέρχονται σε δεκάδες εκατομμύρια ευρώ και τα εμπορικά σήματα των ελληνικών ρούχων να έχουν αρχίσει να διεκδικούν "κομμάτι της πίτας" από τις διεθνείς, ήδη αναγνωρίσιμες φірμες. Παράλληλα, εκατοντάδες είναι οι ελληνικές κλωστοϋφαντουργικές επιχειρήσεις, που παράγουν ενδύματα στα κράτη της περιοχής.

Μάλιστα, για τα επόμενα χρόνια διανοίγονται ακόμη πιο ευσίωνες προοπτικές, όπως τονίστηκε από τους εμπορικούς ακολούθους των κατά τόπους ελληνικών πρεσβειών, στη διάρκεια ημερίδας του Βιοτεχνικού Επιμελητηρίου Θεσσαλονίκης, με θέμα "Τα ελληνικά ενδύματα και η βαλκανική αγορά", η οποία πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο της έκθεσης "Moda Salonica" της HELEXPO ΑΕ. («MODA SALONIKA»)

## **2<sup>ο</sup> ΚΕΦΑΛΑΙΟ: Η «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ ΑΕ» ΚΑΙ ΤΑ ΠΑΡΑΓΟΜΕΝΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΤΗΣ**

### **2.1 ΓΕΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ**

#### **2.1.1 Η Ιστορική Αναδρομή της Εταιρίας**

Το 2006 συμπληρώθηκαν 50 χρόνια από το ξεκίνημα της βιομηχανικής δραστηριότητας του Ομίλου της «Ελληνικής Υφαντουργίας Α.Ε.» το 1956. Είναι κοινή διαπίστωση ότι, ιδίως τα τελευταία χρόνια, η «Ελληνική Υφαντουργία Α.Ε.» διανύει μια επιτυχημένη πορεία και παράγει ικανοποιητικά αποτελέσματα.

Τα κύρια βήματα που πραγματοποιήθηκαν στο διάστημα αυτό αποδεικνύουν μια συνειδητή και μεθοδευμένη πορεία που οδήγησε την εταιρεία στη θέση που κατέχει σήμερα. Η σταδιακή και ανοδική εξέλιξη υλοποιήθηκε με συνέπεια, μέσα από δυσμενείς πολλές φορές συνθήκες και δομικές αλλαγές στο εθνικό και διεθνές οικονομικό και πολιτικό περιβάλλον, που επέβαλλαν ουσιαστικές προσαρμογές σε συνεχή βάση.

Με τις προσαρμογές αυτές κατόρθωσε η εταιρεία να παραμείνει «νέα» και να διαδραματίζει συνεχώς πρωταγωνιστικό ρόλο τόσο στην Ελληνική όσο και στην ευρωπαϊκή αγορά του κλάδου. Στις πέντε δεκαετίες που μεσολάβησαν από το 1956 μέχρι σήμερα έγιναν τα ακόλουθα βήματα:

#### **1<sup>η</sup> Δεκαετία: 1956 – 1965**

Ιδρύεται εκκοκκιστήριο βάμβακος και σπορελαιοουργείο με την επωνυμία «Εκκοκκιστήρια Μακεδονίας Α.Ε.» στο τέρμα της οδού Μοναστηρίου στη Θεσσαλονίκη για την επεξεργασία σύσπορου βάμβακος και βαμβακόσπορου. Ήταν μια φυσική εξέλιξη της εμπορίας του βάμβακος, με την οποία ασχολούνταν από χρόνια η οικογένεια Ακκά.

#### **2<sup>η</sup> Δεκαετία: 1966 – 1975**

Μετά την πρώτη ενασχόληση με την πρωτογενή επεξεργασία του βάμβακος, ακολουθεί η επόμενη φάση βιομηχανοποίησης με την ίδρυση της «Ήλιος – TEN CATE Α.Ε.», του πρώτου κλωστήριου, στη βιομηχανική περιοχή

της Θεσσαλονίκης στη Σίνδο, σε συνεργασία με τον Ολλανδικό Όμιλο «ROYAL TEN CATE».

### **3<sup>η</sup> δεκαετία: 1976 – 1985**

Είναι ίσως η πιο σημαντική δεκαετία στη ζωή του Ομίλου, με την υλοποίηση της απόφασης για δημιουργία κάθετης μονάδας παραγωγής υφασμάτων indigo denim που περιελάμβανε τμήματα κλωστηρίου – νηματοβαφής – υφαντηρίου – φινιριστηρίου – ποιοτικού ελέγχου και συσκευασίας στο νομό Πέλλας. Στη δεκαετία αυτή ξεκίνησε η συνεργασία με τη Levi Strauss και η έντονη εξαγωγική δραστηριότητα.

### **4<sup>η</sup> δεκαετία: 1986 – 1995**

Η καθετοποίηση έχει ολοκληρωθεί. Απαιτείται όμως τόσο η εισαγωγή νέων μεθόδων λειτουργίας όσο και η εφαρμογή νέων συστημάτων διοίκησης και διαχείρισης. Στο τέλος της περιόδου αυτής είναι πλέον ώριμη η εταιρεία να οργανωθεί καλύτερα και να εξελιχθεί ακόμη περισσότερο σε μια μεγάλη ευρωπαϊκή μονάδα.

Η «Ελληνική Υφαντουργία Α.Ε.» αποφασίζει τότε να εισαχθεί στην κύρια αγορά του χρηματιστηρίου αξιών Αθηνών. Το προϊόν της άντλησης κεφαλαίων διατίθεται για την εκτέλεση ενός προγράμματος σημαντικών επενδύσεων για την ανακαίνιση και τον εκσυγχρονισμό των παραγωγικών της εγκαταστάσεων.

### **5<sup>η</sup> δεκαετία: 1996 – 2005**

Πραγματοποιείται νέα αύξηση του μετοχικού κεφαλαίου μέσω του χρηματιστηρίου Αθηνών για περαιτέρω εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεων της, με αποτέλεσμα την πλήρη αυτοματοποίηση και την ανάλογη εξειδίκευση προσωπικού. Στο διάστημα αυτό υλοποιείται και η συγχώνευση με απορρόφηση των εταιρειών «Εκκοκκιστήρια Μακεδονίας Α.Ε.» και «Ήλιος – TEN CATE Α.Ε.» από την «Ελληνική Υφαντουργία Α.Ε.».

Σχεδόν ταυτόχρονα δημιουργούνται δύο νέες θυγατρικές μονάδες και συγκεκριμένα τα «Κλωστήρια Κιλκίς Α.Ε.» και τα «Εκκοκκιστήρια Θεσσαλίας Α.Β.Ε.Ε.» που προμηθεύουν την «Ελληνική Υφαντουργία Α.Ε.» με πρώτες ύλες

υψηλών προδιαγραφών. Την περίοδο αυτή και προκειμένου ο Όμιλος να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό από τρίτες χώρες χαμηλού κόστους, εξελίσσει το τμήμα έρευνας και ανάπτυξης και διαφοροποιεί την παραγωγή της σε προϊόντα μεγαλύτερης προστιθέμενης αξίας.

Σαν αποτέλεσμα των παραπάνω ενεργειών επιτυγχάνεται η σφυρηλάτηση στενών δεσμών με τους πελάτες, η διεύρυνση της πελατειακής της βάσης και η πλήρης διαφοροποίηση των προϊόντων για την ικανοποίηση της συνεχώς μεταβαλλόμενης ζήτησης.

#### **6<sup>η</sup> δεκαετία: 2006 – 2015**

Η νέα δεκαετία αρχίζει με την ολοκλήρωση των επενδυτικών προγραμμάτων, την εστίαση στο μάρκετινγκ και την αύξηση της αποδοτικότητας. Τα στέρεα θεμέλια που τέθηκαν με τις συνεπείς και μεθοδευμένες προσπάθειες, μιας σειράς πέντε δεκαετιών, επιτρέπουν την πρόβλεψη ότι ο Όμιλος της «Ελληνικής Υφαντουργίας Α.Ε.» θα συνεχίσει και στο μέλλον την επιτυχημένη του πορεία.

Οι στόχοι του Ομίλου επικεντρώνονται πλέον στη μεγαλύτερη εξωστρέφεια που επιτάσσουν οι πρόσφατες παγκόσμιες οικονομικές εξελίξεις καθώς και στις συνεργασίες με άλλες πρωτοπόρες επιχειρήσεις του κλάδου στο εξωτερικό. Ταυτόχρονα ερευνά κάθε δυνατότητα εξοικονόμησης ενέργειας και λαμβάνει μέτρα για την περαιτέρω προστασία του περιβάλλοντος.

Ανεξάρτητα από τις μελλοντικές εξελίξεις, τις οποίες κανείς δεν μπορεί να προβλέψει με ακρίβεια, έχει δημιουργηθεί ένας δοκιμασμένος οργανισμός, ο οποίος μπορεί να προσαρμόζεται γρήγορα και να ανταποκρίνεται με επιτυχία στις νέες απαιτήσεις και προκλήσεις.

Ειδικότερα, το 1974 ιδρύεται η «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.» με βασικούς μετόχους την Ολλανδική Royal Ten Cate N.V. και την οικογένεια Ακκά, η οποία ασκεί και τη διοίκηση της εταιρείας. Η αυξημένη ζήτηση για το denim οδηγεί στη δημιουργία μιας κάθετης μονάδας παραγωγής που περιελάμβανε τμήματα κλωστηρίου – νηματοβαφής – υφαντηρίου – φινιριστηρίου – ποιοτικού ελέγχου και συσκευασίας στο Νομό Πέλλας.

Το 1976 ξεκινά η παραγωγή υφασμάτων denim με ετήσια δυναμικότητα 5 εκ. τρέχοντα μέτρα. Υπογράφεται το πρώτο συμβόλαιο συνεργασίας με τη Levi Strauss και ξεκινά η έντονη εξαγωγική δραστηριότητα της εταιρείας:

- I. **Το 1980**, απονέμεται στην εταιρεία το βραβείο εξαγωγών από το Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών.
- II. **Το 1994**, η «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.» εισάγεται στην Κύρια Αγορά του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών. Το προϊόν της άντλησης κεφαλαίων διατίθεται για την εκτέλεση ενός προγράμματος σημαντικών επενδύσεων για την ανακαίνιση και τον εκσυγχρονισμό των παραγωγικών της εγκαταστάσεων.
- III. **Το 1995**, η Royal Ten Cate N.V. αποκτά μέσω του Χρηματιστηρίου Αξιών Αθηνών, τον πλειοψηφικό έλεγχο της εταιρείας και αναλαμβάνει τη διοίκησή της.
- IV. **Το 1999**, η οικογένεια Ακκά εξαγοράζει το μερίδιο των Ολλανδών μετόχων και ανακτά τη διοίκηση, ενώ παράλληλα η Marfin αποκτά μερίδιο στην εταιρεία. Το Νοέμβριο πραγματοποιείται αύξηση μετοχικού κεφαλαίου για περαιτέρω εκσυγχρονισμό των εγκαταστάσεών της, με αποτέλεσμα την πλήρη αυτοματοποίηση και την ανάλογη μείωση προσωπικού.
- V. **Το 2000**, ολοκληρώνεται η πρώτη φάση τριετούς επενδυτικού προγράμματος και παράλληλα ξεκινά τη λειτουργία της η θυγατρική εταιρεία «ΕΚΚΟΚΚΙΣΤΗΡΙΑ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.».
- VI. **Το 2001**, υλοποιείται η συγχώνευση με απορρόφηση των εταιρειών «ΕΚΚΟΚΚΙΣΤΗΡΙΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ Α.Ε.» και «ΗΛΙΟΣ-TEN CATE Α.Ε.» από την «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.» ενώ συνεχίζεται το επενδυτικό πρόγραμμα. Τη χρονιά αυτή ξεκινά τη λειτουργία της η θυγατρική εταιρεία «ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΚΙΛΚΙΣ Α.Ε.».
- VII. **Το 2002**, απονέμεται και πάλι στην εταιρεία το βραβείο εξαγωγών από το Εμπορικό & Βιομηχανικό Επιμελητήριο Αθηνών.
- VIII. **Το 2003 ως το 2006**, η εταιρεία εξελίσσει το τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης και διαφοροποιεί την παραγωγή της σε προϊόντα

μεγαλύτερης προστιθέμενης αξίας, προκειμένου να αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό από τρίτες χώρες χαμηλού κόστους.

Σαν αποτέλεσμα των παραπάνω ενεργειών επιτυγχάνεται η σφυρηλάτηση στενών δεσμών με τους πελάτες, η διεύρυνση της πελατειακής βάσης και η πλήρης διαφοροποίηση των προϊόντων για την ικανοποίηση της συνεχώς μεταβαλλόμενης ζήτησης. Τα στερεά θεμέλια που τέθηκαν με τις συνεπείς και μεθοδευμένες προσπάθειες πλέον των τριών δεκαετιών, έχουν δημιουργήσει ένα δοκιμασμένο οργανισμό, ο οποίος μπορεί να προσαρμόζεται γρήγορα και να ανταποκρίνεται με επιτυχία στις νέες απαιτήσεις και προκλήσεις.

Οι στόχοι του Ομίλου επικεντρώνονται πλέον στη μεγαλύτερη εξωστρέφεια που επιτάσσει η αυξανόμενη παγκοσμιοποίηση της οικονομίας καθώς και στις συνεργασίες με άλλες πρωτοπόρες επιχειρήσεις του κλάδου. (Έκθεση του διοικητικού συμβουλίου: 2007)

### **2.1.2 Το Όραμα και η Διοίκηση**

Το όραμα της διοίκησης και των εργαζομένων είναι να γίνει η «Ελληνική Υφαντουργία Α.Ε.» ο κορυφαίος παραγωγός denim στην Ευρώπη όσον αφορά την κερδοφορία και την αναγνωρισιμότητα και να είναι βασικός προμηθευτής των σημαντικότερων επώνυμων κατασκευαστών ενδυμάτων jeans παγκοσμίως.

Στόχος είναι η παραγωγή προϊόντων υψηλής προστιθέμενης αξίας και η διάθεση τους σε μία συνεχώς μεταλλασσόμενη αγορά. Αυτό απαιτεί υψηλή τεχνολογία, δηλαδή μεγάλες και συνεχείς επενδύσεις και άριστο κόστος οργάνωσης λόγω συνεχών μεταβολών στις προτιμήσεις των πελατών. Οι στρατηγικές κατευθύνσεις που θα οδηγήσουν την εταιρεία σε αύξηση του μεριδίου της στην αγορά του denim συνοψίζονται στα εξής:

1. τεχνολογικό προβάδισμα έναντι του ανταγωνισμού.
2. παραγωγική ευελιξία.
3. συνεχής ανάπτυξη τεχνογνωσίας.
4. διεθνείς συνεργασίες.
5. γρήγορη ανάπτυξη και προώθηση προϊόντων.
6. άμεση εξυπηρέτηση πελατών.

7. ενίσχυση ανταγωνιστικότητας μέσω της ενδυνάμωσης της παρουσίας της σε αναπτυσσόμενες και νέες αγορές.
8. ανάπτυξη νέων στελεχών. (Εκθεση του διοικητικού συμβουλίου: 2008)

**Το Διοικητικό Συμβούλιο της «ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ Α.Ε.» είναι εξαμελές και απαρτίζεται από :**

| <b>Ονοματεπώνυμο</b>           | <b>Θέση στο Δ.Σ.</b>                   | <b>Ιδιότητα</b>                        |
|--------------------------------|----------------------------------------|----------------------------------------|
| <i>Χρήστος Ι. Ακκάς</i>        | <u>Πρόεδρος</u>                        | <i>Μη Εκτελεστικό Μέλος</i>            |
| <i>Μιχαήλ Η. Κολακίδης</i>     | <u>Αντιπρόεδρος</u>                    | <i>Ανεξάρτητο μη Εκτελεστικό Μέλος</i> |
| <i>Ιωάννης Χ. Ακκάς</i>        | <u>Διευθύνων Σύμβουλος</u>             | <i>Εκτελεστικό Μέλος</i>               |
| <i>Νάρκισσος Β. Γεωργιάδης</i> | <u>Αναπληρωτής Διευθύνων Σύμβουλος</u> | <i>Εκτελεστικό Μέλος</i>               |
| <i>Γεώργιος Ι. Ακκάς</i>       | <u>Μέλος</u>                           | <i>Μη Εκτελεστικό Μέλος</i>            |
| <i>Ρήγας Δ. Τζελέπογλου</i>    | <u>Μέλος</u>                           | <i>Ανεξάρτητο μη Εκτελεστικό Μέλος</i> |

Ο Όμιλος διαθέτει Εσωτερικό Κανονισμό Λειτουργίας και Υπηρεσία Εσωτερικού Ελέγχου. Ο Εσωτερικός Ελεγκτής δεν υπάγεται σε καμία άλλη υπηρεσιακή μονάδα και πληροί όλες τις προβλεπόμενες από το Νόμο προϋποθέσεις ανεξαρτησίας και προσόντων. Η διενέργεια των ετήσιων εξωτερικών ελέγχων έχει ανατεθεί σε διεθνή Οίκο ανεξάρτητων ορκωτών ελεγκτών-λογιστών. (Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ: 2007)

Από το 2004 η εταιρεία προσπαθώντας να έρθει πιο κοντά στο επενδυτικό κοινό, προχώρησε στην αναθεώρηση και τον επανασχεδιασμό του προγράμματος της επικοινωνιακής της πολιτικής:

- ✓ Προχώρησε σε δημιουργία ετήσιου επικοινωνιακού προγράμματος.
- ✓ Προώθησε τις απόψεις της διοίκησης σε οικονομικά περιοδικά και εφημερίδες.
- ✓ Μεθόδευσε την εκπαίδευση νέων στελεχών για τη διαχείριση της εταιρικής εικόνας.

- ✓ Απέστειλε ερωτηματολόγιο στην επενδυτική κοινότητα με στόχο τη συλλογή των απόψεων της για την εταιρεία. Ανέπτυξε εξαμηνιαίο newsletter σε ηλεκτρονική μορφή με στόχο τη διαρκή ενημέρωση των επενδυτών για τα δρώμενα και τις προοπτικές της εταιρείας.
- ✓ Συνέταξε σε δίμηνη βάση ηλεκτρονικό investor relations press kit.
- ✓ Μεγέθυνε την ηλεκτρονική βάση δεδομένων με στοιχεία θεσμικών επενδυτών, χρηματιστηριακών εταιρειών και δημοσιογράφων, με αποτέλεσμα οι αποδέκτες των δελτίων τύπου της εταιρείας να αυξηθούν κατά 74%.
- ✓ Αύξησε την επικοινωνία με μετόχους κατά 89% και με αναλυτές κατά 37%.
- ✓ Συνέχισε το σύστημα ανοιχτής επικοινωνίας αποστέλλοντας το ετήσιο δελτίο και τον ετήσιο απολογισμό στους μετόχους.
- ✓ Πέτυχε την καλύτερη δυνατή αντιμετώπιση της εταιρείας από τη θεσμική κοινότητα, παρουσιάζοντας τα οικονομικά αποτελέσματα και τις προοπτικές της σε θεσμικούς επενδυτές.
- ✓ Υπέγραψε ετήσια σύμβαση ειδικής διαπραγμάτευσης με την επενδυτική τράπεζα της Ελλάδος Α.Ε..
- ✓ Αυξήθηκαν οι θέσεις των μετόχων για το 2004 από τρεις ως είκοσι χιλιάδες μετοχές κατά 18%. (Έκθεση του διοικητικού συμβουλίου: 2008)

### **2.1.3 Τα Οικονομικά Αποτελέσματα της Εταιρείας**

Η διεθνής οικονομική συγκυρία επηρέασε την πορεία του Ομίλου. Λόγω της συνεχιζόμενης με ιδιαίτερη ένταση οικονομικής ύφεσης που παρατηρήθηκε κατά τη διάρκεια του πρώτου τριμήνου και παρά το γεγονός ότι η εταιρία διατήρησε τους πελάτες της, αλλά, με μειωμένες παραγγελίες, σημειώθηκε πτώση τόσο στον κύκλο εργασιών όσο και στα αποτελέσματά της. Αντίστοιχη μείωση παρατηρήθηκε και στις υπόλοιπες βιομηχανίες παραγωγής denim στην Ευρώπη.

Ο κύκλος εργασιών του Ομίλου κατά το 1ο τρίμηνο 2009 ανήλθε στο ποσό των 14,4 εκ. ευρώ έναντι 21,5 εκ. ευρώ της αντίστοιχης περιόδου παρουσιάζοντας μείωση 33% σε σχέση με πέρσι. Ο κύκλος εργασιών της

μητρικής εταιρίας ανήλθε σε 11 εκ. ευρώ έναντι 19 εκ. ευρώ του αντίστοιχου τριμήνου 2008, για τους λόγους που προαναφέρθηκαν. Σημειώνεται ότι άνω του 75% του κύκλου εργασιών της μητρικής εταιρίας προέρχεται από εξαγωγές.

Το μικτό περιθώριο κέρδους του Ομίλου ανήλθε σε 0,4 εκ. ευρώ έναντι 2,2 εκ. ευρώ της αντίστοιχης περσινής περιόδου. Το μικτό περιθώριο κέρδους της μητρικής ανήλθε σε 0,02 εκ. ευρώ. Τα κέρδη προ φόρων, τόκων και αποσβέσεων (EBITDA) του Ομίλου ανήλθαν σε -1.592 χιλ. ευρώ από 846 χιλ. ευρώ της αντίστοιχης περσινής περιόδου επηρεαζόμενα κυρίως από το EBITDA της μητρικής εταιρίας το οποίο εμφανίζεται μειωμένο σε σχέση με πέρσι και ανήλθε στο 1<sup>ο</sup> τρίμηνο του 2009 σε -2.117 χιλ. ευρώ από 391 χιλ. ευρώ της αντίστοιχης περσινής περιόδου.

Το EBITDA (*Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization*, «δηλαδή τα κέρδη της επιχείρησης από λειτουργικές δραστηριότητες πριν από την επίδραση των χρηματοοικονομικών και έκτακτων εσόδων - εξόδων, καθώς και των αποσβέσεων επί των παγίων στοιχείων») της μητρικής εταιρίας επηρεάστηκε αρνητικά από έκτακτα λοιπά έξοδα ύψους περίπου 1.200 χιλ. ευρώ, που οφείλονται κυρίως σε αποχώρηση προσωπικού στα πλαίσια αναδιάρθρωσης και έκτακτου κόστους λόγω της μεταφοράς του κλωστηρίου της Σίνδου στη θυγατρική «Κλωστήρια Κιλκίς Α.Ε.». Τα αποτελέσματα προ φόρων του Ομίλου ανήλθαν σε -3,9 εκ. ευρώ από -1,7 εκ. ευρώ της αντίστοιχης περιόδου. Τα αποτελέσματα προ φόρων της μητρικής ανήλθαν σε -3,68 εκ., ευρώ έναντι, -1,26 εκ. ευρώ πέρσι, επηρεαζόμενα από τις έκτακτες, μη επαναλαμβανόμενες, δαπάνες που προαναφέρθηκαν.

Τα καθαρά αποτελέσματα του Ομίλου, μετά από φόρους, ανήλθαν σε -3,9 εκ. ευρώ έναντι -1,5 εκ. ευρώ του αντίστοιχου τριμήνου του 2008, ενώ τα καθαρά αποτελέσματα μετά από φόρους της μητρικής ανήλθαν σε -3,7 εκ. ευρώ έναντι -1 εκ. ευρώ πέρσι. Το πρώτο τρίμηνο 2009, η εταιρία εντατικοποίησε τις ενέργειες που στοχεύουν στη μείωση των δαπανών και του κόστους παραγωγής, ενώ λήφθηκαν επιπλέον δραστικά μέτρα βελτίωσης της ρευστότητας της. (Euro – today: 2009)

#### **2.1.4 Οι Θυγατρικές της Εταιρίας**

Η «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.» με στόχο τη δημιουργία συνεργειών και την πλήρη καθετοποίηση της παραγωγής της:

- ✚ απορρόφησε τα ΕΚΚΟΚΚΙΣΤΗΡΙΑ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΑΕ και την ΗΛΙΟΣ TEN CATE Α.Ε..

- ✚ δημιούργησε τα ΕΚΚΟΚΚΙΣΤΗΡΙΑ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ ΑΒΕΕ και τα ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΚΙΛΚΙΣ Α.Ε..

Οι εταιρείες αυτές έχουν πλήρως εκσυγχρονισθεί στη διάρκεια της τελευταίας τριετίας και προμηθεύουν την Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ με πρώτες ύλες (βαμβάκι και νήμα). Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται ο απόλυτος έλεγχος του κόστους και της ποιότητας.

##### **A. ΕΚΚΟΚΚΙΣΤΗΡΙΑ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ ΑΒΕΕ**

Η εταιρεία δημιουργήθηκε το 1999 με έδρα το Δήμο Ταμασίου, στο νομό Καρδίτσας. Το μετοχικό κεφάλαιο της ανέρχεται σε 5,58 εκ. ευρώ. Η λειτουργία του εργοστασίου ξεκίνησε το Σεπτέμβριο του 2000. Αντικείμενο εργασιών της είναι η παραγωγή και εμπορία εκκοκκισμένου βάμβακος. Η εταιρεία διαθέτει υπεрсύγχρονο εργοστάσιο παραγωγής σε οικόπεδο συνολικής επιφάνειας 70.000 τ.μ.

##### **B. ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΚΙΛΚΙΣ Α.Ε.**

Η εταιρεία ιδρύθηκε το 2001 με έδρα τη Θεσσαλονίκη. Ξεκίνησε την παραγωγική της δραστηριότητα το Νοέμβριο του 2001. το μετοχικό της κεφάλαιο ανερχόταν σε 5,29 εκ. ευρώ. Το 2001 πραγματοποίησε επενδύσεις ύψους 6 εκ. ευρώ. Η νέα εργοστασιακή μονάδα είναι εγκατεστημένη σε οικόπεδο έκτασης 70 στρεμμάτων στη Νέα Σάντα του νομού Κιλκίς.

Αντικείμενο εργασιών της εταιρείας ήταν η παραγωγή βαμβακερών και σύμμεικτων νημάτων ειδικών προδιαγραφών. Στόχος της ήταν η κάλυψη των αναγκών της μητρικής εταιρείας σε νήματα ειδικών προδιαγραφών για την παραγωγή υφασμάτων denim υψηλής προστιθέμενης αξίας και οι πωλήσεις σε βιομηχανίες πλεκτικής και υφαντικής στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. (Έκθεση του διοικητικού συμβουλίου: 2004)

Τον Μάρτιο του 2009 το εργοστάσιο διέκοψε την λειτουργία του καθώς το νήμα το οποίο παρήγαγε και με το οποίο εφοδίαζε το εργοστάσιο στην Πέλλα ,

δεν ήταν πλέον αφομοιώσιμο από την αγορά. Δηλαδή δεν ακολουθούσε της τάσεις της μόδας. Μέρος του παραγωγικού εξοπλισμού πωλήθηκε και ένας μικρός αριθμός κλωστριών μεταφέρθηκε στο εργοστάσιου της Σίνδου. (Τα κλωστήρια Κιλκίς λογιστικά δεν έχουν κλείσει ακόμη)

#### **2.1.5 Η Επέκταση της Δραστηριότητας στο Εξωτερικό**

Η 25ετής παρουσία της Εταιρείας στη διεθνή αγορά, οι μακροχρόνιες συνεργασίες με διεθνείς επώνυμες εταιρείες κατασκευαστών ενδυμάτων και το διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον, έχουν συμβάλει σημαντικά στη βελτίωση της απαιτούμενης τεχνογνωσίας για την ανάπτυξη καινοτόμων και διαφοροποιημένων προϊόντων. Η πελατοκεντρική της προσέγγιση και ο προγραμματισμός της παραγωγής για έγκαιρη παράδοση και άμεση ανταπόκριση, σε συνδυασμό με την γεωγραφική της θέση, της έδωσαν τη δυνατότητα το 2009 να προσαρμόζεται στις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς όπως αυτές επιτάσσονται από τις αλλαγές στη μόδα.

Παράλληλα, το Τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης υφασμάτων υποστηρίζει την αναβάθμιση της προϊόντικής γραμμής, με ανάπτυξη νέων προϊόντων που ενσωματώνουν υψηλή τεχνολογία και απευθύνονται στις νέες πιο προωθημένες τάσεις της αγοράς. Η παρουσία της σε σημαντικές διεθνείς εκθέσεις και οι καταχωρήσεις σε διεθνή κλαδικά έντυπα, συντελούν ώστε το όνομα της Ελληνικής Υφαντουργίας να είναι πολύ γνωστό και αναγνωρίσιμο στην παγκόσμια αγορά ενδυμάτων jeans. Η Εταιρεία συμμετείχε σε τέσσερις διεθνείς εκθέσεις, παρουσιάζοντας τα νέα προϊόντα της, την Jeans Expo στη Μόσχα, την Munich Fabric Start στο Μόναχο, την Tissu Premier στη Λιλ και την Première Vision στο Παρίσι. Η πολιτική των πωλήσεων εστιάστηκε στη προώθηση νέων καινοτόμων προϊόντων με υψηλή τιμή πώλησης, αποσύροντας βασικά προϊόντα χαμηλής αξίας, που δεν προσέφεραν ικανοποιητική απόδοση κερδών.

Αποτέλεσμα της παραπάνω πολιτικής ήταν η μείωση του όγκου πωλήσεων και επομένως του τζίρου, με ταυτόχρονη όμως αύξηση της αποδοτικότητας και των κερδών της. Εκεί, όπου είναι πλέον εμφανής η σταδιακή καθιέρωση των blue jeans, εντατικοποιήθηκε η προσπάθεια ενδυνάμωσης της παρουσίας της Εταιρείας.

Στους παρακάτω πίνακες (1,2,3,4) θα παρακολουθήσουμε την πορεία των εξαγωγών της εταιρείας από το 2005 έως το 2008. Δηλαδή, τις χώρες που αποτελούν τις κύριες εστίες ζήτησης του προϊόντος denim, των μέτρων που εξάγονται σε αυτές και το αντίστοιχο ποσοστό που καλύπτει τις ετήσιες ανάγκες της εκάστοτε χώρας.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 1**

| <b>ΠΡΩΤΗ ΠΕΝΤΑΔΑ - 2005</b> |                |              |          |
|-----------------------------|----------------|--------------|----------|
|                             | <b>ΧΩΡΕΣ</b>   | <b>ΜΕΤΡΑ</b> | <b>%</b> |
| <b>1</b>                    | <u>ΙΤΑΛΙΑ</u>  | 5.053.587    | 33,07    |
| <b>2</b>                    | <u>ΜΑΡΟΚΟ</u>  | 2.222.422    | 14,54    |
| <b>3</b>                    | <u>ΙΝΔΙΑ</u>   | 926.051      | 6,06     |
| <b>4</b>                    | <u>ΓΑΛΛΙΑ</u>  | 806.128      | 5,27     |
| <b>5</b>                    | <u>ΤΥΝΗΣΙΑ</u> | 620.050      | 4,06     |

**ΠΙΝΑΚΑΣ 2**

| <b>ΠΡΩΤΗ ΠΕΝΤΑΔΑ - 2006</b> |                |              |          |
|-----------------------------|----------------|--------------|----------|
|                             | <b>ΧΩΡΕΣ</b>   | <b>ΜΕΤΡΑ</b> | <b>%</b> |
| <b>1</b>                    | <u>ΙΤΑΛΙΑ</u>  | 4.548.979    | 34,37    |
| <b>2</b>                    | <u>ΜΑΡΟΚΟ</u>  | 2.138.353    | 16,16    |
| <b>3</b>                    | <u>ΤΥΝΗΣΙΑ</u> | 735.906      | 5,56     |
| <b>4</b>                    | <u>ΓΑΛΛΙΑ</u>  | 697.388      | 5,27     |
| <b>5</b>                    | <u>ΙΝΔΙΑ</u>   | 667.773      | 5,05     |

**ΠΙΝΑΚΑΣ 3**

| <b>ΠΡΩΤΗ ΠΕΝΤΑΔΑ - 2007</b> |                |              |          |
|-----------------------------|----------------|--------------|----------|
|                             | <b>ΧΩΡΕΣ</b>   | <b>ΜΕΤΡΑ</b> | <b>%</b> |
| <b>1</b>                    | <u>ΙΤΑΛΙΑ</u>  | 6.508.412    | 40,59    |
| <b>2</b>                    | <u>ΜΑΡΟΚΟ</u>  | 2.986.701    | 18,62    |
| <b>3</b>                    | <u>ΙΝΔΙΑ</u>   | 986.766      | 6,15     |
| <b>4</b>                    | <u>ΤΥΝΗΣΙΑ</u> | 768.980      | 4,80     |
| <b>5</b>                    | <u>ΓΑΛΛΙΑ</u>  | 761.764      | 4,75     |

**ΠΙΝΑΚΑΣ 4**

| <b>ΠΡΩΤΗ ΠΕΝΤΑΔΑ - 2008</b> |                |              |          |
|-----------------------------|----------------|--------------|----------|
|                             | <b>ΧΩΡΕΣ</b>   | <b>ΜΕΤΡΑ</b> | <b>%</b> |
| <b>1</b>                    | <u>ΙΤΑΛΙΑ</u>  | 6.438.627    | 48,62    |
| <b>2</b>                    | <u>ΜΑΡΟΚΟ</u>  | 1.937.238    | 14,63    |
| <b>3</b>                    | <u>ΤΥΝΗΣΙΑ</u> | 787.001      | 5,94     |
| <b>4</b>                    | <u>ΣΕΡΒΙΑ</u>  | 611.642      | 4,62     |
| <b>5</b>                    | <u>ΤΟΥΡΚΙΑ</u> | 543.750      | 4,11     |

ΠΗΓΗ: Έκθεση του διοικητικού συμβουλίου (2008)

Από τους παραπάνω πίνακες μπορούμε να βγάλουμε ασφαλή συμπεράσματα σχετικά με την ζήτηση που υπάρχει από τις προαναφερθέντες χώρες για το προϊόν της εταιρείας. Η Ιταλία για παράδειγμα ζητάει από το 2005 και μετά ολοένα και περισσότερα μέτρα του παραγόμενου προϊόντος, εκτός 2009 όπου η οικονομική κρίση έχει αφήσει ανεξίτηλα τα σημάδια της στην συρρίκνωση της ζήτησης και προσφοράς των βιομηχανικών προϊόντων.

Από την πλευρά του το Μαρόκο το ποσοστό του κυμαίνεται 14%-18% με διακυμάνσεις στην ζήτηση εντός της τετραετίας. Το αξιοσημείωτο είναι ότι ύψος των παραγγελιών βρίσκεται στο χαμηλότερο επίπεδο των τελευταίων ετών. Η Τυνησία κυμαίνεται στα επίπεδα του 4% με 5% της συνολικής ζήτησης. Σε γενικές γραμμές η συνολική ζήτηση κινείται σε χαμηλότερα επίπεδα σε σχέση με τα προηγούμενα έτη. Άμεσο αποτέλεσμα, της παραπάνω διαπίστωσης αποτελεί η μείωση των παραγγελιών και των εσόδων της εταιρείας ακόμη και από τις παραδοσιακούς της πελάτες της τελευταία πενταετία, δηλαδή, από την Ιταλία, την Τυνησία, την Ινδία, την Γαλλία, την Τουρκία, την Σερβία και το Μαρόκο.

Κατά το 2005 οι σημαντικότερες χώρες στις οποίες προχώρησε σε εξαγωγές (σε φθίνουσα ποσότητα-μέτρα) είναι η: Ιταλία, Ελλάδα, Μαρόκο, Ινδία, Γαλλία, Τυνησία, Τουρκία, Σερβία, Ισπανία, Βέλγιο, Γερμανία, Ηνωμένο Βασίλειο, Πορτογαλία, Ολλανδία, ΠΓΔΜ, Βουλγαρία

Κατά το 2006 οι σημαντικότερες χώρες στις οποίες προχώρησε σε εξαγωγές (σε φθίνουσα ποσότητα-μέτρα) είναι η: Ιταλία, Μαρόκο, Τυνησία, Γαλλία, Ινδία, Σερβία, Τουρκία, Γερμανία, Ολλανδία, Βέλγιο, Βουλγαρία, Ισπανία, Πολωνία, ΠΓΔΜ, Πορτογαλία, κα

Κατά το 2007 οι σημαντικότερες χώρες στις οποίες προχώρησε σε εξαγωγές (σε φθίνουσα ποσότητα-μέτρα) είναι η: Ιταλία, Μαρόκο, Ελλάδα, Ινδία, Τυνησία, Γαλλία, Σερβία, Βουλγαρία, Τουρκία, Ολλανδία, Αίγυπτος, Γερμανία, Πολωνία, Χονγκ Κονγκ, Πορτογαλία κα.

Κατά το 2008 οι σημαντικότερες χώρες στις οποίες προχώρησε σε εξαγωγές (σε φθίνουσα ποσότητα-μέτρα) είναι η: Ιταλία, Μαρόκο, Ελλάδα, Τυνησία, Σερβία, Τουρκία, Ολλανδία, Γαλλία, Βουλγαρία, Ινδία, Γαλλία, Βουλγαρία, Ινδία, Χονγκ Κονγκ, Ρωσία, Βέλγιο, Πορτογαλία, Πολωνία, Κροατία, Γερμανία, Ην Βασίλειο, Μαλαισία, Πακιστάν, ΗΠΑ, Κολομβία, ΠΓΔΜ, Ρουμανία, Κίνα, κα.

Σε γενικές γραμμές την τελευταία πενταετία οι βασικότεροι προορισμοί της εξαγωγικής δραστηριότητας της επιχείρησης είναι η Ιταλία, το Μαρόκο, η Ελλάδα και η Τυνησία.

Σαν σύνολο (m) η εμπορική δραστηριότητα της επιχείρησης είναι η εξής:

| ΕΤΟΣ  | 2008      | 2007      | 2006       | 2005       |
|-------|-----------|-----------|------------|------------|
| ΜΕΤΡΑ | 13.243.79 | 16.036.27 | 13.234.205 | 15.283.092 |

#### 2.1.6 Οι Μελλοντικές Δράσεις της Επιχείρησης

Το μέλλον της κλωστοϋφαντουργίας, σε ένα οικονομικό περιβάλλον που βασίζεται στη γνώση, θα εξαρτάται ολοένα και περισσότερο από την ικανότητα της βιομηχανίας να δημιουργεί συνεχώς καινοτόμα προϊόντα, να χρησιμοποιεί τις πιο προηγμένες ευπροσάρμοστες και αποτελεσματικές μεθόδους παραγωγής και να προσαρμόζει την οργανωτική της δομή και τις λειτουργίες της στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών της. Η μακροπρόθεσμη ανάπτυξη της εταιρείας επικεντρώνεται:

- ✓ στην πελατοκεντρική φιλοσοφία της διοίκησης και του προσωπικού της.
- ✓ Στη διαφοροποίηση της παραγωγής από τα κοινά νήματα και υφάσματα σε εξειδικευμένα προϊόντα υψηλής προστιθέμενης αξίας.

- ✓ Στην ανάπτυξη και παραγωγή καινοτόμων προϊόντων.
- ✓ Στην αξιοποίηση της συσσωρευμένης τεχνογνωσίας της.
- ✓ Στη συστηματική προώθηση του ονόματος της Ελληνικής Υφαντουργίας Α.Ε. στους επώνυμους κατασκευαστές jeans που διαμορφώνουν τις τάσεις της μόδας.
- ✓ Στην αύξηση του μεριδίου της στην ευρωπαϊκή αγορά και στις αναπτυσσόμενες χώρες της Ευρώπης και
- ✓ Στην ανάπτυξη εμπορικών συνεργασιών.

Οι επενδυτές αναζητούν εταιρείες πρωτοποριακές και καινοτόμες, που αγωνίζονται συνεχώς για την καταξίωση και επιτυχία τους στην ανταγωνιστική αγορά. Από την πλευρά της η Ελληνική Υφαντουργία Α.Ε. οφείλει με συνέπεια και ειλικρίνεια να δημοσιοποιεί ειδήσεις που πραγματικά αφορούν τους επενδυτές και σχετίζονται με νέα προϊόντα, σύναψη συμφωνιών με σημαντικούς εταίρους, αλλά και οικονομικά στοιχεία που είναι απλά και κατανοητά και δεν συγκαλύπτουν βαθύτερες αδυναμίες.

Το κτίσιμο των επενδυτικών σχέσεων αποτελεί μακροπρόθεσμη υπόθεση για την Ελληνική Υφαντουργία Α.Ε.. Για την υλοποίηση του στόχου αυτού υπάρχει συνεχής εμπλοκή της διοίκησης στα πλαίσια της εταιρικής διακυβέρνησης. Στόχος είναι να δημιουργηθεί μια διάφανη σχέση μακρόπνοης εμπιστοσύνης με το κοινό που τοποθετήθηκε ή θα τοποθετηθεί στην εταιρεία, στην βάση ενός οράματος με ηθικές και οικονομικές προεκτάσεις.

Μια δομημένη πολιτική προσέγγισης επενδυτών οφείλει να ορίζει τους στόχους που ενδιαφέρουν την εταιρεία, να επιλέγει τα κατάλληλα επικοινωνιακά εργαλεία και να δημιουργεί σχέσεις εμπιστοσύνης με τους επαγγελματίες της αγοράς. Η επικοινωνία αυτή πρέπει να έχει τη μορφή μιας επιθετικής στρατηγικής διαρκούς παροχής οικονομικών πληροφοριών, κοινοποίησης ανακοινώσεων, επισκέψεων και παρουσιάσεων, προκειμένου να πειστούν οι παράγοντες της αγοράς για το κύρος της εταιρείας και το μακροχρόνιο ορίζοντα της σχέσης τους. (Έκθεση του διοικητικού συμβουλίου: 2006)

## **3<sup>ο</sup> ΚΕΦΑΛΑΙΟ: ΚΑΙΝΟΤΟΜΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ΚΑΙ ΕΠΕΚΤΑΣΗ ΤΩΝ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**

### **3.1 ΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ**

#### **3.1.1 Το Βαμβάκι**

Η Ελλάδα είναι ουσιαστικά η μόνη βαμβακοπαραγωγός χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης και φημίζεται για την ποιότητα του βάμβακος που παράγει. Η Ισπανία έχει μειώσει δραστικά την παραγωγή βάμβακος με την εφαρμογή της νέας Κοινής Αγροτικής Πολιτικής. Το συγκριτικό πλεονέκτημα των εκκοκκιστηρίων του Ομίλου, βασίζεται κυρίως στην ολοκληρωμένη διαχείριση του βάμβακος AGRO 2-1 , AGRO 2-2 (Συστήματα Πιστοποίησης) από το σπόρο ως το τελικό προϊόν, προκειμένου να επιτευχθεί η δυνατόν καλύτερη ποιοτικά συλλογή συσπόρου βάμβακος.

Ο Όμιλος έχει δύο εργοστάσια εξοπλισμένα με μηχανές Continental Eagle, τα οποία βρίσκονται σε σημαντικές βαμβακοπαραγωγές περιοχές της χώρας και συγκεκριμένα στη Θεσσαλία και Μακεδονία. Η συνολική παραγωγική δυναμικότητα ανέρχεται σε 70 χιλιάδες τόνους σύσπορου βάμβακος. Το 75% της παραγωγής τροφοδοτεί την Επιχειρησιακή Μονάδα Νήματος του Ομίλου. Η υπόλοιπη ποσότητα πωλείται κυρίως στο εξωτερικό. Οι πωλήσεις του εκκοκκισμένου βάμβακος γίνονται κυρίως μέσω μεγάλων εμπορικών οίκων του εξωτερικού και καταρτίζονται συμβόλαια πωλήσεων ανά πράξη συναλλαγής.

Η εκκοκκιστική δραστηριότητα είναι εποχιακή. Η λειτουργία του εκκοκκιστηρίου ξεκινά από τα τέλη Σεπτεμβρίου και λήγει στα τέλη Δεκεμβρίου. Η Επιχειρησιακή Μονάδα Βάμβακος έχει πάρει την πιστοποίηση ISO 9002, ISO 9001 και ISO 14001. Ο Όμιλος έχει ξεκινήσει δοκιμαστικές καλλιέργειες οργανικού, μακρόινου και έγχρωμου βαμβακιού. Ο παραγόμενος βαμβακόσπορος από την εκκοκκιστική δραστηριότητα αποτελεί την πρώτη ύλη για την υπεрсύγχρονη μονάδα του σπορελαιοουργείου που διαθέτει ο Όμιλος. Η ημερήσια δυναμικότητα επεξεργασίας ανέρχεται σε 180 τόνους βαμβακόσπορου. Τα παραγόμενα προϊόντα είναι το βαμβακέλαιο και η βαμβακόπιτα η οποία χρησιμοποιείται για ζωοτροφή. Τα βαμβακέλαιο μπορεί να αποτελέσει την πρώτη ύλη για την παραγωγή βιοντήζελ.

Το εκκοκκισμένο βαμβάκι αποτελεί ένα από τα βασικά χρηματιστηριακά εμπορεύματα (commodities), η τιμή του διαπραγματεύεται στο Χρηματιστήριο Εμπορευμάτων της Νέας Υόρκης (NYBOT) και επηρεάζεται από την προσφορά, τη ζήτηση και τα αποθέματα των χωρών. Η ποιότητα του συσπόρου βάμβακος επηρεάζεται σημαντικά από τις κλιματολογικές συνθήκες που επικρατούν κατά την περίοδο της παραγωγής, τη μέθοδο συλλογής, μεταφοράς και αποθήκευσης και τον τρόπο επεξεργασίας. Πέραν του εκκοκκισμένου βάμβακος, η Επιχειρησιακή Μονάδα Βάμβακος είναι υπεύθυνη για την πώληση βαμβακόσπορου, βαμβακόπιπας και λαδιού brutto. (Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ: 2007)

### 3.1.2 Το Νήμα

Η συνολική παραγωγική δυναμικότητα ανέρχεται σε 15.000 χιλ. τόνους νήματος ετησίως. Στο σύνολό τους τα δύο κλωστήρια του Ομίλου έχουν εγκατεστημένα 37.072 αδράχτια ring και 480 ρότορες open-end. Τα κλωστήρια χρησιμοποιούν ως πρώτη ύλη, επιλεγμένες ποιότητες βάμβακος από τα εκκοκκιστήρια του Ομίλου. Ο πλέον σύγχρονος μηχανολογικός εξοπλισμός, τα πρωτοποριακά συστήματα παραγωγής και ποιότητας, σε συνδυασμό με το άριστα καταρτισμένο ανθρώπινο δυναμικό, έχουν οδηγήσει σε υψηλή παραγωγικότητα και διαρκή ανάπτυξη καινοτόμων προϊόντων για τους πλέκτες και τους υφαντές.

**Ο μηχανολογικός εξοπλισμός αποτελείται από :**

-  **Τμήμα Προκαταρκτικών:** που περιλαμβάνει γραμμές ανοικτικών του οίκου RIETER, καθαριστικών του οίκου TRUTZSCHLER, χάρτζια τύπου DK 903, DK 760 και τύπου TC03 του οίκου TRUTZSCHLER. Σύρτες τύπου SB2, RSB951, D30, D35 και D40 του οίκου RIETER.
-  **Τμήμα Προγνεστριών:** με μηχανές τύπου 670 RO – WE - MAT του οίκου ZINSER. Η τροφοδοσία του ενδιάμεσου προϊόντος (προνήματος) από το τμήμα Προγνεστριών προς το τμήμα Κλωστριών γίνεται αυτόματα με εξοπλισμό του οίκου ELECTRO - JET.
-  **Τμήμα Κλωστριών:** με μηχανολογικό εξοπλισμό του οίκου ZINSER που περιλαμβάνει κλώστριες τύπου 321, 350, 351 και 351 compact νέας τεχνολογίας, εφοδιασμένες με μηχανισμούς του οίκου AMSLER για

παραγωγή εξειδικευμένων νημάτων core-spun, slub, multicount και multistwist νημάτων, προηγμένης σχεδιαστικής και μηχανικής δομής και τέλος κλώστριες Open – end του οίκου RIETER R20.

✚ **Τμήμα Μπομπινουάρ:** που περιλαμβάνει μηχανές τύπου AUTOCONER 238 V και 338 V του οίκου SCHLAFHORST.

✚ **Τμήμα στριππηρίων:** που περιλαμβάνει στριππηρία τύπου Tritec και τύπου Elasto Twist του οίκου HAMEL - SAURER, καθώς επίσης και αδελφωτική μηχανή assembly winder.

✚ **Τμήμα συσκευασίας ετοιμών προϊόντων (κώνων) :** του οίκου NEUENHAUSER. Η τελευταία εγκατάσταση παλετοποίησης και συσκευασίας παρουσιάζεται σαν μια από τις λίγες στον ευρωπαϊκό χώρο λόγω του σύγχρονου εξοπλισμού και της ιδιομορφίας του αυτοματισμού.

Η Επιχειρησιακή Μονάδα Νήματος παράγει εξειδικευμένα βαμβακερά νήματα ring καρντέ, πενιέ, compact, δίκλωνα, core-spun και open-end.

***Τα είδη των παραγόμενων νημάτων είναι :***

1. Ring καρντέ υφαντικής και πλεκτικής, από NE 6/1 ως NE 24/1.
2. Ring πενιέ υφαντικής και πλεκτικής, από NE 6/1 ως NE 24/1.
3. Ring πενιέ compact υφαντικής και πλεκτικής, από NE 8/1 ως NE 40/1.
4. Δίκλωνα ή τρίκλωνα νήματα πενιέ υφαντικής και πλεκτικής, από NE 16/2 ως NE 40/2.
5. Νήματα core-spun υφαντικής πενιέ και καρντέ από NE 8/1 ως 20/1 με διάφορα dtex.
6. Νήματα open-end υφαντικής 100% βαμβάκι από NE 6/1 ως 20/1.

Όλα τα παραπάνω μπορούν να παραχθούν και σε νήματα «flammé», «multicount», «multistwist» καθώς και σε κώνους ή κυλίνδρους βαφής. Το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής ύψους 70-75% προορίζεται για την Επιχειρησιακή Μονάδα Denim, ενώ το υπόλοιπο διοχετεύεται στην Ελληνική και Ευρωπαϊκή αγορά. Το δίκτυο πωλήσεων της Επιχειρησιακής Μονάδας Νήματος αποτελείται από ένα δίκτυο αντιπροσώπων που καλύπτουν τόσο την εγχώρια όσο και τη διεθνή αγορά.

Το δίκτυο αντιπροσώπων της Επιχειρησιακής Μονάδας Νήματος δραστηριοποιείται σε χώρες όπως η Ιταλία, η Ελλάδα, η Πορτογαλία, η Γερμανία, η Ισπανία, η Γαλλία, το Βέλγιο, το Ισραήλ και η Τουρκία. Ο Όμιλος

διαθέτει πιστοποίηση των σημάτων Oeko - Tex και ECO - LABEL για τα νήματα. (Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ: 2007)

### **3.1.3 Το Ύφασμα Denim και η Παραγωγή του από την «Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ»**

Το όνομα “jeans” προέρχεται από την ιταλική πόλη Genoa. «Genoese» ονομαζόταν οι Ιταλοί ναυτικοί από τη Genoa, οι οποίοι φορούσαν παντελόνια από ένα βαρύ βαμβακερό twill ύφασμα, που ήταν караβόπανο σε καφέ χρώμα. Στην αμερικάνικη διάλεκτο η λέξη «Genoese» εξελίχθηκε στη γνωστή λέξη jeans. Τα ρούχα αυτά ήταν από εισαγόμενο ύφασμα από την πόλη Nimes της Γαλλίας, το οποίο ονομαζόταν αρχικά “Serge de Nimes”. Η νότιο-γαλλική πόλη Nimes ήταν τον 17<sup>ο</sup> αιώνα το σημαντικότερο κέντρο της κλωστοϋφαντουργίας. Από την πόλη αυτή έχει πάρει, το γνωστό σε όλους πλέον ύφασμα με μπλε στημόνι και λευκό υφάδι, το όνομα Denim.

Σήμερα έχουν πλέον δημιουργηθεί ανά την υφήλιο πολλά εργοστάσια τα οποία παράγουν το ύφασμα αυτό για να καλύψουν τη ζήτηση της αγοράς. Το ύφασμα Denim έχει πλέον καθιερωθεί σαν ύφασμα διαχρονικό για όλες τις ηλικίες. Στο χώρο της μόδας χρησιμοποιείται στις μέρες μας ακόμη και από σχεδιαστές υψηλής ραπτικής για πολύ μοντέρνες συλλογές ενδυμάτων. Το 1853 ο Levi Strauss, έμπορος Γερμανό - εβραϊκής καταγωγής, άρχισε να κατασκευάζει ρούχα που άντεχαν στις δύσκολες συνθήκες των ορυχείων των ΗΠΑ για να καλύψει τις ανάγκες των εργατών. Στα τέλη της δεκαετίας του 1860 το καφέ ύφασμα denim αντικαταστήθηκε από το ύφασμα σε μπλε indigo χρώμα, όπως το γνωρίζουμε σήμερα.

Αν και τα εργατικά παντελόνια από το δυνατό ύφασμα αυτό ήταν ανθεκτικά στις δύσκολες συνθήκες, είχαν την τάση να σχίζονται στις τσέπες. Ο πολωνικής καταγωγής Jacob W. Davis είχε την ιδέα να κλείσει τις τρύπες αυτές με μεταλλικές κάψουλες. Αυτή η καταπληκτική ιδέα κατοχυρώθηκε μαζί με τον Levi Strauss το 1873 και έτσι μπορούμε να χαρακτηρίσουμε αυτή τη χρονιά ως τη χρονιά γέννησης του jean. Κάτω από την εποπτεία του Levi Strauss ξεκίνησε η μαζική παραγωγή jean παντελονιών.

Τα παντελόνια αυτά βρήκαν το δρόμο τους για την Ευρώπη τη δεκαετία του 1950 μέσω των αμερικανών στρατιωτών. Με τις ταινίες του James Dean

έγιναν τα jeans παντελόνια πολύ δημοφιλή στη νεολαία. Στη δεκαετία του 1970 ξεσπάει η μεγάλη ζήτηση στην αγορά των jeans με το “American way of life”. Οι διαφημιστικές καμπάνιες δημιούργησαν με το ρούχο αυτό έναν καινούργιο τρόπο ζωής. Το 1977 τα πρώτα jeans από επώνυμους σχεδιαστές εμφανίζονται στην αγορά, όπου μέχρι τις αρχές της δεκαετίας του 1980 τα κλασσικά jeans εξελίχθηκαν σε πολύ μοντέρνα ενδύματα.

Η εταιρεία «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.» εξειδικεύεται στην παραγωγή υψηλής ποιότητας και προστιθέμενης αξίας υφασμάτων denim με μοναδικό και ιδιαίτερο χαρακτήρα. Το ύφασμα denim χρησιμοποιείται για την κατασκευή ενδυμάτων jeans, τα οποία είναι από τα πιο δημοφιλή ρούχα παγκοσμίως. Είναι ένα διαχρονικό προϊόν, το οποίο παρά τις διάφορες τάσεις, εξακολουθεί να βρίσκεται πάντα στο επίκεντρο της μόδας όλες τις εποχές.

Θεωρεί τη συνεχή ανάπτυξη εξειδικευμένων τύπων υφασμάτων σαν μια μεγάλη πρόκληση, που οδηγεί στη δημιουργία νέων χρήσεων για τα υφάσματα denim ώστε να ανταποκρίνονται στις συνεχώς μεταβαλλόμενες απαιτήσεις των πελατών και των καταναλωτών.

Η συλλογή της αποτελείται από μία μεγάλη γκάμα υφασμάτων denim, που διαφοροποιούνται μεταξύ τους στο βάρος, το χρώμα, την ύφανση, τη σύνθεση του νήματος όπως και στο φινίρισμα του τελικού προϊόντος. Για το μεγαλύτερο μέρος της παραγωγής υφασμάτων χρησιμοποιούνται νήματα δακτυλιοφόρου κλώσεως (ring), βαμβακερά και σύμμεικτα όπως βαμβάκι-πολυεστέρας, βαμβάκι-ελαστικό, βαμβάκι-λινό.

Το πλήθος των αποχρώσεων του indigo μπλε χρώματος δίνει τη δυνατότητα στους πελάτες της να πετυχαίνουν το οποιοδήποτε επιθυμητό αποτέλεσμα μετά το «πετροπλύσιμο» των ρούχων τους. Επίσης, η προϊόντική γραμμή περιλαμβάνει υφάσματα βάρους από 7oz/yd<sup>2</sup> έως 14oz/yd<sup>2</sup> τα οποία μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε γυναικείες, ανδρικές και παιδικές συλλογές jeans. Με τα μοντέρνα και πρωτοποριακά προϊόντα προστιθέμενης αξίας που έχει στη συλλογή της, μπορεί και καλύπτει τις εξειδικευμένες ανάγκες και τις ιδιαίτερες απαιτήσεις του κάθε πελάτη της.

Η ετήσια παραγωγική δυναμικότητα του εργοστασίου, το οποίο εδρεύει στην Πέλλα, ανέρχεται σήμερα σε 20 εκατομμύρια μέτρα φινιρισμένου υφάσματος denim. Χρησιμοποιεί τις πιο σύγχρονες τεχνολογίες και εξοπλισμό

για την παραγωγή υφασμάτων υψηλής ποιότητας. Ως πρώτη ύλη για την παραγωγή του υφάσματος denim απαιτούνται νήματα υψηλής ποιότητας τα οποία παράγονται στη πλειονότητά τους από το Εργοστάσιο Κιλκίς και μέχρι πρότινος και από το εργοστάσιο Σίνδου .

Συνεχίζει τη στρατηγική της να κατασκευάζει και να προωθεί συνεχώς νέους τύπους υφασμάτων denim με καινοτόμα χαρακτηριστικά. Ταυτόχρονα, η Διοίκηση εφαρμόζει ήδη ένα πρόγραμμα για βελτίωση των αποτελεσμάτων, το οποίο περιλαμβάνει αυστηρή διαχείριση δαπανών, μείωση εργατικού κόστους και περιορισμό των αναγκών σε κεφάλαια κίνησης όπως επίσης και επιπλέον δράσεις βελτίωσης των πωλήσεων αλλά και της αποδοτικότητας σε όλα τα τμήματα.

#### **3.1.4 Η Κρατική Υποστήριξη και οι Ευρωπαϊκές Ενισχύσεις**

Τον Δεκέμβριο του 2005, η Ελλάδα κοινοποίησε το προαναφερθέν καθεστώς ενισχύσεων σκοπός του οποίου είναι να βοηθήσει τον ελληνικό κλάδο της υφαντουργίας και ένδυσης, που αντιμετωπίζει κρίση λόγω της προοδευτικής κατάργησης των ποσοστώσεων και της καθολικής απελευθέρωσης των εισαγωγών από το 2005. Η Ελλάδα πληροί τις προϋποθέσεις στο σύνολο της επικράτειας της για περιφερειακές ενισχύσεις βάσει του άρθρου 87, παράγραφος 3:

1. Της συνθήκης ΕΚ, μέχρι τις 31.12.2006. Η ενίσχυση θα έχει τη μορφή άμεσων επιχορηγήσεων. Μέρος των κινητοποιούμενων ενισχύσεων θα χορηγηθεί σε σχέδια αρχικών επενδύσεων. Ορισμένα από τα κινητοποιούμενα μέτρα ενίσχυσης συνιστούν ενισχύσεις λειτουργίας. Αυτό ισχύει, ειδικότερα για την υποστήριξη που παρέχεται για την αποξήλωση και μετεγκατάσταση του υπάρχοντος εξοπλισμού για την αγορά λογισμικού που συνδέεται με τον **έλεγχο ποιότητας** της διαδικασίας παραγωγής, για τη δημιουργία βάσεων δεδομένων, καθώς και για τη διασύνδεση των επιχειρήσεων μέσω δικτύου, τις διαφημιστικές εκστρατείες και το μάρκετινγκ.
2. Ορισμένα μέρη του κοινοποιηθέντος μέτρου εκπέμπουν σε διάφορους κανονισμούς απαλλαγής κατά κατηγορία και

συγκεκριμένα στον ΚΑΚ για τις ΜΜΕ, στον ΚΑΚ για την επαγγελματική εκπαίδευση και στον ΚΑΚ για την έρευνα και ανάπτυξη για τις ΜΜΕ. Δικαιούχοι θα είναι μόνο ΜΜΕ σύμφωνα με τον ισχύοντα χάρτη περιφερειακών ενισχύσεων για την Ελλάδα για την περίοδο 2000 – 2006 και με τα σχετικά ανώτατα όρια ενίσχυσης. Η ισχύς του λήγει στις 31.12.2006 και ο συνολικός προϋπολογισμός θα ανέρχεται στα 150 εκ. ευρώ περίπου.

Η επιτροπή θεωρεί ότι το καθεστώς ενισχύσεων συνιστά κρατική ενίσχυση. Εμπεριέχει κρατικούς πόρους, παρέχει πλεονέκτημα στους αποδέκτες, είναι επιλεκτικό και επηρεάζει τις συναλλαγές. Η επιτροπή εξέτασε το καθεστώς με βάση το άρθρο 87 της συνθήκης ΕΚ και ιδίως με βάση τις «κατευθυντήριες γραμμές της επιτροπής για τις εθνικές περιφερειακές ενισχύσεις», καθώς και με βάση τους κανονισμούς απαλλαγής όσον αφορά τις ενισχύσεις στις ΜΜΕ και την απασχόληση.

Παράλληλα, η επιτροπή διαπιστώνει ότι μέρος των κοινοποιηθέντων μέτρων ενίσχυσης συνιστούν ενισχύσεις λειτουργίας, δεδομένου ότι αποσκοπούν στη μείωση των τρεχουσών δαπανών των επιχειρήσεων. Λόγω ανεπαρκούς αιτιολόγησης όσον αφορά τα ειδικά μειονεκτήματα που πρόκειται να αντιμετωπιστούν με το μέτρο ενίσχυσης, η επιτροπή χρειάζεται περισσότερες πληροφορίες προκειμένου να αξιολογήσει το συμβιβασμό των ενισχύσεων λειτουργίας με την κοινή αγορά.

Το καθεστώς στοχεύει σε συγκεκριμένο κλάδο της ελληνικής οικονομίας, δηλαδή τον κλάδο της υφαντουργίας, της ένδυσης και του δέρματος. Η επιτροπή πιστεύει ότι οι ενισχύσεις που περιορίζονται σε ένα τομέα δραστηριότητας μπορεί να έχουν μείζονες επιπτώσεις επί του ανταγωνισμού στη σχετική αγορά και τα αποτελέσματά τους για την περιφερειακή ανάπτυξη είναι πιθανόν να είναι πολύ περιορισμένα.

### **Περιγραφή του μέτρου ενίσχυσης – στόχος του καθεστώτος**

Το καθεστώς ενισχύσεων θα εφαρμόζεται μόνο στον τομέα της **υφαντουργίας**, της **ένδυσης** και των υποδημάτων. Το καθεστώς αυτό αποσκοπεί στην προώθηση της ανταγωνιστικότητας των επιχειρήσεων των

κλάδων κλωστοϋφαντουργίας, ένδυσης, υποδημάτων και δέρματος της Ελλάδας. Σκοπό έχει την ενίσχυση των επιχειρήσεων που δραστηριοποιούνται στους ανωτέρω τομείς προκειμένου να αντιμετωπίσουν την κρίση που διέρχεται επί του παρόντος ο κλάδος.

Ειδικότερα, θα βοηθήσει τις επιχειρήσεις αυτές να αναβαθμίσουν καλύτερη πρόσβαση στις αγορές μέσω της βελτίωσης της ποιότητας των προϊόντων και των παραγωγικών μεθόδων, της εισαγωγής καινοτόμων μεθόδων παραγωγής ή και προϊόντων. Το καθεστώς δεν θα εφαρμόζεται στους τομείς άνθρακα και χάλυβα, των συνθετικών ινών και της γεωργίας.

### **Μορφές της ενίσχυσης**

Η ενίσχυση θα έχει τη μορφή άμεσων (μη επιστρεπτέων) επιχορηγήσεων. Θα χορηγείται επίσης ενίσχυση για τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης που δεν συνδέονται με επενδύσεις. Δεν είναι σαφές εάν η ενίσχυση θα υπόκειται σε φορολογία. Η χορήγηση της ενίσχυσης θα είναι στη διακριτική ευχέρεια των ελληνικών αρχών, με βάση αντικειμενικά κριτήρια αξιολόγησης.

Ειδικότερα, τα κριτήρια θα αφορούν την αξιολόγηση του επενδυτή (βιωσιμότητα και οικονομικά στοιχεία της εταιρείας, υποδομή, πιστοληπτική ικανότητα) και την αξιολόγηση του επενδυτικού σχεδίου (εισαγωγή νέων τεχνολογιών, ποσοστό ιδίας συμμετοχής).

### **Επιλέξιμα σχέδια και δαπάνες**

Οι επιλέξιμες δαπάνες περιλαμβάνουν την επέκταση υφιστάμενων εγκαταστάσεων ή την έναρξη δραστηριότητας η οποία συνεχώς συνεπάγεται θεμελιώδη αλλαγή στο προϊόν ή τη μέθοδο παραγωγής μιας υφιστάμενης εγκατάστασης, νέα μηχανήματα και εξοπλισμό, καθώς και άυλα περιουσιακά στοιχεία, όπως δαπάνες για τη μεταφορά τεχνολογίας με απόκτηση διπλωμάτων ευρεσιτεχνίας, αδειών εκμετάλλευσης και τεχνογνωσίας ή τεχνικών γνώσεων μη κατοχυρωμένων με δίπλωμα ευρεσιτεχνίας. Οι επενδύσεις αντικατάστασης δεν είναι επιλέξιμες για τη χορήγηση ενίσχυσης.

Το ανώτατο όριο των δαπανών όσον αφορά τις άυλες επενδύσεις δεν μπορεί να υπερβαίνει το 50% των επιλέξιμων δαπανών. Τα επιλέξιμα άυλα περιουσιακά στοιχεία θα εξακολουθούν να συνδέονται με την περιφέρεια που λαμβάνει την ενίσχυση και θα περιλαμβάνονται στα περιουσιακά στοιχεία της επιχείρησης τα οποία μπορούν να αποσβεστούν.

Επιπλέον, θα χορηγείται ενίσχυση για την αποξήλωση ή την μετεγκατάσταση υφιστάμενων μηχανημάτων ή εξοπλισμού για την αγορά λογισμικού που συνδέεται με τον έλεγχο της ποιότητας της διδασκαλίας της παραγωγής, για τη δημιουργία βάσεων, δεδομένων για πελάτες ή εμπόρους, καθώς και τη διασύνδεση των επιχειρήσεων, τις διαφημιστικές εκστρατείες και το μάρκετινγκ.

***Στις πληροφορίες αυτές πρέπει ιδίως να διευκρινίζονται τα εξής:***

- Να αποδεικνύεται ότι το καθεστώς ενισχύσεων που αφορά ειδικά τους τομείς της **κλωστοϋφαντουργίας**, της **ένδυσης** και του δέρματος της Ελλάδας, συμβάλλει σε μια συνεκτική στρατηγική περιφερειακής ανάπτυξης και ότι δεν θα οδηγήσει σε απαράδεκτες στρεβλώσεις του ανταγωνισμού. Ειδικότερα, οι ελληνικές αρχές θα πρέπει να εξηγήσουν για ποιο λόγο το υφιστάμενο γενικό καθεστώς οριζόντιων ενισχύσεων δεν θα επαρκούσε να θέσει σε λειτουργία μια διαδικασία περιφερειακής ανάπτυξης.
- Βάσει ποιών στοιχείων αιτιολογείται η ανάγκη χορήγησης ενίσχυσης λειτουργίας σε επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στους τομείς της **κλωστοϋφαντουργίας**, της **ένδυσης** και του δέρματος στην Ελλάδα.
- Να αναφέρονται λεπτομέρειες όσον αφορά τη χορήγηση ενίσχυσης για τη δημιουργία θέσεων απασχόλησης.
- Να δικαιολογείται γιατί το μέτρο δεν περιλαμβάνει υποχρέωση διατήρησης της επένδυσης και των δημιουργημένων θέσεων εργασίας στην επιλέξιμη περιοχή για διάστημα τουλάχιστον πέντε ετών.
- Να εξηγείται γιατί το μέτρο δεν προβλέπει δικαίωμα της χορηγήσας αρχής να ζητήσει πλήρη επιστροφή της ενίσχυσης σε περίπτωση παραβίασης των όρων χορήγησης. (Κρατική ενίσχυση – Ελλάδα: 2006)

## **3.2 ΤΑ ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ Ο ΕΛΕΓΧΟΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ (ISO) ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ**

### **3.2.1 Οι Παραγωγικές Μονάδες της Εταιρείας**

#### **A. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΜΟΝΑΔΑ DENIM**

##### **ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.: ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΠΕΛΛΑΣ**

Η επιχειρησιακή μονάδα του υφάσματος στην Πέλλα παράγει το κύριο προϊόν της εταιρείας το ύφασμα denim, που χρησιμοποιείται για την παραγωγή ενδυμάτων jeans. Είναι η μόνη μονάδα παραγωγής denim στην Ελλάδα. Συγκαταλέγεται στις τρεις μεγαλύτερες της Ευρώπης. Η ετήσια παραγωγή της ανέρχεται σε 20 εκ. τετραγωνικά μέτρα.

Παράγει ποικιλία τύπων υφασμάτων denim, τα οποία διαφέρουν μεταξύ τους ως προς τα τεχνικά τους χαρακτηριστικά, όπως τον τύπο του νήματος, το βάρος, την απόχρωση, την υφή του υφάσματος, κ.α. Τα προϊόντα αναπτύσσονται με βάση τις ανάγκες και τις προδιαγραφές των πλέον επώνυμων κατασκευαστών jeans στην ευρωπαϊκή και την παγκόσμια αγορά. (Έκθεση του διοικητικού συμβουλίου: 2004)

Στο εργοστάσιο Πέλλας υπάρχει καθιερωμένη δομή με υπεσύγχρονο εξοπλισμό και συστήματα διασφάλισης ποιότητας. Τα τμήματα που το αποτελούν είναι τα εξής :

- 1) **Τμήμα Υφαντήριου**, με υφαντικούς ιστούς του οίκου PICANOL τύπων Omnipius, Gammix και Optimax.
- 2) **Τμήμα Βαφείου**, που αποτελείται από δύο εξειδικευμένα βαφικά συγκροτήματα τύπου ROPE - DYEING MORISSON και SHEET-DYEING MASTERS.
- 3) **Τμήμα Φινιριστηρίου**, που περιλαμβάνει φινιριστικές γραμμές του οίκου MORISSON, φινιριστικά συγκροτήματα του οίκου KUSTERS και MONFORTS και φινιριστική γραμμή OSTHOFF.
- 4) **Τμήμα Ποιοτικού Ελέγχου**, όπου ελέγχεται οπτικά το 100% της παραγωγής και ταξινομείται σύμφωνα με τις αυστηρότερες διεθνείς προδιαγραφές των υφασμάτων denim, όπως αυτές

ορίζονται από τον Αμερικανικό Οργανισμό Προδιαγραφών (A.S.T.M.).

- 5) **Τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης**, νέων προϊόντων. Ο διευθυντής R&D είναι αρμόδιος να προτείνει και να εφαρμόζει την τεχνολογική στρατηγική ενός οργανισμού σύμφωνα με τους στόχους του και τις πολιτικές του. Επομένως, το έργο του διευθυντή περιλαμβάνει: α) επιλογή μεταξύ νέων εναλλακτικών τεχνολογιών που θα χρησιμοποιηθούν από τον οργανισμό, β) ανάπτυξη μεθόδων ενσωμάτωσης της νέας τεχνολογίας σε νέα προϊόντα και διαδικασίες και γ) απελευθέρωση πόρων ώστε να μπορέσει να εφαρμοστεί επιτυχώς η νέα τεχνολογία.

Ο όρος R&D χρησιμοποιείται για να περιγράψει μια ευρεία κλίμακα δραστηριοτήτων. Σε κάποιους οργανισμούς η R&D πραγματοποιείται από επιστήμονες σε μεγάλα εργαστήρια όπου το πρόβλημα επικεντρώνεται στις θεωρητικές πλευρές του (βασική έρευνα). Σε άλλες εταιρείες η R&D προσανατολίζεται πολύ στο μάρκετινγκ και αφορά το προϊόν και τις βελτιώσεις της συσκευασίας του (εφαρμοσμένη έρευνα). Άλλες φορές η R&D έχει μηχανολογική επικέντρωση στον έλεγχο ποιότητας, στην παραγωγή σχεδίων και στην ανάπτυξη καλύτερου εξοπλισμού παραγωγής. Οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν ένα μίγμα βασικής εφαρμοσμένης και μηχανολογικής R&D. Η ισορροπία των τύπων αυτών έρευνας είναι γνωστή σαν **μίγμα R&D** και πρέπει να είναι κατάλληλη με την στρατηγική του οργανισμού. (Μηλιώτη, 1995, σελ: 117)

Η λειτουργία του εργοστασίου, υποστηρίζεται από σύστημα κλιματισμού και καθαρισμού αέρος του οίκου LUWA, μονάδες παραγωγής ατμού (ατμολέβητες), εγκαταστάσεις πεπιεσμένου αέρος καθώς και λοιπές εγκαταστάσεις για κοινόχρηστες παροχές. Επίσης, περιλαμβάνει πλήρη μονάδα βιολογικού καθαρισμού βιομηχανικών αποβλήτων με σκοπό την προστασία του περιβάλλοντος, σύμφωνα με τους κανονισμούς που έχουν θεσπιστεί από την Ευρωπαϊκή Ένωση. Η συνολική λειτουργία του εργοστασίου υποστηρίζεται επίσης από on-line σύστημα παρακολούθησης της παραγωγής που είναι

συνδεδεμένο με τη διαχείριση παραγγελιών και τον προγραμματισμό παραγωγής.

Η παραγωγική μονάδα του υφάσματος denim έχει τα εγκεκριμένα από την Ευρωπαϊκή Ένωση απαραίτητα σήματα Oeko-Tex και Ecolabel, τα οποία πιστοποιούν τη μη χρήση χημικών ουσιών στα υφάσματα, για πάνω από 75% των κωδικών παραγωγής των υφασμάτων. Επιπρόσθετα η «ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.» είναι πιστοποιημένη από το διεθνή Οργανισμό “SCAL-Control Union” για την παραγωγή οργανικών προϊόντων.

Επίσης, η παραγωγική μονάδα διαθέτει το Σύστημα Περιβαλλοντικής Διαχείρισης **ISO 14001** (International Organization of Standardization), με σκοπό τη βελτίωση των περιβαλλοντικών και οικονομικών της επιδόσεων. Αποτέλεσμα των συστηματικών ερευνών και των αυστηρών ελέγχων που διενεργούνται τόσο σε επίπεδο πρώτων υλών όσο και σε επίπεδο παραγωγικής διαδικασίας, είναι η δυνατότητα κατασκευής υφασμάτων denim πολύ υψηλών προδιαγραφών, τα οποία απευθύνονται σε επώνυμους κατασκευαστές ενδυμάτων jeans παγκοσμίως. (Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ: 2007)

## **B. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΜΟΝΑΔΑ ΝΗΜΑΤΟΣ**

### **ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.: ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΣΙΝΔΟΥ**

Αποτελούσε έως τον Μάρτιο του 2009 τον κύριο τροφοδότη της επιχειρησιακής μονάδας υφάσματος denim με νήματα ειδικών προδιαγραφών.

### **ΚΛΩΣΤΗΡΙΑ ΚΙΛΚΙΣ Α.Ε.**

Αποτελεί θυγατρική εταιρεία της «Ελληνικής Υφαντουργίας Α.Ε.». Παράγει νήματα βαμβακερά και σύμμεικτα, μονόκλωνα και δίκλωνα.

## **Γ. ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΙΑΚΗ ΜΟΝΑΔΑ ΒΑΜΒΑΚΟΣ**

### **ΕΚΚΟΚΚΙΣΤΗΡΙΑ ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ Α.Β.Ε.Ε.**

Επεξεργάζεται πάνω από 35.000 τόνους σύσπορου βάμβακος ετήσια από το Θεσσαλικό κάμπο, μια από τις μεγαλύτερες περιοχές καλλιέργειας βαμβακιού στην Ελλάδα. Το εκκοκκισμένο βαμβάκι διατίθεται στα κλωστήρια της «Ελληνικής Υφαντουργίας Α.Ε.».

### **ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ Α.Ε.: ΕΡΓΟΣΤΑΣΙΟ ΑΓΧΙΑΛΟΥ**

Διαλέγει εκκοκκιστήριο βάμβακος και σπορελαιουργείο στην ευρύτερη περιοχή της Θεσσαλονίκης. Επεξεργάζεται ετήσια 30.000 τόνους σύσπορου βάμβακος. Τροφοδοτεί κυρίως τα κλωστήρια της «Ελληνικής Υφαντουργίας Α.Ε.». (Έκθεση του διοικητικού συμβουλίου: 2005)

#### **3.2.2 ISO 9001: Συστήματα Ποιότητας: Μοντέλο για τη Διασφάλιση της Ποιότητας στο Σχεδιασμό – Ανάπτυξη, Παραγωγή, Εγκατάσταση και Εξυπηρέτηση (Υπηρεσίες)**

Το μοντέλο αυτό χρησιμοποιείται όταν απαιτείται συμμόρφωση του προμηθευτή σε δεδομένες απαιτήσεις σε όλο τον κύκλο παραγωγής, από το σχεδιασμό μέχρι την εξυπηρέτηση μετά την πώληση (ανάπτυξη, σχεδίαση, παραγωγή, εγκατάσταση και τρόπος εξυπηρέτησης μετά την πώληση).

Χρησιμοποιείται κυρίως όταν το συμβόλαιο απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή στο σχεδιασμό και υπάρχουν ιδιαίτερες απαιτήσεις στην απόδοση του προϊόντος ή της υπηρεσίας. Τέλος αυτό το μοντέλο περιέχει τις πλήρεις απαιτήσεις όλων των άλλων μοντέλων. (Μάντζαρης, 2003, σελ: 351)

#### **3.2.3 ISO 9002: Συστήματα Ποιότητας – Μοντέλο για τη Διασφάλιση της Ποιότητας στην Παραγωγή και Εγκατάσταση**

Το μοντέλο αυτό είναι περισσότερο συμπαγές. Χρησιμοποιείται όταν οι απαιτήσεις του αφορούν τα προϊόντα εκφράζονται σε σχέση με ένα ήδη κατασκευασμένο σχέδιο ή προδιαγραφή. Απαιτεί να παρουσιάζονται οι ικανότητες του προμηθευτή μόνο σε ότι αφορά την παραγωγή και την εγκατάσταση. Όλα τα στοιχεία του συστήματος ποιότητας που υπάρχουν στο ISO 9004, υπάρχουν και εδώ αλλά σε λιγότερο αυστηρή μορφή. (Μάντζαρης, 2003, σελ: 352)

### **3.3.4 ISO 14001: Μεθοδολογία Ανάπτυξης των ΣΠΔ (Συστήματα Περιβαλλοντικές Διαχείρισης)**

Αντικειμενικός στόχος του συστήματος είναι η προώθηση της συνεχούς βελτίωσης των περιβαλλοντικών επιδόσεων μέσω:

- ❖ Της κατάρτισης και της εφαρμογής από τις επιχειρήσεις μιας σειράς μέτρων,
- ❖ Της αξιολόγησης των επιδόσεων και
- ❖ Της ενημέρωσης του κοινού.

Ένα από τα βασικά στοιχεία για την περιβαλλοντική διαχείριση αποτελεί η ακολουθία μιας σειράς διαδικασιών. Η εκπαίδευση, η επικοινωνία, η ανάλυση του κύκλου ζωής, το οικολογικό σήμα, οι περιβαλλοντικές επιπτώσεις στα προϊόντα έχουν άμεση σχέση με την πιστοποίηση.

Οι φάσεις ανάπτυξης του συστήματος αναφέρονται παρακάτω:

- I. Ορισμός περιβαλλοντικής πολιτικής.**
- II. Ανάπτυξη του συστήματος περιβαλλοντικής διαχείρισης κατά το ISO 14001.**
- III. Εφαρμογή ΣΠΔ κατά ISO 14001. Έλεγχος – επιθεωρήσεις. Ο ολοκληρωμένος οικολογικός έλεγχος περιλαμβάνει:**
  1. Το περιβάλλον και
  2. Την υπευθυνότητα για τα παραγόμενα προϊόντα.
- IV. Ανασκόπηση από τη διοίκηση.**
- V. Πιστοποίηση ΣΠΔ κατά ISO 14001.** (Μάντζαρης, 2003, σελ: 353)

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

- I. Ο κλάδος της ένδυσης διέρχεται μεγάλη κρίση λόγω της διεύρυνσης της Ευρωπαϊκής Ένωσης και των ειδικών συμφωνιών που έχει συνάψει η Ε.Ε. με τις χώρες της πρώην Ανατολικής Ευρώπης, της σταδιακής κατάργησης της συμφωνίας της GATT, του έντονου διεθνούς ανταγωνισμού, των αθρόων εισαγωγών από χώρες χαμηλού κόστους και της πρόσφατης τελωνειακής σύνδεσης Ε.Ε. – Τουρκίας
- II. Ο κλάδος της κλωστοϋφαντουργίας και του ιματισμού στην Ελλάδα, από τους πιο αναπτυγμένους στο παρελθόν, διαρκώς φθίνει με το κλείσιμο μεγάλων και μικρών εργοστασίων και τις απολύσεις χιλιάδων εργαζομένων.
- III. Η μεγάλη αύξηση του εργατικού κόστους παραγωγής σε συνδυασμό με τη δραματική μείωση της ανταγωνιστικότητας των προϊόντων έχουν επιφέρει σημαντικά πλήγματα στον κλάδο. Αποτέλεσμα της ύφεσης ήταν η συνεχής μείωση των απασχολούμενων, της παραγωγής, των εξαγωγών και παράλληλα η θεαματική αύξηση των εισαγωγών.
- IV. Τα αίτια της μείωσης της παραγωγής και της απασχόλησης, θα μπορούσαμε να τα εντοπίσουμε και στην αδυναμία των παραγωγικών μονάδων να προσαρμοστούν στις νέες εμπορικές συνθήκες, (όπως η δημιουργία νέων προϊόντων π.χ. συνθετικές ίνες) αλλά και στην έλλειψη κεφαλαίων για την αναβάθμιση και ανανέωση του παλιού εξοπλισμού τους.
- V. Πλέον, η πλειοψηφία των ελληνικών επιχειρήσεων δίνει μεγάλη βαρύτητα στην απόκτηση τεχνολογίας ποιοτικού ελέγχου γεγονός που καταδεικνύει το μεγάλο ενδιαφέρον τους για προσαρμογή τους στις σύγχρονες απαιτήσεις για παραγωγή προϊόντων υψηλών προδιαγραφών. Το ενδιαφέρον αυτό εμφανίζεται πιο έντονα στους κλάδους της κλωστοϋφαντουργίας και ένδυσης.
- VI. Οι επιχειρήσεις δείχνουν το μεγάλο ενδιαφέρον τους για συμμετοχή του προσωπικού τους σε προγράμματα εκπαίδευσης που διοργανώνονται από διάφορους φορείς. Καμία επιχείρηση όμως δεν διοργανώνει

προγράμματα με ίδιους πόρους παρά μόνο όσα χρηματοδοτούνται από την Ε.Ε. και το Ελληνικό Δημόσιο.

- VII. Από την Πλευρά της η «Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ» από την ίδρυση της (1974) έως τις ημέρες μας έχει παρουσιάσει μεγάλη ανάπτυξη, με αποτέλεσμα σήμερα να συγκαταλέγεται στις τρεις μεγαλύτερες βιομηχανίες παραγωγής denim στην Ευρώπη και να είναι η μοναδική του κλάδου στην Ελλάδα.
- VIII. Οι παραγωγικές της μονάδες είναι εγκατεστημένες στην ευρύτερη περιοχή της Βόρειας Ελλάδας και είναι οι ακόλουθες: Εκκοκκιστήριο στον Αγχίολο Θεσσαλονίκης, Κλωστήριο στην Σίνδο (Έκλεισε τον Μάρτιο του 2009), Παραγωγική μονάδα Denim στην Νέα Πέλλα
- IX. Άνω του **80% του ετήσιου κύκλου εργασιών** της εταιρείας προέρχεται από εξαγωγές που απευθύνονται σε επώνυμους κατασκευαστές ενδυμάτων jeans παγκοσμίως. Οι κυριότερες χώρες εξαγωγής είναι η Ιταλία, την Τυνησία, την Ινδία, την Γαλλία, την Τουρκία, την Σερβία και το Μαρόκο
- X. Η 25ετής παρουσία της Εταιρείας στη διεθνή αγορά, οι μακροχρόνιες συνεργασίες με διεθνείς επώνυμες εταιρείες κατασκευαστών ενδυμάτων και το διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον, έχουν συμβάλει σημαντικά στη βελτίωση της απαιτούμενης τεχνογνωσίας για την ανάπτυξη καινοτόμων και διαφοροποιημένων προϊόντων.
- XI. Η οικονομική κρίση που μαστίζει την παγκόσμια οικονομία επηρέασε την πορεία του Ομίλου, παρά το γεγονός ότι η εταιρία διατήρησε τους περισσότερους πελάτες της, αλλά, με μειωμένες παραγγελίες, σημειώθηκε πτώση τόσο στον κύκλο εργασιών όσο και στα αποτελέσματά της. Αντίστοιχη μείωση παρατηρήθηκε και στις υπόλοιπες βιομηχανίες παραγωγής denim στην Ευρώπη.
- XII. Η πελατοκεντρική της προσέγγιση και ο προγραμματισμός της παραγωγής για έγκαιρη παράδοση και άμεση ανταπόκριση, σε συνδυασμό με την γεωγραφική της θέση, της έδωσαν τη δυνατότητα το 2009 να προσαρμόζεται στις συνεχώς μεταβαλλόμενες συνθήκες της αγοράς όπως αυτές επιτάσσονται από τις αλλαγές στη μόδα.

XIII. **Το μέλλον** της κλωστοϋφαντουργίας, σε ένα οικονομικό περιβάλλον που βασίζεται στη γνώση, θα εξαρτάται ολοένα και περισσότερο από την ικανότητα της βιομηχανίας να δημιουργεί συνεχώς καινοτόμα προϊόντα, να χρησιμοποιεί τις πιο προηγμένες ευπροσάρμοστες και αποτελεσματικές μεθόδους παραγωγής και να προσαρμόζει την οργανωτική της δομή και τις λειτουργίες της στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών της.

## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΠΗΓΕΣ**

### **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΗ**

- ✓ Μάντζαρης Ι., (2003), *Σύγχρονη Οργάνωση & Διοίκηση Επιχειρήσεων*, Εκδόσεις: Β. Γκιούρδας, Αθήνα.
- ✓ Μηλιώτη Ε., (1995), *Προγραμματισμός Δράσεως Επιχειρήσεων*, Εκδόσεις: Σύγχρονη Εκδοτική, Αθήνα.

### **ΑΡΘΡΑ ΑΠΟ ΕΦΗΜΕΡΙΔΕΣ ΚΑΙ ΠΕΡΙΟΔΙΚΑ**

- ✓ Νικολακάκης Β., (2006), «*Η κλωστοϋφαντουργία έχει ακόμη ελπίδες*», Ναυτεμπορική, Δευτέρα, 8 Μαΐου.
- ✓ Επίσημη Εφημερίδα της Ευρωπαϊκής Ένωσης, (07/12/2006), *Κρατική ενίσχυση – Ελλάδα*.
- ✓ Ακκάς Γ., (2004), «*Υπάρχουν προοπτικές για την ελληνική κλωστοϋφαντουργία*», Περιοδικό: ΚΕΦΑΛΑΙΟ, τεύχος 172., Τετάρτη, 25 Μαρτίου.
- ✓ Ακκάς Γ., (2007), «*Αλλάζει το κλίμα στην κλωστοϋφαντουργία*», Εφημερίδα: Μέτοχος & Επενδύσεις, Φύλλο 482, 19 Ιουνίου.

### **ΠΗΓΕΣ ΑΠΟ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΕΣ**

- ✓ Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ, «Έκθεση - Διοικητικού Συμβουλίου», Ανάκτηση από [http://209.85.129.132/search?q=cache:deWWazTDmFEJ:www.accas.gr/files/pdf/DS\\_report2005\\_gr.pdf](http://209.85.129.132/search?q=cache:deWWazTDmFEJ:www.accas.gr/files/pdf/DS_report2005_gr.pdf), (πρόσβαση στις 12/07/2009)
- ✓ Ελληνική Υφαντουργία ΑΕ, «Διοικητικό Συμβούλιο», Ανάκτηση από <http://www.hellenicfabrics.com/page/default.asp?la=2&id=12>, (πρόσβαση στις 12/07/2009)
- ✓ Euro – today, «Οικονομικά αποτελέσματα τριμήνου», Ανάκτηση από [http://www.euro2day.gr/market\\_announcements/com\\_results/184/articles](http://www.euro2day.gr/market_announcements/com_results/184/articles)

- /520043/ArticleMarketAnnouncements.aspx, (πρόσβαση στις 12/07/2009)
- ✓ Southeast European Stock, «Moda Salonica», Ανάκτηση από <http://stock.ana-mpa.gr/fthema.php?id=2733>, (πρόσβαση στις 14/07/2009)
  - ✓ Ο κλάδος της Κλωστοϋφαντουργίας, «Εκτίμηση του επαγγελματικού κινδύνου», Ανάκτηση από [http://www.elinyae.gr/el/lib\\_file\\_upload/KLWSTOYFANTOYRGEIA.1110201344715.pdf](http://www.elinyae.gr/el/lib_file_upload/KLWSTOYFANTOYRGEIA.1110201344715.pdf), (πρόσβαση στις 15/07/2009)
  - ✓ Γενική Γραμματεία Έρευνας και Τεχνολογίας, «Ε.Τ.Α.Κ.Ε.Ι.: Η γνώση κινεί τα νήματα», Ανάκτηση από [http://www.gsrt.gr/default.asp?V\\_ITEM\\_ID=3689](http://www.gsrt.gr/default.asp?V_ITEM_ID=3689), (πρόσβαση στις 15/07/2009)
  - ✓ Επίλεκτος κλωστοϋφαντουργία – ΑΕΒΕ, «Παρουσίαση του κλάδου», Ανάκτηση από [http://www.stiafilco.com/gr/comp\\_industry.asp](http://www.stiafilco.com/gr/comp_industry.asp), (πρόσβαση στις 10/07/2009)
  - ✓ Υπουργείο Εξωτερικών – Διεύθυνση Οικονομικών σχέσεων, «Η πορεία των Ελληνικών εξαγωγών στον κλάδο του έτοιμου ενδύματος», Ανάκτηση από [www.agora.mfa.gr](http://www.agora.mfa.gr), (πρόσβαση στις 11/07/2009)
  - ✓ Ίδρυμα οικονομικών και βιομηχανικών ερευνών, «Κλωστοϋφαντουργία/Ένδυση». Ανάκτηση από [www.iobe.gr/index.asp?a\\_id=161&news\\_id=355](http://www.iobe.gr/index.asp?a_id=161&news_id=355) - 83k -, (πρόσβαση στις 12/07/2009)
  - ✓ Εταιρείες εισηγμένες στο χρηματιστήριο, «Κλωστοϋφαντουργία και ένδυση», Ανάκτηση από [www.presspoint.gr](http://www.presspoint.gr), (πρόσβαση στις 12/07/2009)

## **ΣΥΝΤΟΜΟΓΡΑΦΙΕΣ**

**ΑΕ** = Ανώνυμη Εταιρεία

**ΑΕΠ** = Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν

**ΔΙΣ.** = Δισεκατομμύρια

**ΔΣ** = Διοικητικό Συμβούλιο

**ΕΕ** = Ευρωπαϊκή Ένωση

**ΕΚ.** = Εκατομμύρια

**ΕΚ** = Ευρωπαϊκή Κοινότητα

**ΕΛ.ΙΝ.Υ.Α.Ε.** = Ελληνικό Ινστιτούτο Υγιεινής & Ασφάλειας της  
Εργασίας

**ΕΠΕ** = Εταιρεία Περιορισμένης Ευθύνης

**ΕΣΑ** = Ευρωπαϊκή Διαστημική Εταιρεία

**Ε.Σ.Υ.Ε.** = Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδος

**Ε.Τ.Α.Κ.Ε.Ι.** = Εταιρεία Τεχνολογικής Ανάπτυξης  
Κλωστοϋφαντουργίας Ένδυσης και Ινών

|                   |                                                                     |
|-------------------|---------------------------------------------------------------------|
| <b>ΗΠΑ</b>        | = Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής                                       |
| <b>ΙΟΒΕ</b>       | = Ίδρυμα Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών                       |
| <b>ΚΕΑΚ</b>       | = Κοινωνικό και Αναπτυξιακό Επιχειρηματικό<br>Κέντρο                |
| <b>Κ.Τ.Λ.</b>     | = Και τα λοιπά                                                      |
| <b>Μ.Μ.Ε.</b>     | = Μικρομεσαίες επιχειρήσεις                                         |
| <b>Π.Χ.</b>       | = Παραδείγματος χάρη                                                |
| <b>Σ.Ε.Π.Ε.Ε.</b> | = Σύνδεσμος Επιχειρήσεων Πλεκτικής και Ετοίμου<br>Ενδύματος Ελλάδος |
| <b>ΣΠΔ</b>        | = Σύστημα Περιβαλλοντικής Διαχείρισης                               |

## **ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ – ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΙΩΑΝΝΗ ΚΑΤΣΙΑΝΗ, ΓΕΝΙΚΟΥ ΔΙΕΥΘΥΝΤΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑΣ ΑΕ**

Η ευρύτερη οικονομική ύφεση άρχισε παγκοσμίως, μετά το δεύτερο τρίμηνο του 2008, αλλά στον τομέα της κλωστοϋφαντουργίας οι μειωμένες δαπάνες ήταν εμφανείς από τα τέλη του 2007. Τα πρώτα σημάδια της επιβράδυνσης των δαπανών στον τομέα της ένδυσης βρήκαν τους παίκτες denim ήδη σε πτωτική τάση. Η μόδα ακολουθεί επαναλαμβανόμενες κυκλικές γραμμές και ιδιαίτερα στην περίοδο της κρίσης ήμασταν ήδη σε πολύ χαμηλό επίπεδο, το οποίο αποδυνάμωσε αμέσως τον τομέα μας.

Ενόψει της παγκοσμιοποίησης, η οικονομική ύφεση μας ανάγκασε να αναθεωρήσουμε τους όρους της ηθικής σε αντίθεση με την κερδοφορία των επιχειρήσεων. Λαμβάνοντας υπόψη ότι η ελεύθερη αγορά ήταν καλά μελετημένη ως τυχερή οικονομική κατευθυντήρια αρχή για όλες τις αναπτυσσόμενες επιχειρήσεις όπως η δική μας όσον αφορά την επένδυση, τις πρακτικές στον χώρο εργασίας και τις επιθετικές εμπορικές πολιτικές, σήμερα η ίδια αγορά έχει επηρεαστεί όσο το δυνατόν περισσότερο από την ύφεση.

Εξάλλου, η παγκόσμια οικονομική κρίση έχει συρρικνώσει τον τομέα του τζιν, λόγω της πρόσκαιρης υπερπαραγωγής που βομβάρδισε τον κόσμο για μισή δεκαετία και ήταν πάντα μεγαλύτερη από την πραγματική ζήτηση. Παρόλο που η παγκόσμια αγορά ενέργειας καθορίζεται από την άποψη των πόρων και δαπανών, υπήρχε αισιοδοξία ότι οι καταναλωτές πάντα θα ξοδεύουν πολλά. Η πλεονάζουσα παραγωγή σε όλους τους τομείς βασίστηκε σε στιγμιαίες απαιτήσεις πελατών και όχι σε αποτελεσματικές στρατηγικές μάρκετινγκ. Οι παραγωγοί δεν ακολούθησαν τους κανόνες που καθορίζουν τις οικονομίες κλίμακας. Θα έπρεπε να παράγουμε λιγότερο από ό, τι η αγορά μπορεί να αγοράσει και όχι να δημιουργήσουμε ένα short-eyed μηχανισμό μόδας με μεταποιημένα προϊόντα βασισμένα στην έμπνευση και όχι σε προβλεπόμενες ανάγκες των πελατών.

Συνεπώς το πλεόνασμα παραγωγής για μεγάλο χρονικό διάστημα, ώθησε τις επιχειρήσεις να αναπτυχθούν γρήγορα και οι πελάτες να ζητούν όλο και πιο θελκτικά προϊόντα. Τα κίνητρα της αργότερα οικονομικής δραστηριότητας δεν ακολούθησαν τον κανόνα των πωλήσεων και κατά συνέπεια το πλεόνασμα παραγωγής, με την ματιά της αυξανόμενης κρίσης,

έδωσε την ευκαιρία σε πολλούς να μη σεβαστούν τις οικονομικές τους υποχρεώσεις

Οι μικροπιστώσεις επέτρεψαν ακόμη και στο φτωχό και στον μη απασχολούμενο πληθυσμό να ξοδέψει αλλά να μην επιστρέψει. Σίγουρα το ποσοστό αυτό της αγοράς δεν θεωρείται ότι θα είναι το μελλοντικό μας κοινό, επειδή οι άνθρωποι έχουν φορτώσει τους εαυτούς τους με ενδύματα για τις επόμενες περιόδους και δεύτερον είναι πιο αγχωμένοι ως προς το να διευθετήσουν τα οικονομικά τους.

Η μειωμένη κυκλοφορία και η έλλειψη ρευστότητας, ανέστειλαν τις δυνατότητες επέκτασης. Καθώς η κρίση συνεχίζεται, οι επιχειρηματικές στρατηγικές πρέπει να αξιολογηθούν εκ νέου με εκτεταμένη ανάλυση της αγοράς και στοχοθετημένες δράσεις, όπως: εξοικονόμηση κόστους και μείωση των αποθεμάτων από την αναστολή της παραγωγής και τη μείωση των περιθωρίων κέρδους στην αλυσίδα του κλάδου, ώστε το τελικό προϊόν γίνεται φθηνότερο για τους καταναλωτές. Όλες οι εισερχόμενες και εξερχόμενες παραγγελίες μας πρέπει να μελετώνται, να προγραμματίζονται και να αναλύονται λεπτομερώς.

Ο επιχειρηματικός κόσμος μέσω συνεργειών και εταιρικών σχέσεων πρέπει να ανακτήσει την εμπιστοσύνη των πελατών και αυτή η ευκαιρία θα πραγματοποιηθεί μέσω αναβαθμισμένων προϊόντων, ωθούμενων από την έρευνα και ανάπτυξη. Σήμερα οι άνθρωποι ενδιαφέρονται περισσότερο για την ενέργεια και το περιβάλλον και δίνουν μεγαλύτερη προσοχή στην ποιότητα υφάσματος. Η μακροβιότητα του υλικού είναι η μείωση της ζήτησης, αλλά μια στοχευμένη R&D θα μας βοηθήσει να διατηρήσουμε τη δύναμη μας να πουλάμε.

Μια μεγάλη ανακούφιση θα ήταν η στιγμή που οι χώρες παραγωγής θα αρχίσουν να καταναλώνουν. Για να συμβεί αυτό οι υπανάπτυκτες χώρες πρέπει να προσφέρουν τις υπηρεσίες και τα προϊόντα τους σε ένα επίπεδο τιμών που θα τους δώσει το περιθώριο κέρδους το οποίο θα τους επιτρέψει να ξοδεύουν.