



Τμήμα Οργάνωση & Διοίκηση Επιχειρήσεων

Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών, με τίτλο
«Διοίκηση Επιχειρήσεων για Στελέχη»
(Executive MBA)

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**Ανάλυση του κλάδου των Μέσων Ατομικής
Προστασίας για την ελληνική βιομηχανία**

Ευαγγελία Αλίκη Μουρελάτου του
Παναγιώτη

Καθηγητής Δ. Γεωργακέλλος (Επιβλέπων)

Πειραιάς, Νοέμβριος 2019

ΑΦΙΕΡΩΣΕΙΣ

Η εργασία αυτή αφιερώνεται καταρχήν στον Πέτρο Πανταζή που με έβαλε στον μαγικό κόσμο των Μέσων Ατομικής Προστασίας, στον γιο του Μιχάλη Πανταζή που έκανε το ταξίδι μοναδικό, την μητέρα μου Μαρία Μαροπούλου που με στηρίζει σε κάθε επιλογή και τον καθηγητή μου κο Δημήτρη Γεωργακέλλο που έδωσε την ευκαιρία να γίνει πράξη η διπλωματική αυτή και η συνέχιση του ταξιδιού.

Παράρτημα Β: Βεβαίωση Εκπόνησης Διπλωματικής Εργασίας



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΣΤΕΛΕΧΗ

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων για Στελέχη : E-MBA» με τίτλο

..... *Ανάλυση του κλάδου των Μεσών Ατομικής Προστασίας για την ελληνική βιομηχανία*

..... έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου».

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή/τριας..... *ΕΘΚΚ*

Όνοματεπώνυμο..... *Ευαγγελία Αλίκη Μυρελάτου*

Ημερομηνία..... 28/11/2019

Η παρούσα εργασία έγινε για εκπαιδευτικούς σκοπούς και ορισμένα από τα στοιχεία που περιέχει ενδέχεται να μην είναι απολύτως ακριβή.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Η διπλωματική εργασία έχει ως στόχο να γίνει ιστορική αναδρομή στην έννοια των Μέσων Ατομικής Προστασίας, να οριστεί ο κλάδος στα όρια της ελληνικής επικράτειας και να συσχετιστεί με την πορεία της ελληνικής βιομηχανίας.

Λέξεις κλειδιά: Μέσα Ατομικής Προστασίας, βιομηχανία, κλάδος

CONTENTS

ΑΦΙΕΡΩΣΕΙΣ.....	1
ΠΕΡΙΛΗΨΗ.....	4
ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ.....	7
ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΚΡΟΝΥΜΙΩΝ.....	8
ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....	9
ΘΕΩΡΗΤΙΚΟ ΜΕΡΟΣ.....	10
1. ΟΡΙΣΜΟΙ & Ιστορικά Στοιχεία.....	10
Μέσα Ατομικής Προστασίας.....	10
Η Ευρωπαϊκή αγορά των ΜΑΠ.....	12
2. ΑΝΑΛΥΣΗ PEST ΓΙΑ ΚΛΑΔΟ ΜΑΠ.....	16
Political- Legal.....	16
Economical.....	17
Sociocultural.....	19
Technological.....	20
3. ΑΝΑΛΥΣΗ 5 ΔΥΝΑΜΕΩΝ PORTER.....	21
ΑΠΕΙΛΗ ΝΕΟΕΙΣΕΡΧΟΜΕΝΩΝ (ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΕΣ & ΈΜΠΟΡΟΙ).....	21
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ.....	22
ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΜΕΤΑΞΥ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ.....	22
ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ.....	23
ΑΠΕΙΛΗ από ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΑΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ.....	24
OTHER STAKEHOLDERS.....	24
4. ΜΕΓΕΘΟΣ, ΔΟΜΗ ΚΑΙ ΡΥΘΜΟΣ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΚΛΑΔΟΥ ΜΑΠ.....	25
5. ΘΕΣΗ & ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΣΤΗΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ.....	33
6. ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ.....	35
7. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ ΣΕ ΜΑΠ και συσχέτιση με ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ.....	42
8. ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΗ ΖΗΤΗΣΗ ΤΩΝ ΜΑΠ.....	43
9. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ- ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....	45
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ.....	46
Ξενόγλωσση Βιβλιογραφία.....	46
Ελληνική Βιβλιογραφία.....	46
Άρθρογραφία.....	46
Διαδίκτυο.....	46
ΝΟΜΟΘΕΣΙΑ.....	47
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑΤΑ.....	48
Case Study- SWOT ANALYSIS STOP AEBE (κλαδος ΜΑΠ).....	48

STRENGTHS.....	48
Marketing:.....	48
Finance:	48
Manufacturing:.....	48
Organisation:	49
WEAKNESSES	49
Marketing:.....	49
Finance:	49
Manufacturing:.....	49
Organisation:	49
OPPORTUNITIES	50
THREATS	50
Πίνακας Εισαγωγέων, Διανομέων και Λιανεμπόρων Μ.Α.Π.	51

ΚΑΤΑΛΟΓΟΣ ΠΙΝΑΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΑΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

Πίνακας 1 Κατασκευαστές Ενδυμάτων Προστασίας,	Σελ 24
Πίνακας 2 Οικονομικά αποτελέσματα κλάδου ΜΑΠ	Σελ 27
Πίνακας Εισαγωγέων, Διανομέων και Λιανεμπόρων	Σελ 46-48

ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΚΡΟΝΥΜΙΩΝ

ΜΑΠ Μέσα Ατομικής Προστασίας

ΕΕ Ευρωπαϊκή Ένωση

ΥΑΕ Υγεία και Ασφάλεια Εργασίας

Η ανάλυση του κλάδου των ΜΑΠ σε συσχέτιση με την ελληνική βιομηχανία έχει επιλεγεί στα πλαίσια της εργασιακής εμπειρίας της συγγραφέα. Θεωρείται κλάδος αυξημένου ενδιαφέροντος καθώς αντανακλά την πορεία της ελληνικής και ευρωπαϊκής επιχειρηματικής ζωής. Η μέθοδος που έχει ακολουθηθεί είναι κυρίως η διερεύνηση βιβλιογραφιών δεδομένων σε συνδυασμός με συσσωρευμένη γνώση βασικών εταιρειών του κλάδου και αναζήτηση στο διαδίκτυο οικονομικών μεγεθών για να επιβεβαιώσουν την υπόθεση περί της πορείας του κλάδου.

1. ΟΡΙΣΜΟΙ & ΙΣΤΟΡΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

ΜΕΣΑ ΑΤΟΜΙΚΗΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Οι χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης πριν το 1989 εξέδιδαν εθνικά πρότυπα για τα τεχνικά χαρακτηριστικά, την κατασκευή και τον έλεγχο των Μέσων Ατομικής Προστασίας. Η Γερμανία είχε τα πρότυπα DIN, η Μεγάλη Βρετανία τα BS κόκ. Καθώς η επιθυμία για ελεύθερη διακίνηση αγαθών μεγάλωνε προέκυψε η ανάγκη για εναρμόνιση των προτύπων και καλύτερη αξιοποίηση της συνολικής ευρωπαϊκής γνώσης και εμπειρίας γύρω από τους εργασιακούς κινδύνους, τα ατυχήματα και συνολικά την υγεία και την ασφάλεια των εργαζομένων. Προέκυψε λοιπόν το 1989 η πρώτη Οδηγία για την προσέγγιση των νομοθεσιών των κρατών- μελών της ΕΟΚ και μια σειρά από εναρμονισμένα πρότυπα (European Norms) για τα μέσα ατομικής προστασίας.

Μέσα Ατομικής Προστασίας (ΜΑΠ) είναι 'κάθε σύστημα ή μέσον το οποίο φοράει ή κρατάει ένα πρόσωπο ώστε να προστατεύεται από έναν ή περισσότερους κινδύνους που απειλούν ενδεχομένως την ασφάλεια και την υγεία του'¹ όπως ορίστηκαν στην Οδηγία 89/686/ΕΟΚ². Στον προαναφερθέντα ορισμό υπάρχουν με βάση την Οδηγία τέσσερις εξαιρέσεις. Πρώτη εξαίρεση στον παραπάνω ορισμό αποτελούν τα ΜΑΠ που έχουν σχεδιασθεί και παραχθεί για τις ένοπλες δυνάμεις ή τις ομάδες αποκατάστασης της τάξης. Εξαίρεση αποτελούν επίσης τα ΜΑΠ που προορίζονται για την αυτοάμυνα σε περίπτωση επίθεσης ή για την προστασία ή/και διάσωση επιβαινόντων σε πλοία ή αεροσκάφη. Τέλος, τα ΜΑΠ που έχουν σχεδιασθεί και παραχθεί για χρήση από ιδιώτες για την προστασία τους από καιρικές συνθήκες, υγρασία/ νερό ή θερμότητα.

Τα Μέσα Ατομικής Προστασίας πρέπει να είναι τα κατάλληλα για την εργασία που θα πραγματοποιηθεί από τον χρήστη και να έχουν επιλεγθεί μετά από ανάλυση της επικινδυνότητας της εργασίας αυτής. Η ανάλυση της επικινδυνότητας, η σοβαρότητα του κινδύνου και η συχνότητα έκθεσης σε αυτόν είναι κάποιοι από τους παράγοντες

¹ ΟΔΗΓΙΑ ΤΟΥ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟΥ της 21ης Δεκεμβρίου 1989 για την προσέγγιση των νομοθεσιών των κρατών μελών σχετικά με τα μέσα ατομικής προστασίας (89/686/ΕΟΚ).

² PPE Guidelines, Guide to application of the PPE Directive 89/686/EEC

που πρέπει να συνεκτιμηθούν στην επιλογή του κατάλληλου ΜΑΠ. Βελτιστοποίηση στην χρήση αυτών επιτυγχάνεται εξετάζοντας χαρακτηριστικά άνεσης, εργονομίας και ευχρηστίας. Ο κάθε εργοδότης είναι υποχρεωμένος, από την ευρωπαϊκή και εθνική νομοθεσία, να προβεί στις ενέργειες αξιολόγησης των θέσεων εργασίας, στην επιλογή των καταλλήλων ΜΑΠ, στη δωρεάν διάθεση αυτών και στην ολοκληρωμένη εκπαίδευση των εργαζομένων στην ορθή τους χρήση.³

Τα ΜΑΠ χωρίζονται σε τρεις βασικές κατηγορίες ανάλογα με τον κίνδυνο από τον οποίο προστατεύουν.

- Τα **Απλά μοντέλα ΜΑΠ (Κατηγορία I)**. Τα ΜΑΠ αυτά είναι κατάλληλα για να αντιμετωπιστούν μικρής σημασίας κίνδυνοι τους οποίους ο χρήστης μπορεί εύκολα να αντιληφθεί και να αξιολογήσει.
- Τα **Ενδιάμεσα μοντέλα ΜΑΠ (Κατηγορία II)**. Τα ΜΑΠ αυτά είναι όσα δεν ανήκουν στις δυο άλλες κατηγορίες.
- Τα **Σύνθετα μοντέλα ΜΑΠ (Κατηγορία III)**. Τα ΜΑΠ αυτά προστατεύουν από πολύ σοβαρό τραυματισμό ή θάνατο.

Ανάλογα με το είδος και την κατηγορία του ΜΑΠ κατασκευαστής των πρώτων υλών αλλά και του τελικού προϊόντος οφείλει να συμμορφώνεται με σειρά ευρωπαϊκών οδηγιών, νομοθετικών και κανονιστικών διατάξεων τόσο σε Εθνικό όσο και σε Ευρωπαϊκό επίπεδο. Στα απλά μοντέλα απαιτούνται συνήθως βασικές δοκιμές στο τελικό προϊόν που επιβεβαιώνει την αβλάβεια του υλικού και τα βασικά εργονομικά χαρακτηριστικά για τον χρήστη. Στα ενδιάμεσα μοντέλα απαιτείται σειρά δοκιμών σε ανεξάρτητο διαπιστευμένο φορέα και δήλωση πιστότητας του κατασκευαστή για το μοντέλο αυτό. Στην περίπτωση των σύνθετων ΜΑΠ απαιτούνται όλα όσα απαιτούνται για τα ενδιάμεσα ΜΑΠ με την προσθήκη της δοκιμής της παρτίδας ή της παραγωγικής διαδικασίας από διαπιστευμένο φορέα ανάλογα με τις οικονομοτεχνικές ανάγκες του κατασκευαστή⁴

Με βάση της Οδηγία 89/686/ΕΟΚ τα ΜΑΠ διακρίνονται στις ακόλουθες κατηγορίες:

i. Ένδυση Προστασίας

³ Οδηγία 89/656/ΕΟΚ του Συμβουλίου της 30ής Νοεμβρίου 1989 σχετικά με τις ελάχιστες προδιαγραφές ασφάλειας και υγείας για τη χρήση από τους εργαζόμενους εξοπλισμών ατομικής προστασίας κατά την εργασία (Τρίτη ειδική οδηγία κατά την έννοια του άρθρου 16 παράγραφος 1 της οδηγίας 89/391/ΕΟΚ).

⁴ Οδηγία 89/686/ΕΟΚ της 21ης Δεκεμβρίου 1989 για την προσέγγιση των νομοθεσιών των κρατών μελών σχετικά με τα μέσα ατομικής προστασίας (89/686/ΕΟΚ)

- ii. Εξοπλισμός προστασίας ποδιών και/ή πελμάτων & προστασία έναντι ολίσθησης
- iii. Εξοπλισμός προστασίας κεφαλής
- iv. Εξοπλισμός προστασίας από πτώσης κατά την εργασία σε ύψος
- v. Εξοπλισμός προστασία χεριών και βραχιόνων
- vi. Εξοπλισμός προστασίας μέρους ή του συνόλου του προσώπου
- vii. Εξοπλισμός προστασίας ματιών
- viii. Εξοπλισμός προστασίας αναπνοής
- ix. Εξοπλισμός προστασίας ακοής⁵

Η ΕΥΡΩΠΑΪΚΗ ΑΓΟΡΑ ΤΩΝ ΜΑΠ

Αν και οι εργαζόμενοι είχαν αρχίσει από τους αρχαίους χρόνους να χρησιμοποιούν αυτοσχέδια μέσα για να προστατευθούν μόνο στα πρόσφατα χρόνια, και συγκεκριμένα μετά την βιομηχανική επανάσταση, ξεκίνησε η συστηματική προσέγγιση της προστασίας τους και ο σχεδιασμός ειδικών μέσων για την εργασία αυτή.

Η ευρωπαϊκή αγορά των ΜΑΠ έχει περάσει ουσιαστικά τέσσερις φάσεις.

Η **πρώτη φάση** ξεκίνησε την δεκαετία του εβδομήντα, πριν την ύπαρξη κοινής ευρωπαϊκής πορείας και αποτελεί εισαγωγική φάση για τα ΜΑΠ. Η βιομηχανία είχε ήδη παρουσιάσει άνηση και η ανάγκη προστασίας των εργαζομένων από τραυματισμούς, ασθένειες και θανάτους είχε γίνει επιτακτική. Έτσι οι περισσότερες χώρες με ανεπτυγμένη βιομηχανία όπως το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γερμανία και η Γαλλία άρχισαν να αναπτύσσουν εθνικά πρότυπα για τον σχεδιασμό των Μέσων Ατομικής Προστασίας καθορίζοντας το ελάχιστο επίπεδο συμπεριφοράς και απόδοσης που μπορούσε ο κάθε τύπος να προσφέρει.

Η **δεύτερη φάση** ξεκίνησε τέλη της δεκαετίας του ογδόντα με την πρώτη κοινή ευρωπαϊκή οδηγία για τα ΜΑΠ η οποία σηματοδότησε την ραγδαία φάση ανάπτυξης. Με τον τρόπο αυτό ξεκίνησε δηλαδή η κοινή αντιμετώπιση του σχεδιασμού και της πιστοποίησης των ΜΑΠ αναλύοντας οι χώρες της ΕΕ από κοινού τις ανάγκες που πρέπει να εξυπηρετηθούν και τον τρόπο που αυτές θα καλυφθούν. Έτσι ξεκίνησε η δημιουργία κοινής αγοράς για τα ΜΑΠ με κοινούς κανόνες πιστοποιήσεις και

⁵ Οδηγία 89/686/ΕΟΚ της 21ης Δεκεμβρίου 1989 για την προσέγγιση των νομοθεσιών των κρατών μελών σχετικά με τα μέσα ατομικής προστασίας (89/686/ΕΟΚ)

σήμανσης των προϊόντων ΜΑΠ που επιτρέπεται να κυκλοφορούν στην ευρωπαϊκή αγορά.

Η **τρίτη φάση** ξεκίνησε στην αρχή του 2000 όπου πλέον υπήρχε μια ώριμη, εξαιρετικά ανταγωνιστική αγορά όπου κανένας ξεχωριστός κατασκευαστής δεν μπορούσε να ασκήσει υπερβολική πίεση στην αγορά ή να επηρεάσει σε μεγάλο βαθμό τις τιμές. Η ανταγωνιστικότητα των τιμών στην αγορά ήταν εξαιρετικά έντονη λόγω της χαμηλής διαφοροποίησης και διαχωρισμού των προϊόντων και της ελαστικότητας ως προς την τιμή τόσο των ατομικών καταναλωτών αλλά και των εταιρικών καταναλωτών. Κυρίως για τον λόγο αυτό, τα περιθώρια κέρδους κατά παραγωγή ήταν επίσης μειωμένα. Η κερδοφορία της ευρωπαϊκής βιομηχανίας των ΜΑΠ παρουσίασε μείωση πεισμένη και από την εμπορική δραστηριότητα τρίτων χωρών που είναι συνήθως φθηνότερες σε ότι αφορά το εξαγωγίμο προϊόν τους. Η αντίδραση των ευρωπαϊών παραγωγών για να μεγεθύνουν το μερίδιό τους στην αγορά ήταν είτε να διευρύνουν το προϊόντικό τους μίγμα με συγχωνεύσεις και εξαγορές είτε να μειώσουν τα κόστη παραγωγής με μετεγκατάσταση σε χώρες χαμηλού εργατικού κόστους.

Η **τέταρτη φάση**⁶ είκοσι περίπου χρόνια μετά δεν παρουσιάζει ιδιαίτερες μεταβολές σε ότι αφορά τα περιθώρια κέρδους και τις τιμές που υπάρχουν στην αγορά. Εξάιρεση αποτελούν θηριώδεις συγχωνεύσεις που έχουν πραγματοποιηθεί και αναμένεται μελλοντικά να προκαλέσουν τιτανομαχίες. Συγκεκριμένα, η Sperial που ήταν ο παγκόσμιος ηγέτης στην προστασία ματιών με ποσοστό 20% της αγοράς, εξαγοράστηκε από την Honeywell. Παράλληλα, η Aearo που κυριαρχούσε στην παγκόσμια αγορά της προστασίας ακοής με μερίδιο αγοράς της τάξεως του 40% εξαγοράστηκε από την 3M, μετά από την πλέον μακροχρόνια αξιολόγηση περί μονοπωλίου στην ιστορία των ΜΑΠ. Τέλος, η Capital Safety που είχε ευθύ ανταγωνισμό στο μερίδιο της αγοράς με την Sperial εξαγοράστηκε επίσης από την 3M. Παράλληλα η 3M ολοκλήρωσε εξαγορά της Scott Health & Safety που δραστηριοποιείται στην προστασία αναπνοής. Μετά από αυτές τις συγχωνεύσεις φαίνεται η 3M και η Honeywell να στοχεύουν στην κάλυψη των αναγκών των τελικών χρηστών top-to-toe όπως φαίνεται να είναι η τάση προτίμησης των καταναλωτών τα τελευταία χρόνια.

⁶ Matrix insight, European Commission, DG Enterprise and Industry, 14th December 2010

Η παγκόσμια αγορά των ΜΑΠ το 2007 αποτιμάτο στα 19,2 € δισεκατομμύρια, με την Ευρώπη να κατέχει περίπου το 30% και συγκεκριμένα να εκτιμάται περίπου στα 5,9 € δισεκατομμύρια. Η κατασκευή των ΜΑΠ έχει σημαντικό αντίκτυπο και στην αγορά εργασίας της Ευρώπης αφού, σύμφωνα με την ίδια μελέτη του 2007, περίπου 1,5 εκατομμύρια εργαζόμενοι απασχολούνταν στη κατασκευή των ΜΑΠ εντός της ευρωζώνης, αντιπροσωπεύοντας το 0,43% του συνόλου των εργαζομένων.

Από το σύνολο της αγοράς των ΜΑΠ το 71% προέρχεται από 3 κατηγορίες προϊόντων. Το 23% από την ένδυση προστασίας, το 25% από τα γάντια προστασίας, και το 23 % από τα υποδήματα προστασίας.

Ένα μεγάλο ποσοστό των επιχειρήσεων που κατασκευάζουν ΜΑΠ είναι μικρομεσαίες επιχειρήσεις με το ποσοστό αυτό σε ότι αφορά την Προστατευτική ένδυση να φτάνει το 56% του συνόλου των επιχειρήσεων.

Η φάση αυτή μοιάζει να πλησιάζει στο τέλος και στο νέο κανονισμό 425/2016⁷ του οποίου η εφαρμογή ξεκίνησε τον Απρίλιο του 2018 μοιάζει να σηματοδοτεί την έναρξη της επόμενης φάσης για την ευρωπαϊκή αγορά των ΜΑΠ. Η ανάλυση επικινδυνότητας που οδηγεί στην ανάγκη χρήσης των ΜΑΠ αφορά όχι μόνο τον βιομηχανικό χρήστη αλλά και τον ιδιώτη χρήστη όταν αυτός αντιμετωπίζει αντίστοιχης φύσης, έντασης και συχνότητας κινδύνους. Παράλληλα, η αυξημένη συναίσθηση του κινδύνου, η ανάγκη για εξατομίκευση των προϊόντων, η εξέλιξη της τεχνολογίας και το Internet of things μοιάζει να αναζωογονούν την εξαιρετικά κορεσμένη και ανταγωνιστική υφιστάμενη αγορά.

Ο κανονισμός **425/2016** καταρχήν καθορίζει τους όρους διάθεσης και ελεύθερης κυκλοφορίας των ΜΑΠ στην Ευρωπαϊκή Αγορά. Στην συνέχεια προσδιορίζει τις βασικές και συμπληρωματικές απαιτήσεις που πρέπει να πληρούν τα ΜΑΠ ώστε να προφυλάσσεται η υγεία και να εξασφαλίζεται η ασφάλεια των χρηστών, του περιβάλλοντος και του υγιούς ανταγωνισμού. Καθορίζει επίσης την διαδικασία επίθεσης της σήμανσης CE στα προϊόντα ώστε να υπάρχει συμμόρφωση με τα προαναφερθέντα. Τέλος, ορίζει τις υποχρεώσεις των οικονομικών φορέων ρυθμίζοντας τις υποχρεώσεις του κατασκευαστή, του εξουσιοδοτημένου αντιπροσώπου, του

⁷ Κανονισμός (ΕΕ) 2016/425 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 9ης Μαρτίου 2016, σχετικά με τα μέσα ατομικής προστασίας και για την κατάργηση της οδηγίας 89/686/ΕΟΚ του Συμβουλίου (Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

κατασκευαστή- εισαγωγή και του διανομέα. Στα πλαίσια αυτού του κανονισμού ορίζονται οι αρμοδιότητες και οι υποχρεώσεις τους λεπτομερώς, καλούμενος ο κάθε ένας να διαδραματίσει βασικό ρόλο στην αλυσίδα εφοδιασμού κυρίως σε ότι αφορά τη συμμόρφωση των προϊόντων, τα κατάλληλα μέτρα, την επικοινωνία και τη συνεργασία.

Οι φάσεις αυτές στην ιστορία των ΜΑΠ έχουν παράλληλους βίους με τις νομοθετικές Οδηγίες και τις ρυθμίσεις που αφορούν τις υποχρεώσεις των εργοδοτών.⁸

⁸ Kotler, Keller, Pearson, Marketing Management, 15th edition

POLITICAL- LEGAL

Ο κλάδος των ΜΑΠ στην Ελλάδα μοιάζει να προστατεύεται από την **νομοθεσία περί μη δημιουργίας μονοπωλίων** στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Αυτό συμβαίνει γιατί στην κορεσμένη αγορά των κατασκευαστών ΜΑΠ μεγάλο μέρος της ανάπτυξης συμβαίνει από την εξαγορά υφιστάμενων εταιρειών από κολοσσούς που είτε δεν έχουν εξαπλωθεί στην κατηγορία ΜΑΠ που κατασκευάζουν οι εταιρείες αυτές είτε παράγουν παρόμοιο προϊόν και επιθυμούν να εξαφανίσουν τον ανταγωνισμό δια απορροφήσεως, μεγαλώνοντας παράλληλα την παραγωγική τους ικανότητα. Με την υφιστάμενη νομοθεσία παραμένουν διαθέσιμοι αρκετοί προμηθευτές ώστε να υπάρχει υγιής ανταγωνισμός. Παράλληλα, αρκετοί κατασκευαστές κάποιων ειδών ΜΑΠ αποφασίζουν να επεκταθούν στην παραγωγή και άλλων ειδών παίζοντας τον ρόλο του αντισταθμιστικού παράγοντα στα δυνητικά μονοπωλιακά καθεστώτα.

Η ολοένα και πιο αυστηρή **ευρωπαϊκή περιβαλλοντική νομοθεσία** επηρεάζει τον κλάδο τόσο σε επίπεδο προσφορά όσο και σε επίπεδο ζήτησης. Σε επίπεδο προσφοράς, τα ΜΑΠ που παράγονται εντός του ευρωπαϊκού χώρου επιβαρύνονται με τα κόστη που απαιτούνται για την παραγωγή τους με ‘καθαρές’ βιομηχανίες από πρώτη ύλη έως τελικό προϊόν σε αντιδιαστολή με τα προϊόντα που παράγονται σε τρίτες χώρες με χαμηλότερη στάθμιση σε περιβαλλοντικά κριτήρια. Σε επίπεδο ζήτησης, η ‘βαριά’ βιομηχανία όπως αυτή του τσιμέντου και αυτή του μετάλλου ή αυτή των πετροχημικών, με έντονη περιβαλλοντική όχληση αλλά και μεγάλες ανάγκες σε ΜΑΠ, επιλέγουν να μεταφέρουν την παραγωγή τους σε κοντινά μέρη εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης με χαλαρότερους περιβαλλοντικούς κανονισμούς όπως η Τουρκία, η Αίγυπτος και η Αλβανία. Εκτός Ευρωπαϊκής Ένωσης όμως η χρήση ΜΑΠ αποτελεί καλή πρακτική και επιλογή της εταιρείας και όχι νομοθετική υποχρέωση του εργοδότη.

Η δέσμευση των κρατών μελών της ΕΕ στα θέματα αυτά ενισχύει την ανάγκη για χρήση κατάλληλων ΜΑΠ. Η συστηματική παρακολούθηση της χρήσης και η αλλαγή της νοοτροπίας των εργαζομένων προκαλεί αύξηση της ζήτησης σε επίπεδο ποσότητας και σε επίπεδο ποιότητας ενώ παράλληλα προωθούνται οι περισσότερο εξειδικευμένες λύσεις.

Η **πολιτική αστάθεια** που οδηγεί μεταξύ άλλων σε **ασταθή φορολογική αντιμετώπιση** των εταιρειών στην Ελλάδα και η επιτακτική προπληρωμή φόρων για μελλοντικά κέρδη έχει οδηγήσει σε επιφυλακτικότητα των επιχειρηματιών για να επενδύσουν σε αυτά που προσπαθεί η Ευρώπη να τους στρέψει όπως η έρευνα και η ανάπτυξη και η αξιοποίηση καινοτόμων υλικών για την παραγωγή νέων ανταγωνιστικών προϊόντων. Οι ενέργειες που απαιτούνται για να στραφεί προς την επιθυμητή ευρωπαϊκή κατεύθυνση μια εταιρεία του κλάδου απαιτεί διαθεσιμότητα πόρων τόσο σε ανθρώπους όσο και σε ύλη ενώ παράλληλα απαιτεί διαθεσιμότητα σημαντικών χρηματοροών. Επιπρόσθετα στα παραπάνω, αποτελούν τροχοπέδη η γραφειοκρατία, η ασάφεια και αστάθεια του νομοθετικού και ρυθμιστικού πλαισίου, η ελλιπής προστασία των δικαιωμάτων ιδιοκτησίας και η καθυστερημένη επίλυση δικαστικών διαφορών.

Η μειωμένη διαθεσιμότητα προσωπικού και τεχνικής γνώσης στο **ελεγκτικούς φορείς** αποτελεί καθοριστικό για την ελληνική πραγματικότητα παράγοντα. Ομάδες αποτελούμενες από 2 ή 3 άτομα καλούνται πολλές φορές να ανταποκριθούν σε πλήθος οδηγιών και κανονισμών χωρίς απαραίτητα να έχουν συνολική πληροφόρηση για το κάθε αντικείμενο με μεγάλες πιθανότητες να μην είναι καν εφικτό το να έχουν.

ECONOMICAL

Τα τελευταία δέκα χρόνια η Ελλάδα βιώνει μια έντονη οικονομική κρίση.

Οι **Κεφαλαιακοί έλεγχοι (capital controls)** καθιερώθηκαν τον Ιούνιο του 2015, όταν στο τέλος της περιόδου παράτασης διάσωσης δεν είχε πραγματοποιηθεί συμφωνία για περαιτέρω επέκταση από τους πιστωτές της και η Ευρωπαϊκή Κεντρική Τράπεζα αποφάσισε να μην αυξηθεί περαιτέρω το επίπεδο της δανειστικής έσχατης προσφυγής (ELA) για τις ελληνικές τράπεζες. Αυτό δημιούργησε καταρχήν **ανασφάλεια στους αγοραστές** των ελληνικών προϊόντων για την δυνατότητα των ελληνικών εταιρειών να εκπληρώσουν τις συμβατικές τους υποχρεώσεις. Προκάλεσε επίσης **δυστοκία στην εισαγωγή** πρώτων υλών και προϊόντων για εμπορία καθώς γιγαντώθηκαν οι απαιτούμενες διαδικασίες για την πραγματοποίηση προπληρωμών & εξοφλήσεων ενώ παράλληλα αυξήθηκαν οι απαιτήσεις σε προπληρωμή παραγγελιών λόγω της **γενικευμένης μείωσης της αξιοπιστίας** προς κάθε τι ελληνικό. Συνέπεια των ανωτέρω στο σήμερα αποτελεί το **αυξημένο κόστος δανεισμού** των επιχειρήσεων που

είναι απόρροια του αυξημένου κόστους δανεισμού των ελληνικών τραπεζών από τις ξένες.

Η **ανεργία** την τελευταία δεκαετία έχει κινηθεί σε ποσοστά κάτι λιγότερο από 50 % αλλά αναμένεται το 2018 να πέσει κάτω από 20 %⁹. Αυτό είναι εξαιρετικά αρνητικό για τον κλάδο των ΜΑΠ γιατί από την μια δεν υπάρχει εργατικό δυναμικό το οποίο αποτελεί τον **κατεξοχήν καταναλωτή** των προϊόντων ΜΑΠ. Επιπρόσθετα σε αυτό είναι **μειωμένη η αγοραστική δυνατότητα** των καταναλωτών εστιάζοντας στα απολύτως απαραίτητα με αποτέλεσμα να υπάρχει μειωμένη ζήτηση και κατά συνέπεια μείωση της προσφοράς για να βρεθεί μια νέα ισορροπία της αγοράς. Στην πορεία προς την ισορροπία συμπιέζονται τα κέρδη των επιχειρήσεων και παρατηρείται υποβάθμιση της σημασίας που δίνεται σε θέματα υγείας και ασφάλειας.

Παρατηρείται επίσης αύξηση του διεθνούς **εμπορικού προστατευτισμού** αλλά και αύξηση της **αποστροφής κινδύνου** των επενδυτών λόγω αναταράξεων στις διεθνείς χρηματοπιστωτικές αγορές. Αυτό επηρεάζει κυρίως την οικονομική ανάπτυξη της ελληνικής βιομηχανίας και συνεπώς την ανάπτυξη των πελάτων σε πλήθος. Χαρακτηριστικό παράδειγμα οι αναταράξεις που προκλήθηκαν στην βιομηχανία μετάλλου από τις μεταβολές στις αποφάσεις Τραμπ για την εισαγωγή προϊόντων αλουμινίου.¹⁰

Η Ελλάδα αποτελεί μια χώρα με τα **μεγαλύτερα ποσοστά εισαγωγής ενέργειας** στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Η αυξημένη ζήτηση¹¹ σε συνδυασμό με την τάση για αξιοποίηση εναλλακτικών πηγών ενέργειας και την απομάκρυνση από την χρήση παραδοσιακών πηγών όπως ο ξηρός λιθάνθρακας, κάνει την ενέργεια σημαντικά ακριβότερη. Αυτό σε συνδυασμό με την ύπαρξη στην Ελλάδα βιομηχανιών με υψηλή ενεργειακή εξάρτηση αποτελεί κίνδυνο για την μελλοντική ανάπτυξη της βιομηχανίας και επηρεάζει άμεσα το μέγεθος της αγοράς των ΜΑΠ.¹²

⁹ <http://www.statistics.gr/el/statistics/-/publication/SJO02/->

¹⁰ Έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδος για τη Νομισματική Πολιτική_ Οικονομία & Αγορές, Ιούλιος 2018

¹¹ http://www.statistics.gr/documents/20181/7617920/infographic_import-export_GR.pdf/8c01e16a-14a4-41c8-a310-3b09b06e59c8

¹² EU Reference scenario 2016, Energy, Transport and GHG emissions, Trends to 2050, European Commission, 15 July 2016.

SOCIOCULTURAL

Ο **τρόπος ζωής (lifestyle)** έχει αλλάξει τα τελευταία χρόνια και έχουν παρατηρηθεί δυο τάσεις που έχουν επηρεάσει σημαντικά τον κλάδο των ΜΑΠ. Η μια τάση αφορά την συμμετοχή των ανθρώπων σε πολλές δραστηριότητες στην φύση στα πλαίσια περισσότερο υγιεινής ζωής. Κατά τις δραστηριότητες αυτές χρησιμοποιούν είδη ένδυσης και προστασίας από τεχνικά προηγμένα υφάσματα και μέσα στα οποία συμμετέχουν σημαντικά οι νέες τεχνολογίες. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα να αποζητούν και στα ΜΑΠ που χρησιμοποιούν την **εισαγωγή τέτοιων νέων τεχνολογιών**. Η δεύτερη τάση αφορά την **μόδα** που έχει αρχίσει να δημιουργείται **γύρω από την ασφάλεια**. Αρχίζει σιγά σιγά ο άνθρωπος να αποζητά να είναι ασφαλής στο σπίτι, στην μετακίνηση και σε κάθε πτυχή της ζωής του συμπεριλαμβανομένης της εργασιακής ζωής. Με αυτό τον τρόπο ενισχύεται η νοοτροπία περί υγείας και ασφάλειας και εντείνεται η χρήση των ΜΑΠ.

Ο πληθυσμός στην Ελλάδα παρουσιάζει **γήρανση** με το δείκτη γήρανσης να αυξάνεται την τελευταία δεκαετία και αναμένεται **συρρίκνωση** του συνολικού πληθυσμού.¹³ Στα πλαίσια αυτά αναμένουμε δυο αποτελέσματα. Καταρχήν την **μείωση του εργατικού δυναμικού** και κατά δεύτερον την **συρρίκνωση** του συνολικού ποσού **χρημάτων** που ξοδεύεται **στην αγορά** με αποτέλεσμα την μείωση της κινητικότητάς της. Το δημογραφικό είναι από τα εξαιρετικά σημαντικά προβλήματα καθώς λειτουργεί σαν χιονοστιβάδα παρασύροντας το ασφαλιστικό και την συνολική κινητικότητα & ευστάθεια της αγοράς.

Στην Ελλάδα παρατηρείται τα τελευταία έτη να υπάρχει σημαντική **βελτίωση του μορφωτικού επιπέδου**. Αυτό διαφοροποιεί σημαντικά τις προσδοκίες των εργαζομένων και συχνά ο προσανατολισμός είναι περισσότερο προς τον τομέα των υπηρεσιών και λιγότερο προς τον τομέα της παραγωγής. Αυτό μεταφράζεται σε μειωμένη ανάγκη για χρήση ΜΑΠ. Παράλληλα, η βελτίωση αυτή αυξάνει την αποτελεσματικότητα της εγχώριας βιομηχανίας σε project που απαιτούν ευελιξία, εξαιρετική τεχνική κατάρτιση και καινοτομία άρα θα μπορούσε, με την κατάλληλη κρατική ώθηση, να οδηγήσει σε αύξηση του παραγωγικού τομέα με χρήση τεχνικών/εργαζομένων με βελτιωμένα γνωστικά χαρακτηριστικά.

¹³ Ελλάς με Αριθμούς, Απρίλιος-Ιούνιος 2018, Ελληνική Στατιστική Αρχή,

TECHNOLOGICAL

Η Ευρωπαϊκή Ένωση έχει θεωρήσει την **Έρευνα & Ανάπτυξη** η οποία θα προάγει τις **καινοτόμες λύσεις** ως πυλώνα για την ανάπτυξη της ευρωπαϊκής οικονομίας. Αυτό στηρίζεται στην διαθεσιμότητα συσσωρευμένης γνώσης στην ΕΕ ενώ παράλληλα τα εργατικά κόστη είναι σε σημαντικά υψηλότερα επίπεδα από τρίτες χώρες στις οποίες πραγματοποιούνται πολλές μαζικές παραγωγές. Στα πλαίσια αυτά, αρκετές ευρωπαϊκές χώρες έχουν προχωρήσει σε φοροελαφρύνσεις των επιχειρήσεων που παρουσιάζουν δαπάνες για R&D. Για να στηριχτεί το αποτέλεσμα του R&D και να προστατευτεί η εταιρεία που επενδύει σε αυτό, έχει θεσπιστεί νομοθεσία για την προστασία τις **διανοητικής περιουσίας (Intellectual Property)**. Στην Ελλάδα υπάρχει ορισμένο νομοθετικό πλαίσιο το οποίο όμως έχει μικρά αποτελέσματα λόγω της αυξημένης **γραφειοκρατίας**.

Η συνολική ανάπτυξη της τεχνολογίας με πληθώρα νέων τεχνικών υφασμάτων (smart textiles), ανάπτυξη ειδικών εφαρμογών και υλικών με εξαιρετικά χαρακτηριστικά οδηγούν στην δημιουργία πληθώρας νέων **τεχνολογικά προηγμένων προϊόντων ΜΑΠ**. Τα ΜΑΠ αυτά καλύπτουν με νέο τρόπο υφιστάμενες ανάγκες και εκμεταλλεύονται τις δομές του διαδικτύου και των τηλεπικοινωνιών για να προστατεύσουν ακόμα και εργαζόμενους που βρίσκονται μακριά, με τον ίδιο τρόπο που θα έκαναν με έναν εργαζόμενο που βρίσκεται στην εταιρεία ανοίγοντας μια νέα αγορά μέσα στη υφιστάμενη.

3. ΑΝΑΛΥΣΗ 5 ΔΥΝΑΜΕΩΝ PORTER

Ο κλάδος των Μέσων Ατομικής Προστασίας στην Ελλάδα απαρτίζεται κυρίως από εταιρείες που εμπορεύονται ΜΑΠ αλλά και από μερικές που κατασκευάζουν, κυρίως ένδυση και γάντια. Λόγω του μικρού πλήθους των ανταγωνιστών θα θεωρήσουμε ως κλάδο το σύνολο αλλά θα κάνουμε αναφορά στα οποία που θα υπήρχε διαφοροποίηση αν μελετούσαμε τον υποκλάδο.

ΑΠΕΙΛΗ ΝΕΟΕΙΣΕΡΧΟΜΕΝΩΝ (ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΕΣ & ΈΜΠΟΡΟΙ)

Όσο ήταν σε ισχύ η Οδηγία 89/686/ΕΕ¹⁴ δεν υπήρχαν ιδιαίτερα εμπόδια εισόδου για τους **νεοεισερχόμενους** στο κλάδο των ΜΑΠ **σε επίπεδο εμπορίας**.¹⁵ Οι νεοεισερχόμενοι θα έπρεπε να δεσμεύσουν κεφάλαιο ανάλογα με το επιθυμητό απόθεμα που ήθελαν να τηρήσουν. Αυτό θα έπρεπε να είναι αρκετό ώστε να μπορεί να καλύψει τις ανάγκες των πελατών άρα θα ήταν συνάρτηση του χρόνου αναπλήρωσης αποθεμάτων των απαιτούμενων ΜΟQ από τους προμηθευτές και του αποδεκτού ορίου που μπορεί να μείνει η εταιρεία χωρίς απόθεμα. Οι απαιτήσεις σε επίπεδο νομοθεσίας για την γνώση τους επί των υλικών που πουλούν ήταν ελάχιστες και ο μόνος που καλούνταν να ξεχωρίσει την ήρα από το σιτάρι ήταν ο τελικός καταναλωτής. Ίσως λόγω μικρού μεγέθους οι νεοεισερχόμενοι να κατέληγαν με όχι πολύ ανταγωνιστικές τιμές.

Τα πράγματα ήταν αρκετά διαφορετικά **σε επίπεδο κατασκευαστή** με τα εμπόδια εισόδου να είναι από ανεκτά έως αρκετά υψηλά ανάλογα με την κατηγορία ΜΑΠ που θα παραχθεί. Στην περίπτωση φυσικής παραγωγής ο κατασκευαστής έχει το εμπόδιο του αυξημένου κόστους αρχικής εγκατάστασης και την γραφειοκρατία που πρέπει να αντιμετωπίσει κατά την έναρξη της βιοτεχνίας/ βιομηχανίας. Στην περίπτωση παραγωγής μέσω υπεργολάβου, τα κόστη αυτά δεν υφίστανται αλλά κανονικά πρέπει να υφίστανται κόστη ελέγχου της ποιότητας παραγωγής των υπεργολάβων. Στην συνέχεια υπάρχουν τα υποχρεωτικά κόστη δοκιμών/ πιστοποίησης προϊόντων¹⁶ και στην περίπτωση παραγωγής ΜΑΠ κατηγορίας III δηλαδή ΜΑΠ που προστατεύουν

¹⁴ Οδηγία του Συμβουλίου της 21ης Δεκεμβρίου 1989 για την προσέγγιση των νομοθεσιών των κρατών μελών σχετικά με τα μέσα ατομικής προστασίας (89/686/ΕΟΚ).

¹⁵ Deloitte Survey of Global Investment and Innovation incentives, December 2017

¹⁶ https://ec.europa.eu/growth/single-market/ce-marking/manufacturers_en

από πολύ σοβαρό τραυματισμό ή θάνατο υπάρχουν και τα κόστη πιστοποίησης παρτίδας ή παραγωγής¹⁷.

Από την 21^η Απριλίου 2018 και μετά, ξεκίνησε η εφαρμογή του κανονισμού 425/2016. Ο κανονισμός αυτός καθορίζει με σαφήνεια τις ευθύνες των κατασκευαστών, των εξουσιοδοτημένων αντιπροσώπων, των εισαγωγέων και των διανομέων με κάποιο ποσοστό συνυπευθυνότητας του κάθε οικονομικού φορέα για την ορθότητα του προϊόντος που κυκλοφορεί στην αγορά.

Στην παρούσα φάση θα θεωρήσουμε **ισχυρή την δύναμη των νεοεισερχομένων** κυρίως λόγω άγνοιας πολλών εμπόρων που ασχολούνται με το αντικείμενο στην ελληνική αγορά.

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ

Οι προμηθευτές επηρεάζουν μια αγορά κυρίως μέσα από την δυνατότητά τους να αυξάνουν την τιμή ή να μειώνουν την προσφερόμενη ποιότητα. Το αυξημένο **πλήθος προμηθευτών** για κάθε κατηγορία προϊόντος κρατάει μια καλή ισορροπία για τα προϊόντα που βρίσκονται σε μια ώριμη φάση. Τεχνολογικά εξελιγμένα, καινοτόμα προϊόντα τα οποία θεωρούνται **μοναδικά** και είναι στην φάση της ραγδαίας ανάπτυξης στην αγορά δίνουν το περιθώριο τους προμηθευτές για έντονη διαπραγματεύση των τιμών τους όσο διατηρούν το πλεονέκτημα αυτό και πριν αντιγραφούν.

Στον κλάδο των ΜΑΠ υπάρχουν κάποιες βασικές κατηγορίες προϊόντων. Υπάρχουν σε κάθε κατηγορία ικανός αριθμός προμηθευτών και επιλέγουν συνήθως να απευθυνθούν στην αγορά μέσα από την μεταπώληση των προϊόντων τους. Πέρα δηλαδή από τα καινοτόμα προϊόντα θα χαρακτηρίζαμε **μέτρια την δύναμη των προμηθευτών**.

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΜΕΤΑΞΥ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ

Πλήθος ανταγωνιστών: Οι εταιρείες του κλάδου σε επίπεδο εμπορίας παρουσιάζουν μεγάλο πλήθος και μικρό μέγεθος. Αντίστροφα, οι εταιρείες του κλάδου σε επίπεδο κατασκευαστών είναι λίγες σε πλήθος και παρόμοιου μεγέθους. Στη δεύτερη

¹⁷ https://ec.europa.eu/growth/sectors/mechanical-engineering/personal-protective-equipment_en

περίπτωση, συνηθίζεται η στενή παρακολούθηση των κινήσεων των ανταγωνιστών και κάθε δράση φέρει μια αντίδραση.

Ρυθμός ανάπτυξης της αγοράς: Η ελληνική αγορά μοιάζει να κινείται με δυο ταχύτητες. Η μια αφορά εταιρείες στις ΒΙ.ΠΕ. κοντά στα μεγάλα αστικά κέντρα που βρίσκονται σε φάση ωριμότητας.¹⁸ Ο τρόπος για να πάρει πωλήσεις η μια εταιρεία από κάποια του ανταγωνισμού είναι με μάχη για τις τιμές ή θέτοντας ένα νέο τρόπο επίλυσης υφιστάμενου προβλήματος με τρόπο που να αξιοποιείται κάποιο ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα. Η δεύτερη αφορά εταιρείες που βρίσκονται στην ελληνική επαρχία και μοιάζει να βρίσκονται σε φάση ανάπτυξης. Σε αυτές η προσέγγιση είναι κυρίως εκπαιδευτικού χαρακτήρα και μοιάζει να ανταγωνίζονται καλύτερα εταιρείες εντάσεως τεχνικής κατάρτισης.

Χαρακτηριστικά προϊόντος ή υπηρεσίας: Ο ανταγωνισμός μεταξύ των εταιρειών του κλάδου εξαρτάται πολύ και από το προϊόν για το οποίο ανταγωνίζονται. Για παράδειγμα, ένα γάντι προστασίας από μηχανικούς κινδύνους κατασκευασμένο από δέρμα μοιάζει στο χρήστη/ αγοραστή βασικό αγαθό που δεν διαφοροποιείται ανάλογα με τον προμηθευτή. Άλλες κατηγορίες ΜΑΠ όμως όπως τα Μέσα προστασίας από πτώσης μπορεί να έχουν τόσο έντονα στοιχεία διαφοροποίησης που ο χρήστης να αισθάνεται ασφαλής χρησιμοποιώντας μόνο το συγκεκριμένο προϊόν.

Εμπόδια εξόδου: Στην περίπτωση των εμπόρων τα εμπόδια εξόδου από τον κλάδο είναι μικρά. Στην περίπτωση όμως των κατασκευαστών τα εμπόδια εξόδου είναι εξαιρετικά υψηλά ειδικά από την στιγμή που έχουν γίνει επενδύσεις σε υλικοτεχνική υποδομή και εγκαταστάσεις.

Με βάση τα ανωτέρω θα θεωρήσουμε την **δύναμη του ανταγωνισμού μέτρια**.

ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΤΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ ΑΓΟΡΑΣΤΩΝ

Οι αγοραστές επηρεάζουν τον κλάδο των ΜΑΠ με την δυνατότητά τους να πιέσουν τις **τιμές προς τα κάτω**, να διαπραγματευτούν για **υψηλότερη ποιότητα** και να χρησιμοποιήσουν τους ανταγωνιστές στην κατεύθυνση αυτή. Οι περισσότερες εταιρείες δεν έχουν το **μέγεθος και την κατανάλωση** για να προκαλέσουν μετατοπίσεις. Αρκετές όμως είναι **ευαίσθητες στην τιμή**, κυρίως λόγω της

¹⁸ Heizer, Munson, Render, Operations Management, 12th edition

οικονομικής τους κατάστασης και της συρρίκνωσης των κερδών τους τα τελευταία χρόνια, με αποτέλεσμα να ψάχνουν εναλλακτικούς οικονομικότερους προμηθευτές.

Υπάρχουν όμως κάποιοι όμιλοι εταιρειών στον ελλαδικό χώρο που μπορεί να διαπραγματευτούν **συνολικά συμβόλαια** για τις εταιρείες του Ομίλου ώστε να επιτύχουν καλύτερες τιμές. Στην περίπτωση αυτή η κάθε εταιρεία μόνη της μπορεί να μην είχε τη δυνατότητα να επιτύχει το ίδιο αποτέλεσμα.

Έχουν υπάρξει επίσης περιπτώσεις εταιρειών που έχουν εξετάσει το σενάριο να προχωρήσουν σε δικές τους παραγωγές ΜΑΠ κάνοντας μια **οριζόντια ολοκλήρωση**. Τα εμπόδια εισόδου σε συνδυασμό με την πληθώρα προμηθευτών ΜΑΠ τους έχουν κρατήσει μακριά από την απόφασή αυτή. Μπορούν όμως να πετύχουν σημαντικές πιέσεις ειδικά με την ευκολία που υπάρχει στην μετακύλιση από τον ένα προμηθευτή σε άλλο χωρίς η κίνηση αυτή να ενέχει κάποιο κόστος.

Σε γενικές γραμμές οι αγοραστές στην Ελλάδα χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες βάση αντικειμένου σε Βιομηχανία, Ναυτιλία και Δημόσιο. Ενώ η κατανάλωση γίνεται από εταιρικούς πελάτες, πελάτες λιανικής και μεταπωλητές. Με βάση τα ανωτέρω θα θεωρήσουμε την **δύναμη των αγοραστών ισχυρή**.

ΑΠΕΙΛΗ ΑΠΟ ΥΠΟΚΑΤΑΣΤΑΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Τα Μέσα Προστασίας Εργαζομένων δεν έχουν κάποια υποκατάστατα προϊόντα. Οι περισσότερες εταιρείες όμως που εμπορεύονται ΜΑΠ ένα μεγάλο μέρος των εσόδων τους αφορά την ένδυση εργασίας. Σε αυτή την κατηγορία η οποία δεν αποτελεί ΜΑΠ αλλά είναι συμπληρωματική πώληση με μεγάλο τζίρο μπορούν να λειτουργήσουν ως υποκατάστατα διαφημιστικά είδη ένδυσης ή casual ένδυση. Κατά συνέπεια η **δύναμη των υποκατάστατων προϊόντων θεωρείται χαμηλή**.

OTHER STAKEHOLDERS

Ρυθμιστικές αρχές όπως τα Υπουργεία, η επιθεώρηση εργασίας και οι ασφαλιστικές εταιρείες που πιέζουν για την τήρηση κανόνων υγείας και ασφάλειας και πιέζουν για την συστηματική χρήση είναι μια **ισχυρή δύναμη** που επηρεάζει τον κλάδο.

Ο κλάδος των Μέσων Ατομικής Προστασίας *απαρτίζεται* από εταιρείες που παρουσιάζουν μεγάλη ανομοιογένεια και μπορούν να χωριστούν σε καταρχήν σε δυο και τελικά σε πέντε μεγάλες κατηγορίες. Ο μεγάλος αρχικός διαχωρισμός είναι ανάμεσα στις εταιρείες που αποτελούν **κατασκευαστές** και στους **εμπόρους**. Οι έμποροι πάλι διαχωρίζονται με την σειρά τους στις εταιρείες που το μέγεθός τους επιτρέπει να είναι **εισαγωγείς** και στις μικρότερες εταιρείες που ουσιαστικά είναι **διανομείς**. Οι εισαγωγείς αποτελούνται από τις εταιρείες που έχουν σαν αποκλειστική ενασχόληση τα Μέσα Ατομικής Προστασίας και απευθύνονται τόσο σε διανομείς όσο και στον τελικό πελάτη αλλά και από τις **μεγάλες αλυσίδες καταστημάτων λιανικής πώλησης** (Praktiker, Leroy Merlin, Würth, Hilti) που απευθύνονται τόσο στον επαγγελματία (ελεύθερο επαγγελματία ή ιδιοκτήτη εταιρείας που απασχολεί λίγα άτομα) όσο και στον ιδιώτη που θα επιλέξει να κάνει ο ίδιος εργασίες (DIY). Τέλος, υπάρχουν και οι **μικρές τοπικές εταιρείες λιανικής** όπως τα χρωματοπωλεία, τα καταστήματα πώλησης εργαλείων και άλλα καταστήματα που μαζί με τα κυρίως προϊόντα τους πωλούν και ΜΑΠ ως συμπληρωματική πώληση και για την εξυπηρέτηση των πελατών τους.¹⁹

Η πρώτη μεγάλη κατηγορία αποτελεί τους **κατασκευαστές** Μέσων Ατομικής Προστασίας. Στην Ελλάδα δραστηριοποιούνται κατασκευαστές γαντιών, υποδημάτων ασφαλείας και ενδυμάτων προστασίας.

Η **παραγωγή γαντιών** έχει μειωθεί σημαντικά κυρίως για τρεις λόγους. Η εισαγωγή απλών γαντιών για μηχανικές καταπονήσεις από τρίτες χώρες είναι πολύ εύκολη και οικονομική υπόθεση. Τα προϊόντα αυτά έχουν χαμηλό τεμαχιακό κόστος και η εισαγωγή μεγάλων ποσοτήτων δεν απαιτεί δέσμευση υψηλού κεφαλαίου για τους εισαγωγείς. Οι παραγωγοί από την άλλη πρέπει να δεσμεύσουν δυσανάλογα μεγάλα κεφάλαια για την παραγωγή αντίστοιχων ποσοτήτων γαντιών. Παράλληλα, το γάντιο αυτό θεωρείται αναλώσιμο με αποτέλεσμα να παρουσιάζει μεγάλη ελαστικότητα η ζήτηση ως προς την τιμή. Τόσο η πρώτες ύλες όσο και η εργασία είναι οικονομικότερα στις τρίτες χώρες με αποτέλεσμα να εξισορροπείται το κόστος μεταφοράς του στην Ευρώπη. Η ανάγκη στην ελληνική αγορά για πολύ εξειδικευμένες και ακριβές λύσεις γαντιών έχει μειωθεί τα τελευταία έτη ακολουθώντας την συρρίκνωση της ελληνικής

¹⁹ Καρβούνης, Μεθοδολογία, Τεχνικές και Θεωρία για Οικονομοτεχνικές Μελέτες, 2006

βιομηχανίας. Τα γάντια αυτά θα μπορούσαν να αποτελούν ανάσα για τους παραγωγούς. Τέτοιου τύπου γάντια συνήθως είναι κατασκευασμένα από πολύ ακριβές πρώτες ύλες οι οποίες εξισορροπούν το εργατικό κόστος και η τιμή τους είναι συνήθως ανεξάρτητη από το μέρος του κόσμου στο οποίο θα αγοραστούν (π.χ. Kevlar). Επίσης, ο σχεδιασμός τους πολλές φορές απαιτεί στενή συνεργασία των παραγωγών με τους χρήστες πράγμα που είναι ευκολότερο να γίνει τοπικά. Η συρρίκνωση όμως της ελληνικής βιομηχανίας είχε ως αποτέλεσμα την μείωση της ζήτησης και την στροφή μέρους της υφιστάμενης ζήτησης σε φτηνότερα υποκατάστατα προϊόντα τα οποία γίνονται δεκτά μόνο λόγω της αύξησης του αποδεκτού ρίσκου από τις βιομηχανίες. Τέλος, στα πλαίσια αυτά η πιστοποίηση προϊόντος και η τήρηση πιστοποιημένης παραγωγικής διαδικασίας για μειωμένη αγορά δεν αποτελεί συμφέρουσα επιλογή. Τα παραπάνω έχουν σαν αποτέλεσμα η κατασκευή γαντιών να έχει μειωθεί σημαντικά και οι παραγωγοί τους να έχουν στραφεί στην εμπορία ευρύτερης γκάμας ΜΑΠ.

Παρόμοια κατάσταση ισχύει και στην **παραγωγή υποδημάτων ασφαλείας**. Η φθινότερη εισαγωγή εφάμιλλου προϊόντος σε συνδυασμό με τα υψηλά κόστη πιστοποιήσεων λειτουργούν αποτρεπτικά στην ανάπτυξη του κλάδου σε μια αγορά με πεσμένη ζήτηση λόγω της κρίσης των τελευταίων δέκα χρόνων. Συμπληρωματικά με τα παραπάνω έχει δράσει και η ραγδαία ανάπτυξη τεχνολογιών στα υλικά για την κατασκευή των υποδημάτων. Έχουν αναπτυχθεί τεχνοδέματα για το εξωτερικό μέρος με αντοχή σε συχνούς καθαρισμούς με απολυμαντικά, αυξημένες αντοχές στην τριβή και το νερό και βελτιωμένη διαπνοή. Έχουν αναπτυχθεί ειδικές φόδρες για το εσωτερικό μέρος που παρέχουν μεγαλύτερη αντοχή στην τριβή και κατά συνέπεια πιο αργή φθορά, με αυξημένα χαρακτηριστικά διαπνοής που παρέχει μεγαλύτερή άνεση στον χρήστη. Έχουν αναπτυχθεί ειδικά υλικά για τις σόλες με αντοχές στην διάτρηση αυξημένες τόσο ώστε να παρέχουν βελτιωμένη άνεση στον χρήστη απορροφώντας κραδασμούς και καλύτερη στήριξη από την ευκολία με την οποία παίρνουν σχήμα ενώ παράλληλα το διατηρούν για μεγαλύτερο διάστημα. Για να μπορέσει ένας κατασκευαστής να προσαρμοστεί σε όλες αυτές τις αλλαγές και τις καινοτόμες εξελίξεις πρέπει να μεγαλώνει την γκάμα και την μηχανολογική του δυνατότητα σε μια αγορά που δεν μπορεί να τον υποστηρίξει σε όγκους ζήτησης. Μια επιτυχημένη στροφή σε εξαγωγές ίσως να είχε διορθώσει το μειονέκτημα της τοπικής αγοράς.

Η **παραγωγή ενδυμάτων προστασίας** έχει συντηρηθεί και απευθύνεται κυρίως στην βιομηχανία μετάλλου, την βιομηχανία τσιμέντου, την πετροχημική βιομηχανία, τις

εταιρείες υπηρεσιών κοινής ωφέλειας (ΔΕΗ, ΕΥΔΑΠ) και την πυροσβεστική. Οι κλάδοι αυτοί δεν επηρεάστηκαν στο σύνολό τους αλλά ούτε και στον ίδιο βαθμό από την κρίση. Λόγω όμως της φύσης των εργασιών υπήρχε αναγκαστική προμήθεια των ειδών ένδυσης προστασίας από τους κατασκευαστές του κλάδου. Παρατηρήθηκε στροφή σε μοντέλα πιο βασικά που εστιάζουν περισσότερο στην βασική προστασία με ταυτόχρονη νομοθετική συμμόρφωση παρά στην άνεση και την ευχαρίστηση του χρήστη. Η ανάπτυξη τεχνικών υφασμάτων περισσότερο ανθεκτικών ή περισσότερο κατάλληλων για τα θερμά μεσογειακά κλίματα δεν επιλέχθηκαν λόγω της μειωμένης πρόθεσης των πελατών να πειραματιστούν και της μειωμένης διάθεσης των κατασκευαστών να εισάγουν νέα προϊόντα. Η αιτία και στις δυο περιπτώσεις ήταν το κόστος. Από την πλευρά των πελατών το κόστος που απαιτείται κατά την δοκιμαστική περίοδο αποτελεί επένδυση που μπορεί να μην τελεσφορήσει ενώ παράλληλα η συνολική κατάσταση στην χώρα είχε δημιουργήσει κλίμα καχυποψίας στους εργαζόμενους. Οι εργαζόμενοι αντιμετώπιζαν την αλλαγή ως μια κίνηση των εργοδοτών για μείωση του κόστους υποβαθμίζοντας την δική τους ασφάλεια και όχι σαν μια βελτιωτική κίνηση στην υφιστάμενη κατάσταση. Παράλληλα, οι κατασκευαστές θα έπρεπε να επενδύσουν στην ανάπτυξη νέου προϊόντος σε επίπεδο ανθρωπίνου δυναμικού, πρώτων υλών και πιστοποίησης τελικού προϊόντος σε μια εποχή που η αγορά δεν είναι ευνοϊκή για την απόσβεση της επένδυσης αυτής και το κράτος είναι δυσλειτουργικά υποστηρικτικό στην έρευνα, ανάπτυξη και καινοτομία. Θα απαιτούνταν δηλαδή δέσμευση κεφαλαίων από την μεριά και των δυο μερών ενώ η προσφορά και η ζήτηση εξαρτώνται από εξωγενής από την κίνηση αυτή παράγοντες.

Οι βασικοί ανταγωνιστές στην κατασκευή ενδυμάτων θα ήταν εταιρείες όπως η STOP AEBE, η Σιαμίδης ΑΕ, η Calsta Workwear και η Axion Cotton με κύκλους εργασιών όπως αυτοί φαίνονται στον πίνακα που ακολουθεί για τα προηγούμενα έτη.

Πίνακας 1 Κατασκευαστές Ενδυμάτων Προστασίας

Εταιρεία	Πωλήσεις (σε χιλ. €) 2017	Πωλήσεις (σε χιλ. €) 2016	Πωλήσεις (σε χιλ. €) 2015
STOP AEBE	12.278*	12.109	11.270
Σιαμίδης Κ. ΑΕ	11.484	11.472	8.396
Calsta Workwear	1.524	1.463	1.003
Axion Cotton	N/A	2.092	1.427

*Η εταιρεία διαθέτει παραγωγή και εμπορία. Ο κύκλος εργασιών που αναφέρεται είναι μεικτός

Η δεύτερη μεγάλη κατηγορία είναι οι **έμποροι** που αποτελούν και το μεγαλύτερο μερίδιο στον κλάδο.

Η εμπορία των Μέσων Ατομικής Προστασίας φαντάζει ιδιαίτερα δελεαστικό αντικείμενο καθώς δεν έχει εμπόδια εισόδου διαφορετικά από κάθε άλλο τομέα εμπορίας. Ένας έμπορος για να ασχοληθεί με τον κλάδο των ΜΑΠ αρκεί να έχει προμηθευτές, κεφάλαια για την προμήθεια, αποθηκευτική ικανότητα ανάλογη της επιχειρηματικής επιλογής του, βασικά κανάλια διανομής και πελάτες. Δεν απαιτείται κάποια ειδική άδεια, γνώση πιστοποίηση ή κάποιου άλλου είδους φραγμός που από την μια θα δυσκόλευε την είσοδο νεοεισερχομένων και από την άλλη θα προστάτευε τους τελικούς πελάτες από αδαής εμπόρους με δυνητικά επικίνδυνη καθοδήγηση προς αυτούς. Η διαθεσιμότητα προμηθευτών είναι μεγάλη καθώς η ευρωπαϊκή αγορά αποτελεί ώριμη αγορά με πλήθος εναλλακτικών προμηθευτών και οι διαδικασίες επιλογής και εισαγωγής προϊόντων είναι πλέον μέσω διαδικτύου πιο εύκολες από ποτέ. Τα δε κεφάλαια που απαιτούνται για την προμήθεια των εμπορευμάτων είναι διαχειρίσιμα ακόμα και από μικρού μεγέθους εταιρείες. Αυτό οφείλεται κυρίως στον αυξημένο ανταγωνισμό των προμηθευτών που ανταγωνίζονται ακόμα και στο μέγεθος των συσκευασιών που μπορεί ο έμπορος να παραγγείλει ώστε να βελτιστοποιήσει την τήρηση των αποθεμάτων του. Οι επιλογές δε που θα κάνει σε ότι αφορά την αποθηκευτική του ικανότητα και τα κανάλια διανομής που θα χρησιμοποιήσει για να φτάσει στον τελικό πελάτη μπορούν επίσης να διαφέρουν σημαντικά ανάλογα με την επιχειρηματική επιλογή που θα κάνει ο έμπορος. Μπορεί να επιλέξει για παράδειγμα, τήρηση ελάχιστων αποθεμάτων δίνοντας μεγαλύτερους χρόνους παράδοσης σε σχέση με έναν άλλο έμπορο αλλά αυτή την αδυναμία να την υποσκελίζει δίνοντας σημαντικά μεγαλύτερο πλήθος γκάμας προϊόντων. Μπορεί επίσης να μειώνει τα λειτουργικά του έξοδα με την τήρηση ηλεκτρονικού καταστήματος και αυτή την ωφέλεια να την εκμεταλλεύεται για την διευκόλυνση των καναλιών διανομής απορροφώντας μέρος από τα κόστη μεταφοράς. Έχει δηλαδή την δυνατότητα να κάνει μια ομαλή και αρκετά ασφαλή είσοδο στον κλάδο.

Τα παραπάνω αποτελούν λύσεις που μπορεί να εφαρμόσει μια νεοεισερχόμενη εταιρεία παίρνοντας ένα μερίδιο στην αγορά, συνήθως πολύ μικρό. Όταν όμως το πλήθος των νεοεισερχόμενων αποκτάει υπολογίσιμο μέγεθος το μικρό μερίδιο της αγοράς γίνεται δυνητικά σημαντικό. Ενισχυτικά σε αυτό λειτουργεί το ότι η ζήτηση για τα προϊόντα του κλάδου ενισχύεται από τις υπάρχουσες απαιτήσεις της Ευρωπαϊκής και Εθνικής νομοθεσίας. Αυτό κάνει τον κλάδο πόλο έλξης και έχει πολλούς νεοεισερχόμενους με μέγεθος τέτοιο που δεν χρειάζεται να δημοσιοποιούν καν οικονομικές καταστάσεις. Παράλληλα, εισέρχονται εταιρείες που η εμπορία των ΜΑΠ αποτελεί συμπληρωματική δραστηριότητα και δεν υπάρχει τρόπος διαμοιρασμού του κύκλου εργασιών που αφορά τα ΜΑΠ από τον συνολικό του (παράδειγμα οι μεγάλες αλυσίδες που αναφέραμε πριν ή τα χρωματοπωλεία).

Ξεκινώντας από τις εταιρείες που απευθύνονται στην λιανική πώληση είτε αυτές είναι η μεγάλη αλυσίδα υπερκαταστημάτων είτε το μικρό μαγαζί λιανικού εμπορίου της τοπικής αγοράς γίνεται αντιληπτό ότι δεν υπάρχει ασφαλής τρόπος μέτρησης του μεγέθους των πωλήσεων ούτε σε επίπεδο όγκου ούτε σε επίπεδο πωλήσεων. Μπορεί να γίνει μόνο η εικασία ότι η διαφυγή μεγεθών είναι μικρή στηριζόμενοι στην υπόθεση, ότι τα ΜΑΠ πρέπει να διανέμονται δωρεάν από τους εργοδότες άρα οι περισσότεροι επαγγελματίες μάλλον θα απευθύνονταν σε εξειδικευμένες εταιρείες του χώρου ελπίζοντας σε καλύτερες τιμές, ποιότητα και τεχνική υποστήριξη. Θεωρώντας λοιπόν ως λιανική τις μεγάλες αλυσίδες πολυκαταστημάτων που πουλάνε κυρίως στον ελεύθερο επαγγελματία ή στην επιχείρηση που απασχολεί πολύ μικρό πλήθος εργαζομένων καταλήγουμε σε τρεις αλυσίδες. Το Praktiker, την Wurth και τα Leroy Merlin. Ο τζίρος τους συνολικά (όχι μόνο για τα ΜΑΠ) το 2015 ήταν της τάξης των 273.044.000 € ενώ το 2016 ήταν της του 297.146.000 € παρουσιάζοντας αύξηση της τάξης του 8,83%. Αν θεωρήσουμε ότι η αύξηση αυτή προέρχεται από ισομοιρασμένη αύξηση όλων των προιοντικών κατηγοριών των εταιρειών θα αναχθεί σε αντίστοιχη αύξηση των πωλήσεων των ΜΑΠ. Για το 2017 δεν έχουμε διαθέσιμα ακόμα τα οικονομικά στοιχεία των εταιρειών για να καταλήξουμε σε ασφαλή συμπεράσματα.

Εξετάζοντας τους εισαγωγείς και τους διανομείς των Μέσων Ατομικής Προστασίας παρατηρείται παρόμοια κατάσταση με μειωμένη δυνατότητα προσδιορισμού του συνολικού μεριδίου τους στην αγορά των ΜΑΠ. Ο προσδιορισμός του μεριδίου της αγοράς που καλύπτεται από τους εισαγωγείς και τους διανομείς δεν μπορεί να προσδιοριστεί κυρίως για δυο λόγους. Καταρχήν δεν μπορεί να προσδιοριστεί ο

ακριβής αριθμός των εταιρειών που λειτουργούν στον κλάδο και στην συνέχεια είτε δεν είναι διαθέσιμος ο κύκλος εργασιών τους είτε δεν είναι διαθέσιμος ο κύκλος εργασιών που αφορά την πώληση ΜΑΠ. Να σημειωθεί δε ότι οι εταιρείες αυτές συνήθως διατηρούν, πέρα από την δραστηριότητα χονδρικής, και καταστήματα λιανικής ή/ και ηλεκτρονικά καταστήματα άρα μιλάμε για τα συνολικά αποτελέσματα των δραστηριοτήτων τους.

Από την αναζήτηση στο διαδίκτυο και την γνώση της αγοράς μέσα από συνέντευξη εμπειρων πωλητών μεγάλων εταιρειών καταρτίστηκε λίστα με 55 εταιρείες που εστιάζουν στην εμπορεία με εισαγωγή ή διανομή Μέσων Ατομικής Προστασίας. Σε αυτές δεν περιλαμβάνονται οι τρεις μεγάλες εταιρείες λιανικής πώλησης μέσω πολυκαταστημάτων. Από το δείγμα των 55 εταιρειών αφαιρέθηκαν δυο εγγραφές (η 47 και η 48) που ασχολούνται κυρίως με τον εφοδιασμό πλοίων και ο συνολικός τζίρος τους δεν προέρχεται από την πώληση ΜΑΠ. Οι εγγραφές αυτές αφαιρέθηκαν για να μην δημιουργήσουν θόρυβο στα αποτελέσματα. Από τις εγγραφές που έμειναν αφαιρέθηκαν αρχικά όσες δεν είχαν οικονομικά στοιχεία στο διαδίκτυο δηλαδή οι εγγραφές 4, 7, 8, 9, 10, 11, 13, 14, 16, 17, 18, 22, 24, 27, 28, 29, 30, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 39, 40, 41, 42, 44, 46, 49, 51, 53 και 55. Απέμεινε δείγμα με 20 εταιρείες. Με βάση τα δημοσιευμένα αποτελέσματα των εταιρειών αυτών, ο κύκλος εργασιών του κλάδου διαμορφώνεται όπως φαίνεται στον ακόλουθο Πίνακα:

Πίνακας 2 Οικονομικά αποτελέσματα κλάδου ΜΑΠ

Επωνυμία	Πωλήσεις (σε χιλ. €) 2017*	Πωλήσεις (σε χιλ. €) 2016	Πωλήσεις (σε χιλ. €) 2015
STOP AEBE	12.278	12.109	11.270
Conik			
Αντωνοπούλου			
Θεωφανώ	3.685	3.199	N/A
Protek Κρέστας			
Παναγούλιας	2.473	2.344	2.059
Ergosafety			
Πιτσούνης	N/A	4.478	3.915
Prime Products	N/A	4.614	4.042

Βανός	N/A	23.053	27.356
Axion Cotton	N/A	2.092	1.427
Delta Plus	N/A	3.001	2.748
Calsta	Wear		
Σταματίου Τάσος	1.524	1.463	1.003
Motion			
Commercial			
Καλλιάρεκος	1.479	1.464	1.106
Σιαμίδης ΑΕ	11.484	11.472	8.396
Active Point	N/A	2.766	1.530
Ευρέλκο- Γαλάνης	N/A	1.851	1.990
ΠΑΛΟΡ			
Λωρεντζιάδης			
Spracciani	356	736	400
Μέσα Ατομικής			
Προστασίας ΕΠΕ	433	370	383
Καραμανής			
Elcawear	1.644	1.536	N/A
Αλως	N/A	346	327
Safework ΕΡΕ	413	433	358
Airblock	1.973	1.819	1.528
Καραϊσκος	N/A	622	616
Κύκλος εργασιών			
κλάδου:	37.742*	79.768	70.454

*Εκκρεμεί η γνωστοποίηση οικονομικών αποτελεσμάτων εταιρειών για το 2017.

Με βάση τα παραπάνω φαίνεται αύξηση της τάξεως 13,22 % από το 2015 στο 2016 και αξιολογώντας την διαθέσιμη πληροφορία μάλλον θα υπάρξει αντίστοιχη κίνηση από το 2016 στο 2017. Φαίνεται επίσης το μέγεθος του κλάδου να μην υπερβαίνει τα 100.000.000 € για τον ελλαδικό χώρο.

Βάση της απομάκρυνσης περισσότερων των μισών εγγραφών από το αρχικό δείγμα πρέπει να αξιολογηθεί η αξιοπιστία του ανωτέρω αποτελέσματος. Για να γίνει αυτό θα

γίνει ποιοτική εκτίμηση των εταιρειών που υπολείπονται και προσπάθεια για ποσοτικής εκτίμηση της απολεσθείσας πληροφορίας.

Από τις 55 αρχικά εγγραφές απομακρύνθηκαν οι 35. Σημαντική πλειοψηφία των εγγραφών που ανακοινώνουν οικονομικά στοιχεία μοιάζουν να είναι εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην ευρύτερη περιοχή της Αττικής και ο προσανατολισμός τους είναι εξαγωγικός. Η εταιρεία Βανός αποτελεί εφοδιαστή πλοίων, η Σιαμίδης έχει σημαντική εξαγωγική δραστηριότητα και η STOP AEBE ασχολείται επίσης με την ναυτιλία και κάνει κάποιες εξαγωγές. Παράλληλα παρατηρείται η απουσία εταιρειών με έδρα στην επαρχία. Ενώ η αρχική λίστα έχει εταιρείες που απλώνονται στην ελληνική επικράτεια με αντίστοιχο τρόπο με τις Βιομηχανικές Περιοχές αυτές οι εταιρείες φαίνεται να είναι αρκετά μικρού μεγέθους ώστε να μην ανακοινώνουν οικονομικά στοιχεία. Αν θεωρήσουμε ότι το μέγεθός τους θα είναι αντίστοιχο και ίσως λίγο μεγαλύτερο από το παράδειγμα της εταιρείας Μέσα Ατομικής Προστασίας στο Ηράκλειο Κρήτης και το εκτιμήσουμε ίσο με 500.000 € σημαίνει ότι το ποσό που δεν έχει υπολογιστεί στον κλάδο μέχρι τώρα είναι τουλάχιστον 17.500.000 €. Το ποσό αυτό αποτελεί το 21,9 % του υπολογισμένου μεγέθους του κλάδου δημιουργώντας απόκλιση μεγαλύτερη από το 1/5 του μεγέθους του.

Προσπάθεια έμμεσου υπολογισμού μέσω του όγκου των εισαγωγών δεν απέφερε κάποιο αποτέλεσμα. Αυτό οφείλεται στο ότι δεν υπάρχει διαφοροποίηση ανάμεσα στην εισαγωγή γαντιού και γαντιού ασφαλείας ή υποδήματος casual και υποδήματος ασφαλείας. Άρα δεν μπορεί να προσδιοριστεί το μέγεθος του κλάδου που αποτελεί αυτό το μέρος της αγοράς ούτε να υπολογιστεί το μερίδιο της αγοράς που εξυπηρετείται από αυτό με βάση τα προϊόντα που έχουν εισαχθεί. Αντίστοιχα, δεν μπορεί να γίνει έμμεσος υπολογισμός ούτε μέσω των ποσοτήτων που έχουν επανεξαχθεί. Ο κυριότερος λόγος για αυτό είναι ότι οι εισαγωγές των Μέσων Ατομικής Προστασίας προορίζονται για εσωτερική κατανάλωση και απευθύνονται στην ελληνική αγορά.

5. ΘΕΣΗ & ΡΟΛΟΣ ΤΟΥ ΚΛΑΔΟΥ ΣΤΗΝ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΚΑΙ ΤΗΝ ΟΙΚΟΝΟΜΙΑ

Η χώρα χαρακτηρίζεται από 24 βιομηχανικούς κλάδους. Οι μεγαλύτεροι από αυτούς σε εκατομμύρια ευρώ είναι:

- 9.373,1 εκατ. € Οπτάνθρακας και προϊόντα διύλισης πετρελαίου
- 7.934,6 εκατ. € Τρόφιμα
- 3.233,2 εκατ. € Βασικά μέταλλα
- 2.095,9 εκατ. € Χημικές ουσίες και χημικά προϊόντα
- 1.440,7 εκατ. € Προϊόντα από ελαστικό (καουτσούκ) και πλαστικές ύλες
- 1.202,6 εκατ. € Άλλα μη μεταλλικά ορυκτά προϊόντα²⁰

Οι επιχειρήσεις των δεκαπέντε από τους 24 βιομηχανικούς κλάδους της χώρας κατάφεραν να αυξήσουν τον κύκλο εργασιών τους κατά το δωδεκάμηνο Σεπτεμβρίου 2017-Αυγούστου 2018.

Ο τζίρος της μεταποιητικής βιομηχανίας τον Αύγουστο του 2018 παρουσίασε σημαντική άνοδο σε σχέση με την αντίστοιχη τιμή τον Αύγουστο του 2017. Αυτό προέκυψε κυρίως λόγω της αύξησης των πωλήσεων του κλάδου παραγωγών πετρελαίου που ήρθε ως επακόλουθο της διεθνούς αύξησης τιμών. Συμπληρωματικά στην άνοδο αυτή είχαν συμβάλει αυξήσεις στους κλάδους των βασικών μετάλλων, χημικών, καπνού και φαρμάκων²¹.

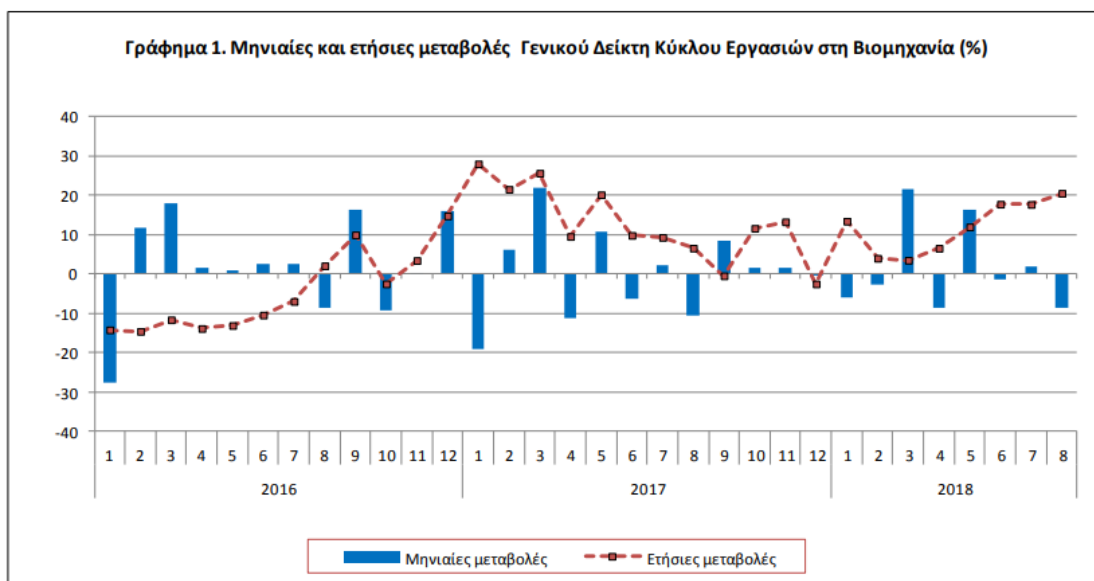
Συγχρόνως, ο συνολικός τζίρος της μεταποιητικής βιομηχανίας τον Αύγουστο του 2018 κινήθηκε έντονα ανοδικά, κυρίως λόγω αύξησης των πωλήσεων του κλάδου παραγωγών πετρελαίου, οι διεθνείς τιμές των οποίων έχουν αυξηθεί σημαντικά, συγκρινόμενες με εκείνες του Αυγούστου 2017. Στην άνοδό του συνέβαλαν επίσης σημαντικά οι κλάδοι βασικών μετάλλων, χημικών, καπνού και φαρμάκων.

Ο δείκτης του συνολικού κύκλου εργασιών της ελληνικής μεταποιητικής βιομηχανίας²² τον Αύγουστο του 2018 παρουσίασε αύξηση 20,5% (έναντι αύξησης 6,5% τον Αύγουστο του 2017).

²⁰ <http://www.statistics.gr/el/infographic-prodcom-2016>

²¹ Κρατικός Προϋπολογισμός 2018, Δημόσιες Επενδύσεις

²² ΕΛΣΤΑΤ, ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ: Δείκτης κύκλου εργασιών στη Βιομηχανία: Αύγουστος 2018, ετήσια αύξηση 20,5%, 19-10-2018



23

Επίσης, ο δείκτης για το δωδεκάμηνο Σεπτεμβρίου 2017-Αυγούστου 2018 παρουσίασε αύξηση της τάξεως του 9,5% (έναντι αύξησης 12,4% που είχε παρουσιάσει το προηγούμενο δωδεκάμηνο).

Παρατηρείται μια αντιστοιχία στην αύξηση που παρουσίασε ο συνολικός δείκτης κύκλου εργασιών της ελληνικής βιομηχανίας με την αύξηση που φαίνεται να έχει παρατηρηθεί στον κύκλο εργασιών των εταιρειών του κλάδου των ΜΑΠ. Αυτή η συσχέτιση φαίνεται λογική καθώς η αύξηση προκύπτει είτε από αύξηση στις πωληθείσες ποσότητες είτε στην τιμή πώλησης αυτών. Στην πρώτη περίπτωση, η παραγωγή περισσότερων ποσοτήτων απαιτεί αυξημένη ανάλωση ΜΑΠ καθώς απαιτούνται περισσότερες εργατοώρες, Στην δε δεύτερη περίπτωση, μπορεί δυνητικά να βελτιωθεί η ποιότητα του αγοραζόμενου ΜΑΠ αυξάνοντας την τιμή αγοράζοντας ΜΑΠ με βελτιωμένα χαρακτηριστικά.

Κατά τα λοιπά ο κλάδος των ΜΑΠ φαίνεται να συμβάλει σε μικρό ποσοστό στην ελληνική οικονομία αφού ο συνολικός κύκλος εργασιών εκτιμάται σε κάτι λιγότερο από 100.000.000 €. Σε επίπεδο απασχόλησης εκτιμάται ότι πρέπει να απασχολούνται λιγότερο από 500 άτομα και η μόχλευση που δημιουργεί στην υπόλοιπη οικονομία είναι μέτρια.

²³ ΕΛΣΤΑΤ, Δελτίο Τύπου: Δείκτης κύκλου εργασιών στη Βιομηχανία: Αύγουστος 2018, ετήσια αύξηση 20,5 %, 19-10-2018

6. ΑΝΑΛΥΣΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗΣ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

Η Ελλάδα τα πρώτα χρόνια την ανεξαρτησίας της παρουσίαζε οικονομία στηριγμένη κυρίως στην **αγροτική παραγωγή**. Τα οικονομικά μεγέθη της χώρας, ο μικρός πληθυσμός, η περιορισμένη αγοραστική δυνατότητα των κατοίκων και η απουσία παραγωγικών μονάδων κρατούσαν την εσωτερική εμπορική κίνηση σε χαμηλά επίπεδα με τις εισαγωγές βιομηχανικών προϊόντων να υπερσκελίζουν τις αντίστοιχες εξαγωγές. Οι εξαγωγές αφορούσαν κυρίως αγροτικά προϊόντα με την σταφίδα, το ελαιόλαδο και τα σιτηρά να αποτελούν τα κυριότερα εξαγωγίμα προϊόντα, με την εξαγωγή πρώτων υλών όπως τα μεταλλεύματα και το βαμβάκι να ακολουθεί.

Η **εμπορική ναυτιλία** είναι η πρώτη οικονομική δραστηριότητα που παρουσίασε έντονη ανάκαμψη καθώς η μεταφορά πληθυσμών και οι κοινωνικοπολιτικές συνθήκες προκάλεσαν την παρακμή άλλοτε ισχυρών κέντρων εμπορικής δραστηριότητας και την δημιουργία νέων. Η προδιάθεση για την θάλασσα και η γνώση για τα ναυτικά σε συνδυασμό με την ύπαρξη παροικιών στα κυριότερα εμπορικά κέντρα οδήγησε σε αύξηση τόσο στο πλήθος των πλοίων όσο και στην χωρητικότητα αυτών. Έργα όπως η κατασκευή λιμανιών και συστήματος φάρων ευνόησαν την ασφαλή και επικερδή ανάπτυξη της ναυσιπλοΐας.

Η ύπαρξη ικανοποιητικής ποικιλίας κοιτασμάτων σε μικρές συνήθως ποσότητες σε συνδυασμό με την ανυπαρξία βαριάς βιομηχανίας δεν ευνόησε την συστηματική εκμετάλλευση του υπεδάφους στην αρχή. Υπήρξε μικρή εξορυκτική δραστηριότητα η οποία αποσκοπούσε κυρίως σε εξαγωγές μεταλλευμάτων προς βιομηχανικά ανεπτυγμένες χώρες για χρήση ως πρώτη ύλη στη μεταλλουργία. Ο κλάδος των **ορυχείων** ξεκίνησε να παρουσιάζει ανάπτυξη από την αρχή της δεκαετίας του 1860 με την νομοθεσία περί ‘εκχώρησης’ μεταλλευτικών δικαιωμάτων με ανταγωνιστικούς όρους. Η κίνηση αυτή ενισχύθηκε συγκυριακά από έργα όπως η διάνοιξη της διώρυγας του Σουέζ και άλλων έργων που αύξησαν την ζήτηση σε μεταλλευτικά και οικοδομικά υλικά. Η διάνοιξη αυτή καθεαυτή οδήγησε στην αναβάθμιση της λεκάνης της ανατολικής μεσογείου μετατρέποντας την σε στρατηγικό διαμετακομιστικό κόμβο. Η εκμετάλλευση των ορυχείων γεωγραφικά εστίαζε κυρίως στο Λαύριο, την Μήλο, την Νάξο και την Σαντορίνη για υλικά όπως ο μολύβδος, το ασήμι, το θειάφι, η σμυρίδα και η θηραϊκή γη ενώ με την αύξηση της οικοδομικής δραστηριότητας υλικά όπως το μάρμαρο πήραν την θέση τους στον οικονομικό χάρτη. Στην δραστηριότητα των

ορυχείων εντάσσονται και οι αλυκές οι οποίες αποτέλεσαν αξιόλογη δραστηριότητα κατά τις τελευταίες δεκαετίες του 19^{ου} αιώνα.

Οι πρώτες μονάδες παραγωγής που θα μπορούσαν να χαρακτηριστούν βιομηχανικές αποσκοπούσαν μάλλον στην εξυπηρέτηση τοπικών αναγκών και σχετιζόνταν με την επεξεργασία αγροτικών προϊόντων. Προέρχονταν κυρίως από τους κλάδους αλευρόμυλων, ελαιοτριβείων, βυρσοδεψείων και κλωστηρίων. Οι πιο χαρακτηριστικές απόπειρες τις εποχής ήταν το εργοστάσιο παρασκευής ζάχαρης από κοκκινογούλια στην Αταλάντη, το πρώτο (υδροκίνητο) νηματουργείο βαμβακιού στην Πάτρα και το εργοστάσιο φωταερίου (Γκάζι) στην Αθήνα²⁴. Το μικρό μέγεθος της εγχώριας αγοράς, η πίεση από τα εισαγόμενα προϊόντα σε συνδυασμό με την έλλειψη πολυάριθμου, ειδικευμένου εργατικού δυναμικού αποτέλεσαν τροχοπέδη στην ραγδαία ανάπτυξη, κατάσταση εκ διαμέτρου αντίθετη με τα όσα συνέβαιναν την ίδια στιγμή στην Δυτική Ευρώπη η οποία βίωνε την βιομηχανική επανάσταση.

Θετικό έδαφος για την ανάπτυξη της δευτερογενούς παραγωγής δημιουργήθηκε από τον αναπτυξιακό κύκλο της περιόδου 1856-1873. Ευνοϊκό φορολογικό σύστημα προς τις βιομηχανίες σε συνδυασμό με την ίδρυση τραπεζών που φιλοδοξούν να επενδύσουν σε αυτές ενθαρρύνει την έξοδο κεφαλαίων από παραδοσιακές δραστηριότητες εμπορίου και αγροτικής παραγωγής προς την βιομηχανία. Αποτέλεσμα των παραπάνω είναι το 'πρώτο κύμα' εκβιομηχάνισης. Η ίδρυση νέων ατμοκίνητων εργοστασίων είναι το βασικό χαρακτηριστικό ενώ τα εργοστάσια είναι προσανατολισμένα στην εγχώρια αγορά και στους κλάδους κυρίως των τροφίμων (αλευροβιομηχανία, ελαιουργία, οινοποιία), της κλωστοϋφαντουργίας (βαμβάκι και μετάξι), της μηχανουργίας, του δέρματος, του γυαλιού, του ξύλου και του χαρτιού. Παράλληλα, πραγματοποιούνται εντατικές έρευνες του υπεδάφους ώστε να γίνει συστηματική εκμετάλλευσή του. Οι αδυναμίες σε επίπεδο υποδομών ήταν έκδηλες καθώς το σύνολο του εξοπλισμού, της τεχνογνωσίας και των καυσίμων ήταν απαραίτητο να εισαχθούν.

Μετά το 1870 και κυρίως στις αρχές του 20ου παρατηρήθηκε σημαντική αύξηση των βιομηχανιών στην χώρα. Αυτό συμπίπτει χρονικά με μια σειρά από παράγοντες που ευνόησαν. Καταρχήν, έγινε προσάρτηση και άλλων περιοχών με συνεπακόλουθη ενσωμάτωση εκτάσεων και πληθυσμών. Το άνοιγμα της διώρυγας του Σουεζ προκάλεσε σημαντική ενίσχυση στην γεωπολιτική θέση της χώρας και του κλάδου της

²⁴ Πατρώνης Βασίλης, *Οικονομία, Κοινωνία και κράτος στην Ελλάδα 18ος-20ος αιώνας*, 2015

ναυτιλίας. Ξεκίνησαν μεγάλα δημόσια (πύκνωση οδικού δικτύου, αποστραγγιστικά έργα, σιδηροδρομικό δίκτυο, διάνοιξη διώρυγας Κορίνθου, διάνοιξη πορθμού Ευρίπου, κατασκευή φάρων) και ιδιωτικά έργα με ανάγκες σε οικοδομικά υλικά. Κατά συνέπεια εμφανίστηκαν τάσεις ανάπτυξης σε βαριά βιομηχανία, μεταλλουργία, ναυπηγική και την τσιμεντοβιομηχανία.

Την περίοδο αυτή ακολούθησε μια περίοδος κρίσης όπου έκλεισαν σχεδόν οι μισές βιοτεχνίες του Πειραιά.

Το δεύτερο κύμα ανάκαμψης της ελληνικής βιομηχανίας εντοπίζεται στις αρχές της δεκαετίας του 1890 όπου η βιομηχανία ευνοείται από την συνεχή υποτίμηση της δραχμής, γεγονός προστατευτικό για την εγχώρια παραγωγή και την παρεχόμενη δασμολογική προστασία και ολοκληρώνεται στις αρχές του 20^{ου} αιώνα.

Παράλληλα, η κατάσταση του αγροτικού τομέα μετατοπίζει το πεδίο αναζήτησης εργασίας και ενισχύει την εσωτερική μετανάστευση δημιουργώντας πλεονάζον εργατικό δυναμικό.

Οι κλάδοι που ξεχωρίζουν είναι:

- η βιομηχανία κρασιού, ευνοημένη από την σταφιδική κρίση,
- ο μεταλλευτικός τομέας, ενισχυμένος από τις νέες τεχνολογίες που δίνουν δυνατότητα αξιοποίησης μεταλλευμάτων χαμηλής περιεκτικότητας αλλά και νέων μετάλλων
- χημικές βιομηχανίες όπως το εργοστάσιο λιπασμάτων στην Δραπετσώνα και το Ελληνικό Πυριτιδοποιείο
- τσιμεντοβιομηχανίες ‘Τιτάν’ (Ελευσίνα 1902) και Αγετ (Δραπετσώνα 1907)
- ηλεκτρισμός με το εργοστάσιο ηλεκτρισμού στο Φάληρο

Παρά την ανάκαμψη που παρατηρήθηκε όμως, η στενότητα της εσωτερικής αγοράς, σε συνδυασμό με την μειωμένη προσφορά φθηνού εργατικού δυναμικού έφερε περιορισμούς στις δυνατότητες «οριζόντιας» επέκτασης της βιομηχανίας στους υπάρχοντες κλάδους παράγωγης καταναλωτικών αγαθών. Οι περιορισμοί αυτοί σε συνδυασμό με το πλαίσιο του ανταγωνισμού την περίοδο της Μεγάλης Ύφεσης, απέτρεψαν την προς τα πίσω επέκταση και την παραγωγή ενδιάμεσων προϊόντων. Τέλος, η παραγωγή πιο επεξεργασμένων προϊόντων που θα αύξανε την προστιθέμενη αξία του τελικού προϊόντος ήταν γενικά περιορισμένη.

Η βιομηχανική στασιμότητα παρατηρήθηκε σε μια δύσκολη συγκυρία η οποία αποτελείται από ένα συνονθύλευμα οικονομικής χρεωκοπίας (1893), στρατιωτικής ήττας, επιβολής Διεθνούς Οικονομικού Ελέγχου (1897), σταφιδική κρίση στις νότιες επαρχίες και αδιέξοδο με τα τσιφλίκια στη Θεσσαλία και δημογραφική αφαίμαξη από την υπερπόντια μετανάστευση.

Τα παραπάνω συνδυαστικά λειτούργησαν ως μοχλός πίεσης που προκάλεσε ανάταξη της οικονομίας και επέκταση της βιομηχανίας στην αυγή του 20^{ου} αιώνα με την βιομηχανική δραστηριότητα να ανακάμπτει έντονα μετά την Μικρασιατική καταστροφή και το νόμο περί δημιουργίας οργανωμένων βιομηχανικών εγκαταστάσεων. Αυτό οφείλεται εν μέρει στην διεύρυνση της εγχώριας αγοράς με την εισροή προσφύγων, στην διαθεσιμότητά τους ως εργατικό δυναμικό και στην επιχειρηματική δράση που ανέπτυξαν. Την ίδια περίοδο, παρατηρήθηκε αυξημένη ρευστότητα που προκλήθηκε από εισροή ξένων κεφαλαίων είτε από προσφυγικά δάνεια, είτε από επενδύσεις που έγιναν σε δημόσια έργα, είτε από εξωτερική βοήθεια. Απόρροια αυτών ήταν η εύνοια των βιομηχανιών οικοδομικών υλικών καθώς προέκυψαν αυξημένες ανάγκες στέγασης. Η επέκταση αυτή αφορά επίσης κλωστοϋφαντουργίες, βιομηχανίες τροφίμων και βασικών αγαθών αλλά και χημικών προϊόντων. Ο νέος κλάδος της ταπητουργίας αναπτύχθηκε στα πλαίσια του κοινωνικού ιστού που περιεγράφηκε καθώς οι τεχνίτριες είναι κυρίως γυναίκες, σημαντικό ποσοστό των προσφύγων, με εμπειρία στο αντικείμενο και με δυνατότητες κατ'οίκον εργασίας. Την περίοδο αυτή γεννιούνται βιομηχανίες όπως η τσιμεντοβιομηχανία 'Όλυμπος' και η πλινθοκεραμοποιία 'Τσαλαπάτας' του Βόλου, οι χημικές μονάδες της Ελευσίνας 'Ιρις', οι μεγάλες ελαιουργίες ('Ελαϊς') ή βιομηχανίες κλάδων αιχμής, όπως η βιομηχανία λαμπτήρων της Αθήνας 'Κολούμπια', αλλά και τα συνεργεία συναρμολόγησης αυτοκινήτων στην περιοχή του Μεταξουργείου.

Το 1920 ψηφίζεται ο **νόμος περί ανωνύμων εταιρειών** ενισχύοντας την δημιουργία μεγάλων επιχειρήσεων. Στο φόντο του Μεσοπολέμου και με αυξημένη προσφορά σε εργατικό δυναμικό οι περισσότερες επιχειρήσεις μοιάζει να εστιάζουν σε Οι βιομηχανικές μονάδες που ιδρύθηκαν ήταν, στην πλειονότητά τους, εντάσεως εργασίας και λειτουργούσαν με υψηλό κόστος παραγωγής. με το εργατικό δυναμικό να είναι η κινητήριος δύναμη για αυτό, χωρίς να φροντίζουν να εισαγάγουν νεότερες μεθόδους οργάνωσης ή άλλα συστήματα. Οι περισσότερες μικρές οικογενειακές επιχειρήσεις παραμένουν κατά βάση αυτοχρηματοδοτούμενες.

Το 1928 ιδρύεται η **Τράπεζα της Ελλάδος** που αλλάζει το σκηνικό καθώς λαμβάνει ρόλο ως εμπορική τράπεζα και επεκτείνεται ειδικότερα στον χώρο της βιομηχανίας. Η Τράπεζα της Ελλάδος προώθησε την πολιτική των συγχωνεύσεων και συνεννοήσεων των βιομηχανιών με στόχο τον εξορθολογισμό της ελληνικής βιομηχανίας. Την εποχή αυτή συγχωνεύθηκαν η ΕΓΕΤ με την ‘Όλυμπος’ και ιδρύθηκε η ‘Πειραιϊκή- Πατραϊκή’.

Στην δεκαετία του 1920 προωθήθηκαν τεχνικά έργα μεγάλης κλίμακας για την κατασκευή των νέων **ενεργειακών, συγκοινωνιακών και άλλων δικτύων**.

Από τα πρώτα έργα που πραγματοποιήθηκαν αφορούν την **ηλεκτροδότηση** και την **ύδρευση** της πρωτεύουσας. Σε αυτά περιλαμβάνεται η κατασκευή του σταθμού Αγίου Γεωργίου στο Κερατσίνι και του δικτύου ύδρευσης με το φράγμα του Μαραθώνα. Μεγάλα τεχνικά έργα προέκυψαν ως ανάγκη από αυτά. Η ΔΕΗ ιδρύθηκε μετά τον Β’ Παγκόσμιο πόλεμο.

Η **οδοποιία** είχε θεωρηθεί μείζον θέμα την ίδια περίοδο με σύμβαση για την κατασκευή 4.000 χλμ ασφαλτοστρωμένων εθνικών και επαρχιακών οδών να περιλαμβάνονται σε αυτή. Αυτό θα προκαλούσε οικοδομικό οργανισμό και ραγδαία ανάπτυξη του κλάδου των κατασκευών αν δεν υπήρχαν καθυστερήσεις από τεχνικά προβλήματα και παρεμβάσεις πολιτικής σκοπιμότητας που καθυστέρησαν τις κατασκευές. Μέχρι το 1932 που διακόπηκε η χρηματοδότηση είχαν κατασκευαστεί μόλις 300 χλμ. Το έργο συνέχισε με μειωμένους στόχους και ίδιους πόρους από το 1934 και μετά.

Το 1930 ξεκίνησε η κατασκευή **τηλεφωνικού δικτύου** αστικού και υπεραστικού με επίσης ανάπτυξη του κλάδου των τηλεπικοινωνιών.

Η κρίση του 1929 είχε ως πρώτη συνέπεια την πτώση των αγροτικών τιμών και κατά συνέπεια άμεση επίπτωση στο εμπορικό ισοζύγιο της χώρας. Έντονη ήταν η ύφεση στις εξαγωγές καπνού. Η βιομηχανία δεν επηρεάστηκε δραματικά μέχρι το 1932. Οι βιομηχανίες που επηρεάστηκαν ήταν αυτές που απευθύνονταν κατά κύριο λόγο στην γεωργία όπως η Εταιρεία Λιπασμάτων, και σε δεύτερο επίπεδο οι κλωστοϋφαντουργίες.

Το 1932 με την εγκατάλειψη της χρυσής βάσης και την ραγδαία υποτίμηση της δραχμής, έγινε επιβολή μέτρων περιορισμού των εισαγωγών και ελέγχου του συναλλάγματος τα οποία δημιούργησαν νέες συνθήκες για την ελληνική οικονομία. Οι

ρυθμίσεις αυτές είχαν σαν αποτέλεσμα την εξασφάλιση μεριδίου της εγχώριας αγοράς της τάξεως του 75 % για την ελληνική βιομηχανία.

Στα χρόνια που ακολούθησαν επί Μεταξά, ιδρύθηκαν βαριές βιομηχανίες, οι πρώτες μεταλλουργίες σιδήρου όπως η 'Ελληνική Χαλυβουργία', τα Ναυπηγεία Σκαραμαγκά ενώ ξεκίνησε η λειτουργία των ορυχείων λιγνίτη στην Πτολεμαΐδα.

Τον Ιούλιο του 1961 υπογράφηκε η Συμφωνία Σύνδεσης με την ΕΟΚ των έξι η οποία ενίσχυσε την εμπιστοσύνη των αγορών στην ελληνική οικονομία. Περισσότερο από αυτό όμως επηρέασε η ανέγερση του Τείχους του Βερολίνου και η ανάγκη της Δυτικής Γερμανίας για φτηνό εργατικό δυναμικό, το οποίο άντλησε από την Ελλάδα με πάνω από 1.000.000 άτομα να φεύγουν από την Ελλάδα το διάστημα 1961- 1973. Τα εμβάσματα που γύρισαν πίσω, αύξησαν την αποταμίευση και τις επενδύσεις με τους τομείς που επηρεάστηκαν περισσότερο να είναι η ναυτιλία και ο τουρισμός. Ο σχεδόν τετραπλασιασμός του κλάδου της ναυτιλίας μαζί με τις ελαφρύνσεις που είχαν οι εφοπλιστές από το 1967 και μετά είχε ως αποτέλεσμα την μεταφορά της έδρας από Νέα Υόρκη και Λονδίνο στην Ελλάδα. Συνεπακόλουθες ήταν επενδύσεις σε άλλες δραστηριότητες στην ελληνική επικράτεια όπως σε Ναυπηγεία και Διυλιστήρια ή τράπεζες και ξενοδοχεία. Η αύξηση του κλάδου του τουρισμού, δημιούργησε ανάγκες σε υποδομές και αυτό με την σειρά του αύξηση στους κλάδους των κατασκευών και των λοιπών οικοδομικών υλικών. Η αυξημένη ζήτηση της αγοράς προκάλεσε την ανάπτυξη και άλλων κλάδων όπως των τροφίμων, των καπνικών προϊόντων, των ποτών και την υφαντουργία. Η ίδρυση ναυπηγείων και διυλιστηρίων ενίσχυσε την ανάπτυξη των ορυχείων και του κλάδου του μετάλλου σε συνδυασμό με την παγκόσμια για βασικά μέταλλα.

Η πορεία της οικονομίας σε συνδυασμό με την πολιτική προσέλκυσης ξένων επενδύσεων έφερε ταχύς ρυθμούς ανάπτυξης. Οι κυριότερες μονάδες που δημιουργήθηκαν με κεφάλαια από το εξωτερικό ήταν: το εργοστάσιο της «Αλουμίνιον της Ελλάδος», τα διυλιστήρια και πετροχημικά της Esso Pappas, τα διυλιστήρια των Βαρδινογιάννη και Λάτση, η Χαλυβουργική, τα Ναυπηγεία Σκαραμαγκά και Ελευσίνας, οι μονάδες λιπασμάτων της Νέας Καρβάλης, ελαστικών της Pirelli, πολυστερίνης της Dow Chemicals κλπ.

Το διάστημα αυτό διαδέχθηκε μια μεταβατική περίοδος με στροφή στην γιγάντωση του κρατικού μηχανισμού και την δημιουργία πολλών κρατικών εταιρειών, οι περισσότερες από τις οποίες δεν υπάρχουν σήμερα ή έχουν περάσει σε χέρια ιδιωτών.

Η εικόνα των κλάδων της ελληνικής βιομηχανίας παραμένει η ίδια έως σήμερα με την κατηγοριοποίησή της να έχει ως εξής²⁵:

- Παραγωγή οπτάνθρακα και προϊόντων διύλισης πετρελαίου
- Παραγωγή βασικών μετάλλων
- Κατασκευή μεταλλικών προϊόντων, με εξαίρεση τα μηχανήματα και τα είδη εξοπλισμού
- Παραγωγή χημικών ουσιών και προϊόντων
- Βιομηχανία τροφίμων
- Ποτοποιία
- Παροχή ηλεκτρικού ρεύματος, φυσικού αερίου, ατμού και κλιματισμού
- Παραγωγή βασικών φαρμακευτικών προϊόντων και φαρμακευτικών σκευασμάτων
- Κατασκευή ηλεκτρολογικού εξοπλισμού
- Εξόρυξη άνθρακα και λιγνίτη

²⁵ Έκθεση Πεπραγμένων ΣΕΠΕ Έτους 2017

7. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΑΓΚΩΝ ΣΕ ΜΑΠ ΚΑΙ ΣΥΣΧΕΤΙΣΗ ΜΕ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ

Ο κλάδος των Μέσων Ατομικής Προστασίας είναι άρρηκτα συνδεδεμένος με το μέλλον την βιομηχανίας. Η σύνδεση αυτή παρατηρείται τόσο σε εθνικό όσο και σε ευρωπαϊκό επίπεδο.

Η εθνική νομοθεσία που αφορά την υγεία και ασφάλεια στην εργασία μέχρι πρόσφατα ήταν υπό την καθοδήγηση ευρωπαϊκών οδηγιών ενώ τα τελευταία έτη υπερθεματίζεται από ευρωπαϊκούς κανονισμούς με άμεση και καθολική ισχύ. Σε κάθε περίπτωση απαιτείται η μελέτη των θέσεων εργασίας της κάθε επιχείρησης, η ανάλυση της επικινδυνότητας αυτής και η εκτίμηση της πιθανότητας κάτι να τεθεί εκτός ελέγχου. Ανάλογα, λοιπόν, με το αποδεκτό ρίσκο της κάθε εταιρείας πρέπει να ληφθούν μέτρα για τον έλεγχο των δράσεων τόσο σε κανονικές όσο και σε έκτακτες συνθήκες. Στην περίπτωση που κάθε άλλη λύση έχει διερευνηθεί και δεν υπάρχει άλλος τρόπος ελέγχου η κάθε εταιρεία πρέπει να καταφύγει στα Μ.Α.Π.

Το μέγεθος της ανάγκης της κάθε εταιρείας σε Μ.Α.Π. είναι δύσκολο να εκτιμηθεί αλλά υπάρχουν κάποιοι κοινοί τύποι. Ο **κλάδος της βιομηχανίας** αποτελεί ένα μέγεθος που επηρεάζει σημαντικά. Κλάδοι που καλούνται 'βαριά βιομηχανία' όπως των πετροχημικών ή των μετάλλων συνήθως έχουν αυξημένες ανάγκες σε ΜΑΠ λόγω κυρίως της μεγάλης επικινδυνότητας αλλά και της αυξημένης χρήσης. Το **πλήθος του ανθρώπινου δυναμικού** που εμπλέκεται με την παραγωγική διαδικασία είναι συνήθως ανάλογο της κατανάλωσης. Εταιρείες μεγαλύτερου πλήθους εργαζομένων οδηγεί σε αυξημένες καταναλώσεις σε σχέση με μικρότερου πλήθους εταιρείες. Διάσταση άμεσα επηρεαζόμενη από το **αποδεκτό επίπεδο ρίσκου** της κάθε εταιρείας. Εταιρείες ίδιου κλάδου, με συγκρίσιμο πλήθος εργαζομένων μπορεί να καταναλώνουν διαφορετικό πλήθος ΜΑΠ ανάλογα με την εκτίμηση επαγγελματικού κινδύνου που έχει διεξαχθεί. Η επιρροή του αποδεκτού ρίσκου δεν περιορίζεται μόνο στο πλήθος των ΜΑΠ αλλά εκτείνεται και στα ποιοτικά χαρακτηριστικά ή την περιπλοκότητά αυτών. Τέλος, το αποδεκτό επίπεδο ρίσκου μπορεί να αλλάζει ακόμα και μέσα στην ίδια εταιρεία ανάλογα με την εταιρική γνώση γύρω από θέματα ΥΑΕ, την οικονομική κατάσταση της εταιρείας, την επιρροή του περιβάλλοντος, την επίδραση εξωτερικών παραγόντων όπως οι ένταση ελέγχων των ελεγκτικών μηχανισμών κ.ά.

Η τάση τα τελευταία έτη είναι η **μεταφορά των παραγωγικών μονάδων** εκτός ευρωπαϊκών χωρών. Αυτό από μόνο του προκαλεί καταρχήν μείωση του εργατικού δυναμικού από το οποίο προκύπτει και η αρχική ζήτηση. Η μείωση των θέσεων εργασίας προκαλεί σε βάθος χρόνου μείωση του προσφερόμενου εργατικού δυναμικού. Στην προσπάθεια λοιπόν συγκράτησης της μείωσης αυτής και της προσπάθειας τα χειρωνακτικά επαγγέλματα να γίνουν θελκτικά, εντείνονται οι προσπάθειες αύξησης του αισθήματος ασφάλειας των εργαζομένων και της ευεξίας τους. Η παραπάνω κατάσταση εκτιμάται ότι σε επίπεδο πλήθους πωλούμενων μονάδων θα επιφέρει μάλλον μείωση αλλά ενώ σε επίπεδο αξίας αναμένεται να φέρει αύξηση καθώς θα αυξηθεί η ζήτηση για περισσότερο τεχνικά και κατά συνέπεια πιο ακριβά ΜΑΠ.

Η **στενότητα προσφοράς μερικών πρώτων υλών** αναμένεται να επηρεάσει ποικιλοτρόπως την ζήτηση αλλά και την προσφορά ΜΑΠ. ΜΑΠ που κατασκευάζονται από προϊόντα διύλισης πετρελαίου, βαμβάκι ή που απαιτούν μεγάλες ποσότητες νερού αντιμετωπίζουν ήδη ή αναμένεται να αντιμετωπίσουν προβλήματα στην εξεύρεση πρώτων υλών ή αστάθεια στην τιμή εξεύρεσης τους. Τέτοια σημάδια έχουν ήδη φανεί με το πετρέλαιο και το βαμβάκι να αλλάζουν τιμές με βάση την πορεία στις διεθνείς αγορές. Παράλληλα, έχουν παρουσιασθεί εναλλακτικά υλικά όπως συνθετικό δέρμα από φυτά, πλαστικό από φύκια και κυτταρινικά υποκατάστατα βαμβακιού.

Όροι όπως η βιωσιμότητα (sustainability²⁶), και ο κύκλος ζωής του προϊόντος (lifecycle) αναμένεται να επηρεάσουν σημαντικά την ζήτηση των καταναλωτών. Αναμένεται να ενισχυθεί η ζήτηση για τεχνικά προϊόντα που θα καλύπτουν ταυτόχρονα την ανάγκη για ασφάλεια τόσο σε άμεσο εργασιακό επίπεδο όσο και σε έμμεσο, μακροχρόνιο επίπεδο φροντίζοντας για το καλό του ατόμου και του πλανήτη στον οποίο αυτός ζει.

Τέλος, σημαντικά αναμένεται να επηρεάσουν οι νέες τεχνολογίες είτε κανείς αναφέρεται σε smart textiles και wearables είτε σε exoskeletons. Ο τελικός χρήστης έχει πλέον αποκτήσει σημαντική πρόσβαση στην πληροφορία και διαθέτει εμπειρίες πολύπλοκες και δυναμικές. Απαιτεί υλικά για την εργασία του, που προσφέρουν

²⁶ Bamford, Hoffman, Hunger, Wheelen, Strategic Management and Business Policy, Globalization, Innovation and Sustainability, 15th edition

προστασία και άνεση σε ίδιο επίπεδο με αυτά που χρησιμοποιεί για τις προσωπικές δραστηριότητές του στην φύση και την εξοχή. Αποζητά λύσεις που προφέρουν ταχύτητα και συνδεσιμότητα με συσκευές που εναρμονίζονται με τον τρόπο ζωής που τηρεί, αντιδρώντας γρήγορα και αποτελεσματικά. Από την τάση αυτή αναμένεται να έρθει και η μεγαλύτερη αύξηση στον κλάδο των ΜΑΠ καθώς η καινοτομία αποτελεί τον έναν από τους τέσσερις πυλώνες στην ευρωπαϊκή ένωση.

9. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ- ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Κατά συνέπεια ο κλάδος των ΜΑΠ στην Ελλάδα αντανακλά την πορεία της ελληνικής βιομηχανίας στον χρόνο με έντονα στοιχεία τοπικά και σημαντικές διαφοροποιήσεις στο μέγεθος. Θα μπορούσε να γίνει περεταίρω ανάλυση του κλάδου και λεπτομερέστερος υπολογισμός του μεγέθους του μέσα από την συμπλήρωση ερωτηματολογίου από τον τελικό χρήστη των ΜΑΠ. Στο ερωτηματολόγιο αυτό θα μπορούσε να γίνεται καταγραφή του εμπόρου που προμηθεύει τα ΜΑΠ με αναλυτική καταγραφή ειδών, ποσοτήτων και αξιών.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

ΞΕΝΟΓΛΩΣΣΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Deloitte Survey of Global Investment and Innovation incentives, December 2017
- Heizer, Munson, Render, Operations Management, 12th edition
- Kotler, Keller, Pearson, Marketing Management, 15th edition,
- Matrix insight, European Commission, DG Enterprise and Industry, 14th December 2010
- PPE Guidelines, Guide to application of the PPE Directive 89/686/EEC
- Bamford, Hoffman, Hunger, Wheelen, Strategic Management and Business Policy, Globalization, Innovation and Sustainability, 15th edition

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

- Έκθεση Πεπραγμένων ΣΕΠΕ Έτους 2017
- Έκθεση της Τράπεζας της Ελλάδος για τη Νομισματική Πολιτική _ Οικονομία & Αγορές, Ιούλιος 2018
- Καρβούνης, Μεθοδολογία, Τεχνικές και Θεωρία για Οικονομοτεχνικές Μελέτες, 2006
- Κρατικός Προϋπολογισμός 2018, Δημόσιες Επενδύσεις
- Πατρώνης Βασίλης, Οικονομία, Κοινωνία και κράτος στην Ελλάδα 18ος- 20ος αιώνας, 2015

ΑΡΘΡΟΓΡΑΦΙΑ

- Ελλάς με Αριθμούς, Απρίλιος-Ιούνιος 2018, Ελληνική Στατιστική Αρχή
- ΕΛΣΤΑΤ, Δελτίο Τύπου: Δείκτης κύκλου εργασιών στη Βιομηχανία: Αύγουστος 2018, ετήσια αύξηση 20,5 %, 19-10-2018
- EU Reference scenario 2016, Energy, Transport and GHG emissions, Trends to 2050, European Commission, 15 July 2016.

ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ

- <https://www.businessregistry.gr/publicity/index>
- <http://www.statistics.gr/el/statistics/-/publication/SJO02/->
- http://www.statistics.gr/documents/20181/7617920/infographic_import-export_GR.pdf/8c01e16a-14a4-41c8-a310-3b09b06e59c8
- https://ec.europa.eu/growth/single-market/ce-marking/manufacturers_en
- https://ec.europa.eu/growth/sectors/mechanical-engineering/personal-protective-equipment_en
- <http://www.statistics.gr/el/infographic-prodcom-2016>

NΟΜΟΘΕΣΙΑ

- Οδηγία του Συμβουλίου της 21ης Δεκεμβρίου 1989 για την προσέγγιση των νομοθεσιών των κρατών μελών σχετικά με τα μέσα ατομικής προστασίας (89/686/ΕΟΚ).
- Οδηγία 89/656/ΕΟΚ του Συμβουλίου της 30ής Νοεμβρίου 1989 σχετικά με τις ελάχιστες προδιαγραφές ασφάλειας και υγείας για τη χρήση από τους εργαζόμενους εξοπλισμών ατομικής προστασίας κατά την εργασία (Τρίτη ειδική οδηγία κατά την έννοια του άρθρου 16 παράγραφος 1 της οδηγίας 89/391/ΕΟΚ).
- Κανονισμός (ΕΕ) 2016/425 του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου και του Συμβουλίου, της 9ης Μαρτίου 2016, σχετικά με τα μέσα ατομικής προστασίας και για την κατάργηση της οδηγίας 89/686/ΕΟΚ του Συμβουλίου (Κείμενο που παρουσιάζει ενδιαφέρον για τον ΕΟΧ)

STRENGTHS

MARKETING:

Η φήμη της εταιρείας δίνει πρόσβαση και βήμα σε πελάτες που μικρότερες εταιρείες δεν θα είχαν την ευκαιρία να έχουν. Η εταιρεία είναι διάσημη για την τεχνογνωσία και τα **καλής ποιότητας προϊόντα** και υπηρεσίες σε σχέση με την τιμή. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα η μέτρηση της **ικανοποίησης των πελατών** να αντικατοπτρίζει ικανοποιημένους και **πιστούς πελάτες** ενώ το **μερίδιο της αγοράς** είναι πλειοψηφικό και συνεχώς αυξανόμενο. Στην καλή εξυπηρέτηση των πελατών έχει συμβάλει σημαντικά η υιοθέτηση **καινοτόμων** λύσεων και συστημάτων και η ανάπτυξη λογισμικών ώστε ο πελάτης να έχει περισσότερη πληροφορία, ταχύτερα και αποτελεσματικότερα.

FINANCE:

Σε επίπεδο **διαθεσιμότητας κεφαλαίου και χρηματοροών** η εταιρεία είναι σε μια πολύ καλή κατάσταση και μπορεί να υποστηρίξει σειρά δράσεων χωρίς να επηρεάζεται από εσωτερικούς οικονομικούς παράγοντες.

MANUFACTURING:

Σε επίπεδο παραγωγής η **διαθεσιμότητα ιδιόκτητων εγκαταστάσεων** αποτελεί σημαντική δύναμη σε σχέση με τον ανταγωνισμό καθώς διαθέτει σημαντικούς πόρους για την εξυπηρέτηση των σκοπών της. Παράλληλα το μέγεθος, η φήμη της εταιρείας και η μακροβιότητά της καταρχήν **προσελκύει προμηθευτές** χωρίς να πρέπει να καταβάλλει ιδιαίτερη προσπάθεια για τον εντοπισμό τους και στην συνέχεια επιτρέπει να εκμεταλλευτεί **οικονομίες κλίμακας**. Η **παραγωγική δυνατότητα** της εταιρείας είναι τέτοια που επιτρέπει να διαχειριστεί κάθε μεγέθους παραγγελία σε τοπικό, ευρωπαϊκό ή διεθνές επίπεδο συμμορφούμενη με επιθυμητούς χρόνους παράδοσης. Η **σταθερότητα του ανθρώπινου δυναμικού** και η μεγάλη εμπειρία στο αντικείμενο αποτελεί σημαντικό δύναμη στα παραγωγικά τμήματα.

ORGANISATION:

Η διεύθυνση της εταιρείας διαθέτει **όραμα και στοχοθεσία** ενώ το προσωπικό είναι σε μεγάλο βαθμό **αφιερωμένο** στην εργασία του.

WEAKNESSES

MARKETING:

Η εταιρεία παρέχει καλές **τιμές** για την προσφερόμενη ποιότητα αλλά ίσως σχετικά υψηλές σε σχέση με την αδύναμη κατάσταση της αγοράς. Παράλληλα το **δίκτυο διανομής** της είναι αρκετά ενισχυμένο στην περιοχή της Αττικής και λιγότερο στην υπόλοιπη Ελλάδα. Η **γεωγραφική κάλυψη** που διαθέτει αποτελεί δηλαδή μια αδυναμία στην υφιστάμενη συγκυρία και αναγνωρίζοντας το μερίδιο της αγοράς που απορροφά το λιανεμπόριο. Η αδυναμία της κάλυψης γεωγραφικά θα μπορούσε να καλυφθεί με μεγάλη κινητικότητα της ομάδας πωλήσεων. Παρατηρείται όμως μέτρια επισκεψιμότητα του δυναμικού της **ομάδας πωλήσεων** σε σχέση με παλαιότερα έτη ενώ οι τεχνικές προώθησης χρήζουν ενίσχυσης για να ταιριάζουν με εταιρεία αυτού του μεγέθους και να ενισχύουν την αποτελεσματικότητα της ομάδας πωλήσεων.

FINANCE:

Η βασική αδυναμία σε οικονομικό επίπεδο της εταιρείας είναι ότι δραστηριοποιείται στην Ελλάδα η οποία τα τελευταία έτη βιώνει **σημαντική οικονομική αστάθεια**. Αυτό επηρεάζει την εταιρεία άμεσα μέσα από τις φοροεισπρακτικές πολιτικές που έχουν εφαρμοσθεί αλλά και έμμεσα από την επίδραση του κλίματος αυτού στους πελάτες.

MANUFACTURING:

Η σταθερότητα του ανθρώπινου δυναμικού με μειωμένες εναλλαγές σε θέσεις εργασίας μερικές φορές προκαλεί εφησυχασμό και δεν δημιουργεί νέες προκλήσεις.

ORGANISATION:

Η δραστηριοποίηση σε ένα περιβάλλον με σημαντικά στοιχεία ύφεσης τα τελευταία έτη δημιουργεί στο προσωπικό ανασφάλεια ανεξάρτητη με το εργασιακό περιβάλλον. Αυτό με την σειρά του μπορεί αν μειώσει την ευελιξία και την γρήγορη ανταπόκριση που θα είχε ένα ελεύθερο μυαλό.

OPPORTUNITIES

Ευκαιρία αποτελεί η δυνατότητα να υποστηρίξει ενέργειες ώστε **να μεγαλώσει το μερίδιο** της εταιρείας στην αγορά και να αυξήσει τόσο την **γεωγραφική** όσο και την **πληθυσμιακή** κάλυψη του εργατικού δυναμικού. Αυτό σε συνδυασμό με την διασπορά δραστηριοτήτων (πώληση προϊόντων, υπηρεσιών, παραγωγή και τεχνική υποστήριξη μετά την πώληση) μπορεί να προκαλεί μεγάλη και σταθερή αύξηση στο χρόνο. Το **μέγεθος** και η **δομή** της εταιρείας ταξινομεί την παραγωγή της εταιρείας (που αποτελεί μικρή & ευέλικτη μονάδα με αυξημένη τεχνογνωσία) στην αιχμή της καινοτομίας και της ανάπτυξης για τα επόμενα χρόνια με βάση την στοχοθεσία που έχει τεθεί από την ΕΕ. Στα πλαίσια αυτά η ύπαρξη **έμπειρου προσωπικού**, σταθερού μέσα στο χρόνο, ενισχύει την δυναμική **αποτελεσματικότητα** της εταιρείας μέσα από καλύτερες και αμεσότερες αποκρίσεις στον πελάτη ώστε αυτός να κερδίζεται από τον ανταγωνισμό, να γίνεται **πιστός** και να βιώνει **καλύτερη εμπειρία συνεργασίας**.

THREATS

Βασικότερη απειλή αποτελεί η πληθώρα νεοεισερχόμενων εταιρειών μικρού μεγέθους στον κλάδο οι οποίες δημιουργούν στρατηγικές ομάδες που σαν τέτοιες προκαλούν αθροιστικά μεγάλη ζημιά που όταν όμως εξετάζεται μεμονωμένα μπορεί να αξιολογείται ως μικρής σημασίας. Αυτό μπορεί να μειώσει το μερίδιο της εταιρείας στην αγορά και να μειώσει τα αντανεκλαστικά για το άνοιγμα σε νέες αγορές. Το παραπάνω μπορεί να ενισχυθεί από τον εφησυχασμό που βιώνουν οι εργαζόμενοι μέσα από την σταθερότητα αν αυτή δεν συνοδεύεται από νέες προκλήσεις και ισχυρή στοχοθεσία και καθοδήγηση αυτών.

ΠΙΝΑΚΑΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΩΝ, ΔΙΑΝΟΜΕΩΝ ΚΑΙ ΛΙΑΝΕΜΠΟΡΩΝ Μ.Α.Π.

α/α	Επωνυμία	Έδρα	Τζίρος 2017 σε χιλ €	Τζίρος 2016 σε χιλ €	Τζίρος 2015 σε χιλ €
0	STOP ΑΕΒΕ	Πειραιάς	12.278	12.109	11.270
	Conik				
	Αντωνοπούλου				
1	Θεοφανώ	Ελευσίνα	3.685	3.199	N/A
	Protex Κρέστας				
2	Παναγούλιας	Πειραιάς	2.473	2.344	2.059
	Ergosafety				
3	Πιτσούνης	Κιάτο	N/A	4.478	3.915
	Maxcare				
4	Τζουμερκιώτης	Βόλος	N/A	N/A	N/A
5	Prime Products	Πειραιάς	N/A	4.614	4.042
6	Βανός	Πειραιάς	N/A	23.053	27.356
	Αλεξανδρίδης				
7	Παπαχαστάς	Πειραιάς	***	***	***
8	Poseidon Hellas OE		***	***	***
9	Delta Safety Δάλκας	Πειραιάς	N/A	N/A	N/A
1		Μεταμόρφωση			
0	No Limit ΕΠΕ	ωση	N/A	N/A	N/A
1					
1	Τιμολέων Κούβελης	Χολαργός	N/A	N/A	N/A
1		Μεταμόρφωση			
2	Axion Cotton	ωση	N/A	2.092	1.427
1		Θεσσαλονίκη			
3	Aspis Safety	ίκη	N/A	N/A	N/A
1		Θεσσαλονίκη			
4	Brinx	ίκη	N/A	N/A	N/A
1		Μαρκόπο			
5	Delta Plus	υλο	N/A	3.001	2.748
1		Παλαιό			
6	Safetech Τζάτζαλος	Φάληρο	N/A	N/A	N/A

1	Click				
7	Διαμαντόπουλος	Χαλάνδρι	N/A	N/A	N/A
1	Pegasos	Safety	Θεσσαλον		
8	Ταχματζίδου	Ελένη	ίκη	N/A	N/A
1	Calsta	Wear	Ηλιούπολ		
9	Σταματίου	Τάσος	η	1.524	1.463
			Αγία		
2	Motion	Commercial	Παρασκευ		
0	Καλλιαρέκος		ή	1.479	1.464
2					
1	Σιαμίδης	ΑΕ	Οινόφυτα	11.484	11.472
2					
2	Prodesa		Νέα Ιωνία	N/A	N/A
2					
3	Active Point		Αθήνα	N/A	2.766
2	Τεχνοπλάν-		Μεταμόρφ		
4	Χειμώνας		ωση	N/A	N/A
2					
5	Ευρέλκο-	Γαλάνης	Παιανία	N/A	1.851
					1.990
2	Λωρεντζιάδης				
6	Spracciani		Αθήνα	356	736
2					400
7	Δαμάσκος		N/A	N/A	N/A
2					
8	Σοφρώνης		N/A	N/A	N/A
2			Άγιος		
9	Projob		Δημήτριος	N/A	N/A
3					
0	Τσιτίνης		Χαλκίδα	N/A	N/A
3	Μέσα	Ατομικής	Ηράκλειο		
1	Προστασίας	ΕΠΕ	Κρήτης	433	370
					383

3					
2	Αλμπανίδης	Κομοτηνή	N/A	N/A	N/A
3					
3	Βαντώλας	Ιωάννινα	N/A	N/A	N/A
3					
4	Πανούτσος	Πάτρα	N/A	N/A	N/A
3		Μεγαλόπο			
5	Τσαγκόγεωργας	λη	N/A	N/A	N/A
3					
6	NewForm	Πειραιάς	N/A	N/A	N/A
3					
7	Lyras Safety	Πειραιάς	N/A	N/A	N/A
3	Καραμανής				
8	Elcawear	Αχαρνών	1.644	1.536	N/A
3					
9	AT safety	Πειραιάς	N/A	N/A	N/A
4					
0	Σωτηράκης	Ταύρος	N/A	N/A	N/A
4		Θεσσαλον			
1	Γιωτόπουλος	ίκη	N/A	N/A	N/A
4					
2	Serptra Safety	Αθήα	N/A	N/A	N/A
4					
3	Αλωσ	Ελληνικό	N/A	346	327
4					
4	Κόρμπα Κορωναίος	Βόλος	N/A	N/A	N/A
4					
5	Safework EPE	Ταυρος	413	433	358
4		Θεσσαλον			
6	Μαγριώτης	ίκη	N/A	N/A	N/A
4					
7	Κουλ εφόδια πλοίων	Πειραιάς	N/A	6.163	5.408

4	Olympic	εφόδια			
8	πλοίων	Πειραιάς	N/A	N/A	N/A
4		Θεσσαλον			
9	ΑΒΕΔΟ ΑΕ	ίκη	N/A	N/A	618
5		Θεσσαλον			
0	Airblock	ίκη	1.973	1.819	1.528
5					
1	Sarina Safety	Καλλιθέα	N/A	N/A	N/A
5					
2	Καραϊσκος	Αθήνα	N/A	622	616
5					
3	Neomed	Βέροια	N/A	N/A	N/A
5	ΜΠΟΥΚΟΤΣΟΣ-	Θεσσαλον			
4	ΜΠΟΚΟΤΣΟΣ	ίκη	N/A	N/A	N/A
5		Θεσσαλον			
5	Παγωνίδη ΑΦΟΙΟ.Ε	ίκη	N/A	N/A	N/A
5					
6	WURTH	Ελλάδα	N/A	23.363	20.967
5					
7	Praktiker	Ελλάδα	N/A	177.529	167.059
5					
8	LeroyMerlin	Ελλάδα	N/A	96.254	85.018

Πηγή: Διαδίκτυο και Κεντρική Ένωση Επιμελητηρίων Ελλάδος²⁷

²⁷ <https://www.businessregistry.gr/publicity/index>