

**«...από νάιλον υψώνουμε σημαία...»:
ευέλικτη αναδιάρθρωση και δικτύωση
στη μικρή βιομηχανία του κλάδου παραγωγής
προϊόντων από πλαστικό**

ΑΝΤΙΓΟΝΗ ΛΥΜΠΕΡΑΚΗ

Ζούμε σε μιαν εποχή γοργών αλλαγών και ανακατατάξεων που τείνουν να αναμορφώσουν ριζικά τους όρους λειτουργίας αλλά και την ίδια τη φυσιογνωμία του οικονομικού συστήματος. Η δυναμική εισβολή των νέων τεχνολογιών, η παρατεταμένη ύφεση και τα αντιφατικά μηνύματα μιας ιδιότυπης αναδιάρθρωσης της παραγωγής, σηματοδοτούν σοβαρές τομές στη συμπεριφορά των οικονομικών υποκειμένων, ανοίγοντας νέες δυνατότητες και θέτοντας νέα προβλήματα που ελάχιστη σχέση μόνο φαίνεται να έχουν με τα επιστημονικά οικονομικά υποδείγματα της μεταπολεμικής περιόδου.

Μια από τις σοβαρότερες καινοτομίες που φέρνει μαζί της η νέα οικονομική εποχή αφορά το πλαίσιο και τις προοπτικές λειτουργίας των μικρομεσαίων επιχειρήσεων. Οι επιχειρήσεις αυτές που η μεταπολεμική οικονομική ορθοδοξία τις είχε καταδικάσει να παίζουν το ρόλο του «ασχημόπαπου» σε ένα οικονομικό σύστημα που ο δυναμισμός και η πρόοδος ταυτίζονταν με το μεγάλο μέγεθος των μονάδων («καθετοποίηση και μαζική παραγωγή για υψηλή παραγωγικότητα» ήταν το σλόγκαν της φορντικής εποχής) φαίνεται ότι αποκτούν για πρώτη φορά τα τεχνολογικά εφόδια που χρειάζονται ώστε να κάνουν μια δυναμική εμφάνιση στην οικονομική σκηνή.

Έχει αναπτυχθεί μια πλούσια φιλολογία που αποδίδει τη βασική αιτία της σύγχρονης οικονομικής ύφεσης στην εξάντληση των αναπτυξιακών δυνατοτήτων εκείνου του υποδείγματος βιομηχανικής οργάνωσης που βασίζεται στη μαζική παραγωγή (καθετοποίηση, γιγαντιαία εργοστάσια κλπ.). Υποστηρίζεται μάλιστα πως το κλειδί του αναπτυξιακού στοιχήματος βρίσκεται στο υπόδειγμα της ευέλικτης εξειδίκευσης, δηλαδή στην απομάκρυνση από τις άκαμπτες γραμμές της μαζικής παραγωγής και των αποξενωμένων/ημι-ειδικευμένων εργαζομένων που παράγουν τυποποιημένα και πανομοιότυπα προϊόντα, στην κατεύθυνση ενός περισσότερο ευέλικτου και καινοτομικού συστήματος όπου μηχανήματα

Αντιγόνη Λυμπεράκη, λέκτορας, Πανεπιστήμιο Κρήτης.

πολλαπλών χρήσεων και πολυ-ειδικευμένοι εργαζόμενοι είναι σε θέση να ανταποκρίνονται με επιτυχία στις αέναες αλλαγές του οικονομικού περιβάλλοντος (Brusco & Sabel, 1981, Piore & Sabel, 1983, 1984, Schmitz, 1989).

Αρκετές είναι οι εμπειρικές ενδείξεις που υποστηρίζουν αυτή την προβληματική. Είναι χαρακτηριστικό ότι στη διάρκεια των τελευταίων 15 χρόνων, μέσα σε συνθήκες ασφυκτικής κρίσης και παραλυτικής ύφεσης, μεσουρανάει το άστρο των περιοχών εκείνων της Ευρώπης που στηρίζονται κατά κύριο λόγο σε μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Παραδειγματική περίπτωση εδώ αποτελεί η περιοχή της λεγόμενης «Τρίτης Ιταλίας» που συμπεκνώνει πολύ εύγλωττα το σενάριο της ανάδειξης των μικρομεσαίων επιχειρήσεων στο ρόλο μιας δυναμικότερης οικονομικής συνιστώσας (Brusco, 1982, Zeitlin, 1987, Hirst & Zeitlin, 1989, Garofoli, 1983, 1984, Antonelli, 1988).

Σχηματικά, το χρονικό της αναγέννησης της ιταλικής «μικρής βιομηχανίας» έχει ως εξής: οι ιταλοί βιομήχανοι, αντιδρώντας στο απεργιακό κύμα της δεκαετίας του '60, προχώρησαν σε μια στρατηγική αποκέντρωσης της παραγωγής σε μικρότερες «περιφερειακές» μονάδες με στόχο να διασπάσουν τους μεγάλους (και γι' αυτό επικίνδυνους) χώρους εργασίας, ώστε να ανασχέσουν πιο εύκολα τη διεκδικητική ορμή των συνδικάτων. Αυτό αρχικά οδήγησε σε ένα κλασικό σχήμα υπεργολαβικών σχέσεων ανάμεσα σε μεγάλες, σύγχρονες, ισχυρές επιχειρήσεις από τη μια πλευρά, και μικρές βιοτεχνίες με στοιχειώδη εξοπλισμό και ξεπερασμένη τεχνολογία από την άλλη. Οι τελευταίες, ανταγωνίζονταν μεταξύ τους για την ανάληψη παραγγελιών, περικόπτοντας συστηματικά τις αμοιβές των εργαζομένων.

Στη συνέχεια, ωστόσο, οι μικρές αυτές επιχειρήσεις προχώρησαν σε τεχνολογικό εκσυγχρονισμό και εξελίχθηκαν σε έναν πόλο καινοτομίας που σύντομα ανέπτυξε μιαν ιδιότυπη ισορροπία ανάμεσα στη συνεργασία και τον ανταγωνισμό, μέσα από μια διαδικασία χωρικής δικτύωσης. Η διαδικασία δικτύωσης των προηγούμενα εξαρτημένων υπεργολάβων, τους έδωσε τη δυνατότητα να αξιοποιήσουν συλλογικά τις δεξιότητες που είχαν αναπτύξει, έτσι ώστε να επιχειρούν με επιτυχία την παραγωγή καινοτομικών προϊόντων, και κατά συνέπεια να κερδίζουν αυτοτελή πρόσβαση στις αγορές.

Έτσι γεννήθηκαν οι «βιομηχανικές συνοικίες»¹ της Ιταλίας, πετυχαί-

1. Ο όρος industrial districts θα μπορούσε να αποδοθεί και ως «βιομηχανική περιοχή» ή ακόμα και ως «βιομηχανική περιφέρεια». Ωστόσο, και οι δύο εκδοχές στα ελληνικά συνήθως υποδηλώνουν τη συνειδητή παρέμβαση στο περιβάλλον από την πλευρά άσκησης βιομηχανικής πολιτικής για τη δημιουργία της απαραίτητης υποδομής σε έναν επιλεγμένο χώρο, δηλαδή μια διαδικασία που συνήθως ξεκινά εκ του μηδενός. Αντίθετα, ο όρος industrial district σημαίνει κυρίως τις χωρικές εκείνες συγκεντρώσεις που διαμορφώθηκαν «από τα κάτω», μέσα σε μια μακρά πορεία όπου εξυφαίνονται, αναπτύσσονται και συνδέονται σταδιακά οι οικονομικές δραστηριότητες. Επιπλέον, από αυστηρή μεταφραστική άποψη, όταν ο όρος district αναφέρεται στα πλαίσια πόλεων και αστικών συγκροτημάτων, τότε αποδίδεται ως «συνοικία» ή «πημέας».

νοντας σταδιακά αξιοζήλευτες επιδόσεις στο πεδίο της διεθνούς ανταγωνιστικότητας στα προϊόντα τους. Η αποτελεσματικότητα της ευέλικτης εξειδίκευσης στην Τρίτη Ιταλία καθρεφτίζεται στους δείκτες ευημερίας των περιοχών όπου ευδοκμεί: το κατά κεφαλήν εισόδημα αυξάνεται γοργά, το ποσοστό της ανεργίας μειώνεται, ενώ το επίπεδο των μισθών είναι πλέον μεταξύ των υψηλότερων της χώρας (Brusco & Sabel, 1981, Fua, 1983, Santilli, 1987).

Η περίπτωση της Τρίτης Ιταλίας είναι ιδιαίτερα επίκαιρη για την ελληνική βιομηχανία, τόσο επειδή η μικρή βιομηχανία (που είναι πραγματικά «μικρή» σύμφωνα και με τα ελληνικά δεδομένα) έχει μακρά παράδοση ισχυρής συμμετοχής στη βιομηχανική δομή της χώρας, όσο και επειδή φαίνεται ότι αγκυλιάζει και τους κλάδους εκείνους στους οποίους η ελληνική βιομηχανία παρουσιάζει μιαν εξειδίκευση μέσα στο χρόνο (τις λεγόμενες ελαφρές/καταναλωτικές και ενδιάμεσες βιομηχανίες). Με δεδομένο μάλιστα το γεγονός ότι η οικονομική επιτυχία της ευέλικτης εξειδίκευσης στην Τρίτη Ιταλία δεν αποτέλεσε μιαν αποκλειστικά «αυθόρμητη» και «τυχαία» εξέλιξη, αλλά σημαντικός ήταν ο ρόλος που έπαιξε η Τοπική Αυτοδιοίκηση (τόσο στην παροχή και βελτίωση υποδομής για την υποστήριξη της παραγωγικής δραστηριότητας, όσο και στη διατύπωση προδιαγραφών και ρυθμίσεων σε εργασιακά θέματα), μπορεί να υποστηριχθεί ότι πολλά χρήσιμα συμπεράσματα θα μπορούσαν να αντληθούν τόσο από τις ελληνικές επιχειρήσεις της μικρής βιομηχανίας, όσο και από τους φορείς άσκησης οικονομικής/βιομηχανικής πολιτικής.

Στο πλαίσιο αυτών των θεωρητικών και εμπειρικών συντεταγμένων, στόχος του άρθρου αυτού είναι μια συνολική εκτίμηση της πορείας και των προοπτικών της ελληνικής μικρής βιομηχανίας στον κλάδο των πλαστικών. Εστιάζοντας στον τρόπο που επιχειρήσεις διαφορετικών μεγεθών αντέδρασαν στην οικονομική ύφεση, αναδεικνύονται τρεις σημαντικές πλευρές του προβλήματος: α) ο βαθμός στον οποίο ο κλάδος αυτός παρουσιάζει αναδιαρθρωτικές τάσεις τύπου ευέλικτης εξειδίκευσης, β) ο ρόλος των μικρών επιχειρήσεων στη διαδικασία της αναδιάρθρωσης, και γ) οι μελλοντικές προοπτικές των μικρών επιχειρήσεων του κλάδου, σε συνδυασμό με τα μέτρα εκείνα της βιομηχανικής πολιτικής που τονώνουν την ευελιξία και την ανταγωνιστικότητά τους.

Το πρώτο τμήμα εξετάζει τη βιομηχανία των πλαστικών προϊόντων από τη διεθνή σκοπιά, μέσα στο πλαίσιο της οποίας τοποθετείται και αναλύεται στη συνέχεια η ελληνική βιομηχανία πλαστικών (δεύτερο τμήμα). Το τρίτο τμήμα βασίζεται σε υλικό έρευνας πεδίου και καταπιάνεται με τις στρατηγικές που υιοθετούν επιχειρήσεις διαφορετικών μεγεθών προκειμένου να αντιμετωπίσουν τις αλλαγές της αγοράς και της τεχνολογίας. Τέλος, το τέταρτο μέρος συνοψίζει τα βασικά συμπεράσματα και αναδεικνύει τις απαραίτητες προϋποθέσεις υποστηρικτικής πολιτικής προκειμένου να κατευθυνθεί η ήδη συντελούμενη αναδιάρθρωση στην περισσότερη επιθυμητή κατεύθυνση.

1. Τα πλαστικά διεθνώς

Ο κλάδος των πλαστικών διεθνώς που αποτελεί έναν σχετικά νέο βιομηχανικό κλάδο, βρίσκεται στην τροχιά σοβαρών μετασχηματισμών τόσο από την άποψη των προϊόντων και της τεχνολογίας παραγωγής (χημική τεχνολογία και μοριακός χειρισμός), όσο και από την άποψη των τάσεων που διαμορφώνονται στην αγορά. Καθώς ολοένα εντείνεται ο ανταγωνισμός και οι πετρελαιοπαραγωγές χώρες αρχίζουν πλέον οι ίδιες να παράγουν πλαστικά σε ανταγωνιστικές τιμές, αμερικανοί και ευρωπαίοι παραγωγοί αναγκάζονται να εξειδικεύουν και να διαφοροποιούν τα προϊόντα τους, να καινοτομούν και να αναπροσανατολίζονται προς την κατεύθυνση των περισσότερο απαιτητικών και προηγμένων τμημάτων της αγοράς.

Για να έχει νόημα οποιαδήποτε συζήτηση σχετικά με τον κλάδο των πλαστικών, πρέπει να γίνει μια σαφής διάκριση ανάμεσα α) στην παραγωγή πλαστικών υλών/υλικών σε πρωτογενή μορφή, και β) στη διαδικασία της μετατροπής των πλαστικών αυτών υλικών σε ημιτελή ή τελειωμένα προϊόντα. Η πρώτη διαδικασία (δηλαδή η κατασκευή των πολυμερών) αποτελεί μέρος της βιομηχανίας των πετρελαιοειδών και αποτελείται από γιγαντιαίες (συχνά πολυεθνικές) επιχειρήσεις που βασίζονται σε μεγάλο βαθμό στην έρευνα και στην ανάπτυξη (Ε&Α) για να διατηρήσουν και να προωθήσουν τη θέση τους στην αγορά.

Από την άλλη πλευρά, η παραγωγή τελικών προϊόντων από πλαστικό (που αποτελεί και το αντικείμενο του άρθρου αυτού) παρουσιάζει μια εντελώς διαφορετική εικόνα. Εδώ φαίνεται να κυριαρχούν επιχειρήσεις σχετικά μικρότερου μεγέθους και σε γενικές γραμμές η τεχνολογία παραγωγής δεν είναι ούτε τόσο προηγμένη ούτε τόσο απαιτητική όσο αυτή των πλαστικών υλών. Συνεπώς, η τεχνογνωσία που απαιτείται για την είσοδο στον τομέα αυτόν είναι ελάχιστη (OECD, 1969, SPRU, 1980, EEC, 1990) (στο παράρτημα 1 υπάρχει πίνακας με τα βασικά χαρακτηριστικά της βιομηχανίας μεταποίησης πλαστικών).

Παρ' όλα αυτά, διακρίνονται σημάδια σοβαρών αλλαγών. Αν και τα διαθέσιμα πολυμερή δεν είναι πιθανόν να αλλάξουν σημαντικά μέσα στον αιώνα που διατρέχουμε, ωστόσο πραγματοποιούνται αλλαγές που αφορούν την αυτοματοποίηση των μηχανημάτων και τις σχετικές με αυτά διαδικασίες χειρισμού των υλικών, καθώς ολοένα και περισσότερο η ανταγωνιστική επιτυχία απαιτεί την ανάπτυξη και τη διάθεση νέων προϊόντων (SPRU, 1980). Πραγματοποιούνται δηλαδή καινοτομίες και τεχνικές αλλαγές τόσο στην περιοχή του σχεδιασμού των πλαστικών προϊόντων όσο και στην ίδια την περιοχή της κατεξοχήν παραγωγής (Karas, 1980, SPRU, 1980, Kaufmann, Karas & Challis, 1981). Ουσιαστικά πρόκειται για μια καινοτομική διαδικασία που έλκεται από τη ζήτηση κυρίως και όχι από την προσφορά.

Έτσι, στο μέτωπο των τεχνολογικών εξελίξεων φαίνεται να κυριαρχούν δύο βασικές τάσεις: καθώς ο τεχνολογικός εξοπλισμός γίνεται ο-

λοένα περισσότερο σύνθετος με τις εφαρμογές της ρομποτικής, ενθαρρύνονται σημαντικά οι κεφαλαιακές επενδύσεις, ενώ ταυτόχρονα δείχνει να αυξάνει η σημασία ενός σχετικά μικρού αλλά υψηλά ειδικευμένου εργατικού δυναμικού. Επιπλέον, βελτιώσεις στα υλικά αλλά και στην τεχνολογία της παραγωγής (ιδιαίτερα στους τομείς που σχετίζονται με τον κλάδο της συσκευασίας) ανοίγουν νέες προοπτικές υψηλότερης αποδοτικότητας από εκείνες που παραδοσιακά χαρακτήριζαν τα «οικιακά πλαστικά» (EEC, Panorama of Industry, 1990).

Με δεδομένο το σχετικά μικρό μέσο μέγεθος των επιχειρήσεων του κλάδου και την έλλειψη σοβαρών εμποδίων εισόδου σε αυτόν, η καθιέρωση και διάδοση των νέων τεχνολογιών δείχνει να υπαγορεύει την ευρεία χρήση εξωτερικής τεχνικής και συμβουλευτικής βοήθειας. Πρόσφατες μελέτες καταλήγουν στο συμπέρασμα ότι υπάρχει μια ισχυρή τάση από την πλευρά των επιχειρήσεων ανεξαρτήτως μεγέθους να προσφεύγουν ολοένα και περισσότερο σε βοήθεια, υποστήριξη, εκπαίδευση και παντός είδους πληροφορίες από τρίτους οργανισμούς (Hopley, 1984, EEC Panorama of Industry, 1990).

Έτσι, το νέο στοιχείο που χαρακτηρίζει τον κλάδο παραγωγής προϊόντων από πλαστικό φαίνεται να είναι μια πιεστική ανάγκη για μεγαλύτερο συντονισμό ανάμεσα σε επιχειρήσεις και οργανισμούς που ασχολούνται με τα διάφορα στάδια της παραγωγής πλαστικών. Ενώ στη διάρκεια της δεκαετίας του '60, οι κλαδικές εκθέσεις γύρω από τα πλαστικά ασχολούνταν κυρίως με το μέγεθος των επιμέρους εργοστασίων και έβλεπαν το μεγάλο μέγεθος ως την εγγύηση για την οικονομική αποτελεσματικότητα, την ανταγωνιστικότητα και την καινοτομία (OECD, 1969), σήμερα η έμφαση τοποθετείται κατά κύριο λόγο στο συντονισμό των προσπάθειών και στη συνεργασία ανάμεσα σε επιχειρήσεις. Η καινοτομία, η έρευνα και η ανάπτυξη νέων προϊόντων τοποθετείται πλέον εμφανώς εκτός επιχείρησης, στο συνεκτικό ιστό με οριζόντια διάθρωση που συνδέει τις επιχειρήσεις μεταξύ τους (Hopley, 1984).

Η μεταποίηση πλαστικών και ελαστικών υλικών αποτελεί έναν ιδιαίτερα δυναμικό κλάδο στο πλαίσιο της ευρωπαϊκής οικονομίας. Αντλεί το δυναμισμό του από τη διεύρυνση της ζήτησης, ένα φαινόμενο που σχετίζεται τόσο με την εμφάνιση νέων προϊόντων, όσο και με τη στενή συνεργασία που τελευταία αναπτύσσεται ανάμεσα σε βιομηχανίες παραγωγής πλαστικών υλών από τη μια πλευρά, και χρήστες πλαστικών από την άλλη (EEC, Panorama of Industry, 1990).

Ο ετήσιος ρυθμός της παραγωγής πλαστικών και ελαστικών προϊόντων στις χώρες της Κοινότητας αυξανόταν με ρυθμό 7,6% στην περίοδο 1980-1988, πράγμα που μεταφράζεται σε μια ετήσια αύξηση του όγκου της παραγωγής κατά 3,2% (δηλαδή ρυθμός κατά 1% υψηλότερος σε σύγκριση με την αυξητική τάση του ΑΕΠ των χωρών της ΕΟΚ). Από την άποψη της διάρθρωσης, ο κλάδος στην Ευρώπη συνίσταται κυρίως από μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις. Σε ό,τι αφορά τη συμβολή της εργασίας, αυτή κυμαίνεται έντονα από προϊόν σε προϊόν, όμως παρατη-

ρείται μια σαφής τάση αύξησης των εισαγωγών προς την Κοινότητα από χώρες χαμηλού κόστους (κυρίως ΚΟΜΕΚΟΝ και οικονομίες Νοτιο-Ανατολικής Ασίας) προϊόντων με σημαντική συμβολή εργατικού κόστους στο σύνολο του κόστους παραγωγής (EEC, Panorama of Industry, 1990).

Ένας τομέας που προβλέπεται να έλξει σοβαρές επενδύσεις είναι αυτός της Έρευνας και Ανάπτυξης (Ε&Α). Οι αυξημένες ανάγκες σε Ε&Α που προσανατολίζονται τόσο σε μεγαλύτερη «φιλικότητα προς το περιβάλλον» όσο και στη δημιουργία νέων προϊόντων, μπορούν να οδηγήσουν σε σχήματα στενότερης συνεργασίας ανάμεσα σε επιχειρήσεις, προμηθευτές και χρήστες πλαστικών προϊόντων. Τέλος, οι προοπτικές του κλάδου διαγράφονται ευνοϊκές μεσοπρόθεσμα (σύμφωνα με εκτιμήσεις της Επιτροπής Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων προβλέπεται αύξηση του όγκου της παραγωγής σε 4% ετησίως για πλαστικά και σε 2,5% για ελαστικά) αρκεί να αντιμετωπιστούν οι στενότητες και τα μπλοκαρίσματα του ευρύτερου παραγωγικού κυκλώματος (EEC, Panorama of Industry, 1990).

Συμπερασματικά μπορεί να διατυπωθεί η άποψη ότι οι τεχνολογικές και καινοτομικές απαιτήσεις της εποχής μας στον κλάδο παραγωγής πλαστικών προϊόντων είναι τόσο προχωρημένες πλέον που δεν μπορούν να αντιμετωπιστούν στα πλαίσια μιας μεγάλης καθετοποιημένης επιχείρησης, όσο καλά οργανωμένη κι αν είναι αυτή η τελευταία. Και εφόσον η λύση δεν προκύπτει από την καθετοποίηση αλλά από το συντονισμό και τη συνεργασία μεταξύ διαφορετικών επιχειρήσεων, τότε το μέγεθος της επιχείρησης παύει να έχει σημασία ως προσδιοριστικός παράγων δυναμισμού και ανταγωνιστικότητας. Φαίνεται λοιπόν ότι ο κλάδος διεθνώς κινείται σε μια κατεύθυνση αρκετά ανάλογη με αυτήν της ευέλικτης εξειδίκευσης, με την έννοια ότι ευνοείται η δημιουργία ενός συντονισμένου συνόλου σχετικά μικρών εξειδικευμένων επιχειρήσεων, η καθεμία από τις οποίες αναλαμβάνει μέρος της καινοτομικής και παραγωγικής διαδικασίας κάνοντας χρήση υψηλού επιπέδου τεχνολογίας. Τούτο το ευέλικτο αναδιαρθρωτικό σενάριο προϋποθέτει μια περίπλοκη υποδομή που να παρέχει διαύλους αποτελεσματικής συνεργασίας, επικοινωνίας και ροής πληροφόρησης μεταξύ των διαφόρων τμημάτων του συνόλου αυτού. Αυτό το δίκτυο υποδομής που παραπέμπει σε χωρικές συγκεντρώσεις κυρίως του αστικού χώρου, περιλαμβάνει και την παροχή συλλογικών υπηρεσιών, όπως τεχνική υποστήριξη, κέντρα σχεδιασμού και ποιοτικού ελέγχου, υπηρεσίες διαφήμισης και προώθησης (marketing). Με άλλα λόγια, η ευέλικτη και ρυθμιζόμενη δικτύωση συναφών και γειτονικών επιχειρήσεων φαίνεται να προσφέρει μιαν επικαιρη λύση στη θέση που η αρχή της καθετοποίησης αναγκαστικά αφήνει κενή.

2. Η παραγωγή πλαστικών στην Ελλάδα

Η βιομηχανία πλαστικών αποτελεί μια σχετικά νέα μεταποιητική δραστηριότητα στην ελληνική οικονομία που γνώρισε γοργούς ρυθμούς ανάπτυξης κατά τη μεταπολεμική περίοδο. Συνέχισε μάλιστα να αναπτύσσεται ακόμα και κατά τη διάρκεια της πρώτης πετρελαϊκής κρίσης (είναι χαρακτηριστικό ότι η παραγωγή αυξανόταν με ρυθμούς 13% το χρόνο τόσο στη δεκαετία του '60 όσο και σε αυτήν του '70), ενώ από τις αρχές της δεκαετίας του '80 άρχισε να παρουσιάζει σημάδια απώλειας της προηγούμενης αναπτυξιακής της ορμής (Εκθέσεις Εμπορικής Τράπεζας, 1984, 1989, Λεμονιάς, 1986, Lyberaki, 1988, Λιδωρίκης, 1988). Ο πίνακας που ακολουθεί είναι αποκαλυπτικός αυτής της τάσης:

Πίνακας 1

Εξέλιξη δεικτών βιομηχανικής παραγωγής 1980-1987 (1980=100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
Σύνολο βιομηχανίας	100.7	98.6	98.7	98.5	101.0	100.3	98.3
Πλαστικά/Ελαστικά	107.2	110.6	116.0	114.7	121.6	109.0	104.1

Πηγή: Λιδωρίκης, 1988: 13 και 26.

Χρησιμοποιώντας τον αριθμό των καταστημάτων και την απασχόληση ως κριτήρια επιδόσεων, γίνεται εμφανές ότι ο κλάδος παρουσίασε γρήγορους ρυθμούς μεγέθυνσης σε σύγκριση με τους μέσους όρους της μεταποίησης. Έτσι, κατά την περίοδο 1969-1984, ο αριθμός των καταστημάτων αυξήθηκε κατά 122,1% και η απασχόληση κατά 87%, όταν οι αντίστοιχοι ρυθμοί του συνόλου της μεταποίησης ήταν 13,4% και 28,2% αντίστοιχα (Εθνική Στατιστική Υπηρεσία, Απογραφή Βιοτεχνίας-Βιομηχανίας, διάφορες χρονιές). Η σημασία του κλάδου των πλαστικών για την ελληνική μεταποίηση γίνεται ακόμα εμφανέστερη από το γεγονός ότι, ενώ ο μέσος όρος της προστιθέμενης αξίας στο σύνολο της ελληνικής βιομηχανίας το 1977 ήταν 33%, το αντίστοιχο ποσοστό για τον κλάδο των πλαστικών ήταν 41% (Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδος, Έρευνα της Βιομηχανίας, 1977).

Από την άποψη της χωροθέτησης, ο κλάδος των πλαστικών/ελαστικών εμφανίζει μια σταθερή συγκέντρωση στην περιοχή της πρωτεύουσας σε σύγκριση με την υπόλοιπη χώρα. Ενώ για το σύνολο των μεταποιητικών κλάδων, η συγκέντρωση καταστημάτων στην περιοχή της πρωτεύουσας κυμαινόταν κατά τη 15ετία 1969-1984 από 32,8% μέχρι 36,7%, στον κλάδο πλαστικών/ελαστικών η συγκέντρωση καταστημάτων στην πρωτεύουσα κυμαινόταν σε ψηλότερα επίπεδα (από 40,5% μέχρι 63,8%). Την ίδια εικόνα της έντονης συγκέντρωσης στην περιοχή της πρωτεύουσας παρουσιάζουν και τα δεδομένα της απασχόλησης στον κλάδο των πλαστικών/ελαστικών, που ξεπερνούν το μέσο όρο της μεταποίησης από 8,2% μέχρι 35,4% (υπολογισμοί με στοιχεία Εθνικής Στα-

τιστικής Υπηρεσίας της Ελλάδος, Στατιστική Επετηρίς 1978:223, 225, και Στατιστική Επετηρίδα 1987:226, 228).

Επιπλέον, εξετάζοντας τις άδειες λειτουργίας που χορηγήθηκαν σε νέα και επεκταθέντα εργοστάσια/εργαστήρια μεταποιητικών επιχειρήσεων κατά την δετία 1977-1985, προκύπτει ότι ενώ στην περιοχή της πρωτεύουσας χορηγήθηκε ένα ποσοστό αδειών που κυμαινόταν από 42,6% μέχρι 58,3% κατά μέσον όρο για το σύνολο των μεταποιητικών κλάδων, οι άδειες που χορηγήθηκαν στις επιχειρήσεις πλαστικών/ελαστικών της πρωτεύουσας αντιπροσώπευαν ένα ποσοστό από 56,3% μέχρι 63,8% του συνόλου των αδειών που χορηγήθηκαν στον κλάδο σε ολόκληρη τη χώρα (υπολογισμοί από στοιχεία των ίδιων πηγών: 241 και 243 αντίστοιχα).

Η ελληνική βιομηχανία πλαστικών χρησιμοποιεί εισαγόμενες πρώτες ύλες (με εξαίρεση το PVC και την πολυστερίνη που παράγονται εγχώρια σε μεγάλο ποσοστό). Η συμμετοχή των πρώτων υλών στο συνολικό κόστος είναι σημαντική, καθώς κυμαίνεται μεταξύ 50% και 70% του συνολικού κόστους παραγωγής. Αντίθετα, το εργατικό κόστος δεν δείχνει να ξεπερνά το 20%, ενώ η ενέργεια καλύπτει ένα ποσοστό μεταξύ 7% και 10% (Κλαδικές Εκθέσεις Εμπορικής Τράπεζας, 1984, 1989, Lyberaki, 1988, Λιδωρίκης, 1988).

Η δεκαετία του '80 σηματοδεύτηκε από μίαν εμφανή τάση επιδείνωσης του εμπορικού ισοζυγίου. Ενώ μέχρι το 1981 οι εισαγωγές πλαστικών προϊόντων αντιπροσώπευαν μικρό τμήμα της εγχώριας ζήτησης, μετά το 1981 οι εισαγόμενες ποσότητες αυξήθηκαν σημαντικά (αν και ακόμα δεν ξεπερνούν το 10% της εγχώριας παραγωγής). Φαίνεται δηλαδή ότι σημειώθηκε μια αλλαγή στη σύνθεση της εγχώριας ζήτησης υπέρ των προϊόντων ευρωπαϊκής προέλευσης.

Οι εξαγωγές, από την άλλη πλευρά, ακολούθησαν την αντίθετη πορεία. Ενώ σημείωσαν αύξηση στην περίοδο 1978-1981, στη συνέχεια δοκίμασαν κάμψη κατά 37% σε όγκο και κατά 15% σε αξία. Αυτή η εξέλιξη είναι στενά δεμένη με τις εξελίξεις στις χώρες υποδοχής των ελληνικών εξαγωγών στα πλαστικά. Είναι χαρακτηριστικό ότι ενώ η προέλευση των εισαγωγών είναι κατά κύριο λόγο οι οικονομίες της Δυτικής Ευρώπης, οι χώρες προορισμού των ελληνικών πλαστικών εξαγωγής είναι οι οικονομίες της Βόρειας Αφρικής και της Μέσης Ανατολής. Η ύφεση, η αστάθεια και η ένταση των αγορών αυτών ερμηνεύει σε μεγάλο βαθμό τη μειωμένη απορροφητικότητά τους για ελληνικές εξαγωγές. Επιπλέον, η είσοδος κάποιων πετρελαιοπαραγωγών οικονομιών στην παραγωγή πλαστικών προϊόντων (αξιοποιώντας την εύκολη και φθηνή πρόσβαση που διέθεταν σε πετρέλαιο) επέτεινε τα εμπόδια απορρόφησης ελληνικών εξαγωγών.

Φαίνεται λοιπόν, ότι τα σημαντικότερα προβλήματα του κλάδου στη δεκαετία του '80 ήταν η στασιμότητα και η συρρίκνωση των αγορών του, τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό (ο πίνακας στο Παράρτημα 2 απεικονίζει τις εξελίξεις της παραγωγής προϊόντων από πλαστικό στη

δεκαετία του '80: Λιδωρίκης, 1988: 29). Ιδιαίτερα η επενδυτική απραξία του δημόσιου τομέα σε συνδυασμό με την κρίση της οικοδομής σηματοδοτούν τα συρρικνούμενα όρια της εγχώριας αγοράς. Στο διεθνές πεδίο από την άλλη, η ύφεση προκάλεσε πλεονάζουσα παραγωγική δυναμικότητα που επιδεινώθηκε ακόμα περισσότερο με τη δημιουργία μεγάλων εργοστασίων κατασκευής πλαστικών προϊόντων σε πολλές αναπτυσσόμενες πετρελαιοπαραγωγές χώρες.

Πίνακας 2

Αριθμός καταστημάτων, απασχόληση και ιπποδύναμη
κατά μέγεθος επιχείρησης (κλάδος 30): 1969, 1973, 1978, 1984

Μέγεθος	1969	1973	1978	1984
Αριθμός καταστημάτων				
1-9	1170	1470	1845	2666
10-49	159	245	272	297
50-	35	51	67	59
Σύνολο	1364	1766	2184	3022
Απασχόληση				
1-9	3065	3784	4828	6543
10-49	3223	5089	5630	5508
50-	4547	6958	9025	8244
Σύνολο	10845	15831	19483	20295
Ιπποδύναμη				
1-9	9882	15214	29585	60148
10-49	10612	26584	37120	53024
50-	30439	62879	81229	110332
Σύνολο	50933	104677	147931	223504

Πέρα από την έντονη συγκέντρωση στην περιοχή της πρωτεύουσας, δύο είναι τα κύρια χαρακτηριστικά που σημαδεύουν τη βιομηχανία προϊόντων από πλαστικό στην Ελλάδα: το πρώτο είναι η πολυδιάσπαση (κατακερματισμός) της παραγωγικής δομής και το δεύτερο είναι το ευρύτατο φάσμα ποικιλίας δραστηριοτήτων και παραγόμενων προϊόντων που δημιουργεί μian εντελώς ανομοιογενή κλαδική εικόνα. Όπως προκύπτει αβίαστα από τους πίνακες 2 και 3, η πολυδιάσπαση της παραγωγής αυξήθηκε αισθητά κατά τη 15ετία 1969-1984, τόσο από την άποψη των καταστημάτων όσο και από την άποψη της απασχόλησης. Ενώ το μερίδιο των μεγάλων και των μεσαίων επιχειρήσεων μειώθηκε (κατά 15,5% και 23% αντίστοιχα) το μερίδιο των μικρών μονάδων σημείωσε αύξηση.

Φαίνεται, δηλαδή, ότι η αναδιάρθρωση που δρομολογήθηκε στα τέλη της δεκαετίας του '70 και εντάθηκε στη διάρκεια της δεκαετίας του '80 ενίσχυσε τη θέση των μικρών κυρίως επιχειρήσεων απέναντι στις σχετι-

κά μεγαλύτερες, τόσο από την άποψη του αριθμού των καταστημάτων, όσο και από αυτήν της απασχόλησης και της υποδύναμης. Είναι χαρακτηριστικό ότι τα μεγαλύτερα προβλήματα δείχνουν να συγκεντρώνονται στις μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου. Στοιχεία που αφορούν την αποδοτικότητα και τα καθαρά κέρδη των 26 μεγαλύτερων επιχειρήσεων κατά την πρώτη τετραετία της δεκαετίας του '80 δείχνουν μια κάμψη της τάξης του 20% (Κλαδική Έκθεση Εμπορικής Τράπεζας, 1984:10). Τα προβλήματα αυτά καθρεφτίζονται σε μια σημαντική αύξηση του ανεκμετάλλετου παραγωγικού δυναμικού που για τις μεγάλες επιχειρήσεις φτάνει μέχρι και 50% (ΕΓΒΑ, Κλαδική Έκθεση, 1983), λειτουργώντας ως αντικίνητρο για νέες επενδύσεις και πειραματισμούς με νέα προϊόντα. Τα στοιχεία των ακαθάριστων επενδύσεων (επιχειρήσεων που απασχολούν πάνω από 20 άτομα) επί του συνόλου της βιομηχανίας είναι πολύ χαρακτηριστικά: Ενώ το 1980 οι επενδύσεις στον κλάδο των πλαστικών αντιπροσώπευαν 1,65% των συνολικών βιομηχανικών επενδύσεων, το 1983 αυτό το ποσοστό είχε πέσει στο 0,95% (Λιδωρίκης, 1988: 14).

Πίνακας 3

Κατανομή (%) των καταστημάτων, της απασχόλησης και της υποδύναμης (κλάδος 30): 1969, 1973, 1978, 1984

Μέγεθος	1969	1973	1978	1984
Αριθμός καταστημάτων				
1-9	85.8	83.2	84.5	88.2
10-49	11.6	13.9	12.4	9.8
50-	2.6	2.9	3.1	2.0
Σύνολο	100.0	100.0	100.0	100.0
Απασχόληση				
1-9	28.4	23.9	24.8	32.2
10-49	29.7	32.1	28.9	27.2
50-	41.9	44.0	46.3	40.6
Σύνολο	100.0	100.0	100.0	100.0
Υποδύναμη				
1-9	19.4	14.5	20.0	26.9
10-49	20.8	25.4	25.1	23.7
50-	59.8	60.1	54.9	49.4
Σύνολο	1200.0	100.0	100.0	100.0

Πηγή: Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδας, Αποτελέσματα Απογραφών Βιομηχανίας-Βιοτεχνίας και Εμπορίου, διάφορες χρονιές.

Δεν είναι, επομένως, καθόλου αξιοπερίεργο που στη δεκαετία του '80 οι νέες επενδύσεις προέρχονται κυρίως από μικρές και κατά δεύτερο λόγο από μεσαίες επιχειρήσεις. Η περίπτωση του υποκλάδου συ-

σχευασίας είναι χαρακτηριστική από αυτή την άποψη: το 1983, 7 από τις 19 επιχειρήσεις που πραγματοποίησαν επένδυση ήταν μικρές, ενώ 11 ήταν μεσαίες. Συνολικά, μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις αντιπροσωπεύουν το 89,1% των επενδύσεων της χρονιάς εκείνης (Βάμβουκας, 1984).

Χωρικά, αυτή η κατακερματισμένη βιομηχανική διάρθρωση παίρνει τη μορφή υψηλής συγκέντρωσης στα αστικά κέντρα και ιδιαίτερα στην περιοχή της πρωτεύουσας, τάση που δείχνει να εντείνεται στη δεκαετία του '80. Όπως φαίνεται από τα δεδομένα του Πίνακα 4 που ακολουθεί, ενώ η συγκέντρωση βιομηχανιών και βιοτεχνιών όλων των κλάδων στην περιοχή της Αθήνας το έτος 1984 βρισκόταν στο ποσοστό 34,4% για τα καταστήματα και 35,7% για την απασχόληση, για τον υποκλάδο των πλαστικών (302) το ποσοστό έφτανε το 53,1% και 47,4% αντίστοιχα. Εντονότερη φαίνεται να είναι η τάση συγκέντρωσης στην κατηγορία των μικρών επιχειρήσεων που παράγουν προϊόντα από πλαστικό. Ενώ κατά μέσον όρο η συγκέντρωση επιχειρήσεων που απασχολούν μέχρι 10 εργαζόμενους/νες στην πρωτεύουσα το 1984 ήταν 34,1% από την άποψη των καταστημάτων και 37,1% από την άποψη της απασχόλησης, στον κλάδο των πλαστικών τα ποσοστά φτάνουν το 55,4% για τα καταστήματα και το 53,2% για την απασχόληση (ΕΣΥΕ, Αποτελέσματα Απογραφής Βιομηχανίας-Βιοτεχνίας και Εμπορίου, 1984).

Πίνακας 4

Καταστήματα και Απασχόληση κατά κατηγορία μεγέθους στο σύνολο της χώρας και στην περιοχή πρωτεύουσας, 1973, 1984

		Σύνολο		<10		10-50		>50	
Όλοι οι κλάδοι της μεταποίησης									
		1973	1984	1973	1984	1973	1984	1973	1984
Σύνολο χώρας	K	121357	144463	113479	135666	6629	7378	1249	1419
	A	604041	684146	255016	293868	127674	141058	221351	249220
Περιοχή Αθήνας	K	42907	49631	38792	46210	3529	2964	586	457
	A	27982	244150	100744	109014	66679	54726	112399	80410
Κλάδος πλαστικών (303)									
Σύνολο χώρας	K	828	1348	591	1035	193	260	44	53
	A	11446	15712	2145	3845	3984	4829	5317	7038
Περιοχή Αθήνας	K	634	716	748	573	130	118	26	25
	A	8182	7445	1674	2047	2633	1007	3858	3391

Πηγή: Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδας, Αποτελέσματα Απογραφής Βιομηχανίας-Βιοτεχνίας και Εμπορίου, 1973, 1984.

Στην περίοδο 1973-1984 καταγράφεται ένταση αυτής της τάσης για χωρική συγκέντρωση των επιχειρήσεων πλαστικών στην περιοχή της πρωτεύουσας, όπως προκύπτει και από τους ρυθμούς αύξησης των καταστημάτων. Ξανά αυτή η τάση είναι περισσότερο έντονη στην κατηγο-

ρία των μικρών μονάδων. Είναι χαρακτηριστικό ότι ενώ τα βιομηχανικά/βιοτεχνικά καταστήματα στην περιοχή της Αθήνας κατά την περίοδο 1973-1984 αυξήθηκαν με ρυθμό 15,7% κατά μέσον όρο για όλους τους κλάδους, οι μικρές επιχειρήσεις του κλάδου πλαστικών (302) αυξήθηκαν κατά 19,9%, δηλαδή με ρυθμό ταχύτερο. Παρεμφερή εικόνα παρουσιάζουν και τα δεδομένα της απασχόλησης. Έτσι, ενώ η απασχόληση σε βιομηχανίες/βιοτεχνίες της Αθήνας μειώθηκε στην περίοδο 1973-84 κατά 13% κατά μέσον όρο, στις μικρές επιχειρήσεις (μέχρι 10 απασχολούμενων) αυξήθηκε κατά 8,2%, ενώ στις μικρές επιχειρήσεις πλαστικών αυξήθηκε ακόμα ταχύτερα, δηλαδή κατά 22,3% (υπολογισμοί από στοιχεία Εθνικής Στατιστικής Υπηρεσίας, Αποτελέσματα της Απογραφής Βιομηχανίας-Βιοτεχνίας και Εμπορίου 1973 και 1984).

Ο κατακερματισμός των παραγωγικών δραστηριοτήτων ωστόσο δεν αφορά το σύνολο του κλάδου, μια και ο τελευταίος συγκροτείται από πολύ διαφορετικούς υποκλάδους. Τα πλαστικά και ελαστικά προϊόντα (υποκλάδοι 30.2 και 30.1 αντίστοιχα) μπορεί να είναι τελικά καταναλωτικά προϊόντα ή ενδιάμεσα αγαθά για άλλους κλάδους της οικονομίας (γεωργία, αλιεία, οικοδομές) ή της μεταποίησης (ηλεκτρικές συσκευές, υποδήματα, έπιπλα κλπ.). Ορισμένες κατηγορίες κατασκευής πλαστικών/ελαστικών προϊόντων κυριαρχούνται από έναν μικρό αριθμό μεγάλων και πλήρως καθετοποιημένων επιχειρήσεων (όπως για παράδειγμα η Pirelli και η Goodyear στα ελαστικά και τις σαιμπρέλες, BOMBYΞ και ΕΤΜΑ στις συνθετικές ίνες). Άλλες γραμμές παραγωγής και προϊόντων αποτελούνται αποκλειστικά σχεδόν από μικρές επιχειρήσεις (καταναλωτικά πλαστικά οικιακής χρήσεως), ενώ άλλα πάλι εμφανίζουν συνύπαρξη μεγάλων και μικρών επιχειρήσεων που λειτουργούν, όμως, σε διαφορετικές αγορές (χαρρακτηριστικό παράδειγμα εδώ αποτελούν οι πλαστικοί σωλήνες και τα πλαστικά συσκευασίας, όπου συνυπάρχουν μεγάλες επιχειρήσεις τύπου Πετζετάκι και ΑΠΙΚΟ με πληθώρα μικρών και μεσαίων μονάδων).

3. Αναδιαρθρωτικές συντεταγμένες: μια μικρο-εικόνα των τάσεων στις αγορές, την τεχνολογία και τη χρήση εργασίας

Η συζήτηση που ακολουθεί βασίζεται σε εμπειρικό υλικό έρευνας πεδίου² γύρω από τις τάσεις που κυριαρχούν στις αγορές, τις αντιδράσεις των επιχειρήσεων, την τεχνολογία και τα υποδείγματα χρησιμοποίησης

2. Το υλικό της έρευνας πεδίου συνίσταται σε 19 συνεντεύξεις με επιχειρήσεις (12 μικρές, 5 μεσαίες και 2 μεγάλες). Επιπλέον έγιναν 5 συνεντεύξεις με φασονιστριες και χρησιμοποιήθηκε υλικό από συζητήσεις με συνδικαλιστές του κλάδου. Καλύπτονται οι εξής γραμμές παραγωγής: συσκευασία, υλικά οικοδομών, ενδιάμεσα υλικά για άλλους βιομ. κλάδους, καταναλωτικά αγαθά (παιχνίδια, διακοσμητικά και τουριστικά είδη) καθώς και οικιακός εξοπλισμός.

εργατικού δυναμικού σε συγκεκριμένες γραμμές παραγωγής και προϊόντων του κλάδου των πλαστικών.

Η στασιμότητα των αγορών αναφέρθηκε από όλους τους παραγωγούς, ανεξάρτητα από το ιδιαίτερο πεδίο δραστηριότητας με το οποίο ασχολούνται. Αν και φαίνεται να υπάρχει μια διόχνητη ανησυχία για τη στασιμότητα και τα σημάδια κορεσμού που παρουσιάζει η αγορά των πλαστικών προϊόντων, τα προβλήματα έχουν διαφορετική προέλευση και διαφορετική «αιτιότητα» σε διαφορετικές γραμμές παραγωγής. Οι αντιδράσεις των παραγωγών, ωστόσο, μπορούν να ταξινομηθούν σε δύο κεντρικές κατηγορίες, δηλαδή την κατηγορία της «δυναμικής» και την κατηγορία της «αμυντικής»³ αντίδρασης.

Έτσι, στη βιομηχανία συσκευασίας (που αποτελεί την κυριότερη κατηγορία πλαστικών με συμμετοχή στο σύνολο της παραγωγής πλαστικών να αυξάνεται από 39,6% το 1981 σε 45% το 1985: Λιδωρίκης, 1988: 28), ενώ η ζήτηση για ορισμένα προϊόντα αυξάνει, είναι ακριβώς αυτά τα προϊόντα εκείνα που έλκουν τις νέες εισόδους επιχειρήσεων στον κλάδο, που με τη σειρά τους προκαλούν ένταση του ανταγωνισμού και συχνά οδηγούν στο χαμήλωμα του επιπέδου της ποιότητας. Η δυναμική στρατηγική στην περίπτωση αυτή φαίνεται να συμβαδίζει με τεχνολογική αναβάθμιση, υψηλή και αξιόπιστη ποιότητα των προϊόντων, καθώς και εξειδίκευση. Η αμυντική στρατηγική, από την άλλη μεριά, συνεπάγεται οριζόντια διεύρυνση του φάσματος της παραγωγής (χωρίς τεχνολογικό εκσυγχρονισμό), σε βάρος της ποιότητας και επίσης σε βάρος των εργαζομένων, η εργασία των οποίων αποτελεί αντικείμενο εκμετάλλευσης σε σημείο φυσικής εξάντλησης.

Στη γραμμή παραγωγής πλαστικών για οικοδομές, η στασιμότητα και η πτώση (από 7% της συνολικής παραγωγής το 1981 σε 4,8% το 1985: Λιδωρίκης, 1988: 28) προέρχεται από την κάμψη της οικοδομικής δραστηριότητας και τη συρρίκνωση των αγορών της Μέσης Ανατολής και της Βόρειας Αφρικής για πλαστικά υλικά οικοδομών.

Και πάλι, η δυναμική στρατηγική συνεπάγεται εξειδίκευση και καινοτομία στα προϊόντα (προκειμένου να μπορέσουν να λειτουργήσουν ως υποκατάστατα εισαγόμενων εξαρτημάτων), ενώ η αμυντική στρατηγική συνεπάγεται μείωση των τιμών και της ποιότητας.

Η περίπτωση των *ενδιάμεσων πλαστικών υλικών* για άλλους μεταποιητικούς κλάδους δείχνει ότι οποιαδήποτε αντιμετώπιση (όπως η συγχώνευση δύο επιχειρήσεων ή ακόμα και το εξαγωγικό άνοιγμα στις αγορές της Μέσης Ανατολής), όταν δεν συνοδεύεται από τεχνολογικό εκσυγχρονισμό και καινοτομικά προϊόντα, είναι καταδικασμένη σε πολύ περιορισμένη επιτυχία. Αντίθετα, επιχειρήσεις που διαφοροποίησαν

3. Προτίμησα να μη χρησιμοποιήσω τον όρο «παθητική» αντίδραση, μια και δεν βρήκα τίποτα το παθητικό στον απεγνωσμένο αγώνα επιβίωσης των μικρομεσαίων παραγωγών. Επιπλέον, ο χαρακτηρισμός «παθητική αντίδραση» παραπέμπει ουσιαστικά σε έλλειψη αντίδρασης και σε μια κατάσταση στασιμότητας, κάτι που θα διαστρέβλωνε την πραγματική εικόνα που παρουσιάζει έντονα στοιχεία κινητικότητας.

την παραγωγή τους στην κατεύθυνση περισσότερο απαιτητικών και προηγμένων προϊόντων (ρισκάροντας έτσι και αναλαμβάνοντας νέες επενδύσεις), έχουν αρχίσει κιόλας να δρέπουν τους καρπούς των προσπαθειών τους.

Τέλος, η γραμμή παραγωγής *καταναλωτικών πλαστικών* (κυρίως οικιακής χρήσης) παρουσίασε και αυτή μια σχετική πτώση, αντιμετωπίζοντας ένα πρόβλημα ανταγωνιστικότητας με πολλά κοινά χαρακτηριστικά με άλλους κλάδους παραγωγής καταναλωτικών αγαθών: δηλαδή την ταυτόχρονη απώλεια προτίμησης τόσο στην εγχώρια όσο και στη διεθνή αγορά. Τα προϊόντα ευρωπαϊκής προέλευσης έλκουν τους καταναλωτές των ανώτερων και μεσαίων εισοδηματικών δυνατοτήτων, ενώ εισαγόμενα πλαστικά αντικείμενα από τις οικονομίες «χαμηλού εργατικού κόστους» εισβάλλουν και κατακτούν (σχεδόν αμαχητί) το φθινό τμήμα της αγοράς⁴.

Εδώ, και πάλι η δυναμική αντίδραση συνεπάγεται καινοτομία, προώθηση της ικανότητας σχεδίου και βελτίωση της ποιότητας και των μεθόδων διαφήμισης/προώθησης, ενώ η αμυντική στρατηγική αναζητά χαμηλότερο κόστος παραγωγής μέσω υπεργολαβιών και φασόν, χωρίς βελτίωση στην ποιότητα, στο σχέδιο ή στις πρακτικές του marketing. Θα μπορούσε λοιπόν να υποστηρίξει κανείς ότι όποια κι αν είναι η ιδιαίτερη προέλευση και «ταυτότητα» του «προβλήματος της αγοράς» που αντιμετωπίζουν οι παραγωγοί πλαστικών αντικειμένων, τα απαραίτητα εργαλεία μιας επιτυχημένης αναδιάρθρωσης σε όλες τις περιπτώσεις είναι η καινοτομία, η αναβάθμιση των προϊόντων και η εξειδίκευση.

Στενά συνυφασμένο με το θέμα των αγορών και της ανταγωνιστικότητας είναι και το ζήτημα της ποιότητας των εγχώρια παραγόμενων πλαστικών προϊόντων. Όμως «ποιότητα» μπορεί να σημαίνει διαφορετικό πράγμα για την κάθε διαφορετική γραμμή παραγωγής πλαστικών. Για να έχει νόημα, λοιπόν, η συζήτηση περί ποιότητας, πρέπει να γίνει ένας ευρύς διαχωρισμός ανάμεσα στα ενδιαμέσα πλαστικά προϊόντα (υλικά οικοδομών, εξαρτήματα για άλλους βιομηχανικούς κλάδους και μέρος της βιομηχανίας συσκευασίας) από τη μια μεριά, και στα τελικά καταναλωτικά πλαστικά προϊόντα από την άλλη (οικιακός εξοπλισμός, παιχνίδια, διακοσμητικά αντικείμενα και μέρος της βιομηχανίας συσκευασίας).

Για την πρώτη κατηγορία, η ανταγωνιστικότητα με αιχμή την ποιότητα αναφέρεται στο χρησιμοποιούμενο μίγμα πρώτων υλών και στο βαθμό εναρμόνισης με τις προδιαγραφές άλλων ευρωπαϊκών οικονομιών. Ο καθορισμός προδιαγραφών ποιότητας θεωρείται ένα απαραίτητο βήμα

4. Έχει ενδιαφέρον να επισημανθεί ότι στο φθινό τμήμα της τουριστικής αγοράς «ενηπιματων» (όπως είναι για παράδειγμα τα πλαστικά τσολιαδάκια κλπ.) έχουν κυριολεκτικά εισβάλει κορεάτικα προϊόντα: κάποιος αγόρασε ένα ελληνικό τσολιαδάκι, το πήγε στη Ν. Κορέα, έφτιαξε το ανάλογο καλούπι και στη συνέχεια κατέκλυσε την ελληνική αγορά παράγοντας μεγάλες παρτίδες σε τιμές που κανείς εγχώριος παραγωγός δεν μπορούσε να ανταγωνιστεί.

που θα αποκαταστήσει το «θεμιτό ανταγωνισμό» στην αγορά και θα συμβάλει στην προώθηση των εξαγωγών. Η ίδρυση μιας μονάδας ποιοτικού ελέγχου αποτελεί παλιό αίτημα των παραγωγών, προκειμένου να ανακοπεί ο φαύλος κύκλος της αέναης μείωσης των τιμών με τη μείωση της ποιότητας.

Στην περίπτωση των τελικών καταναλωτικών προϊόντων από πλαστικό, η ποιότητα αποκτά τελείως διαφορετικό περιεχόμενο. Εδώ ο ποιοτικός, λεγόμενος, ανταγωνισμός αναφέρεται κυρίως στην ποικιλία και την καινοτομία των προϊόντων και λιγότερο στις χρησιμοποιούμενες πρώτες ύλες. Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην εγχώρια, όπως και στη διεθνή αγορά, εξαρτάται από την ελκυστικότητα των προϊόντων, τα δίκτυα διάθεσης και προώθησής τους, και από τη συνεχή καινοτομία. Αν και ο παράγων «τιμή» εξακολουθεί να παίζει κάποιο ρόλο, τα πλαστικά προϊόντα είναι κατά κανόνα τόσο φθηνά που πάντα υπάρχουν κάποια περιθώρια να «δελεάσουν» τον καταναλωτή έστω και με ελαφρά υψηλότερη τιμή, ακόμα και με στάσιμα πραγματικά εισοδήματα.

Σε κάθε περίπτωση, η αντιμετώπιση της «πρόκλησης του ποιοτικού ανταγωνισμού» φαίνεται να απαιτεί ένα δίκτυο υποστηρικτικών μηχανισμών και υποδομής που όχι μόνον δεν υπάρχει, αλλά δεν είναι εύκολο να στηθεί σωστά. Είναι χαρακτηριστικό από αυτή την άποψη ότι ένας από τους δυναμικότερους παραγωγούς του δείγματός μου (μεσαίου μεγέθους) πρότεινε στην κλαδική ένωση παραγωγών, στην οποία ανήκει, να ιδρύσουν ένα συνεταιρισμό για την οργάνωση συλλογικού marketing, την προμήθεια πρώτων υλών, τη διείσδυση σε ξένες αγορές και την τεχνολογική ενημέρωση. Ο τρόπος που ανέπτυξε τις λειτουργίες αυτού του συνεταιριστικού σχήματος έμοιαζε πολύ με τις κοινοπραξίες (consortia) της Τρίτης Ιταλίας. Η πρόταση απορρίφθηκε πανηγυρικά ωστόσο γιατί τα περισσότερα μέλη αισθάνθηκαν να απειλούνται και θεώρησαν ότι ένα τέτοιο σχήμα θα ωφελούσε κυρίως τις δυναμικότερες επιχειρήσεις του κλάδου. Αυτό μπορεί να είναι αλήθεια, αλλά παραμένει αμφίβολο κατά πόσον η ελεύθερη αγορά και ο μη ρυθμιζόμενος ανταγωνισμός θα δημιουργήσουν ποτέ ένα ευνοϊκότερο κλίμα υποστήριξης των περισσότερων αδύναμων επιχειρήσεων.

Φαίνεται λοιπόν ότι η πιο συνηθισμένη αντίδραση των παραγωγών πλαστικών προϊόντων (με την εξαίρεση λίγων δυναμικών παραδειγμάτων αναδιάρθρωσης που δεν ξεπερνούν όμως μια αναλογία 1 σε 5 επιχειρήσεις του δείγματος) είναι η προσκόλληση στην τελευταία τους διαθέσιμη «γραμμή άμυνας», που είναι η ελαχιστοποίηση του κόστους της παραγωγής και η εκμετάλλευση της ευέλικτης κοστολόγησης και των προσωπικών γνωριμιών με εμπόρους του χονδρικού και του λιανικού εμπορίου. Ήταν ακριβώς αυτή η έσχατη γραμμή άμυνας που θα διαβρωνόταν με την ίδρυση της προτεινόμενης κοινοπραξίας, όπου όλοι οι παραγωγοί θα υιοθετούσαν ακριβώς την ίδια στάση και θα υπήρχε μία και μόνη συλλογική πολιτική απέναντι σε εμπόρους χονδρικών και λιανικών πωλήσεων.

Έτσι, φαίνεται ότι οι διάφορες εκδοχές του αμυντικού σεναρίου αναδιάρθρωσης αποτελούν τον κανόνα στον κλάδο των πλαστικών αντικειμένων σε ό,τι αφορά την αντιμετώπιση της κρίσης. Οι δυναμικές αντιδράσεις αν και είναι λίγες και σποραδικές, ωστόσο δείχνουν ότι υπάρχουν ευρύτερες δυνατότητες και προοπτικές για τις επιχειρήσεις του κλάδου, προοπτικές που υπερβαίνουν την εικόνα του απεγνωσμένου και, ως ένα βαθμό, καταδικασμένου αγώνα επιβίωσης των περισσότερων μονάδων του κλάδου.

Το θέμα της ανταγωνιστικότητας και της δυνατότητας κατάκτησης νέων αγορών σχετίζεται τόσο με τη χρησιμοποιούμενη τεχνολογία όσο και με τους μηχανισμούς χρησιμοποίησης του εργατικού δυναμικού.

Εξετάζοντας το θέμα της τεχνολογίας⁵ και του εξοπλισμού βρέθηκε ότι η μέση ηλικία των μηχανημάτων συνήθως δεν ξεπερνά τα δέκα χρόνια. Αγοράζονται κατά κύριο λόγο από την εγχώρια αγορά και σε σπάνιες περιπτώσεις εισάγονται απευθείας από το εξωτερικό για λογαριασμό της επιχείρησης. Χώρες προέλευσης μηχανημάτων είναι κυρίως η Ιταλία και η Γερμανία, και δευτερευόντως η Γαλλία, η Ελβετία και η Πολωνία.

Οι μικρές επιχειρήσεις του δείγματος είχαν από 3 έως 10 μηχανήματα μορφοποίησης με έγχυση (injection moulding) καθώς και βοηθητικό εξοπλισμό που κυμαινόταν από 2 μέχρι 10 κομμάτια. Οι μεσαίες επιχειρήσεις βρέθηκαν να έχουν πάνω από 10 μηχανήματα injection καθώς και αναρροφητήρες (vacuum machinery) για τα πλαστικά φιλμ. Τα περισσότερα μηχανήματα ήταν αυτόματα αλλά όχι με βάση τον υπολογιστή (computerised). Η πιο συνηθισμένη αναλογία εργαζομένων/μηχανημάτων ήταν 1:3, ενώ στις περιπτώσεις της πιο προηγμένης αυτοματοποίησης (με συμβατική τεχνολογία πάντα) η αναλογία αυτή φτάνει το 1:4 ως 1:5. Όλοι οι επιχειρηματίες του δείγματος ανέφεραν ότι η αυτοματοποίηση τείνει να εξοικονομεί εργασία και ότι με κάθε νέα επένδυση είναι αναγκασμένοι να απολύουν ένα/μία με δύο εργάτες/τριες, εκτός αν θέλουν να αυξήσουν σημαντικά την κλίμακα της παραγωγής τους.

Η συντήρηση γίνεται συνήθως από ειδικευμένους εργάτες με πολύχρονη πείρα στον κλάδο ή από τον ίδιο τον επιχειρηματία. Υπάρχει η διαδεδομένη αντίληψη ότι η συντήρηση που παρέχουν οι αντιπροσωπιοί των ξένων προμηθευτών μηχανημάτων στην Ελλάδα είναι σε γενικές γραμμές κατώτερης ποιότητας από την απαιτούμενη. Οι ειδικευμένοι

5. Μια γενική συζήτηση γύρω από τη χρησιμοποιούμενη τεχνολογία παραγωγής του κλάδου είναι εξαιρετικά δύσκολη, με δεδομένη την ποικιλία των παραγωγικών μεθόδων που αντιστοιχούν σε διαφορετικές κατηγορίες πλαστικών προϊόντων (διακρίνοντας ανάμεσα σε θερμοπλαστικά και σε θερμοσκληρυνόμενα). Η συζήτηση που ακολουθεί εντοκίζεται κυρίως στα θερμοπλαστικά και αναφέρεται στη μέθοδο μορφοποίησης με έγχυση (injection moulding) και όχι τόσο στη συνεχή μέθοδο μορφοποίησης (extrusion), μια και η πρώτη διαδικασία είναι πολύ πιο συνηθισμένη στις μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις (ενώ η δεύτερη ουσιαστικά παραμένει σε συνεχή παραγωγή).

εργάτες (που είτε απασχολούνται στην επιχείρηση είτε έχουν την ιδιότητα του τεχνίτη-ελεύθερου επαγγελματία) αναλαμβάνουν να κάνουν εκείνες τις τροποποιήσεις που να ανταποκρίνονται καλύτερα στις ανάγκες της επιχείρησης.

Μόνο μια μικρή επιχείρηση στο δείγμα βρέθηκε να έχει μηχανήματα προγραμματιζόμενα με υπολογιστή (και παράγει πλαστικές φιάλες). Τρεις ακόμα επιχειρήσεις (2 μεγάλες και 1 μεσαία) έχουν υπολογιστή για την οργάνωση της ροής της παραγωγής, τις παραγγελίες, τις ημερομηνίες παράδοσης, τη μισθοδοσία κλπ., αλλά δεν σκοπεύουν προς το παρόν να αγοράσουν μηχανήματα που να προγραμματίζουν την ίδια την παραγωγική διαδικασία. Δύο επιχειρήσεις μεσαίου μεγέθους έχουν προγραμματίσει τέτοιου είδους επένδυση, αν και το κόστος απόκτησης εξοπλισμού με βάση τον υπολογιστή ξεπερνάει το διπλάσιο εκείνου της συμβατικής τεχνολογίας. Πήραν ωστόσο αυτή τη δαπανηρή επενδυτική απόφαση καθώς δείχνει να αποτελεί αναπόσπαστο μέρος της επιχειρηματικής τους στρατηγικής για καινοτομία και άνοδο στην αγορά.

Οι επενδυτικές επιλογές που αφορούν τον εξοπλισμό σε μηχανήματα επηρεάζονται κατά έναν ιδιότυπο αλλά αποφασιστικό τρόπο από την πρακτική της υπεργολαβίας που είναι ιδιαίτερα διαδεδομένη στον κλάδο των πλαστικών αντικειμένων. Το σκεπτικό της ανάθεσης εργασίας εκτός επιχείρησης περιλαμβάνει στους παρακάτω λόγους:

Πρώτον, σε περιπτώσεις εργασιών που απαιτούν μηχανήματα και εξοπλισμό που η επιχείρηση δεν διαθέτει, αλλά ούτε σκοπεύει να αποκτήσει, ιδιαίτερα αν κρίνει ότι ένας διαφορετικός επενδυτικός προσαρμοσμός θα ήταν περισσότερο επικερδής.

Δεύτερον, στην αιχμή της ζήτησης (που πολύ συχνά είναι εποχιακή) μέρος των παραγγελιών που αναλαμβάνει μια δεδομένη επιχείρηση ανατίθεται υπεργολαβικά σε άλλες επιχειρήσεις. Το υπεργολαβικό δίκτυο δεν συνεπάγεται μια μονοσήμαντη διάχυση παραγγελιών από τις σχετικά μεγαλύτερες προς τις σχετικά μικρότερες επιχειρήσεις, αλλά οι ροές των παραγγελιών και της ανάθεσης κινούνται προς όλες τις πιθανές κατευθύνσεις και συχνά η ίδια επιχείρηση που λειτουργεί ως εργολάβος σε κάποια στιγμή, εμφανίζεται ως υπεργολάβος κάποια άλλη στιγμή (ή και ταυτόχρονα, για διαφορετικό «πακέτο» παραγγελιών). Τούτο συμβαίνει γιατί, σε περιόδους αιχμής, οι ενεχόμενες επιχειρήσεις δεν είναι διατεθειμένες να αυξήσουν την παραγωγική τους δυναμικότητα πέρα από τη λειτουργία σε 3 βάρδιες, που θα σήμαινε ότι τον υπόλοιπο χρόνο τα μηχανήματά τους θα υπολειτουργούν.

Η τρίτη περίπτωση υπεργολαβίας που περιλαμβάνεται στο δείγμα, αφορά την πρακτική ορισμένων μεγάλων επιχειρήσεων που παράγουν τύπους προϊόντων που αλλάζουν συχνά (όπως, για παράδειγμα, τα παιχνίδια της El Greco). Εδώ, η μεγάλη επιχείρηση νοικιάζει μήτρες (καλούπια) από το εξωτερικό μία ή δύο φορές το χρόνο, για νέους τύπους παιχνιδιών. Μέρος της παραγωγής ανατίθεται εργολαβικά σε άλλες επιχειρήσεις (μικρότερες σε αυτή την περίπτωση) και στο συμβόλαιο ανά-

θεσης προβλέπεται η παραχώρηση (υπενοικίαση) των ανάλογων καλυπνών από τη μητρική επιχείρηση.

Το θέμα των υπεργολαβιών παραπέμπει άμεσα και στους μηχανισμούς χρησιμοποίησης του εργατικού δυναμικού. Φαίνεται να κυριαρχεί μια τάση που ευνοεί τόσο την «ευελικτοποίηση» όσο και την εντατικοποίηση της εργασίας και που συχνά συνδυάζεται με τη χρήση περιστασιακής εργασίας. Οι περισσότερες επιχειρήσεις του δείγματος λειτουργούν ως επί το πλείστον με δύο βάρδιες και σε περιόδους αιχμής με τρεις. Μόνο η μικρή επιχείρηση που διαθέτει εξοπλισμό ηλεκτρονικά προγραμματιζόμενων μηχανημάτων λειτουργεί σταθερά με τρεις βάρδιες ολόκληρο το χρόνο (με δύο εργαζόμενους/ες σε κάθε βάρδια).

Προχωρώντας από τα μηχανήματα στην εργασία, εντοπίζει κανείς μια διαστρωμάτωση εργαζομένων σε τρία επίπεδα. Το πρώτο στρώμα περιλαμβάνει έναν πυρήνα λίγων και έμπειρων ειδικευμένων εργατών των οποίων οι γνώσεις ξεπερνούν το πεδίο των πλαστικών και επεκτείνονται στη χύτευση, τη συντήρηση και τις επισκευές. Είναι όλοι άνδρες, είναι ικανοί να χειριστούν κάθε πλευρά της παραγωγικής διαδικασίας και η θέση τους στην επιχείρηση είναι πολύ σταθερή, καθώς θεωρούνται (και είναι) απαραίτητοι.

Το δεύτερο στρώμα αναφέρεται στο υπόλοιπο άμεσα απασχολούμενο εργατικό δυναμικό. Εδώ ο χαρακτηρισμός είναι «ανειδίκευτοι» (αν και αναφέρεται ότι πάντα προηγείται κάποια στοιχειώδης εκπαίδευση στα πλαίσια της επιχείρησης), πρόκειται κατά κύριο λόγο για γυναίκες, και η σχέση εργασίας τους είναι εξαιρετικά επισφαλής καθώς αντικαθίστανται πολύ συχνά. Όπως ανέφερε κάποιος εργοδότης «προσπαθούμε να κρατήσουμε το μέσο όρο ηλικίας των εργαζομένων όσο γίνεται πιο χαμηλά, και από αυτή την άποψη οι γυναίκες είναι το ιδανικό εργατικό δυναμικό μια και απολύονται ευκολότερα και χωρίς φασαρίες». Αυτές οι επισφαλείς εργαζόμενες συχνά έχουν σχέση μερικής ή και εποχιακής απασχόλησης με την επιχείρηση. Δύο μικρές επιχειρήσεις ανέφεραν ότι ενώ λειτουργούν με δύο βάρδιες, το εργατικό τους δυναμικό αποτελείται από μερικά απασχολούμενες γυναίκες που κατανέμονται σε τέσσερις τετράωρες βάρδιες (και έτσι αποφεύγονται ή ελαχιστοποιούνται οι ασφαλιστικές εισφορές, τα επιδόματα αδείας κλπ.).

Το τρίτο στρώμα εργαζομένων μπορεί να χαρακτηριστεί ως «έμμεση εργασία» (φασόν) και είναι εξαιρετικά δύσκολο να εκτιμηθεί το πραγματικό ειδικό της βάρος γιατί είναι ως επί το πλείστον αφανής και κρυφή. Οι κατ' οίκον εργαζόμενοι είναι κατά κύριο λόγο γυναίκες, αν και τα τελευταία χρόνια η κρίση και η ανεργία έσπρωξαν και αρκετούς άντρες στο φασόν. Το μεγαλύτερο μέρος της δουλειάς στο σπίτι αφορά τη συναρμολόγηση μερών και τη συσκευασία. Αξίζει να αναφερθούν τρεις χαρακτηριστικές περιπτώσεις φασόν που περιέχονται στο δείγμα που εξετάσα.

Η πρώτη περίπτωση αφορά τα πλαστικά μανταλάκια. Ένας μικρός παραγωγός που λειτουργεί με δύο βάρδιες, απασχολεί συστηματικά πε-

ρισσότερες από δέκα φασονίστριες για τα στάδια της συναρμολόγησης και της συσκευασίας. Παρέχει μηχανήμα για τη συναρμολόγηση σε 4 από αυτές, ενώ οι υπόλοιπες ασχολούνται μόνο με τη συσκευασία. Οι γυναίκες αυτές συναρμολογούν και συσκευάζουν 28.000 μανταλάκια την εβδομάδα, τα χωρίζουν σε ντουζίνες, τα βάζουν σε πλαστικές σακουλίτσες και τα σφραγίζουν. Το μεροκάματο το 1987 ήταν γύρω στις 6.000 δραχ. την ημέρα, αλλά ήταν αναγκασμένες να εργάζονται πάνω από 10 και συχνά μέχρι και 13 ώρες, χωρίς να είναι σε θέση να ρυθμίζουν μόνες τους το ρυθμό της δουλειάς τους. Αν δεν συμπλήρωναν το μαγικό αριθμό των 28.000 την εβδομάδα, η επιχείρηση προχωρούσε σε αντικατάστασή τους με άλλες, περισσότερες αποδοτικές, φασονίστριες.

Η δεύτερη περίπτωση αφορά το «σενάριο El Greco», που εκτός από το δίκτυο υπεργολαβίας που συντονίζει (και στο οποίο συμμετέχουν πολυάριθμες μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις), απασχολεί συνολικά και πολλές φασονίστριες που εκτιμούνται γύρω στις 2.000 (Ομοσπονδία Γυναικών Ελλάδας) για τη συναρμολόγηση, τη ραφή, το φινιρίσμα και τη συσκευασία των παιχνιδιών. Τα προϊόντα στη συνέχεια επιστρέφουν στο κεντρικό εργοστάσιο για τον ποιοτικό έλεγχο.

Η τρίτη περίπτωση αφορά τη συσκευασία τροφίμων και τις παραγγελίες τις αναθέτουν επιχειρήσεις που παράγουν πλαστικές σακούλες. Υπάρχει μια ολόκληρη συνοικία στον Πειραιά, η Χαραυγή, όπου εκατοντάδες γυναίκες δουλεύουν στο σπίτι συσκευάζοντας γαρίδες (τις οποίες πρώτα βράζουν και καθαρίζουν). Η κλίμακα της υπεργολαβίας ξεκινά από μια μεγάλη επιχείρηση κατεψυγμένων τροφίμων που αναθέτει παραγγελίες σε μικρές και μεσαίες επιχειρήσεις που παράγουν πλαστικές σακούλες, και οι οποίες με τη σειρά τους καταφεύγουν στις φασονίστριες.

Τα παραδείγματα του φασόν ασφαλώς δεν εξαντλούνται εδώ. Αν και τα διαθέσιμα στοιχεία είναι αποσπασματικά και ασυνεχή, υπάρχει μια ευρύτερη συμφωνία στην εκτίμηση ότι το φασόν κερδίζει συνεχώς έδαφος στον κλάδο τα τελευταία χρόνια, και τούτο προφανώς συναρτάται με τις αναδιαρθρωτικές τάσεις που εξυφαίνονται και εκκολάπτονται στον κλάδο ενόψει της κρίσης και των ευρύτερων ανακατατάξεων στο οικονομικό περιβάλλον. Αξίζει τέλος να υπογραμμιστεί η χωρική/περιφερειακή διάσταση που τείνει να αποκτήσει το φαινόμενο του φασόν. Η λειτουργία άτυπων καναλιών ρύθμισης φαίνεται ότι ενθαρρύνει τη χωρική συγκέντρωση εξειδικευμένων φασονιστριών. Έτσι βρίσκει κανείς συνοικίες που θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν (με κάποια δόση υπερβολής, ίσως) «μονοκαλλιέργειες φασόν», όπως η Ζάκυνθος/Κυλλήνη για τις παραγγελίες της El Greco (σύμφωνα με τα δεδομένα του 1988), η Χαραυγή για τη συσκευασία γαρίδων, το Άργος για τα πλαστικά λουλούδια κλπ.

Συνοψίζοντας τις κύριες τάσεις στην απασχόληση, φαίνεται να αποχρυσωτώνονται δύο βασικά κατηγορίες εργατικού δυναμικού. Από τη μια πλευρά βρίσκεται ο σχετικά μικρός πυρήνας των καλοπληρωμένων

και σταθερών εργατών, ενώ από την άλλη έχουμε την περιστασιακή και ευέλικτη χρησιμοποίηση του υπόλοιπου εργατικού δυναμικού με μεγάλες εναλλαγές, αστάθεια και συμφωνίες μερικής απασχόλησης και φασόν. Η τάση αυτή είναι άρρηκτα δεμένη με τον τρόπο που οι εργοδότες αντιμετωπίζουν την κρίση και την αβεβαιότητα που προκαλεί η στασιμότητα των αγορών. Είναι χαρακτηριστικό ότι οι πρακτικές που στοχεύουν στην «ευελικοποίηση» της εργασίας συναντώνται τόσο σε δυναμικές όσο και σε παραδοσιακές επιχειρήσεις, πράγμα που υποδηλώνει ότι η αναζήτηση τρόπων περικοπής του κόστους της παραγωγής παραμένει πάντα εξαιρετικά επίκαιρη.

4. Συμπεράσματα και πολιτική για μια ευέλικτη και ανταγωνιστική στρατηγική αναδιάρθρωσης

Στο άρθρο αυτό υποστηρίχθηκε ότι σε αντίθεση με τη βιομηχανία πρωτογενών πλαστικών υλών (που είναι πολύ συγκεντρωμένη και καθετοποιημένη), ο κλάδος των πλαστικών προϊόντων αποτελεί τυπικό παράδειγμα μιας διάσπαρτης και κατακερματισμένης μεταποιητικής δομής. Οι μικρομεσαίες επιχειρήσεις επικρατούν στο κλαδικό τοπίο (όχι μόνο αριθμητικά αλλά και από την άποψη των επενδύσεων και της απασχόλησης) και επιπλέον το μερίδιό τους συνεχώς αυξάνει. Στο χωρικό επίπεδο, η εικόνα της παραγωγής πλαστικών αντικειμένων δείχνει να συγκεντρώνεται στα αστικά κέντρα, εξασφαλίζοντας έτσι την πολύτιμη εγγύτητα ανάμεσα σε προμηθευτές, παραγωγούς και πελάτες του κλάδου.

Στη διάρκεια του άρθρου αυτού τονίστηκε κατ' επανάληψη η σημασία των διασυνδέσεων και της διαθέσιμης υποστηρικτικής υποδομής ιδίως για τον κλάδο των πλαστικών με τις ιδιαιτερότητες που τον διακρίνουν (κατακερματισμός παραγωγικής δομής, ποικιλία παραγωγικού φάσματος, σύνθετες απαιτήσεις από πλευράς αγορών κλπ.). Την κρισιμότητα της υποστηρικτικής υποδομής και των εξωτερικών οικονομιών που προκύπτουν από τη συγκέντρωση των επιχειρήσεων στο χώρο, επιβεβαιώνουν τα στοιχεία του πίνακα 5 που ακολουθεί, αναδεικνύοντας ταυτόχρονα την επικαιρότητα και αναγκαιότητα χωρικών συγκεντρώσεων τύπου «βιομηχανικών συνοικιών». Εξετάζοντας τόσο την απόλυτη όσο και την ποσοστιαία επέκταση καταστημάτων και απασχόληση στα Βιομηχανικά Κέντρα της χώρας (Βόλου, Ελευσίνας, Ηρακλείου, Θεσσαλονίκης, Καβάλας, Καλαμάτας, Λάρισας, Πάτρας, Πτολεμαΐδος και Χανίων), βρίσκουμε ότι ο κλάδος των πλαστικών εμφανίζει στα βιομηχανικά κέντρα δυναμικότερους ρυθμούς ανάπτυξης σε σύγκριση με το μέσον όρο όλων των βιομηχανικών κλάδων. Αξίζει τέλος να υπογραμμιστεί ότι τα στοιχεία του ίδιου πίνακα επιβεβαιώνουν την ιδιαίτερη σημασία του περιβάλλοντος των βιομηχανικών κέντρων για τις μικρότερες επιχειρήσεις, τόσο συνολικά για όλους τους κλάδους (αύξηση καταστημάτων κατά 40,3% έναντι 38,4% και απασχόλησης κατά 30,5% έναντι

21,4%), όσο (και κυρίως) για τον κλάδο των πλαστικών. Στις μικρές επιχειρήσεις πλαστικών, λοιπόν, που βρίσκονται χωροθετημένες σε βιομηχανικά κέντρα, σημειώνεται μια αύξηση των καταστημάτων στην περίοδο 1973-84 κατά 104,6% (έναντι 41,2% στις μεσαίες, και 16,7% στις μεγάλες), καθώς και μια αύξηση στην απασχόληση κατά 87% (έναντι μιας αντίστοιχης αύξησης κατά 23,2% στις μεσαίες και 15,5% στις μεγάλες μονάδες) στην ίδια περίοδο.

Πίνακας 5
Βιομηχανικά κέντρα: Μεταβολές
σε Καταστήματα και σε Απασχόληση κατά την περίοδο 1973-1984

	Σύνολο		<10		10-50		>50	
Όλοι οι κλάδοι								
	1973	1984	1973	1984	1973	1984	1973	1984
K	19186	26552	17610	24704	1310	1545	266	303
	38.4%		40.3%		17.9%		13.9%	
A	117264	142406	43585	56887	26340	30381	47339	55168
	21.4%		30.5%		15.3%		16.5%	
Κλάδος πλαστικών/ελαστικών								
K	277	540	237	485	34	48	6	7
	94.9%		104.6%		41.2%		16.7%	
A	2316	3187	614	1148	685	844	1017	1195
	37.6%		87%		23.2%		17.5%	

Πηγή: Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδας, Απογραφές Καταστημάτων Βιομηχανίας-Βιοτεχνίας και Εμπορίου, 1973, 1984.

Η στασιμότητα και αβεβαιότητα των αγορών δείχνει να αποτελεί το υπ' αριθμόν ένα πρόβλημα του κλάδου, ενώ για αρκετές γραμμές παραγωγής η απειλή των εισαγωγών και της σταδιακής εκτόπισης της εγχώριας παραγωγής διαγράφεται πολύ έντονη. Εντοπίστηκε μια αλλαγή στη σύνθεση της εγχώριας ζήτησης υπέρ των προϊόντων ευρωπαϊκής προέλευσης (σε βάρος των εγχώρια παραγόμενων) καθώς επίσης επισημάνθηκαν και προβλήματα εξαγωγικού προσανατολισμού που συνδέονται τόσο με τις αγορές προορισμού (αστάθεια και ύφεση των αγορών Μέσης Ανατολής και Βόρειας Αφρικής) όσο και με τη χαμηλή ποιότητα των ίδιων των εξαγωγικών προϊόντων (που σε πρώτη φάση και με μεγάλη ευκολία οι οικονομίες υποδοχής μπόρεσαν να τα κατασκευάσουν, υποκαθιστώντας έτσι τις ελληνικές εξαγωγές).

Η απουσία ποιοτικών προδιαγραφών, η αναξιόπιστη και ευμετάβλητη ποιότητα και η φτώχεια στο σχέδιο είναι παράγοντες που υπονομεύουν την ανταγωνιστικότητα του κλάδου τόσο στην εγχώρια όσο και στη διεθνή αγορά. Πέρα από αυτό -και ως ένα βαθμό ακριβώς γι' αυτό-

η ύφεση οδηγεί σε αθέμιτο ανταγωνισμό σε βάρος της ποιότητας. Οι περισσότερες μικρές επιχειρήσεις του δείγματος έχουν εμπλακεί σε ένα φαύλο κύκλο έντονου ανταγωνισμού και αμυντικής τακτικής που, με τη σειρά τους, υπονομεύουν την ανταγωνιστικότητα ακόμα περισσότερο.

Μέσα σε αυτό το γενικό περίγραμμα, ωστόσο, ορισμένες μικρές επιχειρήσεις αντιδρούν επιχειρώντας νέες επενδύσεις, πειραματισμούς, καθώς και διαφοροποίηση/αναπροσανατολισμό των προϊόντων τους προς περισσότερο ελπιδοφόρες και λιγότερο κορεσμένες γραμμές παραγωγής. Συγχρόνως, οι μεγαλύτερες επιχειρήσεις του κλάδου δείχνουν να υποφέρουν από πλεονάζουσα παραγωγική δυναμικότητα (που σε κάποιες περιπτώσεις ξεπερνά και το 50%) και, επομένως, είναι απρόθυμες να προχωρήσουν σε νέες επενδύσεις όσο τουλάχιστον παραμένουν αβέβαιες οι προοπτικές της ζήτησης.

Έτσι θα μπορούσε να διατυπώσει κανείς το γενικό συμπέρασμα πως ο κλάδος των πλαστικών ασφυκτιά από τον ανελέητο ανταγωνισμό και τη φθίνουσα ποιότητα, εμποδίζοντας τη διάδοση και επικράτηση καινοτομικών εγχειρημάτων. Μέσα σε αυτό το περιβάλλον του έντονου ανταγωνισμού, της φθίνουσας ανταγωνιστικότητας και της επενδυτικής αποχής των μεγάλων επιχειρήσεων, οι μικρές επιχειρήσεις, στο σύνολό τους, δείχνουν να διαθέτουν περισσότερη ανθεκτικότητα και προσαρμοστικότητα.

Εντοπίζουμε λοιπόν μια κλαδική εικόνα πολυδιάσπασης και κατακερματισμού της παραγωγικής δομής. Τούτη η βιομηχανική πολυδιάσπαση έγινε ακόμα εντονότερη στη διάρκεια της κρίσης της τελευταίας δεκαετίας. Εντοπίζουμε ακόμα μια έντονη τάση χωρικής συγκέντρωσης στις αστικές περιοχές που εξασφαλίζει διαύλους απρόσκοπτης επικοινωνίας ανάμεσα σε προμηθευτές, παραγωγούς και καταναλωτές. Επιπλέον, επισημαίνουμε μια σχετικά καλύτερη «αμυντική επίδοση» των μικρών επιχειρήσεων του κλάδου των πλαστικών σε σύγκριση με τις μεγάλες επιχειρήσεις. Τέλος, εντοπίζουμε κάποια σκόρπια ψήγματα που υποδηλώνουν μια «δυναμική αντίδραση» από την πλευρά λίγων επιχειρήσεων. Αυτή η δυναμική αντίδραση περιλαμβάνει μερικές από τις αρχές της στρατηγικής της Ευέλικτης Εξειδίκευσης, αρχές τέτοιες όπως τεχνολογική καινοτομία, αναβάθμιση προϊόντων, εξειδίκευση, καθώς και μια ιδεολογική προδιάθεση προς τη δικτύωση και τη συγκρότηση κοινοπραξιών «ιταλικού τύπου».

Σημαίνουν μήπως όλα αυτά ότι βρισκόμαστε μπροστά σε μια «εκκολαπτόμενη» ελληνική εκδοχή της στρατηγικής της Ευέλικτης Εξειδίκευσης στον κλάδο των πλαστικών αντικειμένων; Η απάντηση θα ήταν πως όχι. Δεν χωρά αμφιβολία πως πραγματικά, αρκετά από τα γνωρίσματα των αναδιαρθρωτικών τάσεων του κλάδου θυμίζουν έντονα το υπόδειγμα της Ευέλικτης Εξειδίκευσης στις «ευτυχείς» του εκδοχές. Αλλά η αποτύπωση της πραγματικότητας δεν μπορεί να σταματήσει σε αυτή τη διαπίστωση. Αυτό συμβαίνει γιατί υπάρχουν κάποιες κρίσιμες διαφορές ανάμεσα στα κυρίαρχα χαρακτηριστικά της μικρής βιομηχανίας πλαστι-

κών στην Ελλάδα και στο υπόδειγμα της στρατηγικής της ευέλικτης εξειδίκευσης. Τρία είναι τα καθοριστικά στοιχεία που λείπουν στην ελληνική περίπτωση (πλην ελάχιστων εξαιρέσεων):

Πρώτον, δεν κυριαρχεί καμιά φροντίδα για την ποιότητα και την εξειδίκευση της παραγωγής.

Δεύτερον, δεν συναντάται συστηματική και σταθερή ενασχόληση με καινοτομικές αναζητήσεις, ούτε στο επίπεδο των παραγόμενων προϊόντων, ούτε στο επίπεδο των διαδικασιών παραγωγής και το μηχανολογικό εξοπλισμό, με στόχο την επίτευξη μεγαλύτερης ευελιξίας (που να συνδυάζεται με ποιοτική αναβάθμιση).

Και τρίτον, λείπει το υποστηρικτικό θεσμικό πλαίσιο καθώς και το απαιτούμενο δίκτυο υποδομής που να είναι ικανό να στρέφει τις επιχειρήσεις προς μια δυναμική και ευέλικτη στρατηγική προσαρμογής, ενθαρρύνοντας τη συνεργασία και αναστέλλοντας τις σκληρότερες πτυχές του ανταγωνισμού και της αβεβαιότητας.

Από την άλλη πλευρά δεν θα πρέπει να μηδενιστεί η σημασία των λίγων, έστω, δυναμικών δειγμάτων ευέλικτης αναδιάρθρωσης που συναντώνται ανάμεσα στις μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Επιπλέον, αν η πορεία προς τα εμπρός, για τον κλάδο διεθνώς, βρίσκεται στη συντονισμένη αύξηση των διασυνδέσεων ανάμεσα σε συνεργαζόμενες επιχειρήσεις (ανεξαρτήτως μεγέθους), τότε η βιομηχανική πολιτική και στην Ελλάδα θα μπορούσε να προσανατολιστεί στους στόχους της ευέλικτης αναδιάρθρωσης, ενθαρρύνοντας τις στρατηγικές εκείνες που εμφανίζουν μεγαλύτερη συγγένεια με το στόχο αυτόν.

Με αυτό το σκεπτικό, η πρόκληση για μια παρεμβατική βιομηχανική πολιτική είναι να εντοπιστούν οι προϋποθέσεις εκείνες που θα ενθαρρύνουν τη δικτύωση των επιχειρήσεων και θα ενισχύσουν τη δημιουργία αποτελεσματικών διασυνδέσεων συνεργασίας και ροής πληροφοριών μεταξύ τους. Η ευεργετική επίδραση της δικτύωσης γίνεται εύκολα αντιληπτή στο πεδίο των πρώτων υλών. Σε έναν κλάδο όπως τα πλαστικά αντικείμενα, όπου η συμμετοχή των πρώτων υλών στο συνολικό κόστος παραγωγής κυμαίνεται σε πολύ υψηλά ποσοστά (50-70%), η δικτύωση επιχειρήσεων μπορεί να εξασφαλίσει όχι μόνο ευκολότερη πρόσβαση (αντιμετωπίζοντας τα προβλήματα στενότητας και ελλείψεων που εμφανίζονται από καιρό σε καιρό) αλλά και καλύτερες τιμές και ευνοϊκότερους όρους συναλλαγής (χρόνοι παράδοσης, πιστώσεις κλπ.).

Μια πολιτική που να ευνοεί τη δικτύωση χρειάζεται να κινητοποιήσει τις κρατικές επιχειρήσεις που σχετίζονται με τον κλάδο (είτε ως προμηθευτές είτε ως πελάτες), τα πανεπιστήμια, τα ερευνητικά ιδρύματα και τους επιστημονικούς συλλόγους ώστε να είναι σε θέση να παίξουν το ρόλο του μοχλού για την ευέλικτη αναδιάρθρωση. Κάνοντας λόγο για πιθανούς «μοχλούς» που θα κατευθύνουν την αναδιάρθρωση σε περισσότερο ποιοτικούς στόχους ανταγωνιστικότητας, ξεχωριστό ρόλο μπορεί να παίξει η κρατικήχείριση παραγωγής PVC, η ΕΚΟ. Καθώς καλύπτει σχεδόν το σύνολο της εγχώριας ζήτησης των επιχειρήσεων για

PVC, είναι προφανές ότι βρίσκεται σε ένα κομβικό και στρατηγικό σημείο του όλου παραγωγικού κυκλώματος και άρα είναι σε θέση να επηρεάσει ευρύτερα τον κλάδο, υπό τον όρο ότι ασκεί κλαδική πολιτική και όχι απλά βραχυπρόθεσμη τιμολογιακή πολιτική μονοπωλιακού χαρακτήρα (όπως κάνει μέχρι τώρα).

Η απαραίτητη υποδομή που λειτουργεί ως προϋπόθεση επιτυχίας μιας τέτοιου τύπου ευέλικτης αναδιάρθρωσης περιλαμβάνει πληροφόρηση γύρω από τις διεθνείς τάσεις (για υλικά, σχέδια, μηχανήματα και διαδικασίες παραγωγής), συλλογικές υπηρεσίες για την αναβάθμιση του σχεδίου (ίσως με χρήση μεθόδων (CAD), ποιοτικό έλεγχο, αποτελεσματικά κανάλια market-ing, και, τέλος, επαρκείς μηχανισμούς εκπαίδευσης και επανειδίκευσης εργαζομένων και επιχειρηματιών.

Η συγκρότηση ενός τέτοιου δικτύου υποστηρικτικής υποδομής ασφαλώς δεν είναι απλός ούτε εύκολος στόχος. Όμως, με δεδομένη την κατάσταση που επικρατεί στον κλάδο –δηλαδή την έντονη πολυδιάσπαση της παραγωγής και την έντονη τάση συγκέντρωσης των επιχειρήσεων στα αστικά κέντρα και πιο συγκεκριμένα σε ορισμένες συνοικίες– το εγχείρημα της υποδομής μπορεί να λειτουργήσει πολύ αποδοτικά. Η προβληματική που αναπτύσσεται στις μέρες μας γύρω από την αναπτυξιακή δυναμική των «βιομηχανικών συνοικιών» φαίνεται να έχει μια ιδιαίτερη επικαιρότητα για τον κλάδο των πλαστικών αντικειμένων (Storper & Walker, 1989, Storper & Scott, 1988, Sabel, 1989, Amin & Robins, 1989: για μια συζήτηση του θέματος βλέπε Λυμπεράκη 1991, υπό έκδοση).

Στο επίκεντρο της προβληματικής γύρω από την αναπτυξιακή ορμή των «βιομηχανικών συνοικιών» βρίσκεται η οικονομική αρχή των «οικονομιών της συγκέντρωσης» (Murray, 1975) που αντικαθιστούν την αρχή των οικονομιών κλίμακας (πάνω στην οποία στηρίχτηκε το φορντικό υπόδειγμα της μαζικής παραγωγής). Οι οικονομίες συγκέντρωσης υποδηλώνουν ότι η ευεργετική σωρευτική επίδραση της οικονομικής δραστηριότητας σε μεγάλη κλίμακα δεν αναφέρεται στην επιχείρηση ως μονάδα αλλά σε σύνολο συμπληρωματικών επιχειρήσεων που συγκροτούν τον παραγωγικό ιστό μιας συγκεκριμένης περιοχής.

Η δικτύωση γειτονικών επιχειρήσεων αξιοποιεί τις ευεργετικές διαστάσεις των οικονομιών της συγκέντρωσης, προσφέροντας μian επίκαιρη απάντηση στη φιλολογία των δύο περασμένων δεκαετιών⁶ γύρω από τα εμπόδια που αντιμετωπίζουν οι μικρές επιχειρήσεις στην αναπτυξιακή τους πορεία. Αυτά τα εμπόδια μπορούν να διακριθούν σε «εγγενή» και «εξωγενή» ή διαρθρωτικά (Schmitz, 1982).

Στα τελευταία περιλαμβάνεται η θεώρηση περί «φαύλου κύκλου εκμετάλλευσης», με την έννοια ότι οι μισθοί στις μικρές επιχειρήσεις τεί-

6. Πρόκειται για την έντονη συζήτηση που για μεγάλο διάστημα αποτέλεσε κεντρική ενασχόληση των «οικονομικών της ανάπτυξης» και έγινε γνωστή ως «η διαμάχη γύρω από τον άτυπο τομέα της οικονομίας» («the informal sector debate») (Schmitz, 1982, Lyberaki & Smyth, 1990).

νουν να είναι ιδιαίτερα χαμηλοί και τα προϊόντα που παράγονται χαμηλής ποιότητας και φθηνά, διευκολύνοντας έτσι τις μεγάλες επιχειρήσεις: α) να μην αυξάνουν τους μισθούς που καταβάλλουν στο δικό τους εργατικό δυναμικό και β) κάνοντας φθηνότερη την αναπαραγωγή της εργατικής δύναμης στο σύνολο της οικονομίας, ενδυναμώνοντας τελικά τη συσσώρευση του κεφαλαίου στις μεγάλες μονάδες (Portes, 1978). Ένα επιπλέον διαρθρωτικό εμπόδιο φέρεται να είναι η εξάρτηση των μικρών από τις μεγάλες επιχειρήσεις μέσα από τις σχέσεις υπεργολαβίας, σε συνδυασμό με την αδυναμία των μικρών μονάδων να υιοθετήσουν νέες τεχνολογίες τόσο στην παραγωγή όσο και στη διανομή των προϊόντων τους (LeBrun & Gerry, 1975, Scott, 1979, Bose, 1978).

Στα εγγενή εμπόδια από την άλλη μεριά περιλαμβάνονται οι φτωχές δεξιότητες στο πεδίο της επιχειρηματικότητας καθώς και της οργανωτικής και διοικητικής δραστηριότητας (King, 1979, Kilby, 1969, Stepanek, 1960).

Υπερβαίνοντας την παραπάνω διάκριση σε εγγενή και εξωγενή εμπόδια, μια περισσότερο ψύχρα και εμπειρικά θεμελιωμένη συνεισφορά στο θέμα είναι εκείνη που εστιάζεται στα «εμπόδια πρόσβασης» (Schmitz, 1982, Barber et al, 1989). Πρόκειται για εμπόδια που αντιμετωπίζει η μικρή βιομηχανία σε ό,τι αφορά την πρόσβαση μεμονωμένων μικρών επιχειρήσεων: 1) στις αγορές αγαθών (που μπορούν να επεκτείνονται χωρίς να είναι σε θέση οι μικρές επιχειρήσεις να επωφεληθούν: Souza & Tokman, 1976, Bose, 1978, Langdon, 1975), 2) στη σύγχρονη τεχνολογία, 3) στις πρώτες ύλες, 4) στο τραπεζικό σύστημα για πιστώσεις, και τέλος 5) διακρίσεις σε βάρος της μικρής βιομηχανίας από την πλευρά της κυβερνητικής πολιτικής που τείνει συστηματικά να στηρίζει τις μεγάλες επιχειρήσεις (Lyberaki & Smyth, 1990).

Όλα τα παραπάνω εμπόδια εδραιώνουν την άποψη ότι το πρόβλημα με τις μικρές επιχειρήσεις είναι πρώτα απ' όλα η «μοναξιά» τους («Small is lonely» σε αντιδιαστολή με το πολυσυζητημένο ολόγκαν του Schumacher «small is beautiful») (Poore, 1988). Αυτή την «αβάσταχτη μοναξιά» των ευάλωτων μικρών επιχειρήσεων έρχεται να παρηγορήσει και να υπερβεί αποτελεσματικά η επιλογή της δικτύωσης. Αν η χωρική συγκέντρωση των επιχειρήσεων ενός κλάδου εξασφαλίζει μια σειρά από στατικά οικονομικά πλεονεκτήματα (όπως την πρόσβαση σε εξειδικευμένο εργατικό δυναμικό, προμηθευτές πρώτων υλών και εξοπλισμού, πληροφόρηση για κάθε πλευρά του κυκλώματος παραγωγής/διανομής), η δικτύωση των χωρικά συγκεντρωμένων επιχειρήσεων δείχνει να προσφέρει περισσότερο δυναμική ώθηση στην παραγωγική δραστηριότητα και στην καινοτομία.

Και τούτο επειδή το ζητούμενο στη σημερινή υφεσιακή συγκυρία δεν είναι απλά και μόνο η πρόσβαση στις αγορές εργασίας, πρώτων υλών, τεχνολογίας και προϊόντων, αλλά η διαρκής συνεργασία και η μόνιμη εμπλοκή όλων των παραπάνω συνιστωσών στην οικονομική δραστηριότητα. Με άλλα λόγια, η διαρκής επικοινωνία και συνεργασία ανάμεσα σε

προμηθευτές, συμβούλους, παραγωγούς και καταναλωτές εξυφαίνει έναν τοπικό ιστό όπου η συνύπαρξη διαφορετικών δραστηριοτήτων και η ανταλλαγή/διάχυση γνώσεων, δεξιοτήτων, προβληματισμών και αναζητήσεων αυξάνουν την πιθανότητα καινοτομικής δραστηριότητας και διάχυσής της σε ολόκληρο το δίκτυο των επιχειρήσεων και των δραστηριοτήτων γύρω από αυτές (Storper & Walker, 1989).

Έτσι, η δικτύωση και η ευέλικτη χωρική ολοκλήρωση δείχνει να ευνοεί την ανάπτυξη προηγμένου καταμερισμού εργασίας, προσφέροντας επιπλέον τη δυνατότητα περισσότερο εύκαμπτης και προσαρμοστικής ταυτότητας διεπιχειρησιακών διασυνδέσεων, ώστε να αντιστοιχούν κάθε φορά στις μεταμορφώσεις και στις νέες απαιτήσεις του αέναα μεταβαλλόμενου οικονομικού περιβάλλοντος (Storper & Walker, 1989).

Επιπλέον, οι χωρικές συγκεντρώσεις της παραγωγής στο πλαίσιο των βιομηχανικών συννοικιών ευνοούν τις τεχνολογικές καινοτομίες και τη διάχυσή τους, δημιουργώντας έτσι μιαν ιδιότυπη παραγωγική κουλτούρα που κοινωνικοποιεί τις εμπειρικές γνώσεις γύρω από την παραγωγική διαδικασία, τα υλικά, τα μηχανήματα και το σχέδιο, επενδύοντας έτσι την επιχειρηματικότητα με ένα μανδύα συλλογικότητας που υπερβαίνει τα στενά πλαίσια της κάθε ξεχωριστής επιχείρησης (Λυμπεράκη, 1991, υπό έκδοση).

Για να «ανεμίσουν» λοιπόν τα σημαίακια από νάυλον μέσα στην άπνοια της ύφεσης, χρειάζεται μια συνολική κλαδική πολιτική ευέλικτης αναδιάρθρωσης, που να στηρίζεται στην αρχή της δικτύωσης και της συνεργασίας ανάμεσα σε επιχειρήσεις διαφορετικών χαρακτηριστικών, μεγεθών και προσανατολισμού. Μια τέτοιου τύπου κλαδική πολιτική δεν μπορεί να εφαρμοστεί «άνωθεν», χωρίς την ενεργητική συμμετοχή όλων των ενδιαφερόμενων φορέων. Πολύ περισσότερο μάλιστα με δεδομένη τη «μετα-μοντέρνα» προτίμηση των ημερών μας για πλουραλιστική σύνθεση διαφορετικών προτύπων οικονομικών συμπεριφορών και κοινωνικής δράσης, επιβάλλεται η συγκρότηση μιας νέας συλλογικότητας που όχι μόνο να αναγνωρίζει αλλά και να υπερασπίζεται το αναφαίρετο δικαίωμα στη διαφορά ανάμεσα στα οικονομικά υποκείμενα. Το άνοιγμα ενός «αναπτυξιακού διαλόγου απαλλαγμένου από τα φορντικά ταμπού του μοντερνισμού» λοιπόν, μοιάζει κι εδώ να αποτελεί το αναγκαίο πρώτο βήμα μιας διαδικασίας που, παρ' όλες τις απαιτήσεις της, δείχνει να υπόσχεται πολλά.

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 1

**Βασικά χαρακτηριστικά
της βιομηχανίας μεταποίησης πλαστικών**

- 1) «Διαφοροποιημένο» προϊόν
- 2) Μεγάλο μέρος της παραγωγής διοχετεύεται απευθείας στον καταναλωτή
- 3) Υψηλή συμμετοχή κόστους πρώτων υλών στο κόστος τελικού προϊόντος
- 4) Συμμετοχή εργατικών στο τελικό κόστος μεγαλύτερη απ' ό,τι στη βιομηχανία παραγωγής πλαστικών πρώτων υλών
- 5) «Οικονομικά μεγέθη» μονάδων σημαντικά μικρότερα από τα αντίστοιχα της βιομηχανίας παραγωγής πλαστικών πρώτων υλών
- 6) Σχετικά μικρό κόστος αρχικής επένδυσης
- 7) Ευελιξία παραγωγικού εξοπλισμού
- 8) Μεγάλος αριθμός μονάδων
- 9) Μεγάλη κινητικότητα (είσοδος-έξοδος) επιχειρήσεων
- 10) Δυνατότητες για υψηλά περιθώρια κέρδους
(Παρασκευόπουλος, 1988).

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ 2

Παραγωγή προϊόντων από πλαστική ύλη (τόνοι)

Είδος προϊόντος	1981	1982	1983	1984	1985
Είδη οικιακής χρήσης	10632	10617	9754	9521	9864
Οικοδομικά είδη	14900	14600	12545	11164	10242
Είδη συσκευασίας	82235	79055	87359	88091	95976
Παιχνίδια	3235	3150	3265	3271	3812
Άνθη & είδη διακόσμησης	130	135	124	172	181
Τακούνια-Σόλες	2538	2085	1905	1759	2098
Αφρώδες πλαστικό	4001	5724	5515	5241	4695
Δέρματα από πλαστικό	5137	4384	4441	4503	3714
Σωλήνες	61548	56466	61406	58668	59921
Τάπητες-Διάδρομοι	1110	1300	1075	570	358
Σύνολο	207633	200512	210443	205494	213254

Πηγή: ΕΣΥΕ και Λιδαρώτης, 1988:29.

Βιβλιογραφία

- Amin, A. & Robins, K. (1989) «Industrial Districts and Regional Development: Limits and Possibilities», Centre for Urban and Regional Development Studies, University of Newcastle Upon Tyne, mimeo.
- Βάμβουκας, Γ. (1987) «Η Βιομηχανία Πλαστικών Συσκευασίας» Κλαδική Έκθεση του Ινστιτούτου Οικονομικών και Βιομηχανικών Ερευνών (ΙΟΒΕ), Αθήνα.
- Barber, J., Metcalfe, J.S. & Porteous, M. (eds.) (1989) *Barriers to Growth in Small Firms*, Routledge, London and New York.
- Bose, A.N. (1978) *Calcutta and Rural Bengal: Small Sector Symbiosis*, Minerva Associates, Calcutta.
- EEC, Panorama of EC Industry (1990), Commission of the European Communities.
- Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδος, Αποτελέσματα Απογραφών Βιομηχανίας-Βιοτεχνίας και Εμπορίου, 1963, 1973, 1978, 1984.
- Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδος, Έρευνα της Βιομηχανίας, 1977.
- Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδος, Στατιστική Επετηρίς, 1978.
- Εθνική Στατιστική Υπηρεσία της Ελλάδος, Στατιστική Επετηρίδα, 1984.
- Εμπορική Τράπεζα της Ελλάδος (1984, 1989) Κλαδικές Εκθέσεις για τον Κλάδο των Πλαστικών και των Πλαστικών Σωλήνων, Αθήνα.
- Ελληνική Τράπεζα Βιομηχανικής Αναπτύξεως (1983, 1986) Κλαδικές Εκθέσεις για τον Κλάδο των Πλαστικών, Αθήνα.
- Hirst, P. & Zeitlin, J. (1989) *Reversing Industrial Decline?* Berg.
- Hopley, J.E. (1983) «Innovation, Cooperation, Integration: Towards a Greater Understanding of Innovation and Growth in the Modern Plastics Industry», M.Sc. Dissertation, SPRU, University of Sussex.
- Karas, C. (1980) «The In-House Moulder, his Skills and Attitudes», Report of a study undertaken on behalf of the Polymer Engineering Directorate, November.
- Kaufman, M., Karas, C. & Challis, A. (1981) «Implications of the SPRU Study on the Use of Skills within the Injection Moulding Sector», Report on behalf of the Polymer Engineering Directorate and Rubber and Plastics Processing Industry Training Board.
- Kilby, P. (1969) *Industrialisation in an Open Economy: Nigeria 1945-1966*, Cambridge University Press.
- King, K. (1979) «Petty Production in Nairobi: The Social Context of Skill Acquisition and Occupational Differentiation», στο Bromley & Gerry (eds.), *Casual Work and Poverty in Third World Cities*, John Wiley & Sons, Chichester.
- Langdon, S. (1975) «Multinational Corporations, Taste Transfer and Underdevelopment: A Case Study from Kenya», *Review of African Political Economy*, 2.
- Λεμονιάς, Ε. (1986) *Πετροχημικά και Προϊόντα από Πετροχημικά Υλικά*, ΚΕΠΕ, Αθήνα.
- LeBrun, O. & Gerry, C. (1975) «Petty Producers and Capitalism», *Review of African Political Economy*, 3.
- Λιδωράκης, Σ. (1988) «Η Βιομηχανία Πλαστικών στην Ελλάδα», Εισήγηση του Πανελλήνιου Συλλόγου Χημικών Μηχανικών, Αθήνα, 8/12/1988.

- Lyberaki, A. & Smyth, I. (1990) «The Role and Functions of Small-Scale Industries», στο Van Dijk M.P. & Marcussen H.S. (eds.) *Industrialization in the Third World: The Need for Alternative Strategies*, Frank Cass, London.
- Lyberaki, A. (1988) «Small Firms and Flexible Specialisation in Greek Industry», Ph.D. Thesis, University of Sussex.
- Λυμπεράκη, Α. (1991 υπό έκδοση) «Βιομηχανικές Συνοικίες γύρω από την Αθήνα: αναδιαρθρωτική εμπειρία, προβλήματα και προοπτικές», *Σύγχρονα Θέματα*.
- Murray, R. (1975) «The Internationalisation of Capital and the Nation-State», στο H. Radice (ed.) *International Firms and Modern Imperialism*, Harmondsworth, Penguin.
- OECD (1969) *Gaps in Technology: Plastics*, Paris.
- Παρασκευόπουλος, Δ. (1988) «Προϋποθέσεις Ανταγωνιστικότητας της Βιομηχανίας Πλαστικών ενόψει της Ευρωπαϊκής Ολοκλήρωσης», Δεκέμβριος.
- Poon, A. (1988) «Flexible Specialisation and Small Size: the Case of Caribbean Tourism», DRC Discussion Paper, no.57, SPRU, University of Sussex.
- Portes, A. (1978) «The Informal Sector and the World Economy: Notes on the Structure of Subsidised Labour», *IDS Bulletin*, Vol.9, no.4.
- Sabel, C. & Zeitlin, J. (1985) «Historical Alternatives to Mass Production: politics, markets and technology in 19th century industrialisation», *Past and Present*, 108.
- Sabel, C. (1989) «Flexible Specialisation and the Re-Emergence of Regional Economies», Hirst, P. & J. Zeitlin (eds.) *Reversing Industrial Decline?*, Berg.
- Schmitz, H. (1982) *Manufacturing in the Backyard*, Frances Pinter.
- Schmitz, H. (1989) «Flexible Specialisation – A New Paradigm of Small-Scale Industrialisation?», *IDS Discussion Paper*, 261.
- Scott, A.M. (1979) «Who are the Self-Employed?», στο R. Bromley & C. Gerry (eds.).
- Souza, P.R. & Tokman, V.E. (1976) «The Informal Urban Sector in Latin America», *International Labour Review*, Vol. 114, no. 3.
- SPRU (1980) «Technical Change and Skilled Manpower Needs in the Plastics Processing Industry», *Occasional Paper Series*, no. 11.
- Stepanek, J.E. (1960) *Managers for Small Industry, An International Study*, Stanford Research Institute, The Free Press, Glencoe, Illinois.
- Storper, M. & Scott, A. (1988) «The Geographical Foundations and Social Regulation of Flexible Production Complexes», Wolch, J. & Dear, M. (eds.), *The Power of Geography: How Territory Shapes Social Life*, Boston, Allen & Unwin, (forth.).
- Storper, M. & Walker, M. (1989) *The Capitalist Imperative*, Blackwell.
- Zeitlin, J. (1987) «The Third Italy: Inter-Firm Cooperation and Technological Innovation», Paper in South East Economic Development Strategy (SEEDS), Brighton.