

## Είναι η εξαγωγική δραστηριότητα λύση σε αδιέξοδα κυπριακών επιχειρήσεων επίπλων & ξυλουργικών κατασκευών;

**Δρ. Ιωάννης Παπαδόπουλος<sup>1</sup>**

*Καθηγητής Οικονομικής Επιχειρήσεων Ξύλου & Μάρκετινγκ Προϊόντων Ξύλου*

*Τμήματος Σχεδιασμού & Τεχνολογίας Ξύλου & Επίπλου – ΤΕΙ Λάρισας*

*E-mail: [papad@teilar.gr](mailto:papad@teilar.gr)*



Αβέβαιο και ασταθές είναι το περιβάλλον για τις κυπριακές επιχειρήσεις, μετά την ΑΔΙΚΗ, αναπάντεχη και πρωτοφανή απόφαση της Τρόικα «κουρευόντας» τις καταθέσεις τους!

Μεγάλα ερωτήματα που χρήζουν απαντήσεων το συντομότερο δυνατόν είναι για τις κυπριακές επιχειρήσεις τα θέματα: της ρευστότητας, του ύψους των επιτοκίων, του μεγέθους της οικονομικής ύφεσης, της οικοδομικής δραστηριότητας. Επίσης αν θα υπάρξει στήριξη από την Πολιτεία και σε ποιο βαθμό. Τέλος, διερευνώνται τυχόν υπάρχουσες ευκαιρίες και διέξοδοι σε νέες αγορές.

Σήμερα υπάρχουν επιχειρήσεις που ήδη εδώ και 2 χρόνια έχουν αρχίσει να υφίστανται τις συνέπειες της παγκόσμιας οικονομικής κρίσης. Ο κυπριακός κλάδος επίπλου και ξυλουργικών κατασκευών φαίνεται να έχει επηρεαστεί αρνητικά σε ποσοστό 70% σύμφωνα με αποτελέσματα πρόσφατης έρευνας (Papadopoulos et al 2012 - [http://www.teilar.gr/dbData/Dimosieyseis/Papadopoulos\\_et\\_al\\_EuroMed\\_2012\\_Conference%20Proceedings.pdf](http://www.teilar.gr/dbData/Dimosieyseis/Papadopoulos_et_al_EuroMed_2012_Conference%20Proceedings.pdf)). Μέτρα για την αντιμετώπιση της οικονομικής κρίσης έχουν προταθεί για τον κλάδο στην προαναφερόμενη έρευνα. Διεθνώς όμως έχει αποδειχθεί ότι, ως βασικά μέτρα αντιμετώπισης της κρίσης για τις επιχειρήσεις προκειμένου αυτές να επιβιώσουν και συνάμα να αναπτυχθούν, είναι αυτές να δώσουν έμφαση στην **καινοτομία** ή στην **εξωστρέφεια**!!

Έτσι έγινε μια πρώτη ερευνητική προσπάθεια από τον Καθηγητή του Τμήματος Σχεδιασμού & Τεχνολογίας Ξύλου & Επίπλου του ΤΕΙ Λάρισας (υπεύθυνο του Εργαστηρίου Εφαρμοσμένου Μάρκετινγκ Διοίκησης & Οικονομίας) Δρ. Ιωάννη Παπαδόπουλο, σε συνεργασία με μέλη του Παγκόπριου Συνδέσμου Βιομηχάνων Επίπλου και Ξυλουργικών (ΠΑΣΥΒΕΞ) και την Ομοσπονδία Εργοδοτών & Βιομηχάνων (ΟΕΒ) Κύπρου, κατά την περίοδο του φθινοπώρου του 2012, προκειμένου να διαπιστωθούν οι δυνατότητες και προοπτικές των κυπριακών επιχειρήσεων επίπλων και ξυλουργικών κατασκευών, ώστε **να αναπτύξουν μια εξαγωγική δραστηριότητα**.

Τα πρώτα αποτελέσματα έδειξαν ότι:

Στην πλειονότητά τους οι εν λόγω κυπριακές επιχειρήσεις δεν έχουν αναπτύξει μέχρι σήμερα σε ποσοστό 66,7% κάποια εξαγωγική δραστηριότητα, με βάση όμως τη σημερινή τους οικονομική κατάσταση, σε ένα ποσοστό 43,5% οι εξαγωγές αποτελούν στόχο τους, ενώ μόνο το 21,7% αυτών δεν το σκέφτονται καθόλου (λόγω του πολύ μικρού μεγέθους τους). Ειδικότερα η ανάπτυξη εξαγωγικής δράσης φαίνεται ότι αποτελεί βραχυπρόθεσμο στόχο (τα επόμενα 1-2 έτη) για το 40,9% των επιχειρήσεων, μεσοπρόθεσμο (τα επόμενα 2-5 έτη) για το 18,2% και μακροπρόθεσμο (τα επόμενα 5-10 έτη) για το 22,7% αυτών!!

<sup>1</sup> Δ/ση: Β. Γρίβα 11, 43100 – ΚΑΡΔΙΤΣΑ, Τηλ. Επικοινωνίας: +30 24410-80064 γρ. +30 693-7384777 Mobile

Τα σημαντικότερα **πλεονεκτήματα** που θα αποκομίσουν οι επιχειρήσεις της έρευνας από την επίτευξη μιας εξαγωγικής δραστηριότητας, σύμφωνα με τους ίδιους τους επιχειρηματίες φαίνεται να είναι κατά σειρά σημαντικότητας τα εξής:

- Θα ανοίξουν οι ορίζοντες των επιχειρήσεων ενώ θα αποκτήσουν μεγαλύτερη φήμη και κύρος!
- Θα ενδυναμωθεί ακόμη περισσότερο η θέση των προϊόντων τους στην εγχώρια αγορά.
- Θα εργάζονται με ευρωπαϊκά πρότυπα (*πιστοποιήσεις, επαφές*)
- Θα προσελκύσουν στελέχη με μεγαλύτερες ικανότητες και «φιλοδοξίες» με κοινό στόχο τη διαρκή ανοδική πορεία των επιχειρήσεων
- Θα είναι δυνατόν να αυξηθούν οι πωλήσεις τους
- Θα αποκτήσουν διεθνή πληροφόρηση για νέα προϊόντα και νέες αγορές

Βέβαια, οι **βασικότεροι λόγοι** που κάνουν τους επιχειρηματίες **επιφυλακτικούς** προκειμένου να ξεκινήσουν μια πιθανή εξαγωγική δραστηριότητα στον κλάδο των ξυλουργικών κατασκευών και επίπλου είναι:

- Αυξημένο ρίσκο επένδυσης (επιχειρηματικοί κίνδυνοι) σε ποσοστό 66,7%
- Ο ανταγωνισμός θα είναι πολύ μεγαλύτερος σε ποσοστό 54,2%
- Αφιέρωση περισσότερου χρόνου για τη νέα δραστηριότητα σε ποσοστό 54,2%
- Αναδιοργάνωση της διοίκησης της επιχείρησης σε νέα πρότυπα που πιθανά να μην υπάρχει σήμερα αυτή η τεχνογνωσία σε ποσοστό 52,2%
- Αυξημένα κόστη λειτουργίας της επιχείρησης (μεταφορές, αυξημένη προώθηση, συνεργασίες, προσλήψεις προσωπικού κ. ά) σε ποσοστό 50%.

Τα κυριότερα **ερωτήματα – προβληματισμοί** που πρέπει να απαντηθούν από τους ίδιους τους επιχειρηματίες πριν την έναρξη οποιασδήποτε εξαγωγικής δραστηριότητας στον κλάδο των ξυλουργικών κατασκευών και επίπλου είναι:

- Αν με βάση την κοστολόγηση της παραγωγής και την έρευνα αγοράς θα επιτύχουν ορθή τιμολόγηση των προς εξαγωγή προϊόντων, ώστε να έχουν επιτυχημένες πωλήσεις
- Αν η οικονομική κατάσταση της χώρας όπου πρόκειται να δραστηριοποιηθεί η επιχείρηση βρίσκεται σε ύφεση ή σε άνοδο, ώστε να υπάρχει ζήτηση των προς εξαγωγή προϊόντων και, φυσικά, μήπως υπάρχουν κάποιοι σημαντικοί περιορισμοί από κάποιο νέο νομικό πλαίσιο
- Αν έχει γίνει καλή ενημέρωση των μεσαζόντων της επιχείρησης για τα συγκριτικά πλεονεκτήματα και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των προς εξαγωγή προϊόντων, ώστε αυτοί με τη σειρά τους να ενημερώσουν τους εκεί πωλητές και να έχουν σημαντικά επιχειρήματα για την πώληση αυτών
- Αν και κατά πόσο επαρκούν οι υπάρχουσες δυνατότητες της επιχείρησης (στελέχη με τα ανάλογα προσόντα, πωλητές, μέσα διανομής κλπ)
- Αν υπάρχουν τα απαραίτητα κεφάλαια για να γίνουν τυχόν επενδύσεις για τα προς εξαγωγή προϊόντα ή να καλυφθούν οι επιπλέον δαπάνες (μεταφορές, πρόσληψης προσωπικού κ. ά), αν μπορεί να δανειστεί κάποιο χρηματικό ποσό από (τράπεζες, κ.ά), αν μπορεί να επιδοτηθεί από κάποια χρηματοδοτούμενα προγράμματα

Με βάση τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά των επιχειρήσεων της έρευνας οι επιχειρηματίες προτιμούν:

- Να δεχθούν κάποια πρόταση συνεργασίας από το εξωτερικό (παθητική επιλογή διεθνών αγορών) σε ποσοστό 30,4%
- Να πάρουν οι ίδιοι την πρωτοβουλία και με βάση έρευνα αγοράς να προβούν σε εξαγωγική δραστηριότητα (ενεργητική επιλογή διεθνών αγορών) σε ποσοστό 21,7%
- Να αποδεχθούν και τις 2 μορφές εξαγωγικής δραστηριότητας ανάλογα με τις συνθήκες, σε ποσοστό 43,5%
- Να μην αποδεχθούν καμία από τις παραπάνω 2 μορφές εξαγωγικής δραστηριότητας σε ποσοστό 4,3%.

Οι **σημαντικότεροι παράγοντες για την επιτυχία** της πιθανής εξαγωγικής δραστηριότητας των κυπριακών επιχειρήσεων εντοπίζονται κυρίως:

- Στην πίστη, στο όραμα και τον στόχο της εξαγωγικής δραστηριότητας.
- Στη σύνταξη και εφαρμογή ολοκληρωμένου σχεδίου μάρκετινγκ προσαρμοσμένου στο περιβάλλον της χώρας εξαγωγής.
- Στις επενδύσεις στην έρευνα και την τεχνολογία.
- Στην υπομονή όσον αφορά την επίτευξη κερδών. Πρώτα να επιτευχθεί η εμπιστοσύνη και η καλή φήμη της επιχείρησης και του επιχειρηματία!
- Στις πιστοποιημένες διαδικασίες παραγωγής και διάθεσης ποιοτικών προϊόντων (ISO 9001, ISO 14001, Eco Label, CE κά).
- Στην εφαρμογή αρχών επιχειρηματικής ηθικής και διοίκησης επιχειρήσεων.

Οι ίδιοι επιχειρηματίες θεωρούν ότι στην πλειοψηφία τους οι κυπριακές επιχειρήσεις του κλάδου ξυλουργικών κατασκευών και επίπλου, με βάση τη σημερινή τους οργάνωση και υποδομές, είναι σε θέση να επιβιώσουν ή να αναπτυχθούν μέσω της εξαγωγικής τους δραστηριότητας σε ποσοστό 25-50%!!

Ο δύο κυριότεροι λόγοι, που οι ίδιοι επιχειρηματίες, πιστεύουν ότι μέχρι σήμερα είναι **πολύ χαμηλή η εξαγωγική δραστηριότητα** των κυπριακών επιχειρήσεων ξυλουργικών κατασκευών και επίπλου εντοπίζονται α) στον εφησυχασμός που υπήρχε μέχρι σήμερα καθώς η παραγωγή διατίθετο χωρίς ιδιαίτερα προβλήματα στην κυπριακή αγορά και β) στη μη πραγματοποίηση μέχρι σήμερα ερευνών αγοράς για είσοδο σε νέες αγορές.

Στη συντριπτική τους πλειοψηφία (95,5%,) οι επιχειρηματίες του κλάδου ξυλουργικών κατασκευών και επίπλων θεωρούν ότι με τη συνεργασία 3-4 ή και περισσότερων μεταξύ τους επιχειρήσεων θα μπορούσε να επιτευχθεί μια πιθανή εξαγωγική δραστηριότητα.

Τέλος, με βάση τις σημερινές γνώσεις των επιχειρηματιών, οι **χώρες** όπου θα μπορούσε να αναπτυχθεί μια μορφή εξαγωγικής δραστηριότητας είναι κυρίως οι εξής: Αραβικές Χώρες, Μεγάλη Βρετανία, Ρωσία, Νότια Αφρική, Αυσταλία, Αμερική, Λίβανος, Ισραήλ, Βαλκανικές Χώρες!

Με βάση την εμπειρία και τη στενή συνεργασία που έχει αναπτυχθεί με τις κυπριακές επιχειρήσεις ξυλουργικών κατασκευών και επίπλων, είναι βέβαιο ότι στη συντριπτική τους πλειοψηφία έχουν και τις δυνατότητες και τις προϋποθέσεις να αναπτυχθούν ακόμη περισσότερο και το αξίζουν πραγματικά! Και η ανάπτυξη μια εξαγωγικής δραστηριότητας μπορεί να αποτελεί μια ουσιαστική διέξοδο, ώστε αυτές να ατενίζουν το μέλλον τους με μεγαλύτερη αισιοδοξία και επιτυχίες!

Η Πολιτεία θα πρέπει να τους στηρίξει πραγματικά, ιδιαίτερα στη δύσκολη αυτή οικονομική συγκυρία, ενώ το επιστημονικό προσωπικό του Τμήματος Σχεδιασμού & Τεχνολογίας Ξύλου & Επίπλου του ΤΕΙ Λάρισας είναι πολύ πρόθυμο για την παροχή της οποιαδήποτε τεχνογνωσίας και συμβούλευσης για ένα καλύτερο αύριο για τις επιχειρήσεις αυτές, που αποτελούν μεταξύ άλλων και εργοδότες για πολλούς αποφοίτους του Τμήματος!!

Είναι γεγονός ότι ο πολιτισμός μας σήμερα φαίνεται να παρακμάζει και να έχει μια ελικοειδή πτώση. Έτσι, είναι μοιραίο οι επιχειρήσεις να έχουν σκαμπανεβάσματα. Η επιβίωσή τους έρχεται μέσα από τον σωστό έλεγχο του περιβάλλοντος.

Το μέλλον λοιπόν των επιχειρήσεων εξαρτάται σε ένα πολύ μεγάλο βαθμό από τις ίδιες τις επιχειρήσεις!!! Με αυτοπεποίθηση και μεγάλη πρόθεση θα καταφέρουν να χαράξουν το δικό τους δρόμο και να επιτύχουν την ασφάλεια του επιθυμούν.

Επίκαιρη είναι η ρήση του φιλοσόφου Λ.Ρ. Χάμπαρντ ο οποίος, στο άρθρο του «Έλεγχος περιβάλλοντος – τόμος 0», μεταξύ άλλων αναφέρει: *«Μια ομάδα που επεκτείνεται ραγδαία σε ένα παρηκμασμένο πολιτισμό υπόκειται φυσικά στους ανοδικούς και πτωτικούς κύκλους και πρέπει να λάβει πολύ ειδικά μέτρα για να εξουδετερώσει τις συνέπειες της επέκτασης, προκειμένου να διατηρηθεί οποιοσδήποτε ρυθμός ανάπτυξης. Η επιβίωση μιας ομάδας βασίζεται στην ικανότητα του κάθε μέλους της να ελέγχουν το περιβάλλον τους και να επιμένουν ώστε και τα άλλα μέλη της ομάδας να ελέγχουν το δικό τους. Αυτά είναι τα πράγματα από τα οποία φτιάχνεται η επιβίωση».*

Καρδίτσα, 30/3/2013