



www.competencemap.bg



Европейски съюз

ПРОЕКТ BG051PO001-2.1.06. "Разработване и внедряване на информационна система за оценка на компетенциите на работната сила по браншове и региони"  
Проектът се осъществява с финансовата подкрепа на Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси", съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз

*Инвестира във вашето бъдеще*



Европейски социален фонд



БЪЛГАРСКА СТОПАНСКА КАМАРА  
СЪЮЗ НА БЪЛГАРСКИЯ БИЗНЕС

www.bia-bg.com

---

# Секторен анализ на компетенциите на работната сила в сектор "Текстил и облекло"

---

---

*Основни тенденции, проблеми и прогнози за развитие в България*

---

---

*Гр. София, Ноември 2011 г*

---

## РЕЗЮМЕ

Документът е секторен анализ обхващащ подсекторите на икономическа дейност свързани с производството предимно на площни текстилни изделия и облекло и е разработен от екип експерти предложени от АДЛП, ББСТП, БКШП и БСПТ. За подсектори са избрани съответни групи и класове от раздел 13 Производство на текстил и изделия от текстил, без облекло и от раздел 14 Производство на облекло съгласно КИД 2008.

Развитието на сектора е разгледано като инструмент за интегриране в обществото на ниско образовани и ниско квалифицирани групи от населението предимно от малцинствата с приоритет на циганското такова.

При разработването на документа (анализа) са спазени възприетите от ръководния екип на проекта обща структура на изложение, логика на анализ и синтез и интерпретиране на наличните статистически и други данни, валидни за всичките 20 сектора обект на проекта.

При разработването на анализа на Сектор „Текстил и облекло“, когато е било възможно или преценено като целесъобразно са разглеждани процесите в по- голяма дълбочина. Това е направено в контекста на ползите/загубите от наличието/липсата на технологична обвързаност на националните производствени мощности по вертикала и отражението им върху външнотърговското салдо на България респективно върху БВП, а от там върху процесите на евроинтеграция и повишаване качеството на живот. Търсено е отражението на тези процеси върху изискванията към компетенциите на работната сила и възможни варианти или подходи за решение.

Доколкото е било възможно съобразно наличната предварително информация в архивите на засегнатите секторни работодателски организации, както и впоследствие целенасочено събрана информация специално за целите на настоящия анализ е структурирана в три подсектора: Текстил, Трикотаж, Облекло.

Това се налага поради факта, че тези три подсектора са относително самостоятелно обособени и опериращите в тези области предприятия прилагат различни бизнес модели. Различните бизнес модели от своя страна предопределят различни проблеми и пътища за решаването им.

Независимо от споменатите различия изготвилите анализа са се ръководили от принципа, че секторът и отнасящите се до неговото устойчиво развитие проблеми трябва да се разглеждат в цялост, защото само тогава е възможно идентифицирането, разработването и осъществяването на печеливша национална стратегия. Това е така поради няколко типа причини:

До голяма степен общо икономическо минало и въздействие от едни и същи исторически протекли вече обществено-икономически процеси.

Общи характеристики на съвременната национална бизнес среда, в която се осъществяват въпросните три групи икономически дейности

Общи конкуренти на международните пазари в лицето преди всичко на новите икономически гиганти: Бразилия, Индия Китай (подредени по азбучен ред, а не по значимост).

Възможности за по ефективен, ефикасен и устойчив **съвместен икономически растеж** обусловени от технологичната обвързаност на секторите по вертикала и природните ресурсни дадености на България.



*Възможност за прилагане на клъстърни бизнес модели от ново поколение с финансовата подкрепа на структурните фондове на ЕС.*

*Важно е да се отбележи, че секторният анализ макар и структуриран относително всеобхватно, е разработен с акцент върху компетенциите на работната сила.*

*Винаги когато е било възможно предимство е давано на данните извлечени от Евростат пред тези от НСИ. Този подход е обусловен от разбирането на екипа, че това прави анализа по- сигурен аргумент при евентуално лансиране на национално ориентирани идеи в полза на България на европейско ниво.*

*Анализът на текущото състояние на компетенциите на работна сила е в следните аспекти:*

*Особено внимание в анализа е обърнато на анализа силни/слаби страни възможности/заплахи (SWOT) и са потърсени благоприятните комбинации от силни страни и възможности предоставяни от обкръжаващата бизнес среда.*

*На тази част е обърнато специално внимание защото е разработващия екип прие, че изводите които позволява да се направят въз основа на този анализ са основа за изследване на причинно-следствените връзки и идентифициране на възможните положителни промени.*

*За да бъде още по-прагматичен резултатът анализът е направен на три нива: **Микро ниво** (отнесен към отделните предприятия от подсектора в неговите рамки), **Мезо ниво** (отнесено към подсектора в рамките на сектора и националната икономика), **Макро ниво** (отнесено към сектора и европейската и световната икономика).*

*За подсектор Конфекция с акцент върху производството на облекло анализът е разработен особено подробно не само защото той е идентифициран като един от двигателите за развитие на подсектор текстил, но и защото той има най-голямо социално икономическо значение за националната икономика сравнен с другите два подсектора.*

*Предварителните разсъждения дадоха допълнителен аргумент за значимостта на подсектор Конфекция (с акцент производството на облекло), защото се оказва, че наличието на големи за мащабите на България групи от хора с ниска степен на образование, при това безработни, те могат да се окажат при разработване на специфични политики ресурс – двигател за развитие на подсектора, а от там поради технологичната обвързаност по вертикала и на целия сектор.*

*Направен е опит, в резултат на направените изводи да се предложат варианти на решения, чието възприемане се очаква да допринесе за модернизирани процесите на управление на човешките ресурси в сектора и впоследствие или по-скоро едновременно с това за модернизирани на сектора като цяло и гарантиране на неговия устойчив растеж.*

*Особено внимание заслужават някои изводи и предложения, които допринасят за ускоряване евроинтеграцията на България в това число чрез интензивен и целенасочен процес на социално реинтегриране и интегриране на населението от циганската малцинствена група.*

#### **ОСНОВНИ ИЗВОДИ И ПРЕПОРЪКИ:**

*1. Сектор „Текстил и облекло“ е важен за икономическия и социален живот в Република България.*

2. И трите основни подсектора на Сектор „Текстил и облекло“ функционират и се развиват като три самостоятелни сектора и пропускат възможността за реализиране на вертикална интеграция без нарушаване на антитръстовото законодателство и пропускат ползите от подобна интеграция.

3. Секторът създава добавена стойност на едно заето лице по-ниска от средната за ЕС и се нарежда устойчиво на не престижни места.

4. Секторът се характеризира с ниско ниво на инвестиции за НИРД, технологично обновление и модернизация в сравнение със средното за ЕС и се нарежда устойчиво на не престижни места.

5. Ниската производителност и на трите подсектора (текстил, трикотаж, конфекция) се дължи в голяма степен на неадекватното ниво на компетенциите на работната сила.

6. Неадекватното ниво на компетенциите на работната сила и в трите подсектора (текстил, трикотаж, конфекция) е силно повлияно от нивото на качеството на инфраструктурата създаваща и усъвършенстваща кадрите за сектора и протичащите в нея процеси.

7. Сектор „Текстил и облекло“ е с перспективи за устойчиво развитие, със сектори земеделие и/или туризъм.

8. Сектор „Текстил и облекло“ е в състояние рязко да повиши производителността на труда чрез повишаване компетенциите на работната сила, постигнато посредством подобряване качеството на образователно квалификационната инфраструктура и процесите в нея.

9. Налице е необходимост от разработване на компетентностни модели за трите подсектора (текстил, трикотаж, конфекция), за да реализират предишната възможност.

10. Подсектор конфекция има най-голямо икономическо и социално значение от трите подсектора и при създаването на СКС трябва да се даде приоритет на подсектор Конфекция.

11. При подбора на пилотни предприятия за сектора и създаването на експертен потенциал от оценители на компетенциите на работната сила в сектора, трябва да се даде предимство на подсектор конфекция.

12. При избора на пилотни предприятия от подсектор конфекция да се предпочетат такива, които прилагат бизнес модел, съчетаващ повече организационни и пазарни решения. Идеален вариант за избор на пилотни предприятия са такива които едновременно работят като прилагат:

⇒ **Бизнес модел собствен продукт;**

⇒ **Бизнес модел готово изделие;**

⇒ **Бизнес модел работа с материали и документация на клиента („Ишлеме“, СМТ, и др.).**

13. При избора на ключови длъжности и професии да се изберат такива от различни класове по НКПД с цел първообраза на секторния компетентностен модели да се приложи сравнително лесно и да послужи за надграждане и завършване на модел, който да придобие характера на доброволен професионален стандарт. На наличието на големи групи от хора с ниско образователно и квалификационно ниво да се гледа като на ресурс, който може да заеме достойно място на пазара на труда стига да се разработят подходящи национални политики, програми и инструменти за прилагането им.



Заглавие на анализа:	Секторен анализ на компетенциите на работната сила в Сектор „Текстил и облекло“
Срок за изпълнение:	30.11.2011 г.
Дата на представяне:	Краен срок за представяне на анализа 30.11.2011 г.
Наименование на дейността:	Провеждане на основни анализи и проучвания
Задача:	5.3.1.16.
JEL код <sup>1</sup> :	<b>ISBN 978-954-9636-49-9</b>
Версия:	<input type="checkbox"/> Чернова <input type="checkbox"/> Междинна версия <input checked="" type="checkbox"/> Финална версия
Тип:	Анализ
Ниво на разпространение:	<input checked="" type="checkbox"/> Публично <input type="checkbox"/> Ограничено
Изготвили:	Анна Бечева, Георги Топчиев, Любен Николчов, Тодор Бозвелиев, Христофор Дочев
Отговорник:	Кирил Желязков
Ръководител на дейността:	Силвия Тодорова
Партньор (ако има такъв):	<input checked="" type="checkbox"/> КНСБ <input checked="" type="checkbox"/> КТ „Подкрепа“
Длъжностно лице от ОП РЧР:	
Кратко резюме (до 200 думи):	Обработената информация и резултатите са използвани за анализ на икономическото състояние и потенциала за растеж на Сектор „Текстил и облекло“. Определени са възможните сценарии за развитие на световния бизнес модел на сектора и мястото на сектора в българската икономика поне в хоризонт 2020. Въз основа на сценариите са идентифицирани пилотните за България и сектора предприятия в страната и ключовите длъжности в тях. За целите на анализа като основен е възприет методът на вторичното изследване известен още като Desk Research. Философията на метода се изразява в използването като първични, на данни от вече извършени други изследвания и/или анализи. Основните изводи са, че секторът е в състояние рязко да повиши производителността на труда чрез подобряване на процесите в образователно квалификационната инфраструктура. Необходимо е да се разработят компетентностни модели за трите подсектора (текстил, трикотаж, конфекция). Подсектор конфекция има най-голямо икономическо и социално значение от трите подсектора. При създаването на СКС трябва да се даде приоритет на подсектор Конфекция. При подбора на пилотни предприятия за сектора и създаването на експертен потенциал от секторни оценители на компетенциите на работната сила, трябва да се даде предимство на подсектор конфекция. При избора на пилотни предприятия от подсектор конфекция да се предпочетат такива, които прилагат бизнес модел, съчетаващ повече организационни и пазарни решения.
Ключови думи (до 10 бр.):	Бизнес модел, Клъстър, Компетенции, Ключови длъжности, Компетентностен модел, Облекло, Пазар на труда, Работна сила,, Сценарий, Текстил, Трикотаж,



## Съдържание

Резюме .....	2
Раздел 1. Въведение .....	9
1.1. Цел на документа и връзка с другите проучвания/ изследвания/ анализи .....	9
1.2. Цел на анализа.....	9
1.3. Дефиниции, терминология и източници на информация.....	10
1.4. Методология.....	11
Раздел 2. Основни тенденции в развитието на сектора.....	12
2.1. Значимост на сектора .....	12
2.1.1. Значимост на подсектор Текстил .....	18
2.1.2. Значимост на подсектор Трикотаж .....	20
2.1.3. Значимост на подсектор Конфекция.....	21
2.2. Икономическа структура на сектора .....	23
2.2.1. Икономическа структура на подсектор Текстил .....	24
2.2.2. Икономическа структура на подсектор Трикотаж .....	27
2.2.3. Икономическа структура на подсектор Конфекция.....	29
2.3. Внос, износ и търговски баланс.....	31
2.3.1. Внос, износ и търговски баланс на подсектор Текстил.....	34
2.3.2. Внос, износ и търговски баланс на подсектор Трикотаж.....	37
2.3.3. Внос, износ и търговски баланс на подсектор Конфекция .....	39
2.4. Водещи предприятия.....	40
2.5. Капацитет за разработване и управление на проекти .....	41
2.6. Човешки ресурси .....	42
2.6.1. Възрастова, образователна и професионално-квалификационна структура на заетите .....	42
2.6.1.1. Възрастова, образователна и професионално-квалификационна структура на заетите в подсектор Текстил .....	43
2.6.1.2. Възрастова, образователна и професионално-квалификационна структура на заетите в подсектор Трикотаж .....	46
2.6.1.3. Възрастова, образователна и професионално-квалификационна структура на заетите в подсектор Конфекция.....	49
2.6.2. Водещи професии и професионални компетенции .....	54
2.6.2.1. Водещи професии и професионални компетенции за подсектор Текстил .....	54
2.6.2.2. Водещи професии и професионални компетенции за подсектор Трикотаж .....	55
2.6.2.3. Водещи професии и професионални компетенции за подсектор Конфекция .....	56
2.6.3. Организация на образователната и професионална подготовка.....	57
2.6.4. Форми на взаимодействие и сътрудничество с учебни заведения и центрове за професионална подготовка.....	67
Раздел 3. Характеристика на продуктите в сектор Текстил.....	69
3.1. Характеристика на продуктите в подсектор Текстил .....	69
3.2. Характеристика на продуктите в сектор Трикотаж.....	71
3.3. Характеристика на продуктите в подсектор Конфекция .....	75

Раздел 4.	Фактори и движещи сили на промяна .....	83
4.1.	Технологични промени в Сектор „Текстил и облекло” .....	83
4.2.	Икономически двигатели на промяна.....	84
4.2.1.	Икономически двигатели на промяна в подсектор Текстил .....	85
4.2.2.	Икономически двигатели на промяна в подсектор Трикотаж .....	86
4.2.3.	Икономически двигатели на промяна в подсектор Конфекция .....	88
4.3.	Общоевропейски политики .....	89
4.4.	Върху сектора оказват допълнително въздействие определени трудови, социални регулации и регулации по отношение на околната среда Промени в климата и околната среда .....	93
4.5.	SWOT анализ .....	95
4.5.1.	SWOT анализ на подсектор Текстил.....	95
4.5.2.	SWOT анализ на подсектор Трикотаж.....	96
4.5.3.	SWOT анализ на подсектор Конфекция .....	97
Раздел 5.	Сценарии и прогнози за развитие. Очаквания за промяна на знанията и уменията в сектора, работните места и професиите .....	103
5.1.	Сценарии и прогнози за развитие .....	103
5.1.1.	Сценарии и прогнози за развитие на подсектор Текстил.....	104
5.1.2.	Сценарии и прогнози за развитие на подсектор Трикотаж .....	106
5.1.3.	Сценарии и прогнози за развитие на подсектор Конфекция .....	107
5.2.	Стратегии за посрещане на необходимите нужди от нови умения и компетенции .....	109
5.3.	Сценарии и прогноза за финансово - икономическо развитие на сектора за периода 2011 - 2020 г. ....	110
5.4.	Приложимост към групите предприятия в сектора.....	110
5.5.	Дефиниране на ключовите длъжности, професии и компетенции в Сектор „Текстил и облекло” .....	110
5.5.1.	Дефиниране на ключовите длъжности, професии и компетенции в подсектор Текстил ...	114
5.5.2.	Дефиниране на ключовите длъжности, професии и компетенции в подсектор Трикотаж .....	115
5.5.3.	Дефиниране на ключовите длъжности, професии и компетенции в подсектор Конфекция ...	115
Раздел 6.	Административна среда. Препоръки, включително за промяна в нормативната уредба..	116
6.1.	Бариери за навлизане на пазара – административни, технически, правни, стратегически и др....	116
Раздел 7.	Изводи и заключения .....	117
7.1.	Изводи и заключения за подсектор Текстил .....	120
7.2.	Изводи и заключения за подсектор Трикотаж .....	121
7.3.	Изводи и заключения за подсектор Конфекция.....	122
Раздел 8.	Литературни източници .....	125
Раздел 9.	Приложения .....	126
9.1.	Приложения в текстови формат .....	126
9.2.	Приложения съдържащи статистическа информация в табличен вид.....	156
Раздел 10.	Списък на таблиците и фигурите.....	206

## Използвани съкращения:

<i>Съкращение</i>		<i>Описание на съкращението</i>
АДЛП	-	Асоциация на дружествата от леката промишленост
БАПИОТ	-	Българска асоциация на производителите и износителите на
БАТЕК	-	Българска асоциация текстил и конфекция
БАУРЧР	-	Българска асоциация за управление развитието на
ББСТП	-	Български браншови съюз на трикотажната промишленост
БКШП	-	Браншова камара на шивашката промишленост
БСК	-	Българска стопанка камара
БСПТ	-	Браншов съюз на производителите на текстил
БТПП	-	Българска търговско-промишлена палата
ВУ	-	Висши училища
ДСО	-	Държавно стопанско обединение
ЕИСС	-	Европейския икономически и социален комитет
ЕК	-	Европейската комисия
ЕП	-	Европейския парламент
ЕСФ	-	Европейският социален фонд
ЕС	-	Европейски съюз
ЕФРР	-	Европейският фонд за регионално развитие
ИОТ	-	Институт по облекло и текстил
ИСОК	-	Информационна система за оценка на компетенциите
КН	-	Комбинирана номенклатура
КР	-	Комитет на регионите
КЗ	-	Комитет по заетостта
КНСБ	-	Конфедерация на независимите синдикати в България
КТ"Подкрепа"	-	Конфедерация на труда „Подкрепа“
КФ	-	Кохезионен фонд
МС	-	Митническият съюз
НСИ	-	Национален статистически институт
НОИ	-	Национален осигурителен институт
ПГ	-	Професионални гимназии
РБ	-	Република България
СК	-	Стопански комбинат
ТПК	-	Трудово – производителна кооперация
ЦКС	-	Централен кооперативен съюз
ЦНСМ	-	Център за нови стоки и мода
SWOT	-	Strengths Weakness Oportunities Threaties (Силни Слаби
TCL	-	Textile Confectionary Leather (Текстил Облекло Кожи)



## Раздел 1. ВЪВЕДЕНИЕ

### 1.1. ВРЪЗКА НА АНАЛИЗА С ДРУГИТЕ ДОКУМЕНТИ ПО ПРОЕКТА

Секторният анализ е подготвен по проект „Разработване и внедряване на информационна система за оценка на компетенциите на работната сила по браншове и региони“. Проектът се осъществява в периода 2009-2013 г. от Българска стопанска камара - съюз на българския бизнес (БСК), в съответствие с договор № BG051PO001-2.1.06/23.10.2009 г. по мярка BG 051PO001-2.1.06 "Повишаване гъвкавостта и ефективността на пазара на труда чрез активни действия на социалните партньори" по Оперативна програма "Развитие на човешките ресурси" 2007-2013, съфинансирана от Европейския съюз чрез Европейския социален фонд и Европейския фонд за регионално развитие. Партньори по проекта са Конфедерация на независимите синдикати в България (КНСБ) и Конфедерация на труда "Подкрепа".

Проектът се реализира чрез няколко основни етапа:

1. Анализ и оценка на състоянието на пазара на труда, нагласите на бизнеса, отношението към квалификацията и обучението, включително и секторни анализи.

2. Изграждане на Националната референтна мрежа, съставена от 20 секторни консултативни съвети със социалните партньори и 10 регионални центрове за оценка на компетенциите.

3. Определяне на ключовите длъжности и позиции за всеки сектор. Разработване на секторен компетентностен модел, отразяващ стандартите в най-малко 200 длъжности за обхванатите от проекта 20 пилотни сектора. Създаване за всяка длъжност на компетентностен профил, представляващ стандарт за професионално трудово представяне.

4. Изграждане на онлайн базирана информационна система, включваща секторните компетентностни модели и каталози с компетенции, длъжностни профили и стандарти, електронна платформа за е-обучение и оценяване, платформа за анализи на пазара на труда, ресурсен каталог за развитие и др.

Основната цел на проекта е повишаване на адаптивността, ефективността и балансиране на търсенето и предлагането на пазара на труда чрез изграждане на система за оценяване на компетенциите на работната сила на браншово и регионално ниво.

### 1.2. ЦЕЛ НА АНАЛИЗА

Този анализ е изготвен от екип експерти предложени от АДЛП, ББСТП, БКШП и БСПТ, на които им е била поставена задачата в един унифициран за всички пилотни сектори формат да опишат основните специфични фактори, които влияят върху характеристиките, състоянието и динамиката на работната сила. Тези фактори включват изследване на специфичните особености, значимостта, състоянието, тенденциите и очакваните изменения в сектора в България. Особено внимание се отделя за изследване на технологичните и продуктови особености, на типа и мащаба на съществуващата корпоративна структура и нейното управление, като се идентифицират факторите, които ще обуславят измененията в числеността, структурата и квалификационните изисквания на заетите в сектора.

Структурата и съдържанието на настоящия анализ ще бъдат конкретизирани, допълнени и доразвити на следващите етапи от разработването на проекта с оглед формирането и обосновката на конкретни предложения за секторна политика по отношение числеността, структурата, компетенциите и други съществени характеристики на работната сила в сектора.

Резултатите от настоящото изследване ще послужат и за агрегиране на национално равнище на данните при разработването на други предстоящи за разработване материали по Проекта, в т.ч. най-малко на:

- Анализ на възможностите и тенденциите за технологично развитие на българските предприятия, 2011 г.
- Проучване на пазара на труда в България, 2011 г.
- Анализ на основните проблеми при развитие и управление на национално, секторни и регионално ниво на оценяването на компетенциите на работната сила, 2011 г.
- Подготовка на предложения за промени в приложимата нормативна уредба, свързана с повишаването на адаптивността, ефективността и качеството на работната сила, 2011 г.

---

### 1.3. ДЕФИНИЦИИ, ТЕРМИНОЛОГИЯ И ИЗТОЧНИЦИ НА ИНФОРМАЦИЯ

---

Настоящия анализ има за цел да изследва различни особености и тенденции на Сектор „Текстил и облекло“. Поради технологични и методологически съображения секторът е разделен на три подсектора:

- ⇒ Производство на Текстил;
- ⇒ Производство на Трикотаж;
- ⇒ Производство на Конфекция ( тук акцентът е върху производството на облекло и не толкова върху производството на други конфекционирани изделия).

Като основни източници на информация за разработването на настоящия анализ са ползвани:

1. Доклади и анализи по Проекта, в т.ч.:
  - Анализ на състоянието и перспективите пред икономиката на Република България (2011);
  - Анализ на състоянието и развитието на българските предприятия по сектори и региони (2011).
2. Официални статистически източници:
  - НСИ;
  - НОИ;
  - Евростат.
3. Други източници
  - Архивите на браншови асоциации, сдружения излъчили експерти за изготвянето на анализа в т.ч. БАТЕК, ББСТП, БКШП, БСПТ;
  - най-добри практики (Best practices);
  - регулаторни органи, държавни ведомства и институции;
  - специализирани изследвания от неправителствени организации, агенции за пазарни проучвания и др.;
  - анкети и интервюта, проведени с основни участници на пазара и потребители;
  - европейски и международни организации;
  - собствени експертни заключения и оценки;
  - методически и дидактически материали изготвени от БСК в разпространение на особеностите и ползите от внедряване на клъстерния бизнес модел;

- цаимствани са от разработения на Европейско ниво доклад на тема: Skills scenarios for the textiles, wearing apparel and leather products sector in the European Union -Final report.

Използваната информация е на база наличните (намерените) данни и за някои проучвания тя се отнася за периода 1997-2010 г., за други времеви диапазони е стеснен, като минимумът е статистическа информация в рамките на 2 последователни години.

---

## 1.4. МЕТОДОЛОГИЯ

---

За целите на анализа като основен е възприет методът на вторичното изследване (Desk Research). Философията на този метод се изразява в това да се ползват като първични, данни от вече извършени други изследвания и/или анализи. В нашия случай, като източници на информация са ползвани : АДЛП, ББСТ, БКШП, БСК, СПТБ, Евростат, Еуратекс, НОИ, НСИ, публикации по теми, засягащи обекта на настоящия анализ, отчети и анализи от съответни министерства, секторни стратегии и др.

Използваната информация се отнася за Сектор „Текстил и облекло” и неговите подсектори, съобразно класификацията на икономическите дейности КИД 2008. Фокусът е върху сектора в България и се търсени сравнения с европейските партньори.

В отделни случаи е ползвана информация на по обобщено ниво предвид основната насоченост на анализа или поради това, че не са намерени достатъчно статистически данни на необходимото ниво на диференциране..

Основната цел на настоящия анализ е да се проследят и анализират тенденциите в икономическото и технологично развитието на сектора в икономиката на България. Цели се оценка на конкурентоспособността и наличието или липсата на потенциал за растеж. Всичко това е за да допринесе за изпълнение на една от основните задачи на проекта,, а именно да се разкрият въз основата на причинно – следствен анализ взаимните връзки между движещите сили в икономиката и настоящите и бъдещите изисквания към компетенциите на работната сила призвана да работи в сектора. Да се охарактеризират структурата и качеството на работната сила в практически аспект така, че да стане възможно реализирането на един по-добър сценарий, който да оползотвори потенциала на сектора за растеж и да допринесе за икономическото и социално развитие на България.

За постигане на целта, анализаторите са ползвали много производни показатели и сравнения в рамките на Европа. Тенденциите са онагледени с графики, отразяващи ги чрез полином на функцията до която те се доближават най много

## Раздел 2. ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ В РАЗВИТИЕТО НА СЕКТОРА

### 2.1. ЗНАЧИМОСТ НА СЕКТОРА

Сектор „Текстил и Облекло“, е един от най-старите индустриални сектори в Европа и света, който оказва голямо влияние и дълго време е основен двигател за развитието на механиката, динамиката, хидравликата, енергетиката, машиностроенето и други приложни науки и сектори на индустрията. Днес въпреки глобализацията на световната икономика, възникването на нови бизнес модели и промяна на структурите, организацията и процесите на международна търговия със стоки и услуги предмет на сектор той е запазил своето важно място в икономическия и социален живот на Европа.

Секторът от гледна точка на технологично развитие и изградени връзки, както и целеви пазари, практически обхваща производството на Текстил Трикотаж и Конфекция, които са обособени като три основни негови подсектори.

Сектор „Текстил и облекло“ има потенциал за развитие и в скоро време трябва да се очакват сериозни и значими структурни промени в световен мащаб. Тази прогноза се основава на няколко фактора:

⇒ Глобалните нужди от облекло и други текстилни и трикотажни изделия ще нарастват поради постоянно нарастващия брой на човечеството, който вече надхвърли 7 милиарда души;

⇒ Глобалните нужди от облекло и други текстилни и трикотажни изделия ще нарастват постоянно поради разцвета на нови икономики и свързаното с това възникване на нови пазари;

⇒ Новите икономики в разцвет създават многобройна средна класа, която има други потребителски нужди и нагласи и това обуславя промени в структурата на търсения и произвеждан асортимент;

⇒ Човечеството е изправено пред няколко заплахи и предизвикателства:

- Изчерпване на световните запаси от традиционни енергийни ресурси,
- Постоянно поскъпване на енергийните ресурси,
- Глобалното затопляне свързано с отделянето на въглероден двуокис при добива и трансформирането на енергия и други индустриални и битови процеси,
- Необходимост от сериозни мерки за опазване на околната среда,
- Прогресивно намаляваща заетост и голяма безработица в това число в ЕС.

⇒ Изброените заплахи и предизвикателства ще се отразят неминуемо на цените поради завишаване на следните компоненти на себестойността:

- Енергийни производствени разходи,
- Общ и транспортни разходи,
- Разходи за нови звена във веригата на добавената стойност,

⇒ Цените е вероятно да бъдат повлияни и от потребителските нагласи за търсене на екологични стоки;

⇒ Прекомерния ръст на цените е вероятно да предизвика развитието на нови материали и нови технологии за да могат да се преодолеят дефицитите, поскъпването и вредното влияние върху природата.

С статистическите данни маркират днешната значимост на сектора в Европа въпреки, че кризата. Данните показват броя на заетите лица в Сектор „Текстил и облекло“. За всяка от четирите години

подредени по низходящ ред на дела на заетите в националния сектор на дадената страна спрямо заетите в сектора в мащаб ЕС27.

Таблица 1 Брой на заетите в националните сектори текстил и облекло и относителен дял спрямо всички заети в сектора в рамките на ЕС 27

2004			2005			2006			2007		
Страна	Заети	% ЕС 27	Страна	Заети	% ЕС 27	Страна	Заети	% ЕС 27	Страна	Заети	% ЕС 27
ЕС 25	2 234 400	78,90%	ЕС 27	2 614 100	100,00%	ЕС 27	2 448 700	100,00%	ЕС 27	2 306 300	100,00%
Италия	526 677	18,60%	Италия	496 245	18,98%	Италия	472 016	19,28%	Италия	458 168	19,87%
Румъния	409 436	14,46%	Румъния	366 982	14,04%	Румъния	328 286	13,41%	Румъния	288 870	12,53%
Полша	258 624	9,13%	Полша	243 285	9,31%	Полша	236 924	9,68%	Полша	236 146	10,24%
Португалия	209 768	7,41%	Португалия	201 265	7,70%	Португалия	186 837	7,63%	Португалия	180 335	7,82%
Испания	194 888	6,88%	Испания	185 518	7,10%	България	174 136	7,11%	България	168 798	7,32%
България	188 100	6,64%	България	178 379	6,82%	Испания	173 771	7,10%	Испания	156 763	6,80%
Франция	173 494	6,13%	Германия	158 319	6,06%	Германия	156 059	6,37%	Германия	148 191	6,43%
Германия	167 235	5,91%	Франция	156 493	5,99%	Франция	144 043	5,88%	Франция	134 348	5,83%
Об.кралство	146 378	5,17%	Об.кралство	130 867	5,01%	Об.кралство	115 568	4,72%	Об.кралство	103 887	4,50%
Чехия	103 188	3,64%	Чехия	86 645	3,31%	Чехия	79 800	3,26%	Чехия	73 495	3,19%
Унгария	86 067	3,04%	Унгария	70 865	2,71%	Унгария	58 414	2,39%	Търция	55 993	2,43%
Гърция	61 769	2,18%	Литва	54 600	2,09%	Търция	55 811	2,28%	Унгария	51 475	2,23%
Литва	57 646	2,04%	Търция	54 543	2,09%	Литва	50 262	2,05%	Литва	44 702	1,94%
Белгия	44 164	1,56%	Белгия	41 641	1,59%	Словакия	38 675	1,58%	Белгия	38 336	1,66%
Словакия	42 293	1,49%	Словакия	39 446	1,51%	Белгия	38 620	1,58%	Словакия	33 374	1,45%
Словения	25 502	0,90%	Австрия	23 351	0,89%	Австрия	22 796	0,93%	Австрия	21 691	0,94%
Австрия	25 246	0,89%	Латвия	22 243	0,85%	Латвия	20 624	0,84%	Словения	20 430	0,89%
Естония	23 544	0,83%	Словения	22 061	0,84%	Словения	20 510	0,84%	Естония	18 371	0,80%
Латвия	23 536	0,83%	Естония	21 432	0,82%	Естония	19 801	0,81%	Латвия	18 232	0,79%
Холандия	20 133	0,71%	Холандия	18 829	0,72%	Холандия	18 180	0,74%	Холандия	18 025	0,78%
Финландия	10 483	0,37%	Финландия	9 790	0,37%	Финландия	9 311	0,38%	Финландия	9 157	0,40%
Швеция	9 954	0,35%	Швеция	9 198	0,35%	Швеция	8 869	0,36%	Швеция	8 999	0,39%
Дания	9 402	0,33%	Дания	8 722	0,33%	Дания	8 286	0,34%	Дания	8 186	0,35%
Ирландия	5 925	0,21%	Ирландия	5 245	0,20%	Норвегия	5 368	0,22%	Норвегия	5 668	0,25%
Норвегия	5 390	0,19%	Норвегия	5 240	0,20%	Ирландия	4 639	0,19%	Ирландия	4 452	0,19%
Кипър	2 779	0,10%	Кипър	2 032	0,08%	Кипър	1 884	0,08%	Кипър	1 812	0,08%
Люксембург	923	0,03%	Люксембург	1 103	0,04%	Люксембург	1 163	0,05%	Люксембург	1 535	0,07%

Източник Евростат и собствени изчисления.

От данните е видно, че България е трайно в първите шест Европейски по брой на заетите в сектора, като последните две години на разглеждания период излиза на пето място. Пред нея са Италия, Румъния, Полша, Португалия, Испания, а във втората част на периода Испания минава на 6 място.

Тъй като и петте основни конкурента са страни с повече население си струва да се види какъв е дела на заетите в сектора в рамките на българската икономика.

Таблица 2 Брой на заетите в Сектор „Текстил и облекло“ на България

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
1. Заети лица ЕС бр.	202540100	204488600	204335000	205604500	207311300	210794200	214903100	219047900	221310700
Заети лица всичко РБ бр.	2794700	2702800	2741000	2834700	2922600	2981900	3110000	3252600	3360700
Заети лица в промишлеността РБ бр.	611 347	605 060	615 305	635 898	643 793	645 154	663 847	668 709	654 387
3. лица с-р тек стил и облекло РБ бр.	145 726	159 477	170 538	182 069	188 100	178 379	174 136	168 798	153 598

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Дял с-тор от всички заети в ЕС (%)	0,07	0,08	0,08	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,07
Дял сектор от заетите в РБ (%)	5,21	5,90	6,22	6,42	6,44	5,98	5,60	5,19	4,57
Дял от всички заети в промишлеността РБ (%)	23,84	26,36	27,72	28,63	29,22	27,65	26,23	25,24	23,47
ЕС-27 – дял на заетите в сектора от всички заети (%)	:	:	:	0,00%	2,14%	1,94%	1,79%	1,65%	

**Източник Евростат и собствена информация и изчисления**

От информацията в таблицата се вижда, че приблизително всеки 20<sup>-ти</sup> от заетите в България и всеки 4<sup>-ти</sup> до 5<sup>-ти</sup> от заетите в промишлеността на България работи в работи в Сектор „Текстил и облекло“.

Това не е изненадващо защото Сектор „Текстил и облекло“, който практически обхваща производството на Текстил Трикотаж и Конфекция има запазено място в цялостната българска история и по специално в развитието на българската икономика. Изделия от този сектор на икономическа дейност, произведени по занаятчийски начин в пределите на българските земи са се продавали в цялата Османската империя и съседните на нея държави почти през цялото време на съществуване на империята и особено от стъпването и на Балканите до нейния разпад.

С построяването на първата на Балканския полуостров тъкачна фабрика за вълнени тъкани 1834 година, създадена от Добри Желязков Фабрикаджията в Сливен започва практически развитието на индустрия в България.

Основните предпоставки за развитие на текстилна и конфекционна индустрия в България, са наличието на природни дадености за производство на суровини и енергия от източници за онзи етап от световното развитие. Тези дадености се съчетават с предприемчивият дух на българина и наличието на значително количество работна сила без определено професионално развитие. Климатичните условия и споменатите природни дадености в българските територии създават добри условия за развитие на овцевъдство и бубарство, както и за отглеждане на технически култури за производството на лен, памук и коноп. Това е възможност за развитие на суровинна база за текстилната индустрия. Само за няколко десетилетия след освобождението България от Турско робство този сектор на икономическа дейност се развива особено бурно. Обособяват се редица индустриални центрове на текстилната промишленост: Габрово, Казанлък, Сливен, Самоков и други. България развива този сектор с доста добре развити за времето си собствена суровинна база и образователно квалификационна инфраструктура – откриват се подходящи училища за подготовка на изпълнителски кадри.

След 9 септември 1944 година и по-точно след извършената национализация на индустриалните предприятия тази индустрия се развива чувствително в резултат на мащабни структурни промени. Тези промени стават възможни в резултат от постоянно повишаващо се платежоспособно вътрешно търсене и от възможностите и ангажиментите които има българската икономика във връзка с членството и в СИВ.

Силен тласък в развитието на текстилната индустрия настъпва във втората половина на 20 век когато се обогатява суровинната база с родни химически влакна и се извършва структурна реорганизация в сектора съпроводен с машинно - технологична реконструкция и модернизация.

Развитието на сектора е съпътствано и подкрепяно от целенасоченото изграждане на подходяща и необходима за него инфраструктура:



- ⇒ Създават се съответстващи и/или се укрепват съществуващите катедри във висшите учебни заведения;
- ⇒ Изгражда се и се укрепва ИОТ;
- ⇒ Изграждат се и се укрепват ресурсно бази за развойна дейност и дейности по внедряване;
- ⇒ Изграден е ЦНСМ;
- ⇒ Създават се достатъчно на брой СПТУ и Техникуми, които подготвят кадри със средно и средно специално образование;
- ⇒ Създават се между училищни центрове за професионално обучение, в които има, подходящи за сектора специалности;

В края на 90<sup>те</sup> години текстилната, трикотажната и конфекциониращата промишленост осъществяват дейността си като един цялостен отрасъл в който посредством планиране и съответна организация са постигнати баланси по вертикалата на създаване на добавената стойност. Балансите са постигнати като се започне от производството на естествени, изкуствени и синтетични влакна и нишки и се завърши с реализация на готовата продукция под формата на най-вече на облекла. Значителен потенциал е развит за производството на резервни части и консумативи необходими за нормалния производствен и възпроизводствен процес. Дейностите в сектора се извършват предимно от холдингови структури (ДСО, СК) 100% държавна собственост. Примери за това са ДСО „Рила“, СК „Памукотекс“, СК „Руен“, СК „Декотекс“, СК „Витекс“ и други. Разбира се има предприятия в системата на местната промишленост и кооперативните предприятия. По отношение на тяхната технология, организация и продуктова ориентираност, холдинговите структури са от смесен тип, т.е. има интеграция както по вертикалата на създаване на добавената стойност (технологичната преработка), така има и предприятия на едно също ниво на обработката (хоризонтална) интеграция. Това създава условия за вътре холдингова конкуренция (наричана тогава социалистическо съревнование). Поради концентрацията на предприятията в не малко от случаите в старите текстилни центрове, възникват условия и за конкуренция между звената на различни холдингови структури.

Докато надпреварата вътре в холдингите е за предимства по отношение на планираните ресурси и осигурените пазари в това число международни, то надпреварата на териториален принцип е по отношение привличане на работната сила и съответната образователно квалификационна структура, която осигурява човешки ресурси с адекватни компетенции, съобразени с реалните нужди на предприятията. Надпреварата за работа ръка придобива и едно друго измерение - организиране на производства на места където има свободна работна ръка. Така се постига мобилност на държавния капитал и водене на специфична политика, която възпрепятства обезлюдяването на някои райони посредством тяхното макар и частично икономическо развитие чрез индустриализиране.

Износът на готовата продукция по това време е гарантиран както на политическо така и на организационно структурно ниво. На политическо ниво са квотите и ангажиментите които България има към СИВ и обратно. От гледна точка на структури и организация се създават специализирани външноотърговски дружества, които осъществяват както износа на готовата продукция така и необходимия внос от модерно оборудване и/или модерни основни спомагателни материали. Някои от външноотърговските дружества имат задгранични дъщерни дружества посредством които присъстват осезателно за мащабите на България на Европейските пазари.

В края на 20 век родната текстилна индустрия е от най-модерните подотрасли на икономиката, която осигурява работа на над 200 000 души и произвежда и изнася продукция с висока добавена стойност.

В годините на прехода от централна планова към свободна – социално ориентирана пазарна икономика се извърши крупна по мащабите си приватизация. За съжаление приложението на модел на приватизация имаше много негативни ефекти.

В настоящият момент целият подотрасъл текстил е в икономически колапс. В резултат характеристиките и особеностите на избора и приложен модел на приватизация подотрасълът се де капитализира, технологичните връзки се скъсаха, производителността на труда спадна, ефективността и ефикасността се влошиха до степен при която в крайна сметка болшинството промишлени предприятия преустановиха дейността си. Останаха да съществуват само предприятията, в които се извършиха значителни инвестиции, както и тези, които промениха бизнес модела си и значително свиха обема на продукцията си.

Суровинната база беше тотално ликвидирана /химически влакна и коприни/ или сведени до символично количество в областта на естествените влакна и коприни. В резултата на това един от най-големите външни инвеститори /Деваврен,, Франция / преустанови дейността си на българска територия. До старта на промените и в началото на прехода България се славеше с квалифицирана работна ръка на изпълнителски и ръководни кадри. Изградената инфраструктура под формата на съществуващата мрежа от средни професионални училища и техникуми и съответните висши учебни заведения, осигуряваха квалифицирана работна сила, експертни и ръководни кадри. Съществуваше адекватна за времето нормативна уредба, която уреждаше по подходящ ефективен начин взаимоотношенията работодател, учебно заведение, учащ се.

В настоящият момент връзката между реалните изисквания на бизнес средата към компетенциите на работната сила и резултатите от образованието и професионалната квалификация е нарушена тотално. От учебните заведения излизат „ненужни“ специалисти безработицата сред младите хора расте, икономиката чувства остра нужда от специалисти. Това се отнася в еднаква степен за средното и висше образование, но особено е изразено по отношение на изпълнителските кадри.

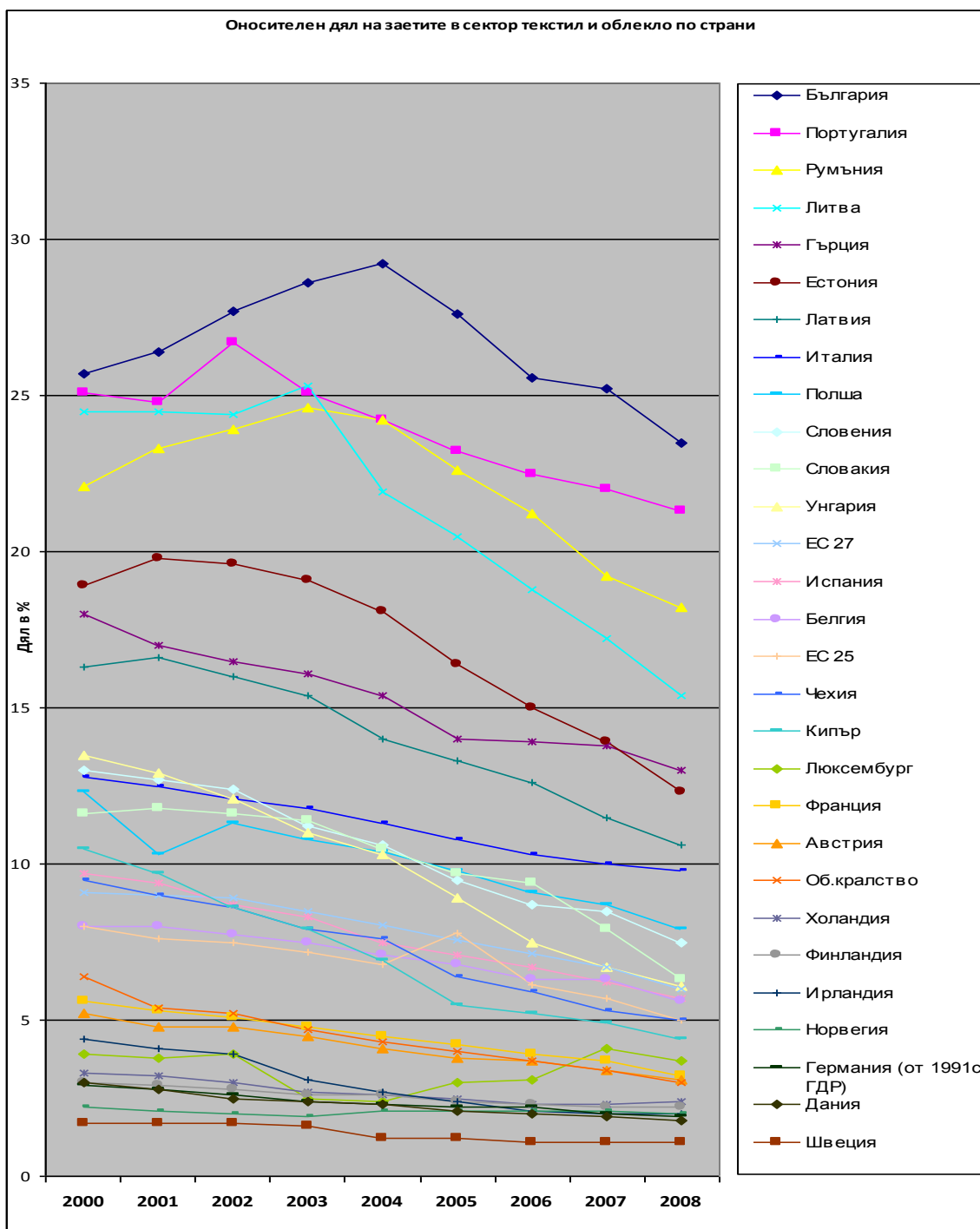
Независимо от всички изброени дотук негативи, възможен е един друг сценарий за бъдещото развитие на сектора. Не е изключено секторът след подчертаното глоболизиране на световния бизнес модел, да премине към една нова фаза от своето развитие основана на един нов подход предопределен от световните предизвикателства свързани с изчерпването на ресурсите и глобалното затопляне. Подобен сценарий би означавал, че енергийните и транспортните разходи, както и опазването на околната среда въобще, ще имат все по-голяма тежест в себестойността на производството и тяхното намаляване и оптимизиране ще има все по-голямо отражение върху потребителските нагласи. От това логически следва, че този сектор ще се нуждае от регионално развитие още повече, че пазарите в страни като Бразилия, Индия, Китай, Русия и Южна Африка се развиват бурно и за производителите от тези региони ще бъде по-изгодно икономически да задоволяват с предимство вътрешното търсене. Това би означавало повишени цени за Европейския пазар, но би означавало и благоприятна възможност за ре индустриализиране на сектора. Последното се явява още по-благоприятно за България като се вземат предвид значимостта на сектора за националната икономика и факта, че във веригата на добавената стойност българските предприятия имат най-голямо участие в пряко индустриалните т.е. производствените етапи на процеса.

За да се реализира този сценарий са необходими няколко важни стъпки:

- ⇒ Детайлен анализ и оценка на въздействието от такъв подход;
- ⇒ Лобиране на Европейско ниво чрез секторните организации EUTATEX COTANCE;
- ⇒ Разработване на Европейски политики и програми бюджетирани за периода 2014 -2020;

- ⇒ Разработване и провеждане на подкрепена от държавата национална секторна политика за извеждане на сектора като приоритетен въз основа на сравнителните му конкурентни предимства;
- ⇒ Прилагане на интегриран много секторен модел на подкрепа на сектора;
- ⇒ Разработване и провеждане на програма фокусирана върху компетенциите на работната сила необходима за ефективна и ефикасна ревитализация на сектора чрез :
  - Обновяване на прилаганите технологии
  - Обновяване на оборудването
  - Обновяване на прилаганите бизнес процеси
  - Обновяване на цялостния национален секторен бизнес модел.

Фиг. 1 Дял на заетите в сектора спрямо общо заетите в производство за страната и средно за ЕС27



Източник: Собствена разработка по данни от Евростат

За българската икономика този сектор е с около 5 пъти по-голяма значимост за заетостта спрямо средното за ЕС 27. Въпреки че динамиката на тази значимост е с тенденция за намаляване тя има друга логика на развитие и за разлика от другите страни не е в корелация с тенденцията на ЕС 27 за същия показател.

Това доказва особената икономическа и социална значимост на сектора за икономиката на България.

### 2.1.1. ЗНАЧИМОСТ НА ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ

За нуждите на настоящия анализ, като подсектор Текстил са дефинирани следните класове дейности от група 13 Производство на текстил и изделия от текстил, без облекло съгласно КИД 2008:

- 13.1 Подготовка и предене на текстилни влакна
- 13.10 Подготовка и предене на текстилни влакна
- 13.2 Производство на тъкани
- 13.20 Производство на тъкани
- 13.3 Облагородяване на прежди, платове и облекло
- 13.30 Облагородяване на прежди, платове и облекло
- 13.9 Производство на други текстилни изделия
- 13.93 Производство на килими и текстилни подови настилки
- 13.94 Производство на канапи, въжета, мрежи и изделия от тях
- 13.95 Производство на нетъкани текстилни изделия, без облекло
- 13.96 Производство на други текстилни изделия за техническа и производствена употреба
- 13.99 Производство на други текстилни изделия, не класифицирани другаде

Въпреки ограничената потребност от изпълнителски кадри в текстилната индустрия на настоящият етап се чувства остър недостиг, тъй като образованието не подготвя такива. Ограниченият брой младежи, които се обучават в професионалните гимназии по текстил след завършване не постъпват на работа в производството, а продължават да учат макар и по друга специалност.

Значително намаляха възможностите за привличане като изпълнители хора от циганския етнос поради настъпилата пълна неграмотност на значителна част от това население в трудоспособна възраст.

За професиите тъкач, предач и съпровождащите ги днес е необходимо кадрите да имат минимум средно образование с ограничена специализирана технологична подготовка и езикови познания по български и не рядко по английски език.

Проблемът с грамотността на циганския етнос ще се задълбочава с годините. Предното в комбинация с високата раждаемост при тях ще доведе до още по-голямо задълбочаване на проблема със заетостта (по точно с незаемостта и хроничната безработица), това означава, че трябва да се търси интегрирано решение на проблемите.

Един възможен подход в тази насока е да се изготви цялостна стратегия за приобщаване на циганския етнос чрез отглеждане възпитаване и ограмотяване на децата им. Особено внимание трябва да се обърне на градовете Сливен, Казанлък, Самоков, Пловдив, Нова Загора и други, където от една страна има компактни групи от население от циганския етнос, а от друга има традиции в текстил и също така ненужни и/или изоставени военни казарми, на които може да се гледа като на

държавна база подходяща за изграждане на интернати (пансиони) за деца от уязвени и рискови групи.

Интернатите следва да бъдат държавни и да се издържат преобладаващо с европейски средства, тъй като проблема с циганския етнос не е само национален, а общо европейски. Още повече, че има целенасочени програми и средства заделени на европейско ниво за приобщаване (интегриране, включване на тези групи от населението).

Налице са необходимост и потенциал за:

⇒ Период от 5 -10 години да се възобнови овцевъдството в България на база тънкорунни местни породи овце.

⇒ За сектор растениевъдство да се разработят програми като се бюджетират средства и разработят съответните стимули за производства на средно влакнест памук, лен и коноп;

Таблица 3 Значимост на подсектор Текстил в пределите на Европа по отношение брой на предприятията и брой на заетите както и съотношение на заетите в едно предприятие

	2008				Съотношение заети/предприятия	2009				Съотношение заети/предприятия
	Предприятия		Заети			Предприятия		Заети		
	Бр.	% от ЕС27	Бр.	% от ЕС27		Бр.	% от ЕС27	Бр.	% от ЕС27	
ЕС- 27	63 570		7 200		11	60 121		:		
Австрия	655	1,03%	9 805	1,36%	14,97	623	1,04%	8 758	14,06	
Белгия	1 589	2,50%	24 964	3,47%	1571	1 465	2,44%	23142	15,80	
<b>България</b>	<b>649</b>	<b>1,02%</b>	<b>16 831</b>	<b>2,34%</b>	<b>25,93</b>	<b>673</b>	<b>1,12%</b>	<b>12771</b>	<b>18,98</b>	
Кипър	113	0,18%	470	0,07%	4,16	114	0,19%	461	4,04	
Чехия	2 296	3,61%	33 874	4,70%	14,75	2 328	3,87%	26213	11,26	
Дания	420	0,66%	4 978	0,69%	11,85	0	0,00%	:		
Естония	170	0,27%	6 116	0,85%	35,98	191	0,32%	4424	23,16	
Финландия	892	1,40%	4 548	0,63%	5,10	853	1,42%	4151	4,87	
Франция	4 180	6,58%	53 849	7,48%	12,88	4 126	6,86%	49002	11,88	
Германия	3 723	5,86%	85 045	11,81%	22,84	3 859	6,42%	76676	19,87	
Унгария	1 270	2,00%	10 514	1,46%	8,28	1 156	1,92%	9261	8,01	
Ирландия	144	0,23%	2 284	0,32%	15,86	127	0,21%	2448	19,28	
Италия	18 351	28,87%	151 428	21,03%	8,25	17 256	28,70%	139297	8,07	
Латвия	240	0,38%	3 613	0,50%	15,05	278	0,46%	2456	8,83	
Литва	683	1,07%	9 504	1,32%	13,92	477	0,79%	7462	15,64	
Люксембург	22	0,03%	0	0,00%	0	23	0,04%	:		
Холандия	1 341	2,11%	12 337	1,71%	9,20	1 421	2,36%	11315	7,96	
Полша	3 982	6,26%	53 672	7,45%	13,48	3 872	6,44%	49688	12,83	
Португалия	3 897	6,13%	54 075	7,51%	13,88	3 620	6,02%	47463	13,11	
Румъния	1 770	2,78%	35 824	4,98%	20,24	1 631	2,71%	28257	17,32	
Словакия	182	0,29%	6 809	0,95%	37,41	147	0,24%	5266	35,82	
Словения	389	0,61%	6 965	0,97%	17,90	380	0,63%	6012	15,82	
Испания	7 346	11,56%	54 729	7,60%	7,45	6 556	10,90%	43948	6,70	
Швеция	2 299	3,62%	6 106	0,85%	2,66	2 277	3,79%	5459	2,40	
Великобритания	4 255	6,69%	61 852	8,59%	14,54	4 068	6,77%	55250	13,58	

Източник: Евростат



Подсектор текстил е значим в икономически и особено в социален аспект за всички страни в Европейския съюз и Европа като цяло, в това число и за водещите икономики и общества.

През 2009 година средният брой на заетите в едно предприятие от подсектор се движи от 2<sup>40</sup> в Швеция до 35<sup>82</sup> в Словакия. За България този показател е 18<sup>98</sup> и така България се нарежда на 5 място.

Това е потвърждение за важноста на подсектора за българската икономика и социалните процеси в страната с акцент върху пазара на труда.

За да се запази това важно място на сектора и подсектора в частност и да се укрепи е необходимо да се подготвя работна сила с адекватни на съвремието компетенции.

Необходимо преструктуриране на образователно квалификационната структура и учебните и квалификационни програми на базата на модерни иновативни процеси за да се постигне качествена и устойчива промяна на статуквото. За тази цел е необходимо да се направи детайлен анализ на икономиката на сектора за да могат да се идентифицират основните дефицити на компетенции и/или други фактори и предпоставки важни за качествено организиране и протичане на този процес на преструктуриране и обновление.

В Таблица 57 е представена информация за подсектора. Въпреки, че има периоди за които няма информация, тази която е намерена и представена в табличен вид е достатъчна за да се направят някои изводи полезни за целите на настоящия анализ.

От данните в таблицата е видно че Сектор „Текстил и облекло” е важен за осигуряването на заетост в икономиката на България. Особена тежест секторът има по отношение заетостта в промишлеността.

Същият извод важи и за подсектор текстил в частност, за който може да се каже, че на практика осигурява около  $\frac{1}{5}$  от заетостта в сектора.

Секторът и в частност подсектор текстил са значими и за икономиката на страната.

В секторът се произвежда през разглеждания период от 23,95% до 55,25% от произведеното в България.

В подсектор текстил се произвежда от 4,79% до 8,78% от произведеното в България.

Износът на продукти от сектора е в границите от 9,81% до 23,49% от общия износ на България и така е един от секторите които имат значителен принос за подобряване на външнотърговското салдо.

Износът на продукти от подсектор текстил е в диапазона от около 2,06% до 3,59%. Този факт се нуждае от допълнителна информация за да може чрез по-задълбочен анализ да се прецени дали това означава, че продуктите с изнасят като готова продукция, което би било добре защото би означавало по-висока добавена стойност или означава точно обратното износ на материали вместо на крайни изделия. На този етап въз основа на информация от браншовите организации можем да твърдим по-скоро второто.

### 2.1.2. ЗНАЧИМОСТ НА ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ

За нуждите на настоящия анализ, като подсектор трикотажа дефинираме дейностите от клас 13.91 Производство на плетени платове на група икономически дейности 13 Производство на текстил и изделия от текстил, без облекло. Група икономически дейности 14.3 Производство на други трикотажни изделия включително и двата класа 14.31 Производство на чорапи и чорапогащи 14.39 Производство на класически (машинно или ръчно плетени) пуловери, жилетки и други подобни изделия.



Този подход е възможен и се налага и е възможно поради следните причини:

⇒ Технологичното изработване на този тип площни изделия (клас 13.91 ) се различава чувствително от класическото тъкане и изискванията към компетенциите на работната сила също така са различни;

⇒ Технологичното изработване на този изделия (класове 14.31 и 14.39) ) се различава чувствително от класическото тъкане и изискванията към компетенциите на работната сила се различават съществено;

⇒ Тези класове изделия се продават на друг тип пазари различен от тези на които се продават тъканите площни изделия и съответно изискванията към маркетинг специалистите обуславят различни компетенции (в контекста на проекта този тип специалисти са една от ключовите за подсектора длъжности (позиции)).

Потребностите от изпълнителски кадри в трикотажната промишленост на настоящият етап се характеризират с остър недостиг. Недостигът е особено осезателен особено що се отнася до компетенциите на работната сила подготвяна от системата на образованието и професионалната подготовка, при това на всички нива до висше включително да не говорим за докторски степени.

Особено притеснителен е фактът, че и твърде ограниченият брой младежи, които се обучават в професионалните гимназии по текстил след завършване не постъпват на работа в производството, а продължават да учат макар и по друга специалност.

Значително намаляха възможностите за привличане като изпълнители хора от циганския етнос поради настъпилата пълна неграмотност на значителна част от това население в трудоспособна възраст.

Необходим по-задълбочен анализ на икономическото състояние на подсектора за да се прецени дали си заслужава заделянето на обществен ресурс за анализиране на дефицитите по отношение на работната сила и най-вече на нейните компетенции. Този анализ ще способства и за идентифициране на немалка част от недостига на знания и умения, наличието на които би допринесло за устойчив и балансиран растеж на сектора и подсектора в частност.

В Таблица 58 Основни икономически показатели за подсектор Трикотаж, в приложенията може да се види най-важната информация в тази връзка, която е намерена и обработена. От данните в таблицата е видно че Сектор „Текстил и облекло” са важни за осигуряването на заетост в икономиката на България. Особена тежест секторът има по отношение заетостта в промишлеността.

На пръв поглед предишният извод не важи и за подсектор трикотаж, за който може да се каже, че в началото на периода на практика осигурява едва около  $\frac{1}{20}$  от заетостта в сектора. Забелязва се обаче, че абсолютният брой на заетите в подсектор трикотаж нараства относително устойчиво за периода от 1997 до 2008 година включително и в края на периода достига около  $\frac{1}{6}$  от заетостта в сектора.

Нараства и относителния дял на заетите в подсектора спрямо заетите в промишлеността. Последното е следствие, както от нарастването на абсолютния брой на заетите така и от намаляване абсолютния брой на заетите в промишлеността. Това ни позволява да направим извода, че подсектора се развива сравнително устойчиво и има потенциал за развитие. Безспорно има и социално значение поради причините, които вече изтъкнахме по-горе.

### 2.1.3. ЗНАЧИМОСТ НА ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ

За нуждите на настоящия анализ, като подсектор конфекция са избрани следните групи и класове икономически дейност съгласно КИД 2008. 13.92 Производство на конфекционирани текстилни изделия, без облекло 14 Производство на облекло 14.1 Производство на облекло, без

кожухарско 14.12 Производство на работно облекло 14.13 Производство на горно облекло, без работно 14.14 Производство на долно облекло 14.19 Производство на друго облекло и допълнения за облекло.

Към този подсектор по правило спада и производството на някои изделия от обработени кожарски и кожухарски кожи, което е оправдано в някаква степен от гледна точка на технологично оборудване и процес. Това е толкова по-вярно като се вземе предвид, че на Европейско ниво секторът се разглежда като TCL (вж. съкращенията).

За целите на анализа е преценено да не се има предвид поради следните причини:

⇒ Производството на подобни изделия е силно зависимо и свързано с предишния по технологичната вертикала сектор, а именно преработката на суровите кожи до вид удобен за конфекциониране. Този подсектор в момента е в тежко икономическо състояние в процес на реструктуриране, както в световен така и в европейски и национален мащаб. Освен това е зависим от състоянието на сектор животновъдство.

⇒ За анализа не са привлечени експерти от този подсектор поради това, че браншовата организация БС на ККОГП не е приобщена към реализирането на проекта.

⇒ Въпреки привидната сходност, все пак има различия в оборудването, технологията и съответно изискванията към компетенциите на работната сила, а времевия и финансов ресурс определен за анализа през тази година е сравнително ограничен.

От подсектор конфекция особена тежест има производството на облекло. Производството на облекло включва едни от най-динамичните класове икономическа дейност. Това производство има сериозен дял в износа на България и като следствие притежава значителен принос за външнотърговския баланс на страната. Тази индустрия има и социална значимост поради генерирането на работни места, създаване на заетост и намаляване на безработицата.

През 2004 г. под мотото - „ПРЕМЯНА България“, беше разработена стратегия за развитие на подсектора, която обхващаше времевия хоризонт 2005 – 2010 г. През 2010 година започна разработката на стратегия под мотото ФОКУС 2020. Претенциозната самооценка на екипа е, че тя естествено продължение на „ПРЕМЯНА България“, която била изиграла ролята си.<sup>2</sup>

Положителното при разработване на двете споменати стратегии, е процесът. Той се направлява от Консултативен съвет за развитие на Сектор „Текстил и облекло“ със съдействието на Министерство на икономиката, енергетиката и туризма.

Важен е направения извод, че подсектор (в оригинала сектор) „Облекло“ е на такава фаза от своето развитие, че ако се разработят и приложат подходящи програми, той може да запази своето икономическо и социално значение за българската икономика като продължи да влияе положително на външнотърговското салдо от една страна и от друга да запази или дори увеличи разкритите работни места.<sup>3</sup>

В Таблица 59 в приложенията се съдържа основната за този подсектор икономическа информация и някои производни показатели намерени чрез обработка на данните.

В таблицата липсват стойности за някои от избраните за анализ показатели за някои от годините. Въпреки това наличната информация е напълно достатъчна за да се забележат някои зависимости и тенденции, достатъчно прецизно за целите на настоящия анализ.

<sup>2</sup> Този текст е въз основа анализ съдържанието на преамбюла на въпросната стратегия ФОКУС 2020.

От данните е видно че Сектор „Текстил и облекло“ е важен за осигуряването на заетост в икономиката на България. Особена тежест секторът има по отношение заетостта в промишлеността. През разглеждания период той осигурява всяко 5-6 работно място в промишлеността.

Това е особено валидно за подсектор конфекция който през разглеждания период осигурява стабилно между 65% и 81% от работните места в сектора.

Важна е икономическата значимост на сектора, тъй като през разглеждания период той е генератор на 17,99% до 48,29% от общата промишлена продукция на България.

Сектор „Текстил и облекло“ през разглеждания период е осигурявал от 9,81% до 19,90% от износа на България.

Подсектор конфекция 7,75% 19,90% от износа на България..

Това ни позволява да се направи извода, че подсектора се развива сравнително устойчиво и има потенциал за развитие. Между впрочем потенциалът за развитие може да бъде обоснован и с факта, че физическата производителност на труда е по-ниска от световните и европейски постижения, а това означава, че при едно добре организирано обучение на наличния персонал могат да се подобрят икономическите показатели. Очевидно е, че подсекторът е от важно икономическо и социално значение за България. Така е защото делът на заетите в подсектора спрямо заетите в промишлеността е значителен и се движи в рамките от 11,36% до 23,67% през разглеждания период.

## 2.2. ИКОНОМИЧЕСКА СТРУКТУРА НА СЕКТОРА

За да може да се разработи програма с ясно изразени приоритети е необходимо да се анализира икономическата структура на подсектора за да се прецени вътрешната балансираност на процесите и да се идентифицира и дефинира (съизмери) значимостта на отделните класове дейности съгласно КИД 2008 и/или продуктови групи по КН. Този подход ще позволи да се използват най-ефективно и ефикасно заделените обществени средства за оценка и обрисване на днешната ситуация и формулиране на желана промяна като целеви модел под формата на подсекторен комплект от компетентности профили т.е. компетентностен модел на подсекторно ниво.

Таблица 4 Брой на предприятията и персонала в Сектор „Текстил и облекло“

Сектор/подсектор по КИД2008 г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Предприятия в промишлеността РБ бр.	24 182	25 679	25 210	24 814	25 717	25 689	27 603	28 730	28 740	29 310	30 562	32 054
Предприятия в сектор Текстил и Облекло РБ бр.	3 201	3 866	3 771	3 866	4 255	4 363	4 928	5 398	5 327	5 403	5 556	5 532
Предприятия в подс-р Текстил РБ бр.	986	998	1023	998	1097	1206	1269	1331	1666	1756	1839	2073
Предприятия в подс-р Трикотаж РБ бр.	228	228	205	188	219	248	255	253	528	526	506	588

Предприятия в подсектор Облекло РБ бр.	1987	2640	2543	2680	2939	2909	3404	3814	3133	3121	3211	2871
Заети лица в промишлеността на РБ бр.	769 140	739 821	648 097	611 347	605 060	615 305	635 898	643 793	645 154	663 847	668 709	654 387
Заети лица в сектор Текстил и облекло РБ бр.	133 769	138 795	133 434	145 726	159 477	170 538	182 069	188 100	178 379	174 136	168 798	153 598
Заети лица в подсектор Текстил РБ бр.	39 563	34 408	27 782	24 604	23 757	22 807	22 329	21 934	36 554	35 174	34 339	28 320
Заети лица в подсектор Трикотаж РБ бр.	6 837	6 575	7 130	7 088	8 962	12 215	13 053	13 795	27 848	29 389	27 812	25 105
Заети лица в сектор Облекло РБ бр.	87369	97811	98522	114034	126758	135516	146687	152371	113977	109573	106647	100173

*Източник: Евростат и собствени изчисления. Авторите са извършили някои адаптации на данните предвид разделянето на сектора на три условни подсектора, които не се припокриват с кодове 13 и 14 по КИД 2008 (NACE). (Подсектор трикотаж обхваща част от 13 и част от 14 поради което данните за тях са извадени).*

Секторът е важен както по отношение броя на предприятията така и по отношение броя на заетите лица.

Броят на предприятията и броят на заетите в сектора е относително устойчив въпреки, че е повлиян от промяната на световния бизнес модел и кризата.

В рамките на сектора под секторите могат да се подредят съобразно дела който заемат във възходяща градация: Трикотаж, Текстил Облекло.

## 2.2.1. ИКОНОМИЧЕСКА СТРУКТУРА НА ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ

Таблица 5 Брой на предприятията и персонала в подсектор Текстил

Сектор/подсектор по КИД2008 г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Предприятия в промишлеността РБ бр.	24 182	25 679	25 210	24 814	25 717	25 689	27 603	28 730	28 740	29 310	30 562	32 054
Предприятия в сектор Текстил и облекло РБ бр.	3 201	3 866	3 771	3 866	4 255	4 363	4 928	5 398	5 327	5 403	5 556	5 532
Дял на предприятия в сектор Текстил и облекло РБ от предприятията в промишлеността РБ %	13,24	15,06	14,96	15,58	16,55	16,98	17,85	18,79	18,54	18,43	18,18	17,26
Заети лица	133 769	138 795	133 434	145 726	159 477	170 538	182 069	188 100	178 379	174 136	168 798	153 598
Предприятия в подсектор Текстил РБ бр.	986	998	1023	998	1097	1206	1269	1331	1666	1756	1839	2073

Сектор/подсектор по КИД2008 г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Дял фирми в подсектор Текстил от предприятията в промишлеността РБ %	4,08	3,89	4,06	4,02	4,27	4,69	4,60	4,63	5,80	5,99	6,02	6,47
Дял фирми в подсектор Текстил от предприятията в сектор Текстил и облекло РБ %	30,80%	25,81%	27,13%	25,81%	25,78%	27,64%	25,75%	24,66%	31,27%	32,50%	33,10%	37,47%
Заети лица	39 563	34 408	27 782	24 604	23 757	22 807	22 329	21 934	36 554	35 174	34 339	28 320
Заети лица в една фирма средно	40,12	34,48	27,16	24,65	21,66	18,91	17,60	16,48	21,94	20,03	18,67	13,66

*Източник: Евростат и собствени изчисления*

Средният брой на зетите в една фирма обаче намалява. Това намаление за съжаление е свързано и с обемите на производство и продажби и така подсекторът не се възползва от относителните предимства, което има. Свързано е до-голяма степен с дефицита на компетенции у хората заети с пазарните проучвания и маркетинговата политика на предприятията.

Малкият брой на зетите в отделните предприятия е предпоставка за загуба на знание и умения в предприятията и затруднена подготовка на новонаетите. Това може да става само ако се намерят форми на обединяване на потенциала например в клъстър и вътрешен трансфер основан на взаимна изгода и съвместно финансиране.

Таблица 6 Дълготрайни материални активи в хил.лева в подсектор Текстил

Сектор/подсектор по КИД2008 г.	2005 г		2006г.		2007г.		2008г.		2009	
	ДА	ДМА	ДА	ДМА	ДА	ДМА	ДА	ДМА	ДА	ДМА
Сектор Текстил и облекло Код 13 и 14 по КИД 2008	1 401 020	1 232 354	1 497 710	1 311 862	1 164 934	878 172	2 161 932	1 274 755	1 646 397	1 167 797
Подсектор Текстил Код 13 по КИД 2008	859 856	757 260	930 312	819 091	1 164 934	878 172	1 387 486	596 929	871 580	493 669
Дял на ДМА в ДА %		87,96%		87,59%		79,37%		58,96%		70,93%
Дял на подсектор Текстил в сектора %	61,37%	61,45%	62,12%	62,44%	64,49%	61,24%	64,18%	46,83%	52,94%	42,27%

*Източник: НСИ и собствени изчисления*

Делът на ДМА в подсектора е водещ за сектора, въпреки че по отношение на заетост и други основни икономически показатели подсектор конфекция е водещ. Това обаче е обяснимо като се вземат предвид средните инвестиции за едно работно място поради характера на необходимото оборудване и неговата цена.

Независимо от това обяснение се налага на един следващ етап анализът да се задълбочи и да се направят сравнения с водещите в това отношение икономики в ЕС 27, както и средното за съюза.

Този извод се отнася и за инвестициите и това е илюстрирано чрез данните в приложенията

Таблица 62 Инвестиции в милиони EUR в подсектор Текстил.

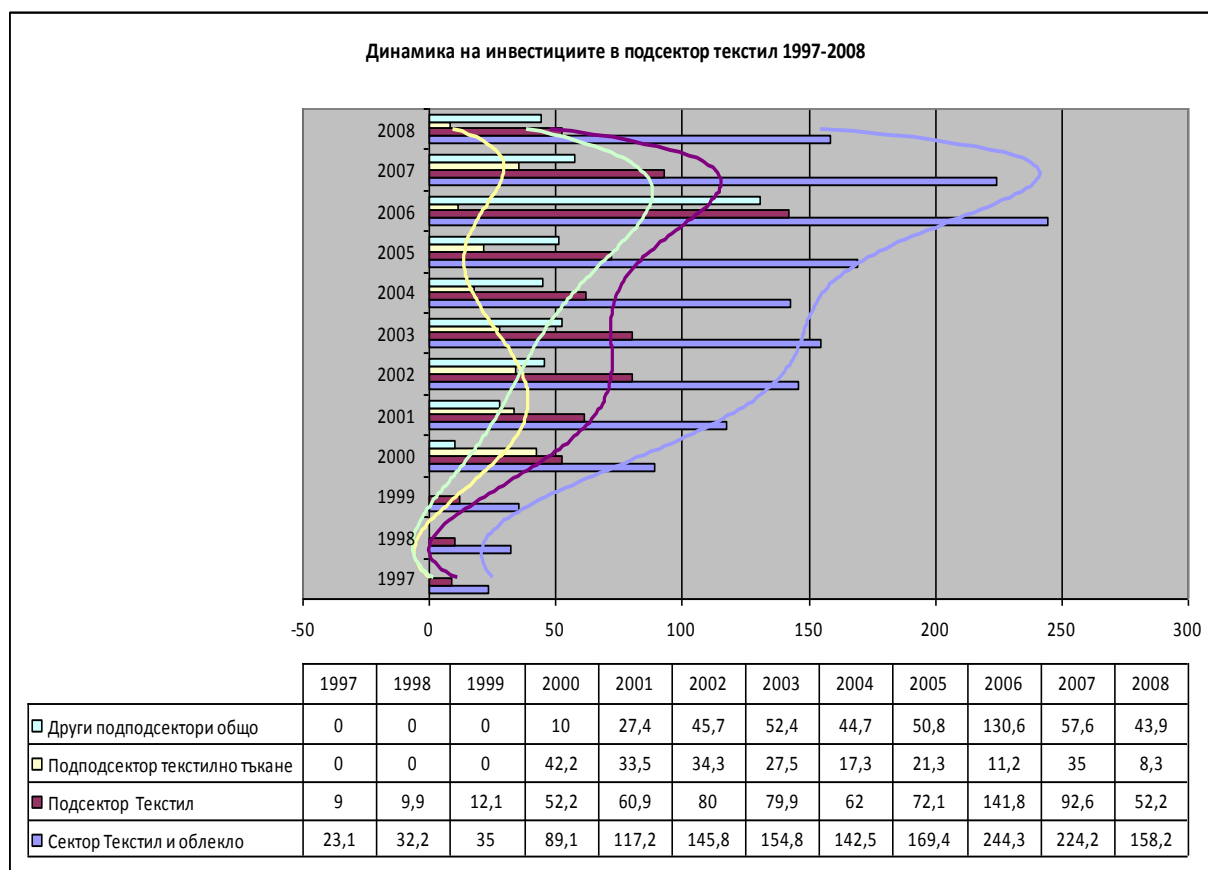
Очевидно е, че липсват значителна част от данните, особено на ниво класове дейности в подсектор „Текстил“, което е сигнал за браншовите организации, че трябва да извършат

разяснителна работа сред членовете и другите оператори в сектора за необходимостта от коректна статистика за да могат да се вземат информирани управленски решения на всички нива.

Данните за инвестициите в подсектора са достатъчни за да се направи извода, че тяхното ниво крайно недостатъчно на практика подсектора с е де капитализира.

Декапитализацията ще постави предприятията в тежка ситуация и те в краткосрочен и средносрочен план няма да могат да се възползват от сравнителните предимства, които притежават към момента. Необходимо е допълнително събиране на информация и по-задълбочено анализиране на процесите, чрез методите на сравнителния анализ фокусирано върху корелациите между масата на добавената стойност създаван в подсектора от едно лице и инвестициите които се падат на едно лице. Подобна информация ще бъде събрана доста трудно поради предимно конфиденциалния и характер, но когато започне оценката на компетенциите на работната сила в пилотните предприятия тогава ще бъде добре да се потърсят възможности и за задълбочаване на проучването и в тази посока. Извършването на такъв анализ, ще даде аргументи, най-вероятно позитивни за перспективността на подсектора, както и ще даде насоки за реализиране на положителния потенциал за устойчиво и балансирано развитие.

Фиг. 2 Динамика на инвестициите в подсектор текстил (1997-2008) в млн. EUR



Източник: По собствени изчисления въз основа данни на Евростат

Графиката илюстрира съпоставката на динамиката в подсектора по отношение на инвестициите съпоставено със същата динамика в Сектор „Текстил и облекло“ и клас икономическа дейност тъкане.

Очевидно е небалансираното инвестиране в сектора и подсекторите, както и в под подсекторите на подсектор текстил. Това позволява да се затвърди извода, че подсекторите, а за



съжаление и класовете икономическа дейност в тях се развиват самостоятелно без интегриран подход и постигане на синергия от него.

До голяма степен това се дължи на дефицита на общо управленски, а даже и на технологично-организационни знания у работната сила заета с тези функции. С особена сила това е валидно за знанията за международна търговия и маркетинг основан на налични ресурси и благоприятни съчетания на силни страни и възможности предоставяни от бизнес средата и актуалния световен бизнес модел на сектора.

## 2.2.2. ИКОНОМИЧЕСКА СТРУКТУРА НА ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ

Икономическата структура на сектора ще бъде илюстрирана чрез броя на предприятията и заетите в подсектора.

Ще се посочат в табличен вид данни за динамиката на инвестициите в сектора за период около 10 години за които са намерени данни.

Коментарите под таблиците ще имат за цел да дефинират най-важните изводи.

Таблица 7 Брой на предприятията и персонала в подсектор Трикотаж

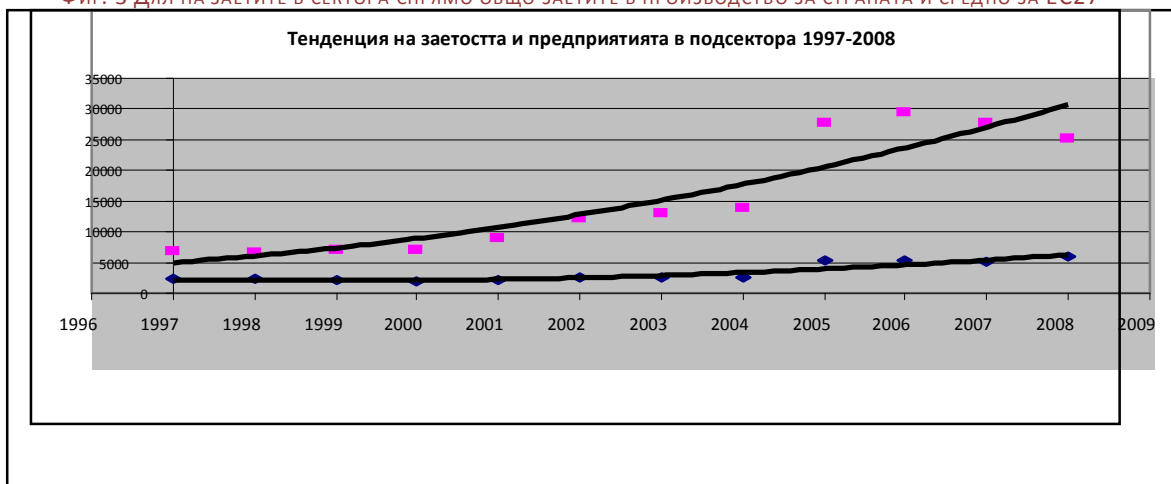
Сектор/подсектор по КИД 2008 г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Предприятия в промишлеността РБ бр.	24 182	25 679	25 210	24 814	25 717	25 689	27 603	28 730	28 740	29 310	30 562	32 054
Предприятия в сектора Текстил и облекло РБ бр.	3 201	3 866	3 771	3 866	4 255	4 363	4 928	5 398	5 327	5 403	5 556	5 532
Дял на предприятия в сектор Текстил и облекло РБ от фирмите в промишлеността РБ %	13,24	15,06	14,96	15,58	16,55	16,98	17,85	18,79	18,54	18,43	18,18	17,26
Заети лица	133 769	138 795	133 434	145 726	159 477	170 538	182 069	188 100	178 379	174 136	168 798	153 598
Предприятия в подсектор Трикотаж РБ бр.	228	228	205	188	219	248	255	253	528	526	506	588
Дял предприятия в подсектор Трикотаж от предприятията в промишлеността РБ %	0,94	0,89	0,81	0,76	0,85	0,97	0,92	0,88	1,84	1,79	1,66	1,83
Дял предприятия в подсектор Трикотаж от предприятията в сектор Текстил и облекло РБ %	7,12%	5,90%	5,44%	4,86%	5,15%	5,68%	5,17%	4,69%	9,91%	9,74%	9,11%	10,63%
Заети лица	6 837	6 575	7 130	7 088	8 962	12 215	13 053	13 795	27 848	29 389	27 812	25 105

**Източник: Евростат и По собствени изчисления**

Подсекторът увеличава значимостта си в общата индустрия на България, като това се доказва както с ръст на броя на предприятията така и на относителния им дял по отношение на всички индустриални фирми в България.

Същото важи за заетите лица в подсектора.

Фиг. 3 Дял на заетите в сектора спрямо общо заетите в производство за страната и средно за ЕС27



Източник: По собствени изчисления чрез данни от Евростат

Графиката илюстрира както трайната тенденция на нарастване броя на предприятията, така и тенденцията за нарастване броя на заетите в подсектора и следователно неговата значимост както в рамките на подсектора така и за икономиката и особено за индустрията на България.

Таблица 8 Инвестиции в в подсектор Трикотаж (млн. EUR)

Сектор/подсектор по КИД2008 г.	1997г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Сектор Текстил и облекло	23,1	32,2	35,0	89,1	117,2	145,8	154,8	142,5	169,4	244,3	224,2	158,2
Подсектор Текстил	9,0	9,9	12,1	52,2	60,9	80,0	79,9	62,0	72,1	141,8	92,6	52,2
Подсектор Конфекция	14,1	22,3	22,9	33,4	51,2	52,5	62	62,9	60,3	67,3	89,3	67,8
Подсектор Трикотаж	0,0	0,0	0,0	3,5	5,1	13,3	13,1	17,6	37,0	35,2	42,3	38,2
Дял на подсектор Трикотаж%	0,00%	0,00%	0,00%	3,93%	4,35%	9,12%	8,46%	12,35%	21,84%	14,41%	18,87%	24,15%
Плетени и трикотажни плоски изделия	:	:	:	0,0	:	1,2	:	0,5	0,4	1,1	1,0	0,2
Плетени и трикотажни крайни изделия	:	:	:	3,5	5,1	12,	13,	17,	18,	17,	20,	19,
Други плетива и трикотаж	:	:	:	:	:	1	1	1	3	1	6	0
Плетени и трикотажни пуловери, жилетки и др. подобни	:	:	:	:	:	:	:	:	15,1	11,6	12,3	12,4
Общо за подсектор Трикотаж	0,0	0,0	0,0	3,5	5,1	13,3	13,1	17,6	37,0	35,2	42,3	38,2

Източник: Евростат и собствени изчисления

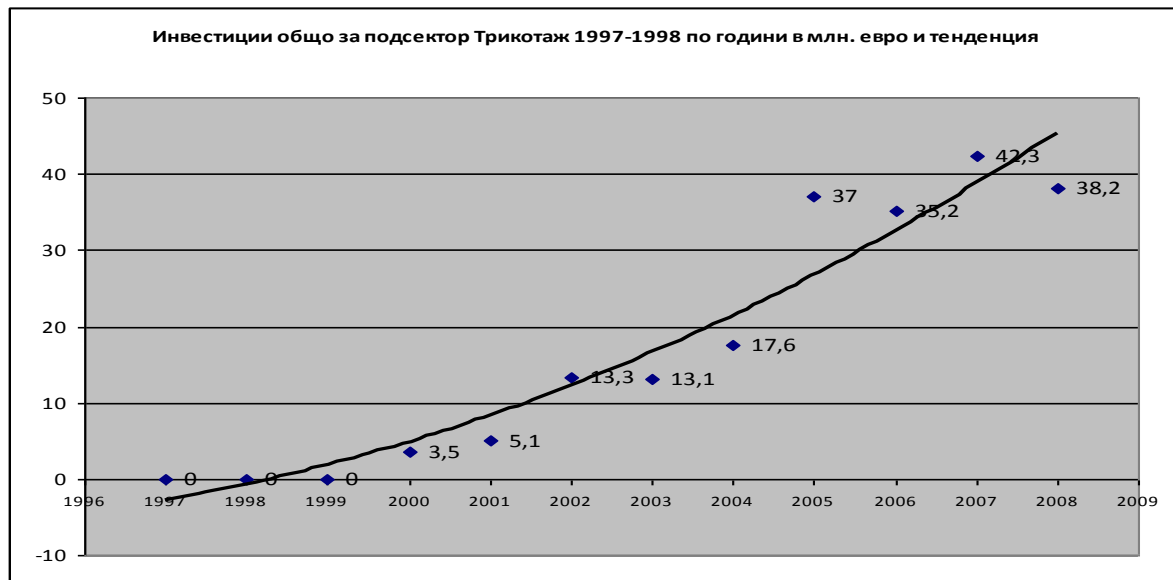
От данните в таблицата може да се направи извода, че нараства обема на инвестициите в подсектора, което е естествено да се случи след като нараства и броя на предприятията и заетите в сектора.

За по-добра визуализация на процеса е добре да се разгледа графиката на

Фиг. 4 на която освен, че като точки са нанесени абсолютните обеми в милиони EUR е нанесена и графика на тенденцията изчислена като полином.

Графиката Фиг. 5 илюстрира динамиката на дела на предприятията от подсектор Трикотаж т.е значимостта на подсектора, както в рамките на Сектор „Текстил и облекло“, така и в рамките на промишлеността на България.

Фиг. 4 Динамика на инвестициите в подсектор трикотаж (1997-



2008)

Източник: Евростат и собствени изчисления

Фиг. 5 Динамика на дела на предприятията от подсектор трикотаж спрямо сектора и спрямо промишлеността на РБ



Източник: Собствени изчисления по данни на Евростат

### 2.2.3. ИКОНОМИЧЕСКА СТРУКТУРА НА ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ

Структурата на подсектора е илюстрирана чрез информация в табличен и графичен вид, която показва броя на предприятията и броя на заетите.

Тази информация обхваща достатъчно дълъг период 1997-2008 за да могат да бъдат открити съответните тенденции.

Показан е и обемът на инвестициите за същия период и е сравнен с този в подсекторите текстил и трикотаж за да се сравнят приликите и разликите за тях.

Таблица 9 Брой на ПРЕДПРИЯТИЯТА И ПЕРСОНАЛА В ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ

Сектор/подсектор по КИД2008 г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
<b>Предприятия в промишлеността РБ бр.</b>	24 182	25 679	25 210	24 814	25 717	25 689	27 603	28 730	28 740	29 310	30 562	32 054
<b>Предприятия в сектора Текстил и облекло РБ бр.</b>	3 201	3 866	3 771	3 866	4 255	4 363	4 928	5 398	5 327	5 403	5 556	5 532
Дял на предприятия в сектор Текстил и облекло РБ от предприятията в промишлеността РБ %	13,24	15,06	14,96	15,58	16,55	16,98	17,85	18,79	18,54	18,43	18,18	17,26
Заети лица	133 769	138 795	133 434	145 726	159 477	170 538	182 069	188 100	178 379	174 136	168 798	153 598
<b>Предприятия в подсектор Конфекция РБ бр.</b>	1987	2640	2543	2680	2939	2909	3404	3814	3133	3121	3211	2871
Дял предприятия в подсектор Конфекция от предприятията в промишлеността РБ %	8,22	10,28	10,09	10,80	11,43	11,32	12,33	13,28	10,90	10,65	10,51	8,96
Дял предприятия в подсектор Конфекция от предприятията в сектор Текстил и облекло РБ %	62,07%	68,29%	67,44%	69,32%	69,07%	66,67%	69,07%	70,66%	58,81%	57,76%	57,79%	51,90%
Заети лица	87369	97811	98522	114034	126758	135516	146687	152371	113977	109573	106647	100173

**Източник: Евростат и собствени изчисления.** От източника са взети абсолютните числа, а всички изчисления които са били необходими са дело на авторите на анализа.

От таблицата е видно, че предприятията от подсектор конфекция са над 50 % от фирмите в Сектор „Текстил и облекло“ и през 2004 година достигат пик от 70,66%.

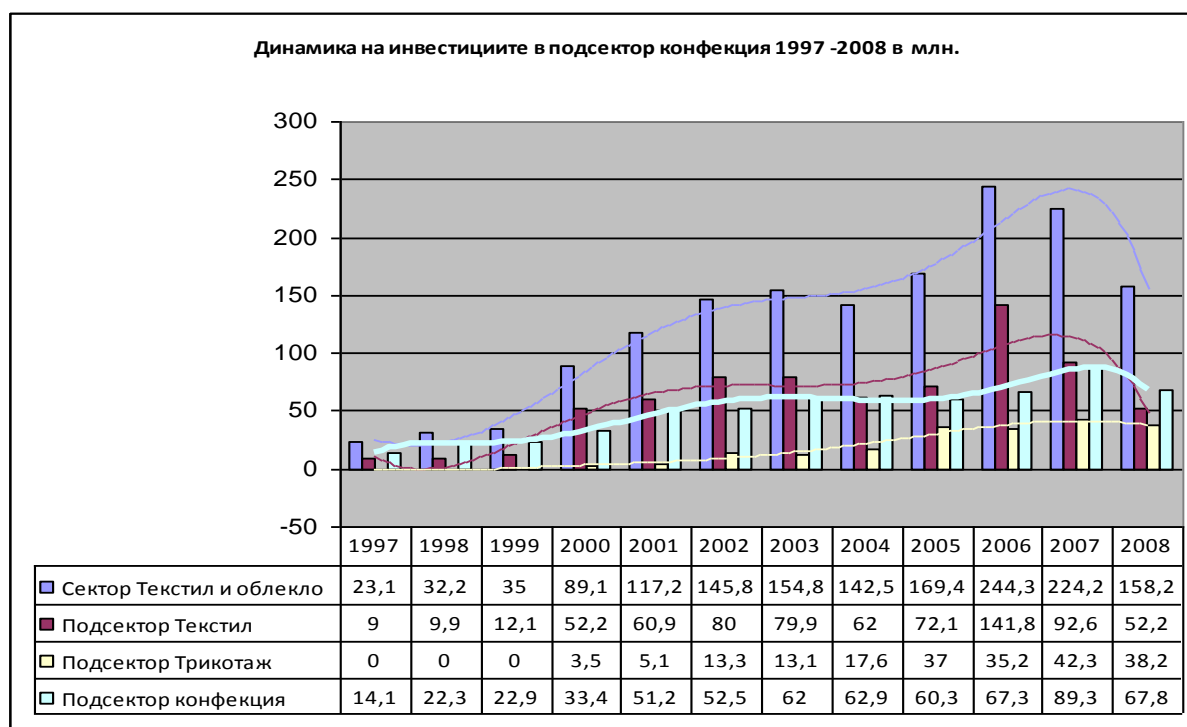
Сходна е и тенденцията за броя и дела на предприятията в подсектора спрямо общия брой на фирмите в промишлеността на България.

Таблица 10 Инвестиции в милиони EUR в подсектор Конфекция

Сектор/подсектор по КИД2008 г.	1997г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007	2008 г.
Сектор Текстил и облекло	23,1	32,2	35,0	89,1	117,2	145,8	154,8	142,5	169,4	244,3	224,2	158,2
Подсектор Текстил	9,0	9,9	12,1	52,2	60,9	80,0	79,9	62,0	72,1	141,8	92,6	52,2
Подсектор Трикотаж	0,0	0,0	0,0	3,5	5,1	13,3	13,1	17,6	37,0	35,2	42,3	38,2
Подсектор КОНФЕКЦИЯ	14,1	22,3	22,9	33,4	51,2	52,5	62	62,9	60,3	67,3	89,3	67,8
Дял подсектор Текстил %	38,96%	30,75%	34,57%	58,59%	51,96%	54,87%	51,61%	43,51%	42,56%	58,04%	41,30%	33,00%
Дял на подсектор Трикотаж%	0,00%	0,00%	0,00%	3,93%	4,35%	9,12%	8,46%	12,35%	21,84%	14,41%	18,87%	24,15%
<b>Дял на подсектор Конфекция %</b>	<b>61,04%</b>	<b>69,25%</b>	<b>65,43%</b>	<b>37,49%</b>	<b>43,69%</b>	<b>36,01%</b>	<b>40,05%</b>	<b>44,14%</b>	<b>35,60%</b>	<b>27,55%</b>	<b>39,83%</b>	<b>42,86%</b>

**Източник: Евростат и собствени изчисления**

Фиг6 Динамика на инвестициите в подсектор конфекция 1997-2008. Изт.: Евростат и собствени изчисления



Фиг.

Графиката онагледява динамиката на инвестициите в подсектор конфекция съпоставено с тенденциите за сектора като цяло другите подсектори. Очевидно е че тенденцията в подсектор конфекция е в корелация с тази за сектора, но не е обвързана с другите подсектори. Това е лесно обяснимо защото както вече беше казано те се развиват като самостоятелни сектори. На този факт може да се гледа като следствие от дефицита на модерни управленски знания и умения и от там като резултат не използване възможната синергия в сектора.

### 2.3. ВНОС, ИЗНОС И ТЪРГОВСКИ БАЛАНС

Сектор текстил и конфекция е значим да външотърговския баланс на страната и това ще бъде показано в табличен и графичен вид в следващите раздели на анализа.

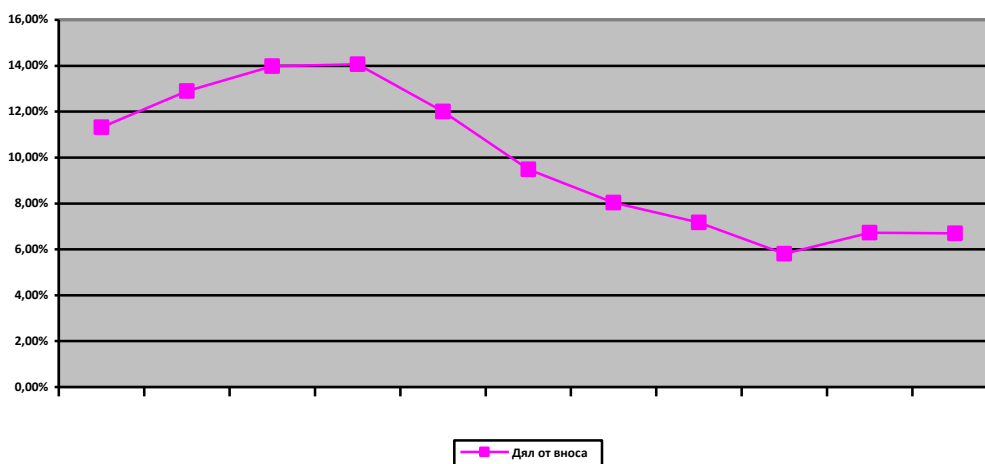
Ще разгледаме делът на вноса, делът на износа, делът на стокооборота в сектора и външотърговското салдо и неговите подсектори спрямо общия внос, износ и стокооборот в общите за страната.

Таблица 11 Внос сектор Текстил и конфекция. Източник: НСИ и собствени изчисления

Период - Стойност в лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Общо за продукти по СИТС	13856856	15896601	16450906	18796553	22725768	28687563	36142375	42756787	49078714	33005974	37476501
Текстил и облекло	1568760	2050864	2300360	2642017	2730491	2719842	2902943	3067772	2844759	2217968	2511298
Дял на текстил и облекло в %	11,32%	12,90%	13,98%	14,06%	12,01%	9,48%	8,03%	7,17%	5,80%	6,72%	6,70%

От данните в таблицата се забелязва, че делът на сектора във вноса на РБ е трайно около 10% от общия внос за целия разглеждан период, като тенденцията е да намалява.

Фиг. 7 Дял на вноса на текстил и облекло, като процент от общия внос за страната



Източник: По собствени изчисления въз основа на данни от НСИ.

Графиката на Фиг.7 онагледява как след бум на износа, за който се е налагал по-голям внос на суровини и материали процеса се успокоява и се движи около средното за сектора т.е 10%.

Това е поредно доказателство, че не се използва потенциала на подсектори текстил и трикотаж за захранване на подсектор конфекция с български материали, от което се пропускат възможности за по-висока добавена стойност.

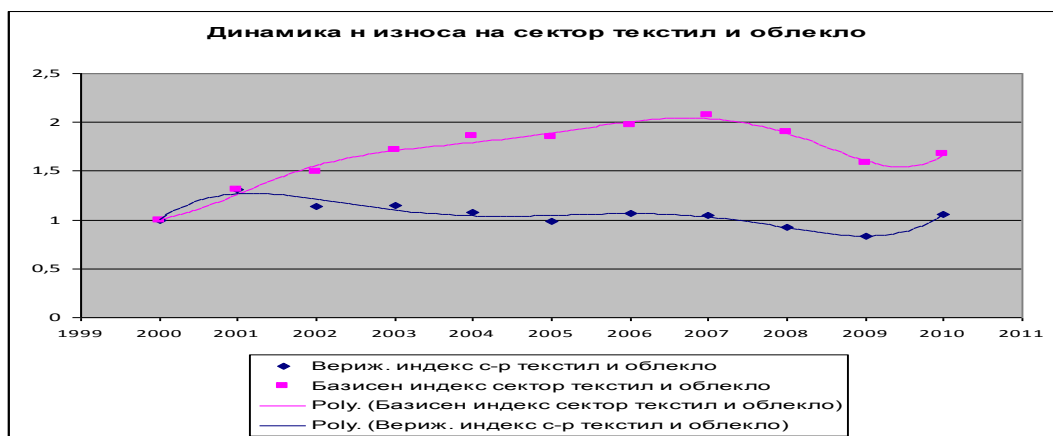
Таблица 12 Износ Сектор „Текстил и облекло“

Период - Стойност в мил. лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по SITC											
Общо за продукти по SITC	10274	11176	11858	13042	15617	18515	23493	26427	29736	22882	30488
Текстил и облекло	1777	2328	2653	30634	3306	3279	3503	3677	3384	2825	2991
Дял Текстил и облекло	17,29%	20,83%	22,37%	23,49%	21,17%	17,71%	14,91%	13,91%	11,38%	12,35%	9,81%
Вериж. индекс с-р текстил и облекло	1,00	1,31	1,14	1,15	1,08	0,99	1,07	1,05	0,92	0,83	1,06
Базисен индекс сектор текстил и облекло	1,00	1,31	1,49	1,72	1,86	1,85	1,97	2,07	1,90	1,59	1,68

Източник: НСИ и собствени изчисления

От данните в таблицата се забелязва, че делът на сектора в износа на България е трайно над 10% от общия внос на страната за целия разглеждан период, като достига веднъж почти ¼ от целия износ през 2003 година.

Фиг. 8 Динамика на износа спрямо 2000г. (БАЗИСЕН ИНДЕКС) И СПРЯМО ПРЕДНА ГОД. ВЕРИЖЕН ИНДЕКС



Източник: По собствени изчисления въз основа данни от НСИ

От графиката е видно, че абсолютния обем в стойност нараства докато обема в стойност спрямо предшестваща година е с ръст особено значим и има тенденция на колебание и



намаляване. Това до голяма степен може да се обясни с ценовите колебания на международните пазари.

Друга причина, е че прилаганите бизнес модели не водят до създаване на висока добавена стойност и на това може да се гледа като резервен потенциал на сектора, но също така е сигнал за необходимост от обучение по маркетинг и модерно управление на бизнес процесите.

Още веднъж се доказва дефицита на управленски компетенции.

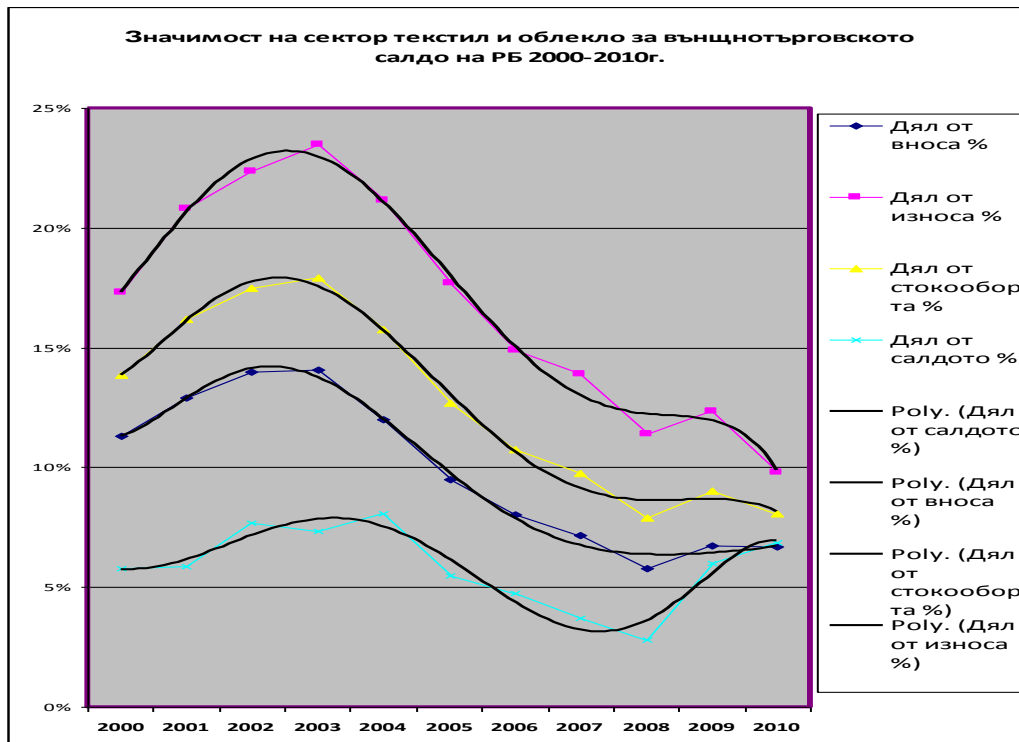
Таблица 13 ВЪНШНОТЪРГОВСКИ ОБОРОТ И ВЪНШНОТЪРГОВСКО САЛДО СЕКТОР „ТЕКСТИЛ И ОБЛЕКЛО“

Период – Стойност в мил. лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Общо за продукти по SITC											
Внос	13857	15897	16451	18797	22726	28688	36142	42757	49079	33006	37477
Износ	10274	11176	11858	13042	15617	18515	23493	26427	29736	22882	30488
Стокооборот	24131	27073	28309	31838	38343	47202	59636	69184	78815	55888	67965
Салдо	-3583	-4720	-4593	-5755	-7109	-10173	-12649	-16330	-19343	-10124	-6988
Текстил и облекло											
Внос	1569	2051	2300	2642	2730	2720	2903	3068	2845	2218	2511
Износ	1777	2328	2653	3064	3306	3279	3503	3677	3384	2825	2991
Стокооборот	3345	4379	4954	5706	6036	5999	6406	6745	6228	5043	5502
Салдо	208	278	353	422	575	559	600	609	539	607	479

Източник НСИ и собствени изчисления

Важно е да се отбележи, че за цялата икономика на България външнотърговското салдо през целия разглеждан период е отрицателно, докато това на Сектор „Текстил и облекло“ е положително през целия период, въпреки, че за някои подсектори и/или продуктови групи съгласно КН, както ще бъде показано в следващите раздели е отрицателно.

Фиг. 9 ЗНАЧИМОСТ НА СТОКООБОРОТА В СЕКТОР „ТЕКСТИЛ И ОБЛЕКЛО“ И ТЕНДЕНЦИИ



Източник: По собствени изчисления въз основа на данни от НСИ

Графиката илюстрира, че тенденцията за значимостта на сектора по отношение на общия стокооборот е към трайно намаление. Това е придружено с намаление значението на вноса и износа. Но салдото за сектора макар и с колебания отново е с тенденция на нарастване, което е показател за положителното влияние на сектора в общия външнотърговски баланс.

Забелязва се корелация между вноса и износа, което е доказателство, че вносът е предназначен предимно да обслужва износа. Това е сигнал за устойчивост на сектора и засилва положителното му значение за общия външнотърговски баланс.

### 2.3.1. Внос, износ и ТЪРГОВСКИ БАЛАНС НА ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ

Подсектор текстил е разгледан чрез преглед на вноса и износа в милиони лева и делът му в % спрямо общия внос и износ на България. Разгледан е общия стокооборот и динамиката на външно търговското салдо. След това същото е направено по продуктови групи.

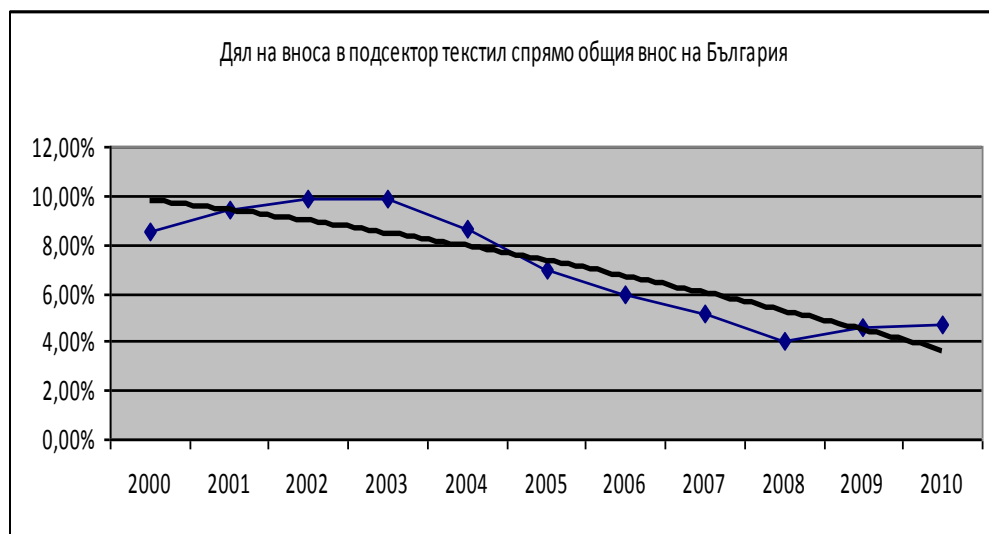
Таблица 14 Внос на стоки в мил. лева от подсектор Текстил

Период - Стойност в мил. лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по SITC											
Общо за продукти по SITC	13857	15897	16452	18797	22726	28688	36142	42757	49079	33006	37471
26 Текстилни влакна и техните отпадъци	109	133	138	205	217	252	283	298	294	175	242
65 Текстил и артикули от текстил без облекло	1079	1360	1487	1649	1738	1734	1846	1920	1712	1355	1524
Подсектор текстил	1186	1493	1625	1854	1955	1986	2029	2218	2006	1530	1766
Дял на Текстилни влакна и техните отпадъци %	0,78%	0,84%	0,84%	1,09%	0,96%	0,88%	0,78%	0,70%	0,60%	0,53%	0,65%
Дял на Текстил и артикули от текстил без облекло %	7,78%	8,56%	9,04%	8,77%	7,65%	6,04%	5,11%	4,49%	3,49%	4,11%	4,07%
Дял подсектор Текстил от общия внос на България	8,56%	9,4 %	9,88 %	9,86%	8,61 %	6,92 %	5,89%	5,19 %	4,09%	4,64%	4,72 %

Източник: НСИ и собствен изчисления

От таблица та и графиката се вижда, че делът на подсектора в общия внос на страната е в граници от 4,72% до 9,88 % и тенденцията е намаление.

Фиг. 10 Динамика на вноса на стоки в % подсектор Текстил спрямо общия внос на РБ



По собствени изчисления въз основа на данни от НСИ

Графика от Фиг. 10 онаглеждава Тенденцията на значимостта на вноса на стоки в хил.лв за подсектор текстил по отношение общия внос на РБ.

Очевидно, е че делът трайно намалява въпреки колебанията в двете посоки.

Таблица 15 Износ на стоки в мил.лева от подсектор Текстил

Период – Стойност в хил. лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по SITC											
Общо за продукти по SITC	10274	11176	11858	13042	15617	18515	23493	26427	29736	22882	30488
26 Текстилни влакна и техните отпадъци	28	31	31	47	62	59	101	143	108	59	75
65 Текстил и артикули от текстил (изкл. облекло)	254	300	370	421	487	499	558	649	635	513	552
Подсектор текстил	282	331	401	468	549	558	659	792	743	572	627
Дял 26	0,27%	0,28%	0,26%	0,36%	0,40%	0,32%	0,43%	0,54%	0,36%	0,26%	0,25%
Дял 65	2,47%	2,68%	3,12%	3,23%	3,12%	2,70%	2,38%	2,45%	2,14%	2,24%	1,81%
Дял подсектор текстил от общия износ на РБ	2,74%	2,96%	3,38%	3,59%	3,51%	3,01%	2,81%	3,00%	2,50%	2,50%	2,06%

Източник: НСИ и собствени изчисления

Делът на износа осъществяван от подсектор текстил спрямо общия износ на България се движи трайно между 2,06% 3,59%.

Фиг. 11 Динамика на износа на стоки в % от подсектор Текстил



Източник: По собствени изчисления въз основа на данни от НСИ

Графиката онаглеждава Тенденцията на значимостта на износа на стоки в хил.лева от подсектор Текстил спрямо общия износ на България. Очевидно, е че въпреки колебанията тенденцията към намаление на неговат тежест в %.

Таблица 16 Външнотърговски оборот в мил.лева за подсектор Текстил

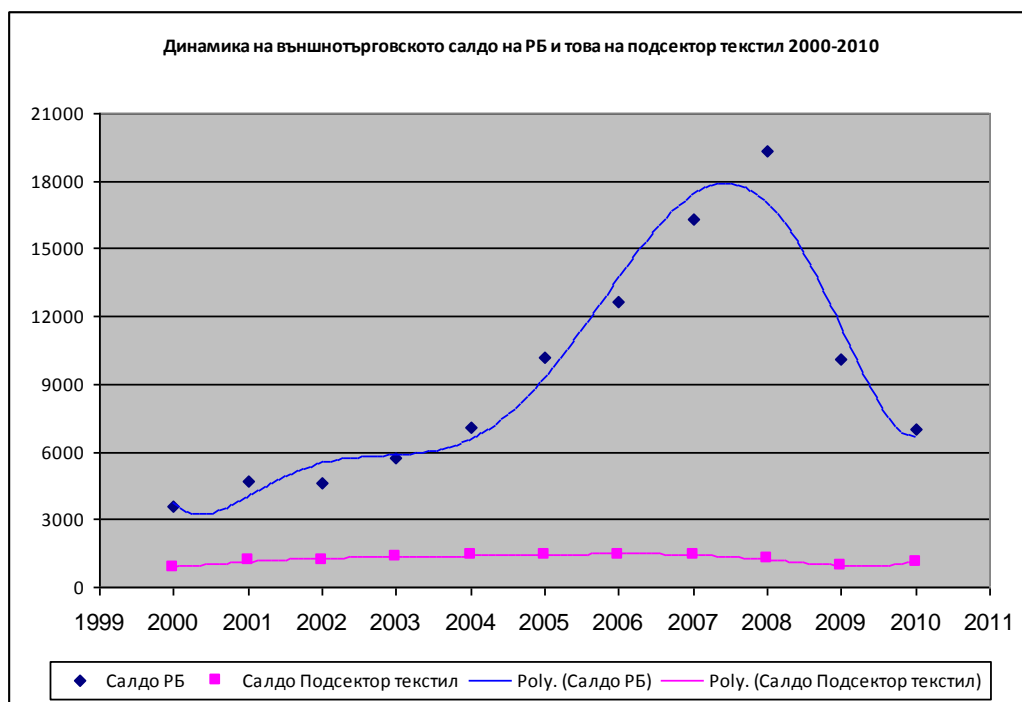
Период стойност в хил.лв.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по SITC											
Общо за продукти по SITC											
Внос	13857	15897	16451	18797	22726	28688	36142	42757	49079	33006	37477
Износ	10274	11176	11858	13042	15617	18515	23493	26427	29736	22882	30488

Период	стойност в хил.лв.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по SITC												
Стокооборот		24131	27073	28309	31838	38343	47202	59636	69184	78815	55888	67965
Салдо		-3583	-4721	-4593	-5755	-7109	-10173	-12649	-16330	-19343	-10124	-6988
26 Текстилни влакна и техните отпадъци												
Внос		109	133	138	205	217	252	283	298	294	175	242
Износ		28	31	31	47	62	59	101	143	108	59	75
Стокооборот		137	164	169	252	279	311	384	441	402	234	317
Салдо		-81	-102	-107	-158	-155	-194	-182	-155	-187	-116	-167
65 Текстил и артикули от текстил без облекло												
Внос		1079	1360	1487	1649	1738	1734	1846	1920	1712	1355	1524
Износ		254	300	370	421	487	499	558	649	635	513	552
Стокооборот		1333	1660	1857	2070	2225	2233	2405	2569	2347	1868	2076
Салдо		-825	-1060	-1116	-1228	-1251	-1235	-1288	-1272	-1077	-843	-972

Източник: НСИ собствени изчисления

Външнотърговското салдо на подсектор „Текстил“ е отрицателно и тенденцията му следва своя логика свързана с процесите в сектора и не е в корелация с външнотърговското салдо на страната.

Фиг. 12 Динамика на външнотърговското салдо на България и на подсектор текстил



Източник: По собствени изчисления въз основа на данни от НСИ

Тенденцията му не е в корелация и със съответстващите процеси в подсектор конфекция, което е обяснимо с относително самостоятелното развитие на двата подсектора.

Тази информация трябва да бъде анализирана по-подробно за да се определи до голяма степен потенциала за разстег на двата подсектора при условие, че се намерят модели за постигане на синергия от техните възможности и пазари.

В приложенията от Таблица 61 е видно, че има необвързаност между отделни класове икономическа дейност в подсектор текстил, което е потенциал за растеж и устойчивост, още повече ако се намерят и практически решения за постигане на синергия с другите подсектори (конфекция и трикотаж).

Това състояние на нещата е сигнал за недобро управление и съответно за дефицит на управленски компетенции на работната сила и предприемачите изпълняващи тези функции.

При проучването на предприятията и създаването на компетентностния профил, трябва да се предприемат мерки за преодоляване на този дефицит.

За съжаление водещите предприятия в сектора предпочитат да се развиват относително самостоятелно, не търсят форми на коопериране и съвместна работа. Предпочитат традиционна конкуренция основана на много конфиденциалният и затвореност на знанието в рамките на организацията. Това ще бъде предизвикателство при създаване на под секторния компетентностен модел.

От Таблица 60 в приложенията е видно, че липсва баланс между под секторите, причините са същите които бяха изтъкнати при износа вноса и това разбира се свързано с избраните и прилагани остарели за времето си бизнес модели.

Основен дефицит на квалификация е характерен за управленския състав на всички нива особено що се отнася до функциите свързани с маркетингов микс и стратегии обвързани с реалната пазарна обстановка и международни и световни тенденции в сектора и подсектора.

### 2.3.2. Внос, износ и ТЪРГОВСКИ БАЛАНС НА ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ

Таблица 17 Внос на стоки в мил.лева от подсектор Трикотаж

Период - Стойност в лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по КН											
Общо за продукти по КН	13857	15897	16451	18797	22726	28688	36142	42757	49079	33006	37477
60 Трикотажни платове	122	130	162	206	223	236	281	333	301	300	327
Дял от общия внос	0,88%	0,82%	0,98%	1,10%	0,98%	0,82%	0,78%	0,78%	0,61%	0,91%	0,87%
61 Облекла и допълнения за облекла, трикотажни или плетени	278	405	477	534	509	429	433	460	416	364	387955
Дял от общия внос	2,00%	2,55%	2,90%	2,84%	2,24%	1,50%	1,20%	1,08%	0,85%	1,10%	1,04%
Подсектор Трикотаж	399	535	638	740	732	666	714	793	717	664	715
Дял от общия внос	2,88%	3,37%	3,88%	3,94%	3,22%	2,32%	1,97%	1,86%	1,46%	12,01%	0,91%

Източник: НСИ и собствен изчисления

Делът на подсектора от общия внос е сравнително незначителен като дял от общия внос и се движи в границите от 1,46% до 3,94

Фиг. 13 Динамика на значимостта на вноса за подсектор трикотаж за външноотърговското салдо на РБ



Източник: По собствени изчисления въз основа данни от НСИ

Таблица 18 Износ на стоки (услуги) в мил.лева от подсектор Трикотаж по продуктови групи

Период - Стойност в лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по КН											
Общо за продукти по КН	10274	11176	11858	13042	15617	18515	23493	26427	29736	22882	30488
60 Трикотажни платове	3	9	16	23	28	27	55	96	75	56	42
Дял от общия износ	0,04%	0,08%	0,14%	0,18%	0,18%	0,15%	0,23%	0,36%	0,25%	0,24%	0,14%
61 Облекла и допълнения за облекла, трикотажни ил плетени	615	793	961	1124	1163	1079	1142	1209	1082	1005	1028
Дял от общия износ	5,99%	7,10%	8,11%	8,62%	7,45%	5,83%	4,86%	4,58%	3,64%	4,39%	3,37%
Общо подсектор трикотаж	619	803	978	1148	1191	1106	1197	1305	1157	1061	1070
Дял от общия износ	6,02%	7,18%	8,25%	8,80%	7,63%	5,98%	5,10%	4,94%	3,89%	4,64%	3,51%

Източник: НСИ и собствени изчисления

На практика е онагледена структурата на подсектора по продуктови групи съгласно КН. Възможна е съпоставка за значимостта в общата структура на износа на продукти.

Фиг. 14 Динамика на износа от подсектор трикотаж за външно търговското салдо на РБългария



Източник: По собствени изчисления въз основа на данни от НСИ

Графиката онагледява на значимостта на износа от подсектор трикотаж за външно търговското салдо на РБългария.

Видно е че след един пик през 2003 значимостта на износа плавно спада и след 2007 година е относително постоянна въпреки кризата като е в размер 3-4%.

Таблица 19 Външно търговски оборот в мил.лева за подсектор Трикотаж

Период - Стойност в мил. лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по КН											
Общо за продукти по КН Внос	13857	15897	16451	18797	22726	28688	36142	42757	49079	33006	37477
Износ	10274	11176	11858	13042	15617	18515	23493	26427	29736	22882	30488
Стокооборот	24131	27073	28309	31838	38343	47202	59636	691834	78815	55888	67965
Салдо	-3583	-4721	-4593	-5755	-7109	-10173	-12649	-16330	-19343	-10124	-6988
Трикотажни платове	121506	130093	161527	205866	222601	236228	280893	333102	300955	300012	327182
Износ	3	9	17	24	28	27	551	96	75	56	42
Стокооборот	125	140	178	229	251	264	336	429	376	356	369
Салдо	-118	-120	-145	-182	-195	-209	-226	-237	-226	-2441	-285
61 Облекла и допълн.за облекла, трикотажни или	278	405	477	534	509	429	433	460	416	364	388



Период - Стойност в мил. лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
плетени Внос											
Износ	615	793	961	1124	1163	1079	1142	1209	1082	1005	1028
Стокооборот	893	1199	1438	1659	1672	1508	1575	1669	1498	1369	1416
Салдо	338	388	485	590	655	650	709	749	666	641	640
Подсектор Трикотаж Внос	399	535	638	740	732	666	714	793	717	6642	715
Износ	619	803	978	1148	1192	1106	1197	1305	1157	1061	1070
Стокооборот	1018	1338	16161	1888	1923	1772	1911	2098	1873	1725	1786
Салдо	220	267	330	408	460	441	483	511	440	397	355

Източник: НСИ и собствени изчисления

За продуктова група трикотажни платове салдото е отрицателно. Това се обяснява с факта, че големи количества платове се внасят с цел конфекционирание вместо да бъдат закупени от местните производители. Положително е салдото на готови изделия през целия разглеждан период. За подсектора салдото е положително през целия разглеждан период. На отрицателното салдо на вноса на платове може да се гледа като потенциал за производството на платове и пласирането им на местни предприятия, които да ги изнесат като готови изделия.

### 2.3.3. Внос, износ и търговски баланс на подсектор Конфекция

Таблица 20 Внос на стоки в мил. лева от подсектор Конфекция

Период - Стойност в мил. лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по SITC											
Общо за продукти по SITC	13857	15897	16450	18797	22726	28688	36142	42757	49079	33006	37477
84 Облекло и допълнения за облекло	381	558	676	788	775	734	774	850	839	687	745
Текстил и облекло	1569	2051	2300	2642	2730	2720	2903	3068	2845	2218	2512
Дял на облекло и допълнения за облекло %	2,75%	3,51%	4,11%	4,19%	3,41%	2,56%	2,14%	1,99%	1,71%	2,08%	1,99%
Дял на текстил и облекло %	11,32%	12,90%	13,98%	14,06%	12,01%	9,48%	8,03%	7,17%	5,80%	6,72%	6,70%

Източник: НСИ и собствени изчисления

От приложенията по данните в Таблица 63 може да се оцени значимостта на различните продуктови групи по КН за подсектор конфекция по този показател и въобще неговата структура.

В Таблица 64 има данни по същата класификация, но за износа. Това е информация ценна за анализ на структурата на подсектора.

Таблица 21 Износ на стоки (услуги) в мил. лева от подсектор Конфекция

Период - Стойност в мил. лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по SITC											
Общо за продукти по SITC	10274	11176	11858	13042	15617	18515	23493	26427	29736	22882	30488
84 Облекло и допълнения за облекло	1495	1998	2252	2595	2757	2721	2844	2885	2641	2253	2363
Дял на подсектор конфекция %											

Източник: НСИ и собствени изчисления

Таблица 22 Външнотърговски оборот в мил. лева за подсектор Конфекция

Период - Стойност в мил. лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по SITC											
Общо за продукти по SITC											
Внос	13857	15897	16450	18797	22726	28688	36142	42757	49079	33006	37477

Период - Стойност мил. лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по SITC											
Износ	10274	11176	11858	13042	15617	18515	23493	26427	29736	22882	30488
Стокооборот	24131	27073	28309	31838	38343	47202	59636	691834	78815	55888	67965
<b>Салдо</b>	<b>-3583</b>	<b>-4721</b>	<b>-4593</b>	<b>-5755</b>	<b>-7109</b>	<b>-10173</b>	<b>-12649</b>	<b>-16330</b>	<b>-19343</b>	<b>-10124</b>	<b>-6988</b>
84 Облекло и допълнения за облекло											
Внос	381	558	676	788	775	734	774	849,7	839	687	745,3
Износ	1495	1998	2252	2595	2757	2721	2849	2885	2641	2253	2363
Стокооборот	1876	2555	2928	3383	3532	3455	3618	3735	3479,6	2940	3108,3
Салдо	1113	1440	1576	1808	1982	1987	2069	2035	1802,5	1566	1618

**Източник: НСИ и собствени изчисления**

Видно, е че стокооборота е значим и се движи в граници от около 1.9 млрд. през 2000г. до над 3,7 млрд. лева през 2007 година.

Салдото винаги е положително и е в диапазона от малко над 1.1млрд.лева през 2000г. до малко над 2.0 млрд. Лева през 2006 година.

Тенденцията е с растеж до 2006, после има известно отстъпление и пак има ръст на 2010 спрямо 2009.

Това е временно стабилизиране на подсектора и ако не се използва момента ще следва тенденция за намаление.

## 2.4. ВОДЕЩИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Изборът на водещи предприятия е направен по относително комплексни критерии защото е насочен към задачите на проекта за създаване на ИСОК. Необходимо е да бъдат подбрани предприятия, които имат сравнително добра конкурентоспособност от една страна и от друга прилагат в практиката си различни бизнес модели.

Този подход се налага за да се обхване по-широка гама от ключови длъжности и професии актуални днес и в близко бъдеще в икономиката на България.

Както е изяснено подробно при разработването на SWOT анализа на сектора прилаганите бизнес модели в практиката могат да се възприемат като етапи от развитието на едно предприятие и показател за неговите степен на зрелост и потенциал за развитие.

За целите на подбора са използвани възможностите и базите данни на Информационна система на българските предприятия - BEIS.

Предприятията са подредени по значимост според обемите на техните продажби и след това според броя на заетите лица. Така се търсят не само предприятия имащи икономическо, но и предприятия имащи социално значение. Направена е и съпоставка и така се вижда кои предприятия имат значителни икономическо и Социално значения едновременно.

В резултат на съпоставката се идентифицират предприятия, които могат да бъдат идентифицирани като потенциални пилотни предприятия за целите на проекта.

Окончателното определяне ще бъде възможно след създаване на СКС, защото тогава ще се вземат предвид и някои организационни, логистични и съображения свързани с културата и желанието на предприятията за участие в проекта съобразно неговите правила.

Подробна информация за водещите предприятия в подсектор текстил има в

#### Таблица 65 Водещи предприятия по продажби и бр. заети през 2010 и 2009 г. в подсектор Текстил

От данните в таблицата и видно, че от първите 20 по обем на продажбите предприятия, само 11 са и първи по брой на заетите водещи предприятия.

В приложенията в Таблица 66 по данни на BEIS е дадена информация за водещите предприятия според обема на продажбите.

В Таблица 67, също в приложенията е дадена информация за Водещи предприятия през 2009 г., 2008г. и 2007г. в подсектор Конфекция според броя на заетите в тях

Информацията от таблици 66 и 67 е съпоставена в Таблица 68.

Очевидно, е че от 20 предприятия с най-голям обем на продажбите само 9 са в челните 20 с най-голям брой на заетите.

Тези 9 предприятия със сигурност трябва да се смятат за потенциални предприятия идентифицирани като пилотни. Така е от гледна точка на това, че освен икономическо имат и социално значение, а освен това при повишаване компетенциите на работната сила ефектът ще бъде сравнително бърз и мащабен поради мултиплициращия ефект.

---

## 2.5. КАПАЦИТЕТ ЗА РАЗРАБОТВАНЕ И УПРАВЛЕНИЕ НА ПРОЕКТИ

---

Браншовите организации в сектора имат разнообразен опит в разработването и управлението на проекти, натрупан още при ползването на предприсъединителните фондове.

Особено добри постижения в тази посока има БАПИОТ, която поради организационни причини на този етап не участва в разработването на анализа.

АДЛП, ББСПТ, БКШИ и СПТ са участвали като асоцииран партньор в рамките на БАТЕК в изпълнението на проект PERFECTLINK. Основен бенефициер по проекта е EURATEX. Главната цел и философия на проекта е да се подготвят браншовите организации от сектор TCL в страните на, които тогава предстоеше присъединяване към ЕС (главно бивши страни от СИБ).

В рамките на проекта бяха направени национални секторни анализи и беше обрисован световния бизнес модел в сектора.

Бяха разработени доста подробни SWOT анализи на национално ниво и възможностите и предизвикателствата пред които предстоеше да се изправи сектора.

Сериозно внимание беше отделено да се идентифицират проблемите на предприемачите и мениджърите в сектора, които в повечето случаи са едни и същи лица. Освен всички финансови, икономически, геополитически и други групи проблеми беше обърнато сериозно внимание на дефицита на знания и компетенции по отношение управлението на предприятия в условията на пазарна икономика.

В резултат на идентифицираните дефицити беше разработена и реализирана цялостна програма от информационно образователни няколкодневни семинари, на които членовете на браншовите организация получиха ценна информация и знания.

В резултат на проведените семинари и друг вид обучения и работни срещи фактически се обмениха добри практики и се повишиха компетенциите на всички участници. Особено ценно за участниците в изпълнението на проекта както и за крайните бенефициери беше, че се доби опит за работа в мултиезична и мултикултурна среда.

Бяха споделени добри практики по отношение необходимата инфраструктура за идентифициране, разработване, лансиране и управление на проекти.

## 2.6. ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ

### 2.6.1. ВЪЗРАСТОВА, ОБРАЗОВАТЕЛНА И ПРОФЕСИОНАЛНО-КВАЛИФИКАЦИОННА СТРУКТУРА НА ЗАЕТИТЕ

Последните налични статистически данни отнасящи се за възрастовата структура на заетите в Сектор „Текстил и облекло“ са за 2010 година. Данните са обработени по подходящ начин за да се илюстрира най-общо състоянието на сектора и да могат да се направят някои първоначални сравнения и изводи.

ТАБЛИЦА 23 Възрастова структура на заетите в Сектор „Текстил и облекло“ на РБългария (2010 г.)

	15-24 години	25-34 години	35-44 години	45-54 години	55-64 години	Над 65 години	Общо
<b>Заети всичко РБ Бр.</b>	<b>172 574</b>	<b>529 575</b>	<b>534 762</b>	<b>453 557</b>	<b>278 295</b>	<b>29 528</b>	<b>1 998 291</b>
Мъже	83 865	264 266	284 129	248 216	165 677	20 024	1 066 177
Жени	88 709	265 309	250 633	205 341	112 618	9 504	932 114
<b>Заети сектор Т&amp;О бр.</b>	<b>6 819</b>	<b>30 381</b>	<b>36 122</b>	<b>29 232</b>	<b>14 634</b>	<b>1 211</b>	<b>118 399</b>
Мъже	1 292	4 175	4 302	3 617	2 503	451	16 340
Жени	5 527	26 206	31 820	25 615	12 131	760	102 059
<b>Дял от заети всичко РБ %</b>	<b>3,95%</b>	<b>5,74%</b>	<b>6,75%</b>	<b>6,45%</b>	<b>5,26%</b>	<b>4,10%</b>	<b>5,93%</b>
Мъже	1,54%	1,58%	1,51%	1,46%	1,51%	2,25%	1,53%
Жени	6,23%	9,88%	12,70%	12,47%	10,77%	8,00%	10,95%
Мъже/Жени	4/16	3/16	2/16	2/16	3/16	9/16	3/16
Мъже/жени РБ	15/16	16/16	18/16	19/16	24/16	34/16	18/16

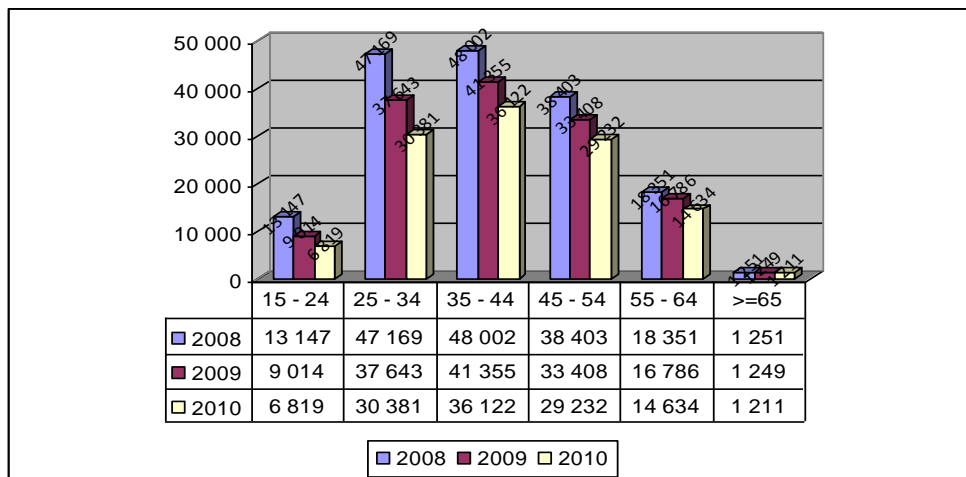
Източник: НСИ и собствени изчисления

От данните е видно, че секторът е важен за заетостта в България. Особено важно е това за жените. Всяка 8 до 16 от заетите жени от всичките възрастови групи е заета в сектора.

Съотношението на мъжете към жените за всички възрастови групи е по-малко от средното за страната. За някои възрастови групи това съотношение достига няколко пъти разлика. Това е доказателство за важността на сектора особено що се касае до заетостта на жените.

Интересно е обаче да се анализират промените които са настъпили по отношение заетостта и възрастовата структура на работната сила в периода след 2008, която е с върхови постижения за период от 1997 година до 2010, а даже по предварителни данни и 2011 година.

Фиг. 15 Динамика на бр. заети и възрастовия състав в Сектор „Текстил и облекло“ (2008 – 2010 г.)

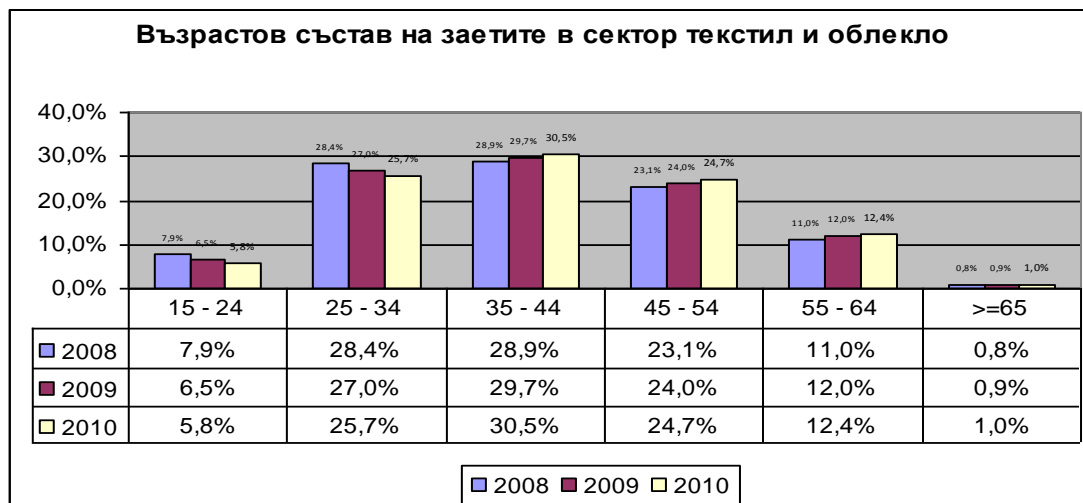


Източник: По собствен изчисления въз основа на данни от НСИ.

През разглеждания тригодишен период абсолютният брой на заетите в сектора намалява, но има и структурни промени, които следва да бъдат анализирани и оценени, защото те неминуемо са свързани със секторния компетентностен модел разгледан като съвкупност от компетентности профили на актуалните към момента за практиката професии и длъжности.

Рязко намалява броя на заетите във възрастовия диапазон 15-24 години.

Фиг. 16 ЗНАЧИМОСТ НА РАЗЛИЧНИТЕ ВЪЗРАСТОВИ ГРУПИ В СТРУКТУРАТА НА ЗАЕТИТЕ В СЕКТОРА



Източник: НСИ *и собствени изчисления*

Около 80% от заетите в сектора са на възраст между 25 и 55 години. Разпределението в отделните групи е относително равномерно и следователно това е фактор за устойчива значимост на сектора по отношение на заетостта, поради осигурената привидно приемственост. Този потенциал обаче може да се реализира само в случай, че се предприемат съответни мерки за повишаване компетенциите на работната сила за да се постигнат резултати съизмерими със световните тенденции.

Лош сигнал е факта, че от работещите в сектора, тези на възраст 15-24 години са само около 1/20 от заетите в сектора. Разбира се при втория етап когато анализът се извърши в по-голяма дълбочина и когато ще бъде възможно да се ползват конкретни данни от пилотните предприятия тогава ще се прецизират числата и причините. (Да не забравяме, че този възрастов диапазон е леко деформиран поради това, че от 15 до 18, а понякога и до 20 годишно възраст лицата са все още ученици и започват работа след това).

Не по-добър знак е фактът, че делът на заетите които са в най-работоспособната по традиция за сектора възраст т.е. тези между 25 – 34 години намалява прогресивно.

Първата причина, която можем да идентифицираме е че за съжаление в условията на криза работодателите се освобождават от най-ниско квалифицираните работници и служители.

### 2.6.1.1. Възрастова, образователна и професионално-квалификационна структура на заетите в подсектор Текстил

От таблица 25 е видно, че секторът осигурява около 1 % от общата заетост в страната.

Съотношението на заетите в сектора мъже към заетите в сектора жени е по-малко от общото за страната с изключение на тези от възрастовия диапазон на 65 и повече години. Иначе казано подсекторът има по-голямо значение за заетостта сред жените. Това е сигнал, че е възможно разработване на специализирани политики и инструменти за постигане на по-добри резултати в тази посока.

Таблица 24 ПРЕДПРИЯТИЯ И ЗАЕТИ ЛИЦА В ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ(2008-2010 г.)

КИД 2008	Наименование на под сектора	2008 г.		2009 г.		2010 г.	
		Фирми	Заети лица	Фирми	Заети лица	Фирми	Заети лица
		46	5 291	42	4 708	46	4577
1310	Подготовка и предене на текстилни влакна	46	5 291	42	4 708	46	4577
1320	Производство на тъкани	68	4 315	64	3 083	61	2541
1330	Облагородяване на прежди, платове и облекло	84	636	77	521	65	709
1391	Производство на плетени платове	10	183	10	156	9	150
1392	Производство на конфекционирани текстилни изделия, без облекло	185	4 561	174	4 124	152	3739
1393	Производство на килими и текстилни подови настилки	15	761	14	598	14	469
1394	Производство на канапи, възета, мрежи и изделия от тях	24	228	23	177	22	201
1395	Производство на нетъкани текстилни изделия, без облекло	10	211	9	155	8	142
1396	Производство на други текстилни изделия за техническа и производствена употреба	34	334	31	262	31	256
1399	Производство на други текстилни изделия, не класифицирани другаде	186	2 167	169	1 724	154	1648

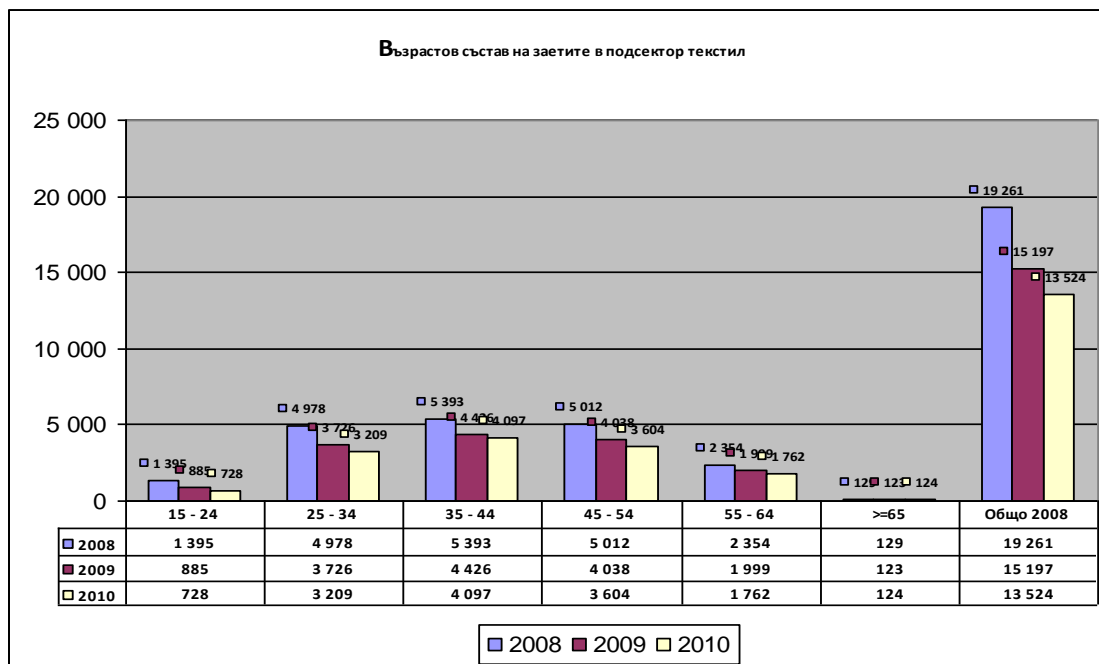
Източник: НОИ и собствени изчисления

Таблица 25 ВЪЗРАСТОВА СТРУКТУРА НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ, 2010 г.

2010	15-24 години	25-34 години	35-44 години	45-54 години	55-64 години	Над 65 години	Общо
<b>Заети всичко РБ Бр.</b>	<b>172 574</b>	<b>529 575</b>	<b>534 762</b>	<b>453 557</b>	<b>278 295</b>	<b>29 528</b>	<b>1 998 291</b>
<b>Мъже</b>	83 865	264 266	284 129	248 216	165 677	20 024	1 066 177
<b>Жени</b>	88 709	265 309	250 633	205 341	112 618	9 504	932 114
<b>Заети подсектор Т бр.</b>	<b>728</b>	<b>3 209</b>	<b>4 097</b>	<b>3 604</b>	<b>1 762</b>	<b>124</b>	<b>13 524</b>
<b>Мъже</b>	324	966	1 164	1 128	812	90	4 484
<b>Жени</b>	404	2 243	2 933	2 476	950	34	9 040
Дял от заети всичко РБ %	<b>0,42%</b>	<b>0,61%</b>	<b>0,77%</b>	<b>0,79%</b>	<b>0,63%</b>	<b>0,42%</b>	<b>0,68%</b>
<b>Мъже</b>	0,39%	0,37%	0,41%	0,45%	0,49%	0,45%	0,42%
<b>Жени</b>	0,46%	0,85%	1,17%	1,21%	0,84%	0,36%	0,97%
<b>Мъже/жени подсектор Т</b>	13/16	7/16	6/16	7/16	14/16	42/16	8/16
<b>Мъже/жени РБ</b>	15/16	16/16	18/16	19/16	24/16	34/16	18/16

Източник: НСИ и собствени изчисления

Фиг. 17 РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ ПО ВЪЗРАСТ (2008-2010 г.)

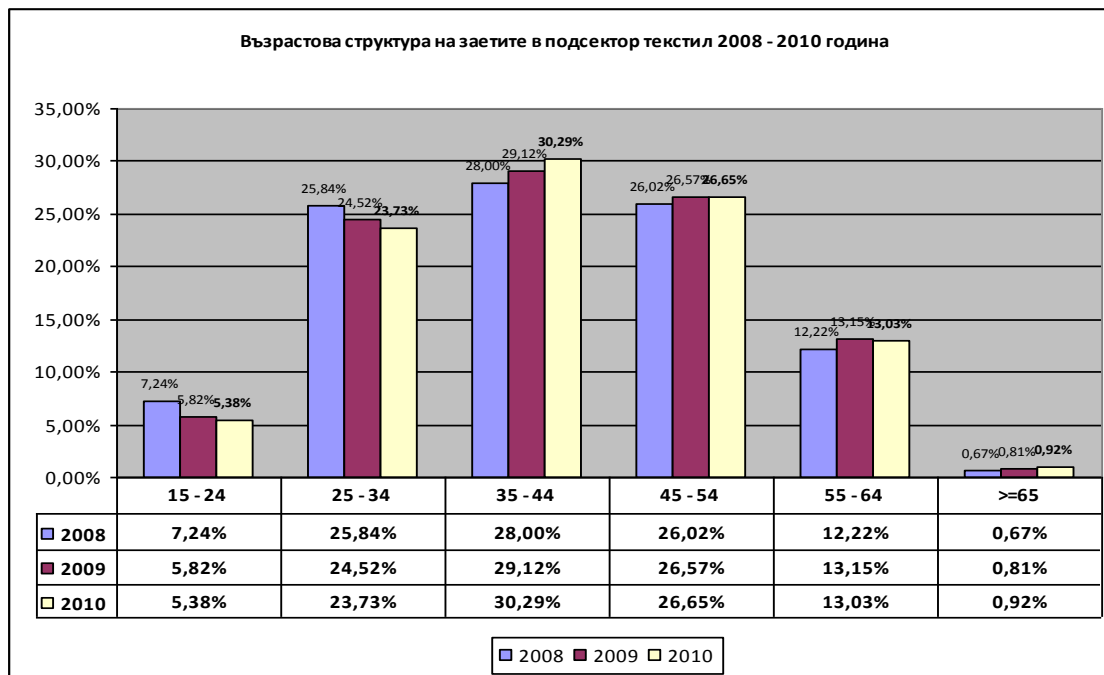


Източник: НСИ и собствени изчисления



От графиката и таблицата под нея се забелязва, че тенденцията относно възрастовия състав в подсектор е същата като тази за целия сектор.

Фиг. 18 ВЪЗРАСТОВА СТРУКТУРА НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ (2008-2010 г)



*Източник НСИ и собствени изчисления*

Изчислен е относителния дял на възрастовите групи за трите разглеждани години за да се очертае по прецизно тенденцията в подсектора по отношение на възрастовата структура.

Общата тенденция за сектора е спазена макар и не толкова ярко изразена.

Относителния дял на заетите от възрастова група 15-24 години намалява с трайно темпо. Същото се отнася и за групата 25-34 годишна възраст..

Заетите на възраст 35-44 години увеличават относителния си дял, докато тези в диапазона 45-54 го запазват.

Възrastовия диапазон 55-64, заедно с тези на 65 и над 65 години нараства, но двете групи заедно представляват едва всяко 7 място от всичките работни места.

Причините за тази тенденция са комплексни, но най-важните които заслужават внимание са следните:

- ⇒ В условия на криза най-напред се освобождават най-неквалифицираните работници
- ⇒ В засегнатите групи има най-много представители с неадекватни на съвременното компетенции
- ⇒ Секторът не е с особено добър имидж сред по-квалифицираните кадри, налични на пазара на труда

На следващия етап от анализа ще бъде необходимо и възможно да се задълбочи изследването и да се способства за идентифициране дефицита на знания и умения поради които засегнатите групи отпадат от пазара на труда.

Подробна информация за статуса през 2010 година има в Таблица 69 и в Таблица 70.

От таблиците е видно, че най-засегнати са групите на възраст между 15-24 и 25-34 години. На тях принадлежи над 42% от общото намаление за разглеждания период.

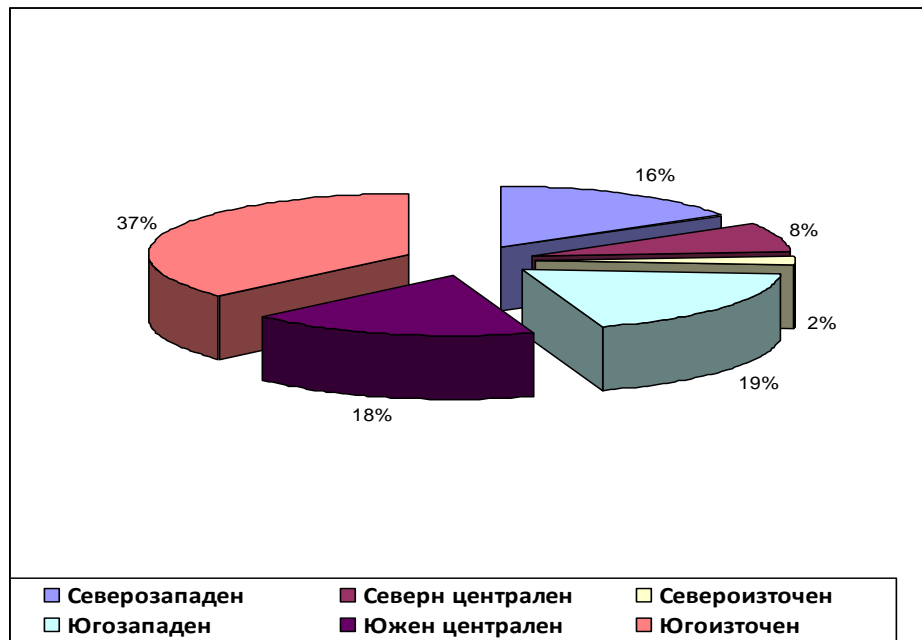
Броят на заетите на възраст 14-25 е намалял с 36,28%, а броят на заетите на възраст 25-34 години е намалял с 27,67% за разглеждания период.

Причината е, че в тази възраст има най-много работници с неадекватни компетенции.

Друга причина, е че нивото на заплащане в подсектора не е атрактивно за тези възрастови групи.

Ценна информация се съдържа в Таблица 71 според класовете на заеманите длъжности (НКПД) защото тя дава представа и за този разрез на структурата на заетата работна сила и може да служи за отправна точка при определяне на ключовите длъжности.

Фиг. 19 РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ ПО РАЙОНИ ЗА ПЛАНИРАНЕ, 2010 г.



Източник: По собствени изчисления въз основа на данни от НОИ.

Подсекторът е най-силно развит в Югоизточен район за планиране, където работят 37 % от заетите в подсектора през 2010 година.

В североизточен и северен централен райони за планиране работят общо едва 10% от заетите в подсектора.

В другите 3 района за планиране работят около 53% от заетите в подсектора, като представляват около 18% за всеки от трите района.

Следователно когато се избират пилотни предприятия за подсектора и се избират оценители на компетенции, е добре да бъдат от Северозападен, Югозападен, Южен Централен и Югоизточен райони за планиране.

### 2.6.1.2. Възрастова, образователна и професионално-квалификационна структура на заетите в подсектор Трикотажи

Таблица 26 ПРЕДПРИЯТИЯ И ЗАЕТИ ЛИЦА В ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ (2008-2010 г.)

КИД 2008	Наименование на под подсектора	2008		2009		2010	
		Фирми	Заети лица	Фирми	Заети лица	Фирми	Заети лица
1391	Производство на плетени платове	10	183	10	156	9	150
1431	Производство на чорапи и чорапогащи	90	4 548	88	3 766	85	3 363
1439	Произв. на пуловери, жилетки и др. под. изделия	152	9 108	140	7 774	133	6 865
	Всичко за подсектора	252	13839	238	11696	227	10378

Източник НОИ и собствени изчисления

Таблица 27 ВЪЗРАСТОВА СТРУКТУРА НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ, 2010 г.

	15-24 години	25-34 години	35-44 години	45-54 години	55-64 години	Над 65 години	Общо
<b>Заети всичко РБ Бр.</b>	<b>172 574</b>	<b>529 575</b>	<b>534 762</b>	<b>453 557</b>	<b>278 295</b>	<b>29 528</b>	<b>1 998 291</b>
<b>Мъже</b>	83 865	264 266	284 129	248 216	165 677	20 024	1 066 177
<b>Жени</b>	88 709	265 309	250 633	205 341	112 618	9 504	932 114
Заети сектор Трикотаж бр.	523	2 560	2 959	2 402	1 234	100	9 778
Мъже	142	531	500	412	276	44	1 905
Жени	381	2 029	2 459	1 990	958	56	7 873
Дял от заети всичко РБ %	0,30%	0,48%	0,55%	0,53%	0,44%	0,34%	0,49%
<b>Мъже</b>	<b>0,17%</b>	<b>0,20%</b>	<b>0,18%</b>	<b>0,17%</b>	<b>0,17%</b>	<b>0,22%</b>	<b>0,18%</b>
<b>Жени</b>	<b>0,43%</b>	<b>0,76%</b>	<b>0,98%</b>	<b>0,97%</b>	<b>0,85%</b>	<b>0,59%</b>	<b>0,84%</b>
Мъже/Жени	6/16	4/16	3/16	3/16	5/16	13/16	4/16
<b>Мъже/жени РБ</b>	15/16	16/16	18/16	19/16	24/16	34/16	18/16

Източник: НСИ и собствени изчисления

Подсектор „Трикотаж“ осигурява едва около половин процент от общата заетост за страната. В сектора обаче работят около 1% от всички заети жени в България.

За заетостта сред мъжете подсекторът допринася едва  $\frac{2}{10}$  от процента спрямо общата за страната заетост сред мъжете.

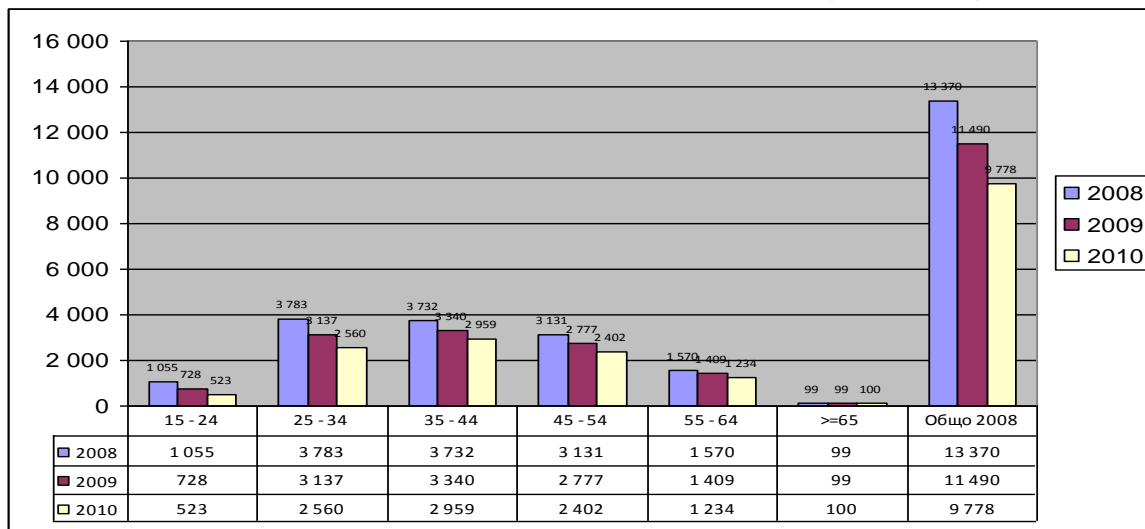
Съотношението на зетите мъже към зетите в подсектора жени е по-малко от общото за страната съотношение, като достига в пъти за някои от възрастовите групи. В този смисъл спазва общата за сектора тенденция.

На следващия етап от анализа ще бъде необходимо да се изяснят причините довели до диспропорция вътре в подсектора. Това ще бъде необходимо за се разработи под секторния компетентностен модел съобразно реалностите и ново възникващите нужди. Такава дълбочина на анализа ще бъде възможна след като се проведат необходимите действия за оценка на компетенциите поне в пилотните предприятия за ключовите длъжности.

За този етап на секторния анализ е достатъчно и важно да се проследят тенденциите в сектора в последните три последователни години като е избрана за начална годината с върхови постижения 2008. След нея започва криза за сектора, която засяга и подсектор трикотаж разбира се.

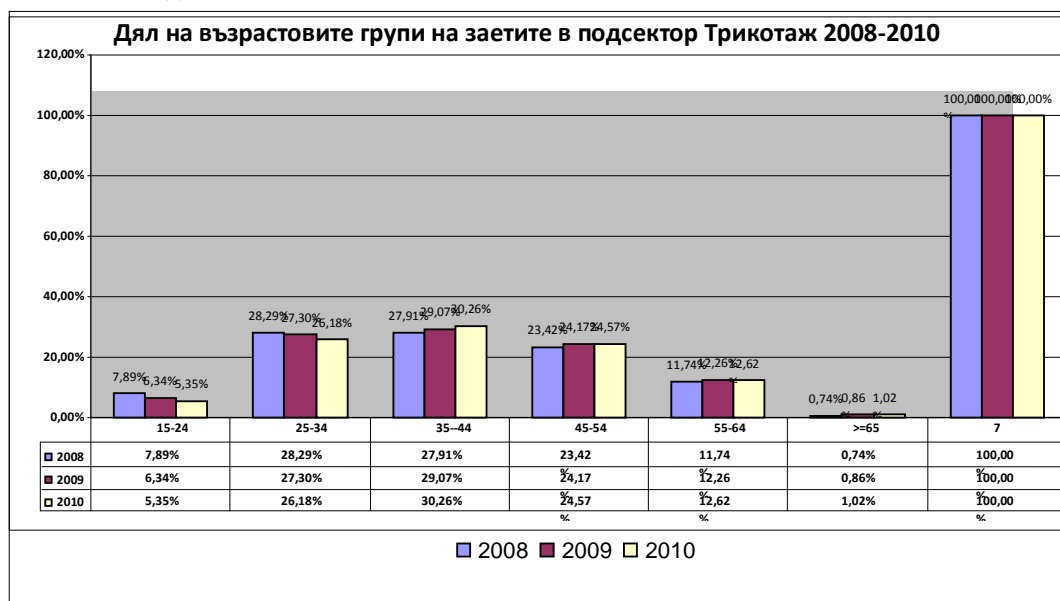
Информация за промяната в заетостта по възрастови групи в подсектор трикотаж за периода 2008 – 2010 година е представена в Таблица 74.

Фиг. 20 РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ ПО ПОЛ И ВЪЗРАСТ (2008-2010 г.) . Изт. НСИ



Разпределението на заетите от различни възрасти не е равномерно за отделните възрастови групи. Добре ще бъде да се проследи и анализира тенденцията на промяна на относителната тежест на отделните възрастови групи в общата маса на заетите в подсектора.

Фиг. 21 Дял на възрастовите групи от всички заети в подсектор Трикотаж



Източник: По собствени изчисления въз основа данни на НСИ

От данните се вижда, че заетите в подсектора на възраст 15-34 години намаляват за периода от малко над 36% до малко над 31% или с тригодишен темп от около 13 процентни пункта.

Независимо от горното в края на изследвания период над 81% от заетите в подсектора са на възраст между 25 и 55 години.

Разпределението в отделните групи е относително равномерно и следователно това е индикатор за устойчива значимост на сектора по отношение на заетостта.

Поради осигурената относителна приемственост потенциалът на подсектора за генериране на заетост е стабилен. Той обаче може да се реализира само ако се предприемат подходящи мерки за мотивиране на по младите за повишаване на техните компетенции за да се постигнат резултати съизмерими със световните тенденции и те да получат заетост.

Ако се предприемат адекватни действия ще стане възможно да се обърне тенденцията по отношение на възрастовата група 15-34 и техният дял да нарасне пропорционално.

При втория етап на анализа ще навлезе в по-голяма дълбочина още повече, че тогава ще бъде възможно да се ползват конкретни данни от пилотните предприятия ще се вземат предвид резултатите от 2011 година и ще се прецизират числата и причините за установените тенденции и тяхното отражение върху изискванията към компетенциите на работната сила. (Особено важно е да се подчертае, че този възрастов диапазон е в по особена позиция т.е. тежестта му е по принцип повлияна и леко деформирана от факта, че от 15 до 18, а понякога и до 20 годишно възраст лицата са все още ученици и започват работа след това).

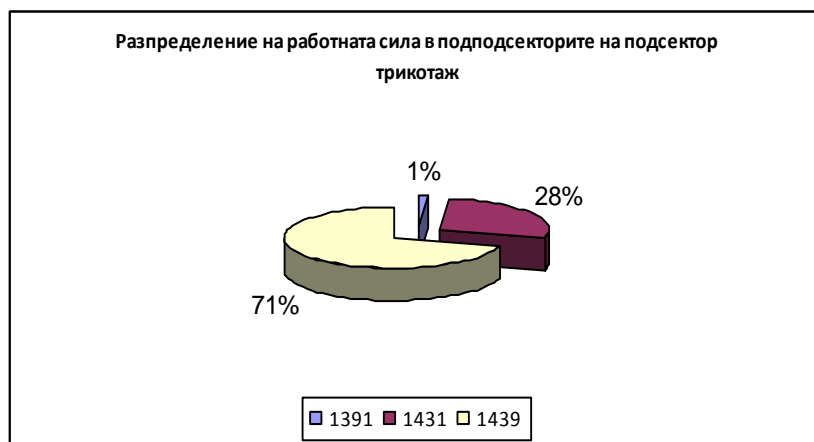
Забелязва се, че делът на заетите които са в най-работоспособната по традиция за подсектора възраст т.е. тези между 25 – 34 години намалява прогресивно.

Първата причина, която можем да идентифицираме е че за съжаление в условията на криза работодателите се освобождават от най-ниско квалифицираните работници и служители.

Това е сигнал, че са необходими спешни адекватни мерки за наваксване на изоставането.

Още по-подробно информацията е представена в Таблица 72 Възрастова структура на заетите в подсекторите на подсектор Трикотаж, 2010 г.

Фиг. 22 Дял на под подсекторите в подсектор трикотаж. Източник: НСИ и собствени изчисления



Очевидно, че при избора на пилотни предприятия трябва да се обърне внимание на клас икономическа дейност 1439, тъй като имат най-голяма тежест за подсектора и въвеждането на доброволни професионални стандарти ще има най-бърз ефект в резултат на мултипликация.

Промяната на заетостта по възрастови групи в подсектор Трикотаж за периода 2008 -2010 е онагледена в Таблица 72.

От таблицата е видно, че най-засегнати са заетите на възраст 15-34 години. Първите са се намалили с 52,08 %, а вторите с 31,75% спрямо базисната 2008 година.

Основната причина, е че работодателите в условия на рецесия и криза най-напред се разделят с вай-неквалифицираните кадри. Това за пореден път доказва неефективността на системата на подготовка на работна сила с адекватни компетенции.

В Таблица 73 Квалификационна структура на заетите в подсектор Трикотаж през 2010 г. според класовете на заеманите длъжности (НКПД) се съдържа информация за този профил на структурата на работната сила заета в подсектора.

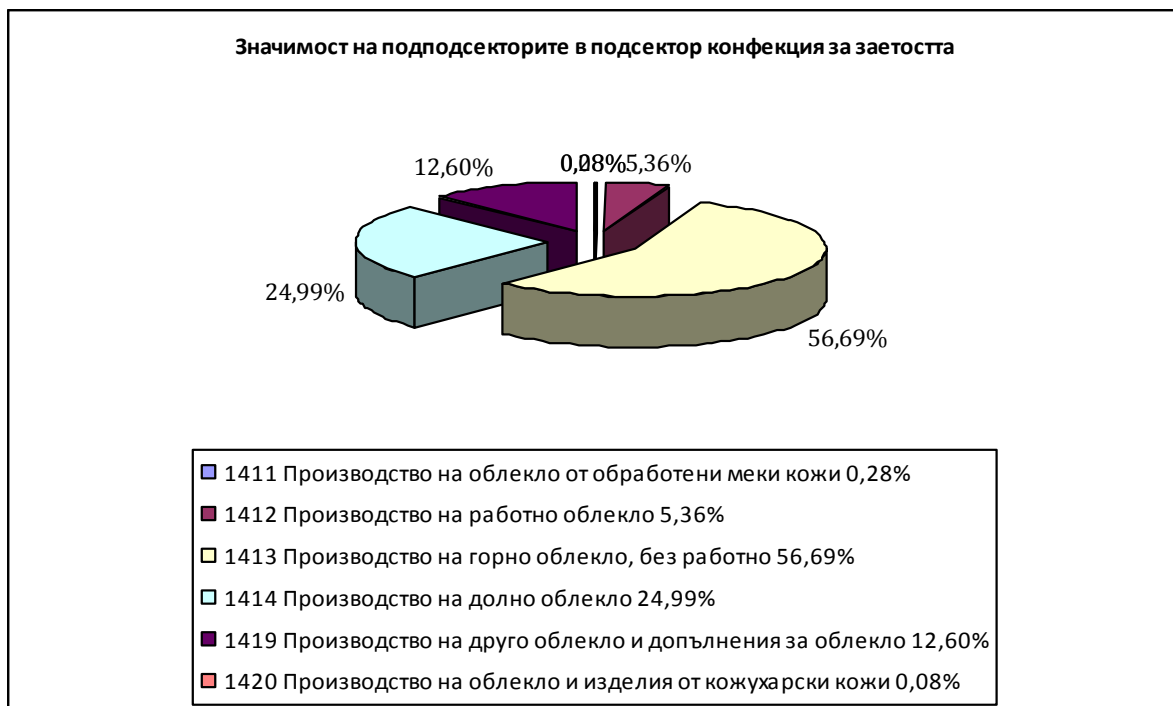
### 2.6.1.3. Възрастова, образователна и професионално-квалификационна структура на заетите в подсектор Конфекция

Таблица 28 ПРЕДПРИЯТИЯ И ЗАЕТИ ЛИЦА . в ПОДСЕКТОР Конфекция(2008-2010 г.)

КИД 2008	Наименование на сектора	2008 г.		2009 г.		2010 г.	
		Фирми	Заети лица	Фирми	Заети лица	Фирми	Заети лица
1411	Производство на облекло от обработени меки кожи	24	390	22	303	19	282
1412	Производство на работно облекло	297	7 068	264	5 733	242	5 393
1413	Производство на горно облекло, без работно	2 127	76 125	1 917	63 939	1 678	57 069
1414	Производство на долно облекло	950	35 036	803	29 554	710	25 155
1419	Производство на друго облекло и допълнения за облекло	1 082	18 422	929	14 172	819	12 684
1420	Производство на облекло и изделия от кожухарски кожи	18	128	17	109	17	84

Източник: НСИ и собствена информация

Фиг. 23 РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ЗАЕТИТЕ В КЛАСОВЕТЕ ИКОНОМИЧЕСКА ДЕЙНОСТ НА ПОДСЕКТОР Конфекция, 2010 г.



Източник: По собствени изчисления въз основа на данни от НСИ

От данните в таблицата се забелязва, че дейностите в подсектор конфекция по своята социална значимост за създаването на заетост следва да се подредят по следния ред:

- 1413 Производство на горно облекло, без работно
- 1414 Производство на долно облекло
- 1419 Производство на друго облекло и допълнения за облекло
- 1412 Производство на работно облекло
- 1411 Производство на облекло от обработени меки кожи
- 1420 Производство на облекло и изделия от кожухарски кожи

Тази значимост трябва да се има предвид, когато се определят пилотните предприятия за прилагане на методиката за оценка на компетенциите и впоследствие и впоследствие се прилага компетентностния под секторен профил.

Очевидно, е че подобен подход ще позволи да се отговори на нуждите на по голям предприятия и съответно да се въздейства върху по-голяма група от заети лица, т.е. мултипликационния ефект ще бъде по-осезателен. В този случай, ако изберем първите по значимост класове икономическа дейност ще имаме целева група от около 82% от заетите в подсектора или около 82 000 души.

Таблица 29 ВЪЗРАСТОВА СТРУКТУРА НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОР Конфекция, 2010 г.

	15-24 години	25-34 години	35-44 години	45-54 години	55-64 години	Над 65 години	Общо 2010
<b>Заети всичко РБ Бр.</b>	<b>172 574</b>	<b>529 575</b>	<b>534 762</b>	<b>453 557</b>	<b>278 295</b>	<b>29 528</b>	<b>1 998 291</b>
<b>Мъже</b>	83 865	264 266	284 129	248 216	165 677	20 024	1 066 177
<b>Жени</b>	88 709	265 309	250 633	205 341	112 618	9 504	932 114
<b>Заети подсектор Обл. бр.</b>	<b>6 086</b>	<b>27 146</b>	<b>31 998</b>	<b>25 574</b>	<b>12 852</b>	<b>1 087</b>	<b>104 743</b>
<b>Мъже</b>	965	3 201	3 127	2 467	1 678	361	11 799
<b>Жени</b>	5 121	23 945	28 871	23 107	11 174	726	92 944



	15-24 години	25-34 години	35-44 години	45-54 години	55-64 години	Над 65 години	Общо 2010
Дял от заети всичко РБ %	3,53%	5,13%	5,98%	5,64%	4,62%	3,68%	5,24%
Мъже	1,15%	1,21%	1,10%	0,99%	1,01%	1,80%	1,11%
Жени	5,77%	9,03%	11,52%	11,25%	9,92%	7,64%	9,97%
Мъже/жени подсектор Обл.	3/16	2/16	2/16	2/16	2/16	8/16	2/16
Мъже/жени РБ	15/16	16/16	18/16	19/16	24/16	34/16	18/16

Източник: НСИ и собствени изчисления

Подсектор конфекция осигурява над 5% от заетите работни места в страната.

Подсекторът осигурява над 1% от заетите от мъже работни места и почти 10% от работните места заети от жени в рамките на националната икономика.

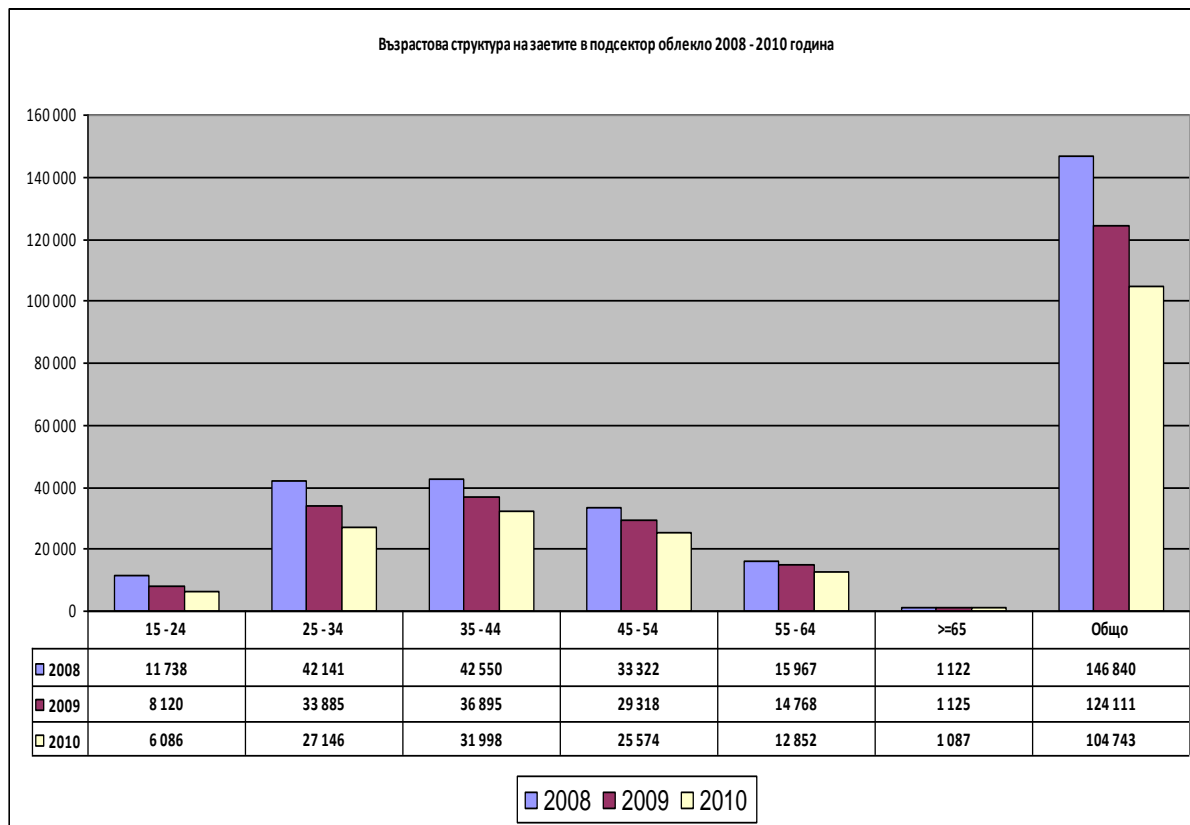
При изграждане на СКС и създаване на експертен потенциал от оценители подсектора следва да се приоритизира. Възможен е вариант, при който в рамките на проекта да се създаде потенциал само за нуждите на този подсектор, но това е въпрос на общо решение на браншовите организации излъчили експерти, които са включени в разработването на анализа.

В Таблица 75 може да се проследи какво е разпределението в отделните възрастови групи. От Таблица 76 може да се проследи динамиката на промяната за тригодишен период.

Жените са по засегнати от мъжете в процентно отношение. Най засегнати са възрастови групи 15-24, и 25-34 години.

Проблемът е предимно в компетенциите на работната сила на тази възраст. Наложително е повишаване квалификацията на засегнатите възрастови групи.

Фиг. 24 РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ ПО ВЪЗРАСТ (2008-2010 г.)

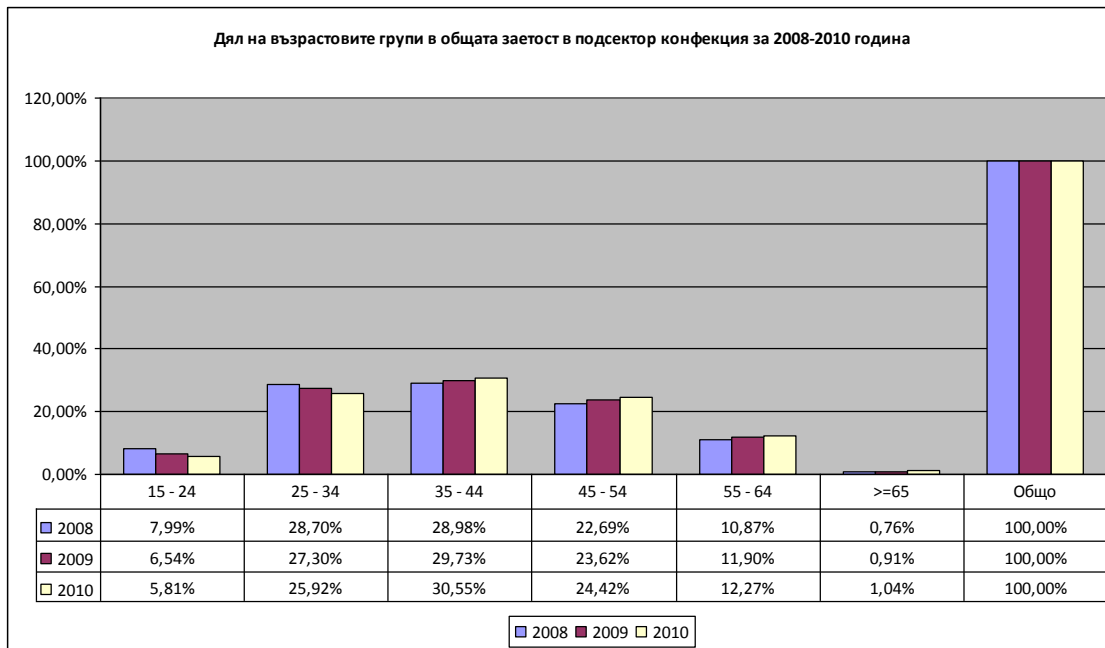


Източник: По данни на НСИ.

Има обща тенденция за намаляване броя на заетите в подсектора. Това се обяснява главно с последствията от икономическата криза. Причина за намаляване броя на заетите е намаляване на търгуваните обеми респективно броя и обемите на поръчките за външни пазари в т.ч. европейски, които са основни за сектора като цяло и особено за подсектора.

Освен общото намаляване на заетите в подсектора от графиката се забелязва, че това не е пропорционално за отделните възрастови групи.

Фиг. 25 Възrastова структура на заетите в подсектор конфекция за 2008-2010 година



Източник: По собствени изчисления въз основа на данни от НСИ

Забелязва се, че делът на заетите от възрастова група 15-24 години намалява.

Същото важи и за делът на заетите от възрастова група 25-34 години.

Делът на всички други възрастови групи нараства от 63,3% 2008 година до 66,16% през 2009 за да достигне 68,28% през 2010 година.

Тенденцията за намаляване броя на заетите в подсектора на възраст от 15-34 години (от около 37% през 2008 до около 32% през 2010 година) е по-ярко изразена отколкото при другите два подсектора (Текстил и трикотаж).

Поради големия относителен дял на подсектор конфекция в рамките на сектор текстил тенденцията валидна за него (подсектора) на практика се е проектирала в общата тенденция за сектора

Намаляването делът на заетите в най-подходящата за подсектора възраст е тревожен по няколко причини:

⇒ Обикновено в условия на криза се освобождават от работа най-нискоквалифицираните работници и служители;

⇒ Това е сигнал за наличие вече на дефицит на млада работна сила с адекватни компетенции;

⇒ С естествените процеси ще се увеличи и без това съществуващия дефицит на работна сила макар и притежаваща основните компетенции необходими за подсектора;

⇒ Това е индикатор, че системата за професионална подготовка на кадрите не работи ефективно и в резултат е налице немотивирана и неквалифицирана група от млади хора обречени на безработица;

⇒ Неравномерната възрастова структура е пречка за приемственост на знанията и уменията (традициите) в сектора;

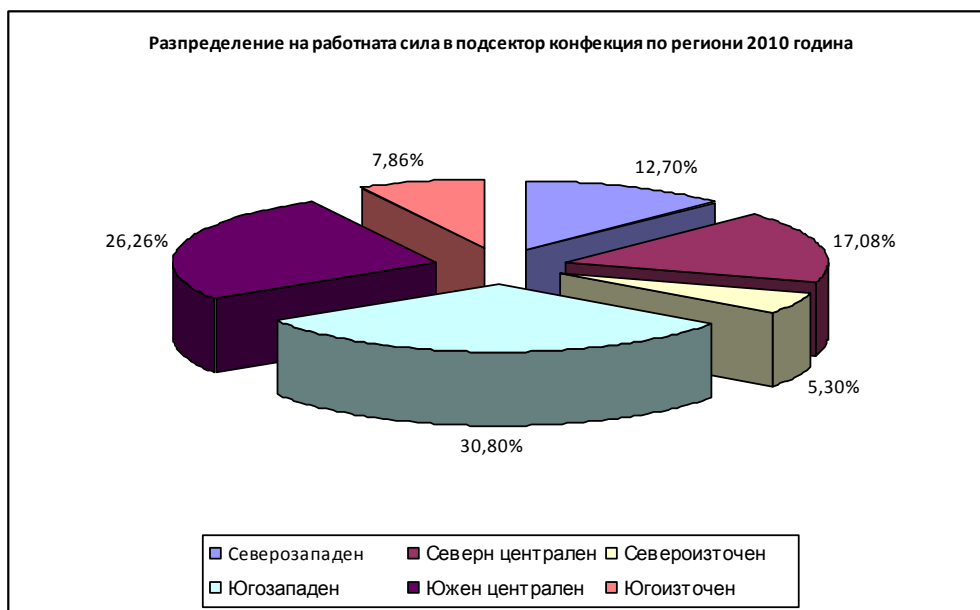
Необходимо е детайлно изучаване и анализиране на учебните програми и процеси с цел да се идентифицират съществуващите дефицити по отношение на:

- ⇒ Качество на образователно-квалификационната структура;
- ⇒ Качество на материалната база в учебните структурни единици;
- ⇒ Качество на учебните програми и планове;
- ⇒ Качество на преподавателския състав;
- ⇒ Качество на системите и процесите за мотивация и кариерно ориентиране.

Този по задълбочен анализ ще стане възможен само след като завърши или паралелно с провеждането на практически действия по оценка на компетенциите за ключовите длъжности за подсектора в пилотните предприятия.

В Таблица 77 има информация за нивото на квалификация, което трябва да се вземе предвид при определяне на ключовите длъжности и разработване на компетентностните модели.

Фиг. 26 РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ ПО РАЙОНИ ЗА ПЛАНИРАНЕ, 2010 Г.



*Източник: По собствени изчисления въз основа на данни от НОИ*

От графиката се забелязва сравнително неравномерното разпределение на заетите в подсектор конфекция по региони за планиране.

В същото време е видно, че предприятия от този подсектор има във всички региони и следователно когато се избират пилотни предприятия би било добре да има поне по едно предприятие от регион.

За да бъдат по-точни изводите на следващия етап от анализа на подсектора ще трябва да се анализират и други данни например общо население на територията на съответния регион за планиране, безработица, заетост.

Значимост на заетите в сектора спрямо общата заетост региона. Всичко това трябва да се направи и на ниво административни области и ако има възможност и по отделни общини и дори селища. Този подход ще способства да се прогнозира потенциала на подсектора за растеж по региони за планиране, административни области, общини, селища.

## 2.6.2. ВОДЕЩИ ПРОФЕСИИ И ПРОФЕСИОНАЛНИ КОМПЕТЕНЦИИ

### 2.6.2.1. Водещи професии и професионални компетенции за подсектор Текстил

Таблица 30 ПРОФЕСИИ И СПЕЦИАЛНОСТИ СПОРЕД КЛАСИФИКАТОРА НА ОБЛАСТИТЕ НА ВИШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ И ПРОФЕСИОНАЛНОТО НАПРАВЛЕНИЕ В ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ

Код от класифи катора	Тип	Наименование	Клас 1	Клас 2	Клас 3	Клас 4
<b>542</b>	<b>Направление</b>	<b>Производствени технологии – текстил, облекло, обувки и кожи</b>				
542010	Професия	Десенатор на текстил				
5420101	Специалност	Компютърно проектиране и десениране на тъкани плоски изделия			Да	
542020	Професия	Текстилен техник				
5420201	Специалност	Предачно производство			Да	
5420202	Специалност	Тъкачно производство			Да	
5420204	Специалност	Апретурно и багривно производство			Да	
542030	Професия	Оператор в текстилно производство				
5420301	Специалност	Предачно производство		Да		
5420302	Специалност	Тъкачно производство		Да		
5420304	Специалност	Апретурно и багривно производство		Да		
542080	Професия	Работник в текстилно производство				
5420801	Специалност	Текстилно производство	Да			
5420803	Специалност	Апретурно и багривно производство	Да			
542130	Професия	Килимар				
5421301	Специалност	Ръчно изработване на килими	Да			
5421302	Специалност	Ръчно изработване на гоблени, губери, козаци	Да			
<b>524</b>	<b>Направление</b>	<b>Химични продукти и технологии</b>				
524010	Професия	Химик - технолог				
5240107	Специалност	Технология на химичните влакна			Да	
524040	Професия	Лаборант				
5240401	Специалност	Технологичен и микробиологичен контрол в химични производства			Да	
524060	Професия	Химик - оператор				
5240607	Специалност	Технология на химичните влакна		Да		

Източник: БАТЕК

Водещите специфични компетенции са тези свързани с текстилно материалознание. Основи на преденето. Сплиткознание. Сплеткознание. Физикомеханични свойства на влакната и произведените от тях прежди. Физикомеханични свойства на филamentните нишки. Поведение на текстилните материали при третиране с различни химични реагенти. Най-добри практики за извършване на работните операции и критични за качеството и производителността работни манипулации.

Посочени са и професии и специалности от друго професионално направление, защото тези специалисти се оказват много полезни в производствените звена в които се баграт, апретират или се облагородяват текстилните изделия и/или преждите за тях чрез провеждането на физикохимични, а понякога физикомеханични съчетани с химични процеси.

## 2.6.2.2. Водещи професии и професионални компетенции за подсектор Трикотаж

Таблица 31 ПРОФЕСИИ И СПЕЦИАЛНОСТИ СПОРЕД КЛАСИФИКАТОРА НА ОБЛАСТИТЕ НА ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ И ПРОФЕСИОНАЛНОТО НАПРАВЛЕНИЕ В ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ. ИЗТОЧНИК: БАТЕК

Код от Класифи катора	Тип	Наименование	Клас 1	Клас 2	Клас 3	Клас 4
<b>542</b>	<b>Направление</b>	<b>Производствени технологии – текстил, облекло, обувки и кожи</b>				
542010	Професия	Десенатор на текстил				
5420102	Специалност	Компютърно проектиране и десениране на плетени площни изделия			Да	
542020	Професия	Текстилен техник				
5420201	Специалност	Предачно производство			Да	
5420203	Специалност	Плетачно производство			Да	
5420204	Специалност	Апретурно и багривно производство			Да	
542030	Професия	Оператор в текстилно производство				
5420301	Специалност	Предачно производство		Да		
5420303	Специалност	Плетачно производство		Да		
5420304	Специалност	Апретурно и багривно производство		Да		
542040	Професия	Моделиер - технолог на облекло				
5420401	Специалност	Конструиране, моделиране и технология на облекло от текстил			Да	
542050	Професия	Оператор в производството на облекло				
5420501	Специалност	Производство на облекло от текстил		Да		
542080	Професия	Работник в текстилно производство				
5420801	Специалност	Текстилно производство	Да			
5420803	Специалност	Апретурно и багривно производство	Да			
542090	Професия	Работник в производство на облекло				
5420901	Специалност	Производство на облекло	Да			
542110	Професия	Шивач				
5421101	Специалност	Шивачество	Да			
542140	Професия	Плетач				
5421401	Специалност	Ръчно художествено плетиво	Да			
5421402	Специалност	Плетач на настолна плетачна машина	Да			
542150	Професия	Бродировач				
5421501	Специалност	Бродерия	Да			
<b>524</b>	<b>Направление</b>	<b>Химични продукти и технологии</b>				
524010	Професия	Химик - технолог				
5240107	Специалност	Технология на химичните влакна			Да	
524040	Професия	Лаборант				
5240401	Специалност	Технологичен и микробиологичен контрол в химични производства			Да	
524060	Професия	Химик - оператор				

За подсектор „Трикотаж“ водещите компетенции са тези свързани с текстилно материалознание. Основи на преденето. Сплеткознание. Сплиткознание. Физикомеханични свойства на влакната и произведените от тях прежди. Физикомеханични свойства на филamentните нишки. Поведение на текстилните материали при третиране с различни

химични реагенти. Най-добри практики за извършване на работните операции и критични за качеството и производителността работни манипулации.

Посочени са и професии и специалности от друго професионално направление, защото тези специалисти се оказват много полезни в производствените звена в които се багрят, апретират или се облагородяват трикотажните изделия и/или преждите за тях чрез провеждането на физикохимични, а понякога физикомеханични съчетани с химични процеси.

### 2.6.2.3. Водещи професии и професионални компетенции за подсектор Конфекция

Таблица 32 ПРОФЕСИИ И СПЕЦИАЛНОСТИ СПОРЕД КЛАСИФИКАТОРА НА ОБЛАСТЕТЕ НА ВИСШЕТО ОБРАЗОВАНИЕ И ПРОФЕСИОНАЛНОТО НАПРАВЛЕНИЕ В ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ

Код от класификатора	Тип	Наименование	Клас 1	Клас 2	Клас 3	Клас 4
<b>542</b>	<b>Направление</b>	<b>Производствени технологии – текстил, облекло, обувки и кожи</b>				
542020	Професия	Текстилен техник				
5420204	Специалност	Апретурно и багривно производство			Да	
542030	Професия	Оператор в текстилно производство				
5420304	Специалност	Апретурно и багривно производство		Да		
542040	Професия	Моделиер - технолог на облекло				
5420401	Специалност	Конструирание, моделиране и технология на облекло от текстил			Да	
5420402	Специалност	Конструирание, моделиране и технология на облекло от кожи			Да	
542050	Професия	Оператор в производството на облекло				
5420501	Специалност	Производство на облекло от текстил		Да		
5420502	Специалност	Производство на облекло от кожи		Да		
542080	Професия	Работник в текстилно производство				
5420803	Специалност	Апретурно и багривно производство	Да			
542090	Професия	Работник в производство на облекло				
5420901	Специалност	Производство на облекло	Да			
542110	Професия	Шивач				
5421101	Специалност	Шивачество	Да			
542150	Професия	Бродировач				
5421501	Специалност	Бродерия	Да			

Източник: БАТЕК

Водещите специфични компетенции са тези, които са свързани с проектиране, конструирание и изработване на облеклото. Особено важно е да се познава възможното съчетаване на различни материи и различни по структура материи съобразно функционалното предназначение на готовите изделия.

Полезни в тази връзка са познания по текстилно материалознание. Основи на преденето. Видове прежди и филаментни нишки. Сплиткознание. Сплеткознание. Физикомеханични свойства на влакната и произведените от тях прежди. Физикомеханични свойства на филаментните нишки. Поведение на текстилните материали при третиране с различни химични реагенти. Най-добри практики за извършване на работните операции и критични за качеството и производителността работни манипулации.

Посочени са и професии и специалности от друго професионално направление, защото тези специалисти се оказват много полезни в производствените звена в които се перат, багрят, апретират или се облагородяват готовите конфекционирани изделия.



### 2.6.3. ОРГАНИЗАЦИЯ НА ОБРАЗОВАТЕЛНАТА И ПРОФЕСИОНАЛНА ПОДГОТОВКА

ТАБЛИЦА 33 ВУ ПОДГОТВЯЩИ КАДРИ ЗА СЕКТОРА ЗА РАЗЛИЧНИ КЛЮЧОВИ ДЪЛЖНОСТИ . Източник: БСК

населено_място	име	3_7_ : Администрация и управление	3_8_ : Икономика	4_6_ : Информатика и компютърни науки	5_1_ : Машинно инженерство	5_10_ : Химични технологии	5_13_ : Общо инженерство	5_2_ : Електротехника, електроника и автоматика	5_3_ : Коммуникационна и компютърна техника	5_4_ : Енергетика	5_6_ : Материали и материалознание
18 града	Общо 46 ВУ	26	29	11	14	3	1	13	14	4	4

От таблицата е видно, че 46 ВУ в 18 града подготвят кадри за различни ключови длъжности в сектора по 10 професионални и направления. В приложенията в Таблица 78 има пълни данни с градовете и ВУ.

ТАБЛИЦА 34 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в ПРОФЕСИОНАЛНИТЕ УЧИЛИЩА В СЕВЕРОЗАПАДЕН РЕГИОН . Източник: БСК

населено_място	име	5420304: Апретурно и багрилно производство	5420401: Конструирване, моделиране и технология на облекло от тек	5420402: Конструирване, моделиране и технология на облекло от кожа	5420501: Производство на облекло от текстил	5420502: Производство на облекло от кожи	5420602: Конструирване, моделиране и технология на кожено - галан	5420901: Производство на облекло	5421101: Шивачество
Бяла Слатина	ПГ по облекло "Ел.Багряна" професионална гимназия		Да		Да			Да	
Враца	ПГ по лека промишленост и услуги/ПГЛПУ/	Да	Да		Да				
Ловеч	ПГ по икономика, търговия и услуги								Да
Ловеч	ПГ по кожарство, облекло и химични технологии "Марийка и Маринчо Караконови"			Да	Да	Да			
Лом	ПГ по производствени технологии				Да		Да		
Монтана	ПГОХ "Михалаки Георгиев" проф.г. по облекло и хранене		Да		Да				
Монтана	ПГ по лека промишленост		Да		Да				
Левски	ПГ по транспорт и лека промишленост							Да	
Плевен	ПГ по облекло и текстил "Христо Бояджиев"		Да					Да	Да
Червен бряг	ПГ по механоелектротехника "Девети май"								Да
		1	5	1	6	1	1	3	3

В региона функционират 10 ПГ подготвящи кадри за сектора, които подготвят специалисти по 8 специалности

Най много възможности има за обучение по специалност **5420501: Производство на облекло от текстил – 6 ПГ.**

Втората по масовост възможност е по специалността **5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от текстил**

**Не се предлага обучение по конструирание и моделиране на облекло или проектиране и десениране на плоски изделия с помощта на CAD.**

Такова обучение е много важно по две причини:

- ⇒ По привлекателно е за млади хора в ученическа възраст които са израснали с компютър и за тях това е ежедневие и бъдеще,
- ⇒ Днес е немислимо да съществува бизнес модел, който да осигурява висока добавена стойност без да ползва **CAD или дори CAD / CAM решения за осъществяване на процесите.**

Таблица 35 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в професионалните училища в Северен Централен регион за планиране . Източник: БСК

населено_място	име	5240401: технологичен и микрологичен контрол в химични производства				
		5420303: Плетачно производство	5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от текстил	5420501: Производство на облекло от текстил	5421101: Шивачество	
Велико Търново	Професионална гимназия по моден дизайн					Да
Стражица	Професионална гимназия по транспорт "Васил Друмев"			Да	Да	
Габрово	ПРОФЕСИОНАЛНА ТЕХНИЧЕСКА ГИМНАЗИЯ "Д-р Никола Василиади"			Да		
Кубрат	ПРОФЕСИОНАЛНА ГИМНАЗИЯ			Да		
Разград	Професионална Гимназия по облекло"Станка Николица Спасо-Еленина"			Да		
Разград	Професионална гимназия по химични технологии и биотехнологии "Мария Кюри"	Да				
Бяла	Професионална гимназия град Бяла, обл. Русе				Да	
Русе	Професионална гимназия по облекло "Недка Иван Лазарова"		Да	Да	Да	
Русе	Професионална гимназия по промишлени технологии "Атанас Цонев Буров" - гр. Русе					Да
Дулово	Професионална гимназия по облекло, обслужване и транспорт			Да		
Силистра	ПРОФЕСИОНАЛНА ГИМНАЗИЯ ПО ЛЕКА ПРОМИШЛЕНОСТ "ПЕНЧО СЛАВЕЙКОВ"			Да	Да	
		1	1	7	4	2

В региона функционират 11 ПГ подготвящи кадри за сектора, които подготвят специалисти по 6 специалности.

На най-голяма популярност се радва специалността **5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от текстил -7ПГ.**

Втората по масовост възможност е по специалността **5420501: Производство на облекло от текстил – 4 ПГ.**

**Не се предлага обучение по конструирание и моделиране на облекло или проектиране и десениране на плоски изделия с помощта на CAD компютърни технологии и системи..**

Такова обучение, както вече беше изтъкнато е много важно по две причини:

- ⇒ По привлекателно е за млади хора в ученическа възраст които са израснали с компютър и за тях това е ежедневие и бъдеще,
- ⇒ Днес е немислимо да съществува бизнес модел, който да осигурява висока добавена стойност без да ползва **CAD или дори CAD / CAM решения за процесите.**

таблица 36 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в професионалните училища в Североизточен регион за планиране . Източник: БСК

населено_място	име	5240401: Технологичен и микробиологичен контрол в химични производ	5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от тек	5420501: Производство на облекло от текстил	5420702: Производство на кожено - галантерийни изделия
Варна	ПГ по текстил и моден дизайн		Да		Да
Варна	ПГ по химични и хранително-вкусови технологии "Дм.Ив.Менделеев"	Да			
Добрич	ПГ по транспорт, обслужване и лека промишленост		Да		
Тервел	ПГ по техника и облекло "Дочо Михайлов"		Да	Да	
Омуртаг	ПГ по транспорт и лека промишленост		Да		
Попово	ПГ по техника и лека промишленост		Да		
Търговище	ПГ по Електротехника и строителство		Да		
Нови Пазар	ПГ по химични технологии и дизайн " Проф. д-р Асен Златаров"	Да			
Шумен	ПГ по облекло, хранене и химични технологии "Проф. д-р Асен Златаров"	Да	Да	Да	
		3	7	2	1

В региона функционират 9 ПГ подготвящи кадри за сектора, които подготвят специалисти по 4 специалности.

На най-голяма популярност се радва специалността **5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от текстил -7ПГ..**

**Не се предлага обучение по конструирание и моделиране на облекло или проектиране и десениране на плоски изделия с помощта на CAD компютърни технологии и системи.**

таблица 37 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в професионалните училища в Югозападен регион . Източник БСК

населено_място	име	5240401: Технологичен и микробиологичен контрол в химични проиизв	5420101: Компютърно проектиране и десениране на тъкани площни из	5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от тек	5420402: Конструирание, моделиране и технология на облекло от кож	5420501: Производство на облекло от текстил	5420602: Конструирание, моделиране и технология на кожено - галан	542110: Шивач	5421101: Шивачество
Благоевград	Професионална гимназия по текстил и облекло								Да
Гоце Делчев	Неврокопска професионална гимназия "Димитър Талев"			Да		Да			
Петрич	Професионална гимназия по лека промишленост "А.А. - Малчика"			Да					
Дупница	Професионална гимназия по облекло и стопанско управление			Да					
Кюстендил	Професионална гимназия по лека промишленост "Владимир Димитров - Майстора"			Да		Да		Да	
Перник	Професионална гимназия по облекло и туризъм								Да
Долна Баня	ПРОФЕСИОНАЛНА ГИМНАЗИЯ "ХРИСТО БОТЕВ"					Да			
Костенец	Професионална гимназия "Георги Сава Раковски"			Да					
София	94-то СРЕДНО ОБЩООБРАЗОВАТЕЛНО УЧИЛИЩЕ "ДИМИТЪР СТРАШИМИРОВ"					Да			
София	Професионална гимназия по облекло "Княгиня Мария Луиза"			Да					
София	Професионална гимназия по текстил и моден дизайн		Да						
София	ПРОФЕСИОНАЛНА ГИМНАЗИЯ ПО ТЕКСТИЛНИ И КОЖЕНИ ИЗДЕЛИЯ				Да	Да	Да		Да
София	Професионална гимназия по химични и микробиологични технологии "Професор Пенчо Райков"	Да							
		1	1	6	1	5	1	1	3

В региона функционират 13 ПГ подготвящи кадри за сектора. Те подготвят специалисти по 8 специалности важни за сектора..

На най-голяма популярност се радва специалността **5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от текстил -БПГ.**

Втората по масовост възможност е по специалността **5420501: Производство на облекло от текстил – 6 ПГ.**

Предлага се обучение по специалността **5420101: Компютърно проектиране и десениране на тъкани площни изделия.**

Но не се предлага обучение по конструирание и моделиране на облекло за което вече беше изтъкнато защо е особено важно.

таблица 38 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в професионалните училища в Южен централен регион . Източник БСК

населено_място	име	5420101: Компютърно проектиране и десениране на тъкани площи из	5420102: Компютърно проектиране и десениране на плетени площи и	5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от тек	5420501: Производство на облекло от текстил	5420602: Конструирание, моделиране и технология на кожено - галан	5421101: Шивачество
Кирково	Професионална гимназия по машиностроене и лека промишленост " Васил Левски"				Да		
Кърджали	ПРОФЕСИОНАЛНА ГИМНАЗИЯ ПО ОБЛЕКЛО И ДИЗАЙН "ЕВРИДИКА "			Да			
Момчилград	Професионална гимназия по машиностроене и лека промишленост "Васил Левски"			Да			
Панагюрище	ПРОФЕСИОНАЛНА ТЕХНИЧЕСКА ГИМНАЗИЯ "ИНЖ. НИКОЛА БЕЛОПИТОВ"			Да	Да		
Пещера	Професионална гимназия по лека промишленост и машиностроене "Васил Левски"				Да		
Асеновград	Професионална гимназия " Свети Патриарх Евтимий "			Да			
Калофер	Професионална гимназия по облекло " Иванка Ботева"			Да			
Карлово	Професионална гимназия "Братя Евлогий и Христо Георгиеви"- Карлово				Да		
Пловдив	ПРОФЕСИОНАЛНА ГИМНАЗИЯ ПО КОЖЕНИ ИЗДЕЛИЯ И ТЕКСТИЛ 'Д-р Иван Богоров" Пловдив	Да				Да	
Пловдив	Професионална гимназия по облекло "Ана Май"			Да			
Доспат	ПРОФЕСИОНАЛНА ГИМНАЗИЯ "ВАСИЛ ЛЕВСКИ"			Да			
Димитровград	Професионална гимназия			Да			
Харманли	Професионална гимназия по електропромишленост и текстил "Захари Стоянов"			Да			Да
Хасково	ПРОФЕСИОНАЛНА ГИМНАЗИЯ ПО ЛЕКА ПРОМИШЛЕНОСТ		Да	Да	Да		
		1	1	10	5	1	1

В региона функционират 14 ПГ подготвящи кадри за сектора. Те подготвят специалисти по 6 специалности важни за сектора.

На най-голяма популярност се радва специалността **5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от текстил -10ПГ.**

Втората по тежест възможност е за обучение по специалността **5420501: Производство на облекло от текстил – 5 ПГ.**

**Предлага се обучение по 5420102: Компютърно проектиране и десениране на плетени площни изделия.**

**Не се проектиране и десениране на тъкани площни изделия с помощта на CAD компютърни технологии и системи, не се предлага обучение по конструиране и моделиране на облекло. Това е сериозен дефицит. Вече беше обосновано защо.**

ТАБЛИЦА 39 СПЕЦИАЛНОСТИ В СЕКТОР „ТЕКСТИЛ И ОБЛЕКЛО“ ПРЕДЛАГАНИ В ПРОФЕСИОНАЛНИТЕ УЧИЛИЩА В ЮГОИЗТОЧЕН РЕГИОН . ИЗТОЧНИК БСК

населено_място	име	5240111: Технология за обработка на кожи	5240401: Технологичен и микробиологичен контрол в химични произв.	5420101: Компютърно проектиране и десениране на тъкани площни изд.	5420102: Компютърно проектиране и десениране на плетени площни изд.	5420401: Конструиране, моделиране и технология на облекло от текстил	5420501: Производство на облекло от текстил	5421101: Шивачество
Бургас	Професионална гимназия по химични технологии "Акад. Н. Д. Зелинский"	Да						
Карнобат	Професионална гимназия по селско стопанство и лека промишленост					Да	Да	Да
Сливен	ВЕЧЕРНО ПРОФЕСИОНАЛНО УЧИЛИЩЕ "АРГИРА ЖЕЧКОВА"					Да	Да	
Сливен	Професионална гимназия по текстил и облекло "Добри Желязков"			Да	Да			Да
Казанлък	Професионална гимназия по лека промишленост и туризъм							Да
Стара Загора	Професионална гимназия по биотехнологии и химични технологии "Дмитрий Менделеев"	Да						
Стара Загора	Професионална гимназия по облекло и хранене "Райна Княгиня"					Да		
Елхово	ПРОФЕСИОНАЛНА ГИМНАЗИЯ "СТЕФАН КАРАДЖА"						Да	
Ямбол	Професионална гимназия по лека промишленост, екология и химични технологии	Да				Да		
		1	2	1	1	3	3	4

В региона функционират 9 ПГ подготвящи кадри за сектора. Те подготвят специалисти по 7 специалности важни за сектора.

Най-големи възможности за обучение има по специалността **5421101: Шивачество.**

Втората по тежест възможност е за обучение по специалността **5420501: Производство на облекло от текстил – 3 ПГ** и по специалността **5420401: Конструиране, моделиране и технология на облекло от текстил.**

**Предлага се обучение по 5420101: Компютърно проектиране и десениране на тъкани площни изделия.**

**Не се предлага проектиране и десениране на плетени площни изделия с помощта на CAD компютърни технологии и системи, не се предлага обучение по конструиране и моделиране на облекло. Отново е налице същия дефицит и за този регион.**



Таблица 40 Специалности в Сектор „Текстил и облекло” предлагани в центровете за професионална подготовка в Северозападен регион . Източник: БСК

Брой населени места	7
Брой ЦПО	41
Възможности	64
Брой специалности	12
5240401: Технологичен и микробиологичен контрол в химични произв	1
5420301: Предачно производство	1
5420303: Плетачно производство	1
5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от тек	5
5420402: Конструирание, моделиране и технология на облекло от кож	2
5420501: Производство на облекло от текстил	13
5420901: Производство на облекло	2
5421101: Шивачество	30
5421301: Ръчно изработване на килими	4
5421302: Ръчно изработване на гоблени, губери, козаци	2
5421401: Ръчно художествено плетиво	1
5421501: Бродерия	2

Видно е, че в региона 64 ЦПО обучават по 12 специалности като най-много възможности за обучение има по специалност **5421101 в Шивачество** - 30 ЦПО, след това по специалност **5420501: Производство на облекло от текстил** – в 13 ЦПО.

За съжаление по данни на браншовите организации и техните членове голяма част от центровете имат лиценз по съответните специалности, но нямат експертен и материален капацитет за провеждане на качествен и обучения.

Предпочитат и разчитат предимно на обучения по различни донорски програми с неясен краен резултат от обучението. Отделно от това липсва правилна концепция за знанията и уменията които трябва да се добиват в резултат от провеждане на обучението.

Обикновено не се познава компетентностния подход при обучение на кадрите.

Няма възможност за обучение по конструирание и моделиране с CAD система.

Подобна информация за градовете наименованията на ЦПО и специалностите които те предлагат има в

Таблица 79 Специалности в Сектор „Текстил и облекло” предлагани в центровете за професионална подготовка в Северозападен регион за планиране на България

Таблица 41 Специалности в Сектор „Текстил и облекло” предлагани в ЦПО в Северен централен регион

Населени места	11
Общо ЦПО	30
Възможности	46
Специалности	9
5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от текстил	4
5420501: Производство на облекло от текстил	12
5420502: Производство на облекло от кожи	1
5420602: Конструирание, моделиране и технология на кожено - галан	1
5420702: Производство на кожено - галантерийни изделия	1
5420901: Производство на облекло	1
5421001: Обувно и кожено - галантерийно производство	1
5421101: Шивачество	24

5421401: Ръчно художествено плетиво

1

**Източник: БСК**

В региона ЦПО обучават по 9 специалности имащи отношение до сектора.

Най –много възможности има за обучение по специалност **5421101 шивачество – 24 ЦПО.**

На второ място е възможността за обучение по специалност **5420501 Производство н облекло от текстил**

Според браншовите организации и техните членове потвърдени от териториалните структури на БСК, голяма част от ЦПО в региона имат лиценз по съответните специалности, но нямат нито достатъчен експертен нито достатъчен материален капацитет за провеждане на качествен и обучения.

Обикновено ЦПО разчитат на обучения по различни донорски програми с неясен краен резултат от обучението.

Потвърждава се извода, че липсва правилна концепция за знанията и уменията които трябва да се добиват в резултат от провеждане на обучението, особено що се касае до практически умения въобще, камо ли на ниво операция или дори манипулация. Обикновено не се познава компетентностния подход при обучение на кадрите.

Няма възможност за обучение по конструиране и моделиране с CAD система, а това е необходимо условие за прилагане на подхода да се крои чрез CAM или по –често CAD/CAM система.

Подобна информация за градовете наименованията на ЦПО и специалностите които те предлагат има в Таблица 80.

**Таблица 42 Специалности в Сектор „Текстил и облекло” предлагани в ЦПО в Североизточен регион**

Населени места	7
Общо ЦПО	23
Възможности	39
Специалности	12
5240401: Технологичен и микробиологичен контрол в химични производства	1
5420101: Компютърно проектиране и десениране на тъкани площни из	1
5420201: Предачно производство	1
5420401: Конструиране, моделиране и технология на облекло от текстил	3
5420402: Конструиране, моделиране и технология на облекло от кожи	2
5420501: Производство на облекло от текстил	5
5420502: Производство на облекло от кожи	1
5420602: Конструиране, моделиране и технология на кожено - галан	2
5420702: Производство на кожено - галантерийни изделия	1
5420901: Производство на облекло	4
5421001: Обувно и кожено - галантерийно производство	1
5421101: Шивачество	17

**Източник: БСК**

В региона ЦПО обучават по 12 специалности имащи отношение до сектора.

Най –много възможности има за обучение по специалност **5421101 шивачество – 17 ЦПО.**

Няма друга специалност, която да се откроява така че да бъде класирана на второ място.

Има един ЦПО, който предлага обучение по компютърно проектиране и десениране на тъкани площни изделия, но отново няма компютърно моделиране и конструиране на облекло

с CAD система, а това е необходимо условие за прилагане на подхода да се крои чрез CAM или по –често CAD/CAM система.

По информация на териториалните структури на БСК потвърдена от засегнатите браншовите организации и техните членове,, преобладаващата част от ЦПО в региона имат лиценз по съответните специалности, но нямат нито достатъчен материален капацитет нито достатъчен експертен капацитет за да провеждат качествен и обучения.

Липсва правилна концепция за знанията и уменията, които трябва да се добиват в резултат от провеждане на обучението, особено що се касае до практически умения на ниво манипулация. Обикновено не се познава компетентностния подход при обучение на кадрите.

Подобна информация за градовете наименованията на ЦПО и специалностите които те предлагат има в Таблица 81.

Таблица 43 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в ЦПО в Югозападен регион

Населени места	13
Брой ЦПО	85
Възможности	172
Специалности	22
5240401: Технологичен и микробиологичен контрол в химични производства	1
5420201: Предачно производство	1
5420202: Тъкачно производство	1
5420203: Плетачно производство	1
5420301: Предачно производство	2
5420302: Тъкачно производство	3
5420303: Плетачно производство	2
5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от текстил	18
5420402: Конструирание, моделиране и технология на облекло от кожи	3
5420501: Производство на облекло от текстил	26
5420502: Производство на облекло от кожи	1
5420602: Конструирание, моделиране и технология на кожено – галан	
5420702: Производство на кожено - галантерийни изделия	1
5420801: Текстилно производство	3
5420901: Производство на облекло	11
5421001: Обувно и кожено - галантерийно производство	1
5421101: Шивачество	75
5421301: Ръчно изработване на килими	5
5421302: Ръчно изработване на гоблени, губери, козаци	3
5421401: Ръчно художествено плетиво	4
5421402: Плетач на настолна плетачна машина	6
5421501: Бродерия	4

Източник: БСК

По шивачество обучение предлагат общо 75 ЦПО.

По производство на облекло от текстил 26 ЦПО.

По конструирание и моделиране на облекло от текстил 18 ЦПО.

По производство н облекло 11.

В региона на пръв прочит има достатъчно ЦПО които да задоволят нуждите на сектора но отново се потвърждават основните изводи, а именно че не се познава компетентностния подход, няма ясна концепция за методите на обучение и резултатите от него.

Отново се разчита предимно на донорски програми или просто има лиценз който за нищо не служи поради липса на експертен и материален потенциал.

Подобна информация за градовете наименованията на ЦПО и специалностите които те предлагат има в Таблица 82.

Таблица 44 Специалности в Сектор „Текстил и облекло” предлагани в ЦПО в Южен централен регион

Населени места	12
Общ брой ЦПО	26
Възможности	57
Специалности	9
5420302: Тъкачно производство	1
5420401: Конструир. и моделиране и технология на облекло от текстил	3
5420501: Производство на облекло от текстил	11
5420502: Производство на облекло от кожи	1
5420901: Производство на облекло	3
5421101: Шивачество	33
5421301: Ръчно изработване на килими	1
5421302: Ръчно изработване на гоблени, губери, козаци	2
5421401: Ръчно художествено плетиво	2

**Източник: БСК**

Най-голямо предлагане има за обучение по специалността 5421101: Шивачество 33 ЦПО.

На второ място се класира 5420501: Производство на облекло от текстил 11 ЦПО.

Не се предлага обучение по специалностите свързани с ползване на модерни компютърни технологии, което е пречка да се привличат млади хора от една страна и да се постига висока добавена стойност от друга. Подробна информация по тази тема има в Таблица 83..

Таблица 45 Специалности в Сектор „Текстил и облекло” предлагани в ЦПО в Югоизточен регион

Населени места	7
Общо ЦПО	21
Възможности	28
Специалности	6
5420301: Предачно производство	1
5420302: Тъкачно производство	1
5420501: Производство на облекло от текстил	3
5420901: Производство на облекло	2
5421001: Обувно и кожено - галантерийно производство	1
5421101: Шивачество	20

**Източник: БСК**

В региона има 21 ЦПО, които имат лицензи за специалности нужни за сектора.

Предлага се обучение по 6 специалности.

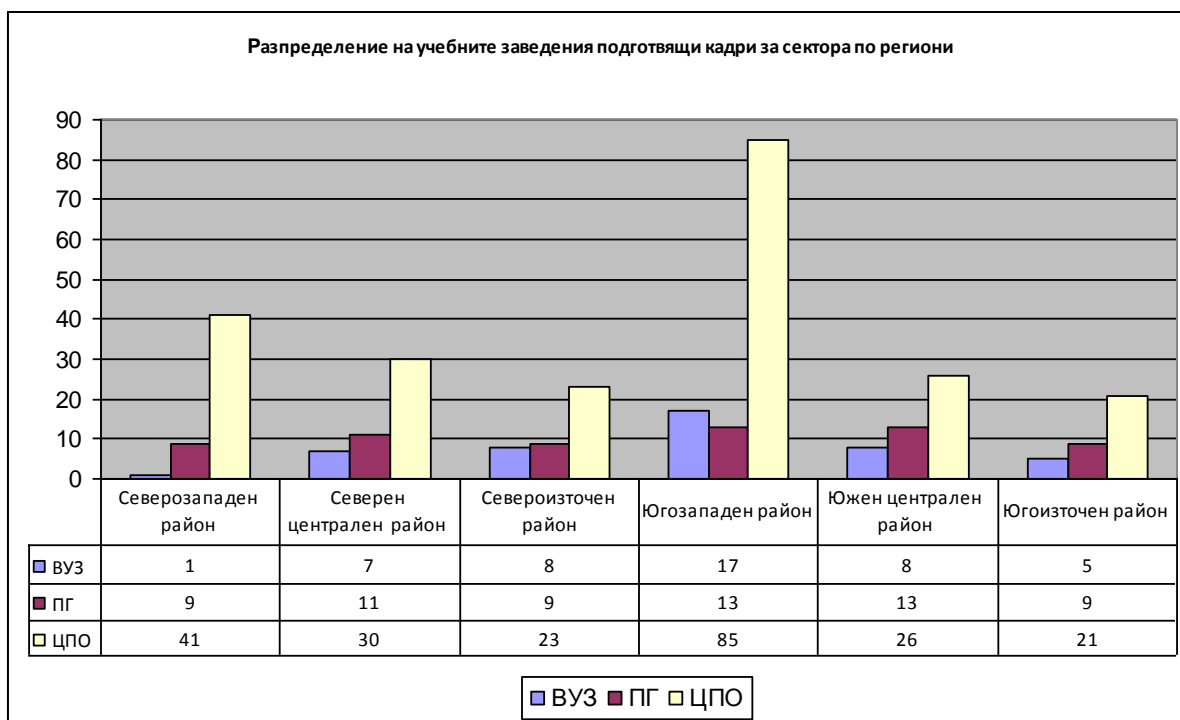
Най-много възможности има по специалност **5421101: Шивачество**.

**Няма друга изявена специалност. Няма обучение по специалности свързани с прилагането на компютърни технологии и техника за нуждите на сектора.**

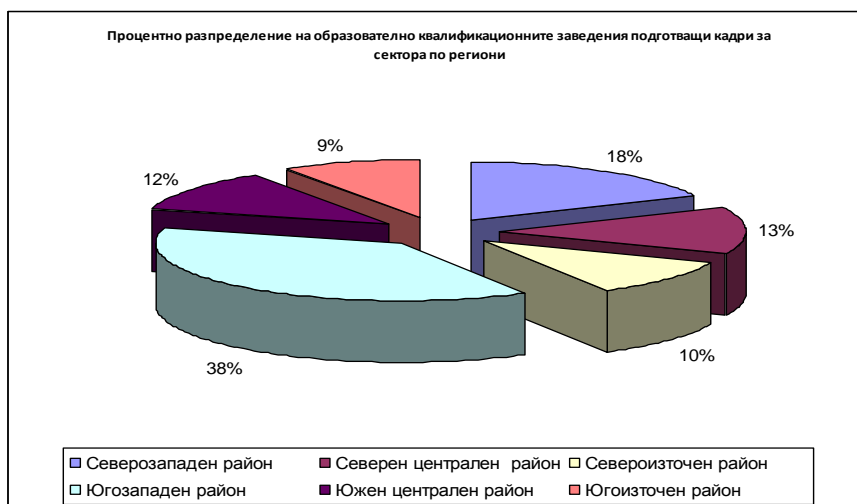
Подобна информация за градовете наименованията на ЦПО и специалностите които те предлагат има в Таблица 84.

Налага се изводът, че учебните заведения са относително равномерно разпределени и са в съответствие с развитостта на сектора в същите региони. Изключение прави Северозападен регион за планиране.

ФИГУРА 27 РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА ОБУЧИТЕЛНИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ В СЕКТОР „ТЕКСТИЛ И ОБЛЕКЛО“ ПО РАЙОНИ ЗА ПЛАНИРАНЕ, 2010 . Източник БСК



ФИГУРА 28 ПРОЦЕНТНО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА БРОЯ ОРГАНИЗАЦИИ ПОДГОТВЯЩИ КАДРИ ЗА СЕКТОРА. Източник БСК



#### 2.6.4. ФОРМИ НА ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ И СЪТРУДНИЧЕСТВО С УЧЕБНИ ЗАВЕДЕНИЯ И ЦЕНТРОВЕ ЗА ПРОФЕСИОНАЛНА ПОДГОТОВКА

Съществуват различни форми на взаимодействие и сътрудничество с учебни заведения и центрове за професионална подготовка, като най-често срещаната форма е стажуване през ваканциите. Някои работодатели пращат стипендии на изявени студенти още след завършване на първи курс във ВУ. Това най-вече се отнася за онези които придобиват специализирана подготовка по проектиране, конструиране и изработване на облекла. Има предприятия, които са се насочили към лицензиране на собствени ЦПО. Необходимо е да се разработят

предложения за законови промени които да регламентират и стимулират по – доброто взаимодействие в тази посока.



## Раздел 3. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ПРОДУКТИТЕ В СЕКТОР ТЕКСТИЛ

В този раздел ще бъдат разгледани основните продуктови групи произвеждани в трите подсектора. Ще бъде ползвана спецификацията на ПРОДПРОМ 2008

### 3.1. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ПРОДУКТИТЕ В ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ

Продуктовите групи засегнати в подсектор Текстил на българската икономика са описани в следната таблица. На практика съгласно спецификацията ПРОДПРОМ 2008 са обхванати всички групи до 4 знак.

Таблица 46 Продуктови групи в подсектор Текстил според класификацията ПРОДПРОМ-2008

Код	Наименование
13.10	Подготовка и предене на текстилни влакна
13.20	Производство на тъкани
13.30	Облагородяване на прежди, платове и облекло
13.91	Производство на плетени платове
13.92	Производство на конфекционирани текстилни изделия, без облекло
13.93	Производство на килими и текстилни подови настилки
13.94	Производство на канапи, въжета, мрежи и изделия от тях
13.95	Производство на нетъкани текстилни изделия, без облекло
13.96	Производство на други текстилни изделия за техническа и производствена употреба
13.99	Производство на други текстилни изделия, не класифицирани другаде

*Източник: Собствена информация и КИД 2008*

Подсектор „Текстил“ в Република България се развива относително самостоятелно спрямо другите два подсектора. Това е в смисъл, че търси други пазари, вместо да се фокусира върху другите подсектори, които са неговия естествен и най-близък пазар. Смяната на тази бизнес и асортиментна политика ще доведе до растеж на предприятията в подсектора.

От това състояние на нещата губи и цялата икономика, съответно възможността за големи приходи в бюджета, защото не се изнасят крайни конфекционирани продукти, които са носител на по-голяма добавена стойност.

Проблемът за асортиментната политика влияе и на структурата вътре в подсектора. На практика поради липсата на правилна политика и обвързка между под секторите (с изключение на предприятията прилагащи бизнес модел от типа технологичен комбинат), не се реализира потенциала на подсектора за вътрешен оборот дори при сегашните пазари и пазарни ниши, сегменти на които оперира. Това води до пропуснатата възможност за устойчив растеж и принос към приходите в бюджета на страната.

Правилната асортиментна политика в подсектора би допринесла за развитие на подсектор влакнодайно животновъдство и растениевъдство подсектор технически култури, за което има природен, научен, производствен потенциал и традиции.

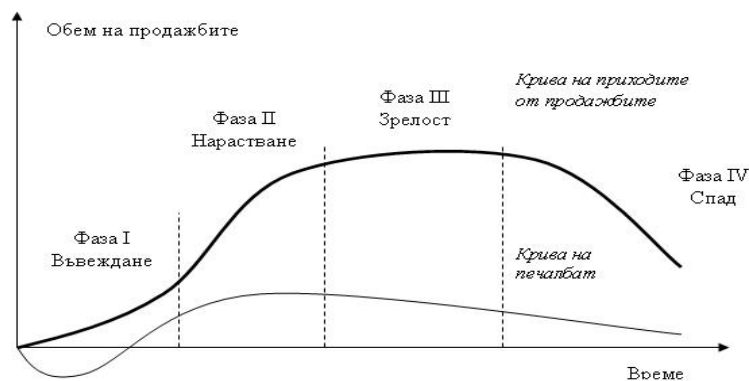
От казаното може да се направи извода, че има значителен дефицит по отношение компетенциите на работната сила заета с проучване на пазарите, ценообразуване, маркетинг и управление на държавата.

В приложенията в Таблица 85 Динамика на продуктите групи в подсектор Текстил според класификацията ПРОДПРОМ-2008 е показана тенденцията в подсектора по отношение на продуктите.

За съжаление данните за производството са сравнително оскъдни и недостатъчни да се измери рис баланса за който стана въпрос в началото на този раздел. Данните за вноса и износа са достатъчни, за да се забележи дисбаланса между вноса и износа в отрицателна посока за да стане ясно, че казаното по отношение на асортиментната политика и дефицита на компетенции у кадрите които се занимават с това е вярно.

Очевидно е необходимо, че браншовите организации трябва да създадат своя система за събиране обработване и съхранение на информация така, че когато разработват предложения за политики и/или мерки за подкрепа на сектора да могат да се аргументират с допълнителни данни освен тези в Евростат, НОИ, НСИ и други официални източници.

Фиг. 29 Жизнен цикъл на продукта в подсектор текстил



Източник: <http://www.e-dnrs.org><sup>4</sup>

Жизнения цикъл на продуктите в подсектор текстил е силно повлиян от процесите в следващия в технологично отношение такъв. Тука има предвид факта, че продуктите (моделите) в подсектор конфекция съществуват при ярко изразена тенденция да имат изключително къс жизнен цикъл. Практически модата се сменя в рамките на един сезон. Преди последните десет и повече години световния бизнес модел се базираше на едно технологично и логистично обосновано предварително договаряне изместено във времето с около една година напред спрямо конфекционното производство. Днес сроковете между заявката и доставката са съкратени и освен поръчваните количества са чувствително намалени. Много се прилага метода на повторно поръчване, което се прави след като пазар е определил най-успешните модели по отношение на потребителското търсене.

Така структуриран процеса прехвърля по-голяма част от риска върху производствените икономически единици. Негативите се обират предимно от конфекциониращите предприятия и производителите на площни текстилни изделия т.е. тези с тъкачна или плетачна техника и технология.

При производителите на площни текстилни изделия и причините са главно следните:

- ⇒ Производствените серии имат тенденция за още по чувствително намаляване;
- ⇒ Прекалено малките серии могат да доведат до производството на ненужни количества площни изделия поради чисто технологични причини – размери на бояджийските партиди, обем на едно кросно за тъкачен стан, размер на кросното за основа плетачни машини и други подобни;
- ⇒ Прекалено малките серии не позволяват да се получи печалба от мащаба на производството;
- ⇒ Процесът се оскъпява поради затруднена логистика;
- ⇒ Твърде често е невъзможно е да се реагира на заявките тъй като основните и спомагателни материали при доставчиците са свършили, а логистичното и чисто технологичното време за производство на нови партиди е недостатъчно особено ако става въпрос (а най-често е така) за повторна или допълнителна поръчка в края на сезона;
- ⇒ Предишните причини довеждат до още една комплексна и производна на тях, а именно запасяване на тъкачните и трикотаажните предприятия с количества от изходни основни и спомагателни материали, с идеята да бъдат използвани в случай на допълнителни заявки. Така много често (почти винаги) остават нереализирани количества, което води до тяхното пазарно, а впоследствие и финансово обезценяване и минимизиране на печалбата;
- ⇒ Разбира предишното може в голяма степен да се избегне когато производителите разполагат с мащабен вътрешен пазар и пренасочват свръх запасите към него;
- ⇒ По устойчиви са предприятията които по своя технологичен характер са комбинати и се включват в повече етапи от веригата на добавената стойност по технологичната вертикала;
- ⇒ Друг начин за минимизиране на ефекта е оптимален маркетингов микс, който резултира в асортиментната политика, но е приложим само при предприятия със значителни финансови възможности и ресурси.

---

## 3.2. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ПРОДУКТИТЕ В СЕКТОР ТРИКОТАЖ

---

Под трикотааж се разбира плат или изделие, получено от една или много нишки, които образуват взаимно свързани и равномерно повтарящи се бримки. Трикотаажните изделия могат да бъдат класифицирани по няколко признака: начин на изработка - плетени, кроени, комбинирани. В зависимост от материала - еднородни и нееднородни. В зависимост от плетката биват едно жични, многожични, а съобразно структурата- гладки, мрежести, рипсени, жакардови, плюшени, ватирани.

По предназначение трикотаажните изделия се групират на горно облекло, бельо, чорапни изделия, пасмантерия, ръкавици и др. изделия.

**Асортиментът на трикотаажните изделия** е изключително разнообразен. Към горното трикотаажно облекло спадат различните видове костюми, състоящи се от панталон или пола и горна дреха - пуловер или жакет, роклите, отличаващи си по модел, силует плетка и др., блузите - с различно закопчаване, прави или вталени, без или с ръкави, пуловерите - със или без ръкави и яка, с кръгло, елипсовидно или остро деколте, жакетите - с разрез отгоре до долу, със или без яка и джобове, дамски, мъжки или детски, жилетките - изделия, много близки по модел и изпълнение до жакета, но без ръкави, поло - без разрез, с висока пришита яка или представляваща едно цяло с изделието..

**Трикотажното бельо.** Групата бельо- по предназначение се дели на битово и спортно, бива дамско, мъжко, детско и бебешко. Към битовото се отнасят фланелки, потници, пликчета, гащи, слипове, бикини, нощници, пижами. Към спортното бельо спадат спортни фланелки, спортни гащета, бански костюми. При производството им най- често се използват чисто памучни и смесени прежди - от памучни изкуствени или синтетични влакна. Приложение намират още вълнените и вълнен тип прежди и химически нишки. Получават се предимно чрез кроене или от готово изплетени детайли.

**Чорапни изделия.** Групата на чорапните изделия включва различните видове детски, дамски, мъжки и спортни чорапи, които могат да бъдат къси, дълги и чорапогащи, гладки, мрежести, жакардови, релефни, и комбинирани, еднолицеви и двуопакви. При производството им най- често се използват чисто памучни и смесени прежди - от памучни изкуствени или синтетични влакна. Приложение намират още вълнените и вълнен тип прежди и химически нишки. Получават се предимно чрез кроене или от готово изплетени детайли.

Пасмантерийни изделия:

- плетени изделия: шевици, биета, дантели, ресни, кордони, еластични ленти и др.
- тъкани изделия: еластични и нееластични ленти, технически ленти, шевици, рипс, атлазени и украсителни ленти, корселета и др.
- преплетени изделия: шнурове, зиг-заг, ласета, ластик, връзки за обувки и др.
- жакардови етикети, емблеми и шевици.

Свойствата на трикотажните изделия могат да бъдат групирани в:

1) хигиенни свойства - маса- в зависимост от влакнестия материал, плетката, дебелината; топлозащитни - те се определят от топлопроводимостта, поръзността и дебелината на трикотажа; въздухо и паропроницаемост - чрез тях се определя степента на проветряване на тялото; водопоглъщаемост - трикотажа трябва да поглъща отделената от тялото пот; хигроскопичността е свойството на трикотажа да поглъща и отдава водни пари; наелектризирането е способността на трикотажа да натрупва статично електричество при триене на облеклото с кожата.

2) естетичните свойства на трикотажните изделия се определят от цвета, характера на композицията на фигурите по плата, композицията на елементите.

3) експлоатационни свойства - характеризират дълготрайността на изделието при употреба: здравина на опън; разтегливост, размера и формоустойчивост; разплитането е отрицателно свойство. В зависимост от степента на разплитане се различават 3 вида трикотаж -разплитащ се, малко разплитащ се и неразплитащ се.

От гледна точка класификаторите въведени с цел сравнимост на информацията основните продуктови групи характерни за подсектор трикотаж са описани в следващата таблица.

Таблица 47 Продуктови групи в подсектор Трикотаж според класификацията ПРОДПРОМ-2008

Код	Наименование
14.13.11	Палта, пелерини, анораци, блузони и подобни изделия, трикотажни или плетени, за мъже или момчета
14.13.12	Костюми, ансамбли, сака, панталони, панталони с пластрон и презрамки, панталони до под коляното, къси панталони и шорти (без бански гащета), трикотажни или плетени, за мъже или момчета
14.13.13	Палта, пелерини, анораци, якета, блузони и подобни изделия, трикотажни или плетени, за жени или момичета

Код	Наименование
14.13.14	Костюми, ансамбли, сака, рокли, поли, поли-панталони, панталони, панталони с пластрон и презрамки, панталони до под коляното, къси панталони и шорти (без бански гащета), трикотажни или плетени, за жени или момичета
14.14.11	Ризи и ризи с къси ръкави, трикотажни или плетени, за мъже или момчета
14.14.12	Слипове и долни гащи, нощни ризи, пижами, халати и подобни изделия, трикотажни или плетени, за мъже или момчета
14.14.13	Блузи, ризи и шемизетки, трикотажни или плетени, за жени или момичета
14.14.14	Комбинезони, фусти, пликчета, нощници, пижами, халати, домашни роби и подобни изделия, трикотажни или плетени, за жени или момичета
14.14.30	Тениски (фланелки с ръкав, без яка) и долни фланелки, трикотажни или плетени
14.19.11	Облекло за бебета и допълнения за облекло, трикотажни или плетени
14.19.13	Ръкавици, трикотажни или плетени
14.19.32	Облекло, конфекционирано от плетени платове, от филц или от нетъкани текстилни материали, импрегнирани или промазани
14.19.42	Шапки от филц, плетени или изработени чрез съединяване на ленти или конфекционирани от дантели на парчета; мрежи и филета за коса
14.39.10	Класически (машинно или ръчно плетени) пуловери, жилетки и други подобни изделия

*Източник: НСИ и собствена информация*

Жизненият цикъл на продуктите в подсектор Трикотаж е силно повлиян от процесите в подсектор конфекционирание който в технологично отношение е условно по-нагоре по вертикалата (вж. Фигура 29). Основния аргумент за обосновка на това твърдение, е че днес продуктите (моделите) в подсектор конфекция съществуват при чувствително съкратен жизнен цикъл и ярко изразена тенденция за неговото още по-нататъшно намаляване. Преди около петнадесет години и повече години световния бизнес модел в сектора се базираше на един относителен баланс между интересите и възможностите на подсекторите. Този относителен баланс се постигаше чрез технологично и логистично съобразено договаряне, което беше разположено във времето с около една година предварително преди конфекционното производство. Днес модата се сменя в е в рамките на буквално на един сезон и сроковете между заявката и доставката са съкратени. Съкратените срокове по правило са съчетани с чувствително намалени размери на поръчваните количества. Обикновено се разчита на повторно и дори потретващо поръчване, с цел оптимизиране на разходите по съхранени и продажба на готовите облекла, като транспортните разходи и тези за и логистика се прехвърлят главно върху конфекциониращото предприятие. Поръчките се съобразяват с хода на продажбите на най-успешните модели по отношение на потребителското търсене, без да се отчитат затрудненията от предене през изплитане до конфекционирание.

Така структурираните процеси в световния бизнес модел прехвърлят по-голяма част от риска върху производствените икономически единици. Негативите се обират предимно от конфекциониращите предприятия и производителите на площни текстилни изделия т.е. тези с тъкачна или плетачна техника и технология.

При производителите на площни текстилни изделия чрез плетачна или осново плетачна технология т.е тези от подсектор трикотаж причините са главно следните:

⇒ Производствените партии чувствително намаляват по обем и има трайна тенденция за още по драстичното им намаляване;



⇒ Прекалено малките серии могат да доведат до производството на ненужни количества плоски изделия поради чисто технологични причини – размери на предачните партиди, обеми на бояджийските партиди, технологично оправдан минимален размер на преждовите тела или кросното за основа плетачни машини и други подобни;

⇒ Изключително малките серии водят до загуба вместо до печалба от мащаба на производството;

⇒ Технологично производствения процес се оскъпява поради трудно управление и затруднена обща логистика;

⇒ Пропускат се заявки понеже често е невъзможно е да се реагира навреме. Основната причината за невъзможността от навременна реакция е, че основните и спомагателни материали при доставчиците са свършили. Това съчетано с факта, че логистичното и чисто технологичното време за производство на нови партиди е недостатъчно особено ако става въпрос (а най-често е така) за повторна, камо ли за потретваща или допълнителна поръчка в края на модния сезон;

⇒ Дотук изброените фактори и причини обуславят още една комплексна и производна на тях - запасяване на трикотажните предприятия с количества от изходни основни материали (прежди) и спомагателни (апретурно- багрилни, облагородителни и консумативи) материали, с цел да бъдат използвани в случай на повторни и последващи заявки. В резултат почти винаги остават нереализирани количества, което особено що се отнася до болшинството от преждите е причина за тяхното пазарно и финансово обезценяване;

⇒ Презапасяването обикновено води до повишаване на финансовите разходи;

⇒ Финансовото обезценяване на свръх запасите намалява печалбата;

⇒ Разбира горните негативни последици могат в голяма степен да се избегнат или минимизират в случаите при които производителите оперират и на други пазари най-често вътрешни и пренасочват свръх запасите към тях;

⇒ Предприятията които са възприели бизнес модела от типа технологичен комбинат са по устойчиви, защото могат да оптимизират маркетингови си микс и да водят зряла и оптимална асортиментна политика, но това е свързано с наличие на значителни собствени финансови ресурси.

В приложенията в Таблица 86 Производство и продажби на вътрешен пазар по продуктови групи в подсектор Трикотаж според класификацията ПРОДПРОМ-2008 е показана динамиката на процесите за периода 2005-2009 година.

От данните може да се направи извода, че по отношение на асортиментната политика са не се използват възможностите за синергия с подсектори текстил и конфекция. По този начин не се постига потенциал на подсектора за растеж. Следователно налице е дефицит на компетенции у кадрите занимаващи се с пазарни проучвания, маркетинг, ценообразуване и управление на бизнес процесите в подсектора.

Последното трябва да се има предвид при избор на пилотни предприятия и ключови длъжности, а впоследствие при разработване на подсекторния компетентностен профил.

Особено внимание трябва да се обърне на компетенции свързани с процесите на коопериране и консолидация на потенциала на операторите във всичките му аспекти и ролята на това за завладяването на нови пазари.



### 3.3. ХАРАКТЕРИСТИКА НА ПРОДУКТИТЕ В ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ

В рамките на обичайната дейност на браншовите организации (БКШП и АДЛП), както и специално за целите на настоящия анализ са проведени многобройни срещи, посещения, беседи, интервюиране и анализ на различни предприятия, опериращи в подсектор Конфекция на територията на Република България.

Съществени са различията във връзка с асортимент, асортиментна политика, ниво на технологията, пазарна политика, техническа въоръженост, управление на процесите, управление на ресурсите, **особено що се отнася до управлението на човешките ресурси**, целеви пазари и други. Въпреки разнообразието, анализът на ситуацията позволява да бъдат формулирани няколко принципни основни бизнес модели които са възприети и се прилагат. Многообразието е въз основа на нюанси в организацията на бизнес процесите, но на практика всички прилагани бизнес модели са комбинация от няколко от принципните основни типови образци в различни съотношения. Различните модели на практика предлагат на пазара и различен продукт.

При смесените модели вътрешно присъщите характеристики на основните типове се проявяват с различни степен на влияние и значимост за общото състояние на предприятието. Общото **при смесените модели**, въпреки изключителното разнообразие е, че **винаги има предимства постигнати в резултат на синергия между предимствата на два и/или повече основни бизнес модела..**

Въз основа на горното е направен извода, че е достатъчно да се разработи подробен анализ само на основните гранични модели и някои по специфични съчетания. Съдържащата се в тези анализи информация е достатъчна да се идентифицират характеристиките на всеки конкретно срещнат в практиката смесен модел, без да е необходимо да се специфицират предварително всички срещани в практиката и теоретично възможни модели. Нещо повече, ясно е, че е възможно да се правят точни преценки за това как да станат по ефективни бизнес моделите от смесен тип. Възможно е да се прогнозира последствията, които се отнасят за всяко конкретно предприятие от прилагането на всеки новосъздаден или адаптиран модел.

Този извод е използван в настоящия анализ за структуриране на анализа силни/слаби страни възможности/заплахи.

Процесите на световния бизнес модел биха могли схематично да се опишат по следния начин:

**Пазарни проучвания ⇒ Следене на модните тенденции ⇒ Развойна дейност ⇒ Общо пазарна проучвателна дейност. ⇒ Проучване мнението на крайните клиенти по отношение на разработени конкретни линии и модели. ⇒ Материално обезпечаване подготовката на производството. ⇒ Същинско производство ⇒ Транспортно-логистични дейности ⇒ Съхранение на готовата продукция в складове на едро и/или дребно в близост до пазарите за крайни клиенти или в магазини за крайни клиенти ⇒ Същинска реализация през складове за търговия на едро и/или директно през магазини за търговия на дребно.**

Характерното за този световен бизнес модел, е че все повече се глобализира особено вследствие на договореностите в рамките на Световната търговска организация и формираната вследствие на тези договорености и тяхното спазване бизнес среда.

Вследствие на глобализацията, веригата на създаване на добавена стойност по вертикала се фрагментира все повече и реализирането на различните етапи се локализира на различни места, като се търси и постига оптимизация на процесите. Развитието на веригата на добавената стойност се характеризира с динамика и появата и възхода или захода на различни оператори в подсектора (а също и в сектора), но и на ново възникващи и развиващи се интензивно пазари.

Глобализацията на бизнес модела обуславя необходимостта от да се отчитат появилите се и набиращи скорост тенденции и проблеми в световен мащаб. В тази връзка може да се очаква или да се използва като възможност нарастващото значение на еко-съобразността и енергийната ефективност на същинското производство и отражението им върху себестойността на продуктите. В тази връзка не е изключено ре-индустриализация на отделни географско – икономически области в т.ч. и в Европа.

Отделните фази се характеризират с различен интензитет на създаване на добавена стойност, респективно генериране на печалба и от там финансова и всякакъв друг вид стабилност на предприятията. В този смисъл колкото повече фази обхваща дадено предприятие толкова повече е в състояние да управлява интегралната добавена стойност която създава и чрез вътрешни размествания да запазва един сравнително устойчивост марж на печалбата и/или поне маса на печалбата. Допълнителни предимства могат да бъдат извлечени от оптималното пространствено разполагане на звената генериращи добавената стойност съобразно наличието, липсата или условията на наемане на човешки ресурси с подходящи компетенции.

За целите на анализа веригата може да бъде схематично описана по следния начин във вертикален аспект:

**Проучване на пазарите съгласувано със следене на модните тенденции** (продаваемият продукт е подходяща по форма, обем и съдържание информация, която е необходима и достатъчна за планиране на бизнес процеса) ⇨ **Създаване на художествено - творческа концепция на колекцията** (продаваемият продукт е документация съобразена с информацията от предишната фаза) ⇨ **Създаване на художествено творческа концепция на и отделните модели на колекцията** (продаваемият продукт е документация необходима и достатъчна за по нататъшното реализиране на концепцията за колекция) ⇨ **Конструиране на отделните модели** (продаваемият продукт е конструктивна документация при наличието на която може да се разработи работна технология и да се изработят в реални условия моделите от колекцията) ⇨ **Подбор на основни и спомагателни материали** (Продаваемият продукт е оптимално подбран комплект материали от технологична и икономическа гледна точка) ⇨ **Подбор на опаковъчни материали и/или логистично решение за транспорт и съхранение** (Продаваемият продукт е подходящо интегрирано решение по отношение на опаковката, транспорта и логистичното обслужване на процеса до местата за реализация на крайни клиенти (индивидуални потребители) ⇨ **Концептуалното технологично решение** (Продаваемият продукт е технологична карта, която съдържа достатъчно техническа, организационна и икономическа информация така, че да се планира и реализира оперативният процес на същинското производство ) ⇨ **Адаптиране на технологията съобразно наличните технологична екипировка, и оборудване** (Условно продаваемият продукт е оптимизирана технологична карта съобразена с наличните оборудване и заетостта на производствените мощности) ⇨ **До-окомплектовка с подходящи екипировка и/или оборудване за да се постигне рентабилна производителност и/или устойчиво и**

адекватно на очакванията на клиента качество (Условно продаваемият продукт, ако въобще е било необходимо и/или възможно да се изпълни този етап е подобрена въоръженост с производствени фондове и издигане на технологичното и организационно равнище на предприятието) ⇒ Материално обезпечаване на производството (Условно продаваемият продукт са пълните количества от необходимите основни и спомагателни материали и средства за опаковка) ⇒ Окомплектовка и съхранение на производствени партиди ( Условно продаваемият продукт са напълно окомплектовани производствени партиди годни за конфекционирание, чрез технологични процеси преди всичко на шиене) ⇒ ⇒ Същинско производство на облеклото и опаковка по планирания начин (или други шивашки изделия) (Продаваемият продукт са готовите изделия или услугата по тяхното изработване) ⇒ Транспортиране и съхранение в складове на едро (Продаваем продукт е описаната услуга) ⇒ Съхранение в складове за дистрибуция и/или търговски обекти за продажба на крайни потребители (индивидуални клиенти физически лица) едро (Продаваемият продукт са самите изделия и/или услугата по съхранение и продажба)

Обобщаването на практиката показва, че основните типове бизнес модели които се прилагат в България в подсектора са следните:

1. **Конфекционирание на облекла чрез работа само по Поръчка на индустриални клиенти и/или клиенти търговци на едро, с техни материали и по тяхна техническа документация..**

2. **Конфекционирание на готови облекла чрез работа само Поръчка на индустриални и/или търговски клиенти по техен дизайн.**

3. **Конфекционирание на облекла Собствен продукт**, от свое име и за своя сметка.

Тези три модела ще бъдат описани подробно, защото както вече беше изяснено многообразието в подсектора се постига като пълни или частични комбинации от тях с различна относителна тежест в икономиката на отделните предприятия.

1. **Модел:**

**Конфекционирание на облекла чрез работа само по Поръчка на индустриални клиенти и/или клиенти търговци на едро, с техни материали и по тяхна техническа документация.**

Това е моделът известен като работа на „ишлеме“ (от турски), английското CMT или немското „Лоунбецалунг“).

При този модел фокусът в дейността на конфекциониращото предприятие е насочен към процеса на конфекционирание т.е към същинското производство. От цялостната подготовка на производството е запазена само оперативната му част и неизбежния дял от общата логистична подготовка.

**Крайният резултат за продажба е Услуга.**

Дейностите по веригата на добавената стойност:

Създаване на художествено - творческа концепция на колекцията ⇒ Създаване на художествено творческа концепция на и отделните модели на колекцията ⇒ Конструирание на отделните модели ⇒ Подбор на основни материали ⇒ Подбор на спомагателни материали ⇒ Подборна опаковъчни материали ⇒ Концептуалното технологично решение, са изцяло за сметка на индустриалния клиент и/или за сметка на търговец на едро.

В технологично отношение за конфекциониращото предприятие остава само задачата да адаптира технологията съобразно наличните технологична екипировка, и оборудване. Понякога макар и твърде рядко може да възникне необходимост от закупуване или наемане на подходящи екипировка и/или оборудване за да се постигни рентабилна производителност и/или устойчиво и адекватно на очакванията на клиента качество.

Дейностите и финансирането по веригата на доставките са изцяло за сметка на индустриалния клиент или клиент търговец на едро. Това означава използване от клиента на значителен финансов ресурс и поемане на риск при реализиране на цялостния процес:

⇒ Пазарни проучвания ⇒ Следене на модните тенденции ⇒ Развойна дейност ⇒ Общо пазарна проучвателна дейност. ⇒ Проучване мнението на крайните клиенти по отношение на разработени конкретни линии и модели. ⇒ Материално обезпечаване подготовката на производството. ⇒ Същинската реализация през складове за търговия на едро и/или директно през магазини за търговия на дребно.

#### **Накратко:**

**Основните ангажименти по финансирането и свързаните с това рискове са за сметка на клиентите на конфекционното предприятие.**

### **2. Модел**

**Конфекционирание на готови облекла чрез работа по Поръчка на индустриални и/или търговски клиенти по техен дизайн.**

Този модел се характеризира преди всичко с това, техническата и технологична подготовка и свързаната с тях документация са дело на конфекциониращата фирма, която между впрочем организира и финансира целият логистичен процес и производството от първоначалния модел, през колекцията от търговски мостри до същинското производство.

#### **Крайният резултат за продажба е Готов продукт.**

При този модел конфекциониращото предприятие поема грижата почти изцяло за: **Подготовка на производството и за Същинско производство.**

Този бизнес модел гарантира на предприятието относително високи творческа, икономическа и финансова самостоятелност. Процесът по веригата на добавената стойност обаче предопределя необходимост от значителна ресурсна обезпеченост съчетана със значим по размер, разнообразен и многофакторно обусловен финансов риск, който може да се прояви на всички етапи на процеса.

Този модел има значителен потенциал, за устойчиво развитие и гъвкаво поведение, така че винаги да се работи в средния и високия ценови сегменти, благодарение на относително високата добавена стойност в тясно икономически и широк смисъл на думата.

#### **Накратко:**

**Основните ангажименти по финансирането и свързаните с това рискове до момента на експедицията, са за сметка на конфекционното предприятие.**

**Основните ангажименти по финансирането и свързаните с това рискове след момента на експедицията и до завършване на реализацията, са за сметка на клиентите на конфекционното предприятие.**

**При този бизнес модел рискът и изгодите са относително справедливо разпределени между партньорите.**

### **3. Модел**

Конфекционирание на облекла **Собствен продукт**, от свое име и за своя сметка.

При този модел конфекциониращото предприятие поема грижата за цялостния процес: **Подготовка на производството; Същинско производство; Реализация**. Това му гарантира относителни творческа, икономическа и финансово самостоятелност, но в същото време има завишени изисквания към ресурсната обеспеченост и значителен по размер, разнообразен и многофакторно обоснован финансов риск, който може да се прояви на всички етапи на процеса.

**Крайният резултат за продажба е Собствен продукт.**

Този модел има значителен потенциал за устойчиво развитие и гъвкаво поведение, така че винаги да се работи в средния и високия ценови сегменти благодарение на относително високата добавена стойност в тясно икономически и широк смисъл на думата.

**Накратко:**

**Основните ангажименти по финансирането и свързаните с процеса рискове и изгоди са изцяло за сметка на конфекционното предприятие.**

Всеки от граничните (крайните) модели, може да се фрагментира на отделни под-модели (подтипове) по различни признаци. Такава детайлност също е полезна по принцип, защото има някои специфични характеристики, познаването на които може да се окаже безценно при избора на вариант за постигане на положителни промени от всяко конкретно изследвано предприятие..

Някои от тези под - модели си струва да бъдат анализирани наред с основните три, защото могат да бъдат основа за разработване на адаптирани варианти за ново управленско поведение, съответно за цялостни нови бизнес модели, но това ще бъде възможно и належащо при бъдещото задълбочаване на анализа през 2012 и 2013 година.

На този етап ще се задоволим с това ниво на фрагментиране, което е достатъчно за целите на определяне на съвременните и бъдещи изисквания към компетенциите на работната сила

По подробното изучаване на основните модели и техните хибридни варианти, както и на тенденциите в световната и в частност европейската практика в подсектора и сектора като цяло ще позволи да се изведат и някои от бъдещите компетенции, които ще трябва да притежават заетите в тази дейност човешки ресурси.

По принцип високотехнологични продукти не са характерни за подсектора. Производството на такива продукти е свързано с използването на нови материали, които изискват високи разходи за НИРД и инвестиции в модерно оборудване. В този смисъл това е ниша с потенциал за България в случай, че се съчетае с наличните сравнителни предимства на подсектора.

Производството се характеризира с висока трудоемкост и постоянно намаляваща енергоемкост поради навлизането на нови поколения двигатели и предавателни механизми.

На практика в Българските предприятия се срещат от машини произведени преди 20-25 години до най-съвременни. Това отново е сигнал за потенциала на сектора, който може да стане участник и двигател на оживление на българската икономика чрез индустриално потребление.

Не бива да се пренебрегва факта, че внедряването на ново поколение производствено оборудване ще породви необходимостта от нови компетенции за работната сила на всички нива, от звеното за създаване на моделите (продуктите, облеклата и др.) до работещите на



машините. Впрочем вече има предприятия, в които тези нужди са възникнали и са решени по някакъв начин със собствени сили. За съжаление беше констатирано, че има не малко предприятия, в които е закупено съвременно оборудване (понякога втора употреба, но в достатъчно добро техническо състояние). Това съвременно оборудване обаче въпреки, че има възможности за автоматизиране на редица функции не с познава и не се ползва по проектирания начин, като класически машини. Това означава, че е необходимо обучение на конструктори, технолози, техници и оператори на машини за ефективно използване на новото оборудване.

Продуктовите групи характерни за подсектора са описани в таблица 68, която следва настоящия текст.

Тези продуктови групи се произвеждат от различни площни изделия произведени в България или внесени специално за целта. Предназначението им е предимно за външни пазари независимо от възприетия и прилаган бизнес модел.

Реализацията се осъществява в силна конкуренция предимно на Европейския пазар с конкуренти от Виетнам, Индия, Китай и други икономики, които в момента са в разцвет. Известни количества са предназначени за пазара в САЩ.

Таблица 48 Продуктови групи в подсектор Конфекция според класификацията ПРОДПРОМ-2008

Код	Наименование
14.11.10	Облекло от естествени или възстановени обработени меки кожи (без допълнения към облеклото, шапки, обувки)
14.12.11	Работни ансамбли и сака, за мъже или момчета
14.12.12	Работни панталони, панталони с пластрон и презрамки и панталони до под коляното, за мъже или момчета
14.12.21	Работни ансамбли и сака, за жени или момичета
14.12.22	Работни панталони, панталони с пластрон и презрамки и панталони до под коляното, за жени или момичета
14.12.30	Друго работно облекло
14.13.21	Палта, пелерини, анорази, шлифери, блузони и подобни изделия, различни от трикотажните или плетените, за мъже или момчета
14.13.22	Костюми и ансамбли, различни от трикотажните или плетените, за мъже или момчета
14.13.23	Сака, различни от трикотажните или плетените, за мъже или момчета
14.13.24	Панталони, панталони с пластрон и презрамки, панталони до под коляното, къси панталони и шорти (без бански гащета), различни от трикотажните или плетените, за мъже или момчета
14.13.31	Манта, пелерини, шлифери, анорази, блузони и подобни изделия, различни от трикотажните или плетените, за жени или момичета
14.13.32	Костюми и ансамбли, различни от трикотажните или плетените, за жени или момичета
14.13.33	Сака, различни от трикотажните или плетените, за жени или момичета
14.13.34	Рокли, поли и поли-панталони, различни от трикотажните или плетените, за жени или момичета
14.13.35	Панталони, панталони с пластрон и презрамки, панталони до под коляното, къси панталони и шорти (без бански гащета), различни от трикотажните или плетените, за жени или момичета
14.14.21	Ризи и ризи с къси ръкави, различни от трикотажните или плетените, за мъже или момчета
14.14.22	Слипове и долни гащи, нощни ризи, пижами, халати и подобни изделия, различни от трикотажните или плетените, за мъже или момчета
14.14.23	Ризи, блузи и шемизетки, различни от трикотажните или плетените, за жени или момичета



Код	Наименование
14.14.24	Комбинезони, фусти, пликчета, нощници, пижами, халати, домашни роби и подобни изделия, различни от трикотажните или плетените, за жени или момичета
14.19.21	Облекло за бебета и допълнения за облекло, различни от трикотажните или плетените
14.19.22	Горно спортно облекло, комбинезони и ансамбли за ски и бански костюми, различни от трикотажните или плетените
14.19.41	Щумпи и други форми за шапки
14.19.42	Шапки от филц, плетени или изработени чрез съединяване на ленти или конфекционирани от дантели на парчета; мрежи и филета за коса
14.19.43	Шапки от други материали (без каучук, пластмаси, филц, азбест, трикотажни или на парчета); ленти за вътрешни гарнитури, подплати, външни гарнитури, вътрешни предпазни приспособления, козирки и подбрадници за шапкарството
14.20.10	Облекло, допълнения за облекло и други изделия от кожухарски кожи, без шапки

**Източник: НСИ и собствена информация**

Практически се произвеждат от всички продуктови групи характерни за подсектора до 6 ти знак по КПИД 2008.

В следващата таблица ще бъдат посочени данни за произведените количества и за продажбите н вътрешен пазар. Това ще даде възможност много да се докаже, че производството е предназначено предимно за износ. За съжаление трябва да изтъкнем, че няма достатъчно надеждни статистически данни, с които да се разгледа структурата от гледна точка на технологичност.

Има предприятия, които произвеждат високо технологични за сектора и подсектора продукти, но не можем да измерим техния обем поради посочената причина, а това би било твърде полезно за да се прогнозира необходимостта от специалисти за заемане на потенциално възможните за разкриване нови работни места за поемане на тази функции.

Такова измерване и прогноза са необходими за да се определи дефицита на компетенции на работната сила и дефицита на компетентни кадри за пазара на труда и съответно да се изберат правилен подход и сценарий за реализацията му с цел да се балансира бъдещото търсене и предлагане на пазара на труда.

В случая се визират специалисти, които имат нужните компетенции след като получат скици на една нова колекция по интернет да могат да разработят адекватни на идеята на дизайнерите търговски мостри и да подготвят оптимално производство по отношение избора на материали, доставчици, технология и логистични подходи за изпълнение на поръчките. Правилното организиране на този процес влияе пряко върху себестойността, съответно върху ценовите преговори възможностите за излаз на нови пазари (пазарни сегменти, ниши).

За да се постигне пълния потенциал на подсектора в синергия с другите два подсектора ще трябва да се включат в процеса и кадри, които имат необходимите компетенции, така, че производителите да предлагат на своите клиенти на едро готови колекции, съобразени с модните тенденции на съответния пазар.

В приложенията в Таблица 87 Производство и продажби на вътрешн пазар по продуктови групи в подсектор Конфекция според класификацията ПРОДПРОМ-2008 е показана динамиката на този процес за периода 2005 2009година.

Данните от таблицата илюстрират много добре, че от общото количество на произведените физически количества изделия в подсектора около от 3, 45% до 5,55% са предназначени за вътрешен пазар и всичко останало е за износ.

Дори да вземем продуктовата група с най-неблагоприятно положение, а именно 14.12.21. Работни ансамбли и сака, за жени или момичета, то и при нея делът на износа спрямо вътрешния пазар е от около 32% до около 79%, като само веднъж е под 50%.

Това от освен своите положителни черти, има и своите негативи именно че се работи предимно за развити високонкурентни пазари и това означава, че продуктите и услугите постоянно трябва да повишават своето качество.

Повишаването на качеството и разнообразяване на услугите и повишаване на тяхното качество са силно зависими от компетенциите на работната сила и ефективното функциониране на инфраструктурата за подготовка и усъвършенстване професионалните знания и умения на кадрите заети в сектора и в частност в подсектора.

За продуктите (моделите) в подсектора основата тенденция, е че те са с изключително къс жизнен цикъл. (вж. Фигура 29). Обикновено модата е в рамките на един сезон и докато допреди десетина година световния бизнес модел беше основан на едно предварително договаряне разположено във времето около една година преди същинското производство то днес това съвсем не е така. Соковете между заявката и доставката са съкратени и освен това производствените серии са чувствително намалени. Твърде често се прилага повторно поръчване, което става след като дадени модели са доказали своята ефективност чрез бързи продажби на пазара.

Така структуриран процеса прехвърля по-голяма част от риска върху същинското физическо производство на продуктите (моделите).

Причините за това са следните:

- ⇒ Производствените серии имат тенденция за още по чувствително намаляване;
- ⇒ Прекалено малките серии не позволяват да се получи печалба от мащаба на производството;
- ⇒ Процесът се оскъпява поради затруднена логистика;
- ⇒ Твърде често е невъзможно е да се реагира на заявките тъй като основните и спомагателни материали при доставчиците са свършили, а логистичното и чисто технологичното време за производство на нови партии е недостатъчно особено ако става въпрос (а най-често е така) за повторна или допълнителна поръчка в края на сезона;
- ⇒ Предишните причини довеждат до още една комплексна и производна на тях, а именно запасяване на конфекционните предприятия с количества от изходни основни и спомагателни материали, с идеята да бъдат използвани в случай на допълнителни заявки. Така много често (почти винаги) остават нереализирани количества, което води до тяхното пазарно, а впоследствие и финансово обезценяване и минимизиране на печалбата.
- ⇒ Разбира предишното може в голяма степен да се избегне когато производителите разполагат с мащабен вътрешен пазар и пренасочват свръх запасите към него.
- ⇒ Друг начин за минимизиране на ефекта е оптимален маркетингов микс, който резултира в асортиментната политика, но е приложим само при предприятия със значителни финансови възможности и ресурси.

## Раздел 4. ФАКТОРИ И ДВИЖЕЩИ СИЛИ НА ПРОМЯНА

### 4.1. ТЕХНОЛОГИЧНИ ПРОМЕНИ В СЕКТОР „ТЕКСТИЛ И ОБЛЕКЛО“

От собствена информация на браншовите организации опериращи в сектора става ясно, че в сектора в България не са настъпили особени технологични промени. Това се доказва от факта, че инвестиции за НИРД няма, а ако има те са спорадични при това единични случаи и официалните данни са конфиденциални.

Това е обяснимо с вече спомената ситуация, че тази част на инфраструктурата на сектора беше ликвидирана в буквалния смисъл на думата по време на процесите на приватизация или малко след това.

Това не означава, че не е закупено ново оборудване от последно поколение, но процесите са волунтаристични и това е ставало повече в процеса на подмяна на износените физически ДМА без да са извършени добре обосновани и планирани техническо обновление и модернизация.

Между другото тези твърдения се потвърждават и от официалната статистика.

Таблица 49 Индикатори за иновативност в Сектор „Текстил и облекло“ годишни разходи за НИРД в хил.лв.

Икономически дейности (КИД - 2008)		2005	2006	2007	2008	2009
<b>В</b>	<b>Производство на текстил, облекло, обувки и други изделия от обработени кожи без косъм; обработка на кожи</b>	39	..	43	174	236
3	Производство на текстил и изделия от текстил, без облекло	39	..	43	..	..
4	Производство на облекло	-	..	-	..	..
4.1	Производство на облекло, без кожухарско	-	..	-	..	-
4.2	Производство на облекло и изделия от кожухарски кожи	-	-	-	-	-
4.3	Производство на други трикотажни изделия				..	..
	Обработка на кожухарски кожи и производство на изделия от тях	-	-	-		
	<b>Общо за страната</b>	<b>44674</b>	<b>60159</b>	<b>84779</b>	<b>101066</b>	<b>108142</b>
<b>В</b>	Дял на НИРД за обработка на кожухарски кожи и производство на изделия от тях спрямо общите за страната	0,09%	..	0,05%	0,17%	0,22%
3	Дял на разходи за НИРД за производство на текстил и изделия от текстил, без облекло спрямо общите за страната	0,09%	..	0,05%	..	..

*Източник НСИ и собствени изчисления*

Разходите за НИРД в България като цяло са необосновано ниски. Независимо от ниската база разходите в сектора са под ¼ от процента от общата за страната за целия разглеждан 5 годишен период.

Това ни позволява да направим извод, че секторът като цяло и трите му подсектора се нуждаят от рязка смяна на политиката в тази посока.

При динамично променящия се световен бизнес модел на сектора, при прогнозираните структурни промени обусловени от промените в енергийните пазари, от екополитиката и глобалното затопляне, като и от развиващите се нови пазари и промяна в структурата на тяхното търсене секторът в България може да оцелее и да развие потенциала си само ако се развива в рамките на доброволно възприета и подкрепена от държавата стратегия.

Един от основните репери на тази политика следва да бъде повишени разходи за НИРД, най-добре в интернационални партньорски мрежи и регионални или Европейски клъстърни обхващащи повече звена от веригата на добавена стойност.

За съжаление не са намерени подходящи статистически данни относно персонал зает с НИРД, относно Изследователи – брой. Това е пречка да се изчислят производни показатели Дял на изследователите от общо заетите - %. Не са намерени и достатъчни данни отнасящи се до разходи НИРД – млн. лв., което е пречка да се изчислят производни показатели, такива като дял на разходите за НИРД като процент от приходите от продажби - %.

## 4.2. ИКОНОМИЧЕСКИ ДВИГАТЕЛИ НА ПРОМЯНА

За българския Сектор „Текстил и облекло” един от основните икономически двигатели на промяна е съотношението добавена стойност/разходи за заплати, който е един от най-високите за Европа и освен това е с трайна тенденция за плавно почти линейно нарастване.

Таблица 50 Средно отношение производителност/работна заплата в % за 2008 година

Страна/Период	%	Ранг	Страна/Период	%	Ранг
Люксембург	230,30	1	Испания	103,47	17
Малта	104,46	2	Норвегия	107,95	18
Латвия	128,86	3	Германия с ГДР)	107,18	19
Об.кралство	123,21	4	Австрия	107,07	20
<b>България</b>	<b>115,65</b>	<b>5</b>	Португалия	103,60	21
Румъния	112,05	6	Холандия	100,61	22
Ирландия	110,88	7	Хърватия	66,87	23
Белгия	109,07	8	Литва	103,58	24
Финландия	110,16	9	Франция	100,47	25
Естония	109,90	10	Унгария	98,78	26
Италия	108,57	11	Кипър	92,63	27
ЕС 27	97,08	12	Словения	92,03	28
ЕС 25	96,47	13	Словакия	93,94	29
Дания	109,48	14	Швеция	93,81	30
Полша	106,59	15	Гърция	84,29	31
Чехия	103,69	16			

Източник: Евростат

От таблицата е видно, че по този показател България е на пето място в Европа. Това говори за наличието на резерви за развитие на сектора по отношение на инструменти за привличане на квалифицирана работна сила и/или за нейното усъвършенстване в съответствие с адекватните изисквания на индустриалната и пазарната практика.

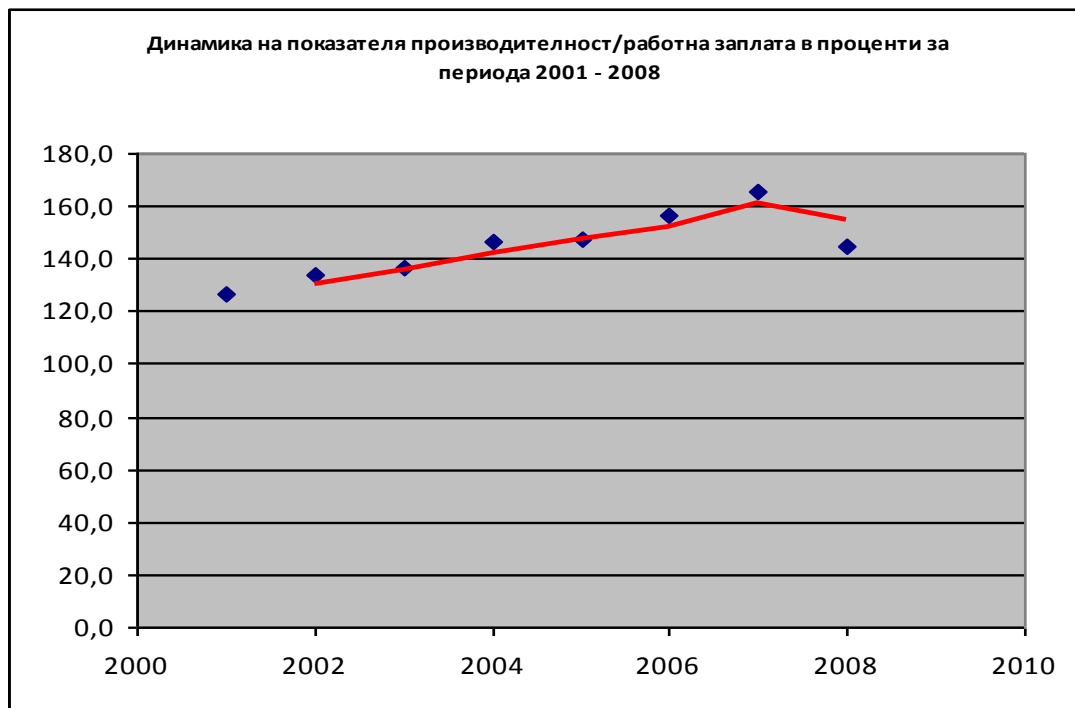
От Фиг.30 е лесно да се отчете, че този показател е винаги над 120% и е с тенденция за растеж. Изключение прави последната година, но това е началото на кризата, когато предприятията не бяха реструктурирали договорите си с индустриални клиенти и търговци на едро.

Особено важно е да се отбележи, че за някои от подсекторите и още по-изразено за някои от класовете икономическа дейност е характерно, че натуралната производителност е по-ниска от средно световните и средно европейските.

Това е поредно доказателство, за необходимостта от оценка на компетенциите в сектора за да може да се изгради секторен компетентностен модел и програми и мерки за повишаване равнището на знания и умения и съответно на натуралната производителност на

труда, което пък ще има мултиплициращ ефект върху доходността и производителността на труда измерена чрез добавената стойност.

Фиг. 30 Динамика на показателя производителност/работна заплата в % (2001-2008 г)



Източник: По собствени изчисления въз основа на данни от Евростат

#### 4.2.1. ИКОНОМИЧЕСКИ ДВИГАТЕЛИ НА ПРОМЯНА В ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ

Общият за сектора показател е валиден и за подсектор текстил, като подсектора е на трето място в Европа.

Таблица 51 Средно отношение производителност/работна заплата в % (2001 - 2008 г.)

Страна/Период	%	Ранг	Страна/Период	%	Ранг
Люксембург	298,17	1	Хърватия	136,93	16
Малта	231,00	2	Португалия	135,87	17
<b>България</b>	<b>170,31</b>	<b>3</b>	Дания	134,09	18
Латвия	160,53	4	Холандия	133,92	19
Полша	154,73	5	Испания	133,48	20
Чехия	151,33	6	Австрия	133,18	21
Румъния	149,89	7	Норвегия	128,02	22
Естония	147,78	8	Словения	127,31	23
Финландия	145,25	9	Германия (от 1991с ГДР)	126,24	24
Ирландия	140,65	10	Литва	124,73	25
Кипър	140,04	11	Унгария	124,37	26
Белгия	138,94	12	Франция	122,09	27
Об.кралство	138,40	13	Гърция	122,04	28
ЕС 25	137,67	14	Словакия	119,43	29
Италия	137,20	15	Швеция	116,15	30

Източник: Евростат

От таблицата се вижда, че по този показател българският сектор значително изпреварва всички страни, за които подсектора е с много важно значение по отношение на заетостта. (Италия, Франция, Испания, Румъния Германия.)

Това означава, че подсекторът има потенциал за растеж особено като се вземе предвид и по-горе обоснованата възможност и необходимост от инвестиции в технологично обновление и модернизация.

Фиг. 31 Динамика на показателя производителност/работна заплата в% (2001-2008 г.)



Източник : По собствени изчисления и данни от Евростат

От графиката се вижда, че за периода за който има данни, този показател трайно е над 150% въпреки тенденцията за намаление след 2006 година.

По експертни оценки на активисти на браншовата организация, ако този показател се съчетае с повишаване компетенциите на работната сила, това ще доведе до увеличение на натуралната производителност на едно заето лице. Увеличената натурална производителност на едно заето лице ще допринесе за увеличение на производителността измерена като добавена стойност.

Това автоматично, ще доведе до увеличение на доходността и привлекателността на подсектора за инвеститорите.

В добавка може да се каже, че чрез целенасочена и премерена промяна на това съотношение ще бъде възможно да се задържи най-квалифицираната работна сила, да се привлече нова и чрез изграждане институцията на наставниците да се повишат компетенциите на заетата в момента работна сила.

Този процес ще стане възможен след приключване на други задачи по проекта, а именно оценка на компетенциите от обучени оценители чрез прилагане метода на картите за оценка на компетенциите.

При следващите етапи на анализа е важно горните изследвания да обхванат и периода след 2008 до 2011 година включително, като се задълбочат до ниво отделни класове икономическа дейност и тяхното проследяване може да служи за индикатор на напредъка постигнат в резултат от изпълнението на проекта.

#### 4.2.2. ИКОНОМИЧЕСКИ ДВИГАТЕЛИ НА ПРОМЯНА В ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ

Основен двигател за промяна в подсектор Трикотаж е отношението производителност работна заплата.



По този показател изчислен като средна стойност за периода 1997 – 2008 дейност производство на плетени и трикотажни площни изделия е на второ място в Европа.

ТАБЛИЦА 52 СРЕДНО ОТНОШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛНОСТ/РАБОТНА ЗАПЛАТА В % (2001 - 2008 г.)

Страна/Период	%	Ранг	Страна/Период	%	Ранг
Хърватия	110,05	1	Об.кралство	94,45	13
<b>България</b>	<b>160,91</b>	<b>2</b>	Холандия	95,42	14
Румъния	143,98	3	Швеция	103,69	15
Полша	130,45	4	Финландия	107,34	16
Белгия	118,78	5	Словакия	103,42	17
Австрия	121,76	6	Дания	98,76	18
Гърция	112,41	7	Франция	90,03	19
Португалия	117,53	8	Норвегия	83,95	20
Чехия	108,40	9	Унгария	82,86	21
Италия	113,56	10	Словения	82,55	22
Германия	111,26	11	Литва	66,83	23
Испания	107,36	12			

Източник: Евростат

Още по важна е динамиката на показателя през периода за който има данни.

Показателят е винаги над 150% и средно 160% за разглеждания период и след 2004 година е с тенденция за трайно нарастване.

Като се вземе предвид, че натуралната производителност изостава от общоевропейското ниво може да се направи извода, че подсекторът е с потенциал за растеж.

Според експерти в бранша най-бързият начин за повишаване на натуралната производителност е обучаването на технолози инструктори и институционализиране на наставници в предприятията. Целта на тези действия е да се повиши квалификацията на работната сила заета в подсектора и да се създаде атмосфера и процес на приемственост и възприемане на най-добрите практики на ниво операции и в някои случаи манипулации

Фиг. 32 Динамика на показателя производителност/работна заплата в % (2001-2008 г.)



Източник: По собствени изчисления и данни от Евростат

### 4.2.3. ИКОНОМИЧЕСКИ ДВИГАТЕЛИ НА ПРОМЯНА В ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ

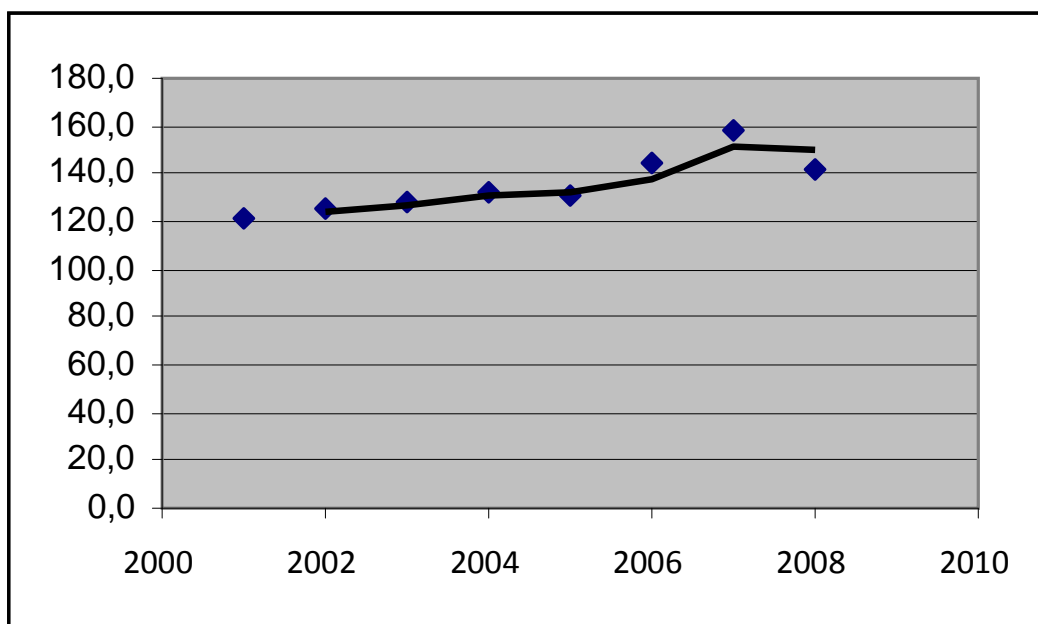
Един от икономическите двигатели на промяна в сектора е отношението на добавената стойност/разходи за едно лице. По този показател в подсектора България е на първо място в Европа.

Таблица 53 Отношение на добавена стойност/разходи за персонал в % 2008 година

Страна	%	Ранг	Страна	%	Ранг
България	141,5	1	Ирландия	113,6	11
Германия с ГДР	140,3	2	Унгария	118,2	12
Австрия	133,1	3	Испания	127,3	13
Норвегия	144,9	4	Финландия	110,4	14
Белгия	149,7	5	Португалия	112,2	15
Латвия	124,7	6	Литва	106,3	16
Дания	120,4	7	Естония	112,7	17
Швеция	119,3	8	Кипър	94,0	18
Италия	118,0	9	Словения	97,6	19
Полша	125,4	10			

Източник: Евростат

Фиг. 33 Динамика на показателя добавена стойност/разходи за персонал в % (2001-2008 г.)



Източник: По собствени изчисления въз основа на данни от Евростат

От графиката се забелязва, че освен, че е на първо място по показателя през 2008 година това е в резултат на една трайна тенденция на растеж.

Тази тенденция е валидна както вече показано и за Сектор „Текстил и облекло“ като цяло.

В браншовите организации има известна информация свързана с натуралната производителност в подсектора като цяло и като тенденция. За съжаление данните не са със статистическа достоверност, а част от тях са конфиденциални. Става въпрос за това че с редки

изключения натуралната производителност на едно заето лице достига измерението да е в пъти по-ниска от средната за Европа, а да не говорим при сравняване с най-добрите.

Това означава, че има голям потенциал, който може да се постигне преди всичко чрез подобряване компетенциите на работната сила на всички нива. Най-бърз и мултиплициращ ефект би имало обучението на технолози – инструктори, които да бъдат в състояние да обучат операторите на машините да изпълняват операциите и дори манипулациите по най-оптималния начин. Това ще стане възможно след като се извършат съответните проучвания в изпълнение други задачи на проекта и се събере достатъчно информация необходима за разработване на подсекторен компетентностен профил.

---

### 4.3. ОБЩОЕВРОПЕЙСКИ ПОЛИТИКИ

---

За постигане на целите за които е създаден и се развива ЕС провежда редица общоевропейски политики. Безспорно всички те имат отражение върху цялото общество икономиката и сектора в частност. Ще разгледаме само онези от тях, които имат осезателно въздействие върху сектора или биха могли да послужат, като повод за разработване на специфични секторни политики и тяхното лансиране пред съответните компетентни органи.

#### Стратегия по заетостта на ЕС

Стратегията по заетостта е разработена въз основа на задълбочен и същностен диалог и партньорството между страните членки, ЕК, социалните партньори, и другите европейски институции, включително ЕП, ЕИСС и КР. Съставен е КЗ, в който влизат представители на страните членки и ЕК. КЗ има особено важна роля за координирането на целите и приоритетите в рамките на ЕС. Основният му принос е за възприемането на общи индикатори и дейности с количествено измерими резултати за повишаване на заетостта, нейната структура и качество.

Основен приоритет е генерирането на нови, повече и по-добри работни места. За постигането на практически резултати са разработени специализирани програми, чрез които се осъществява европейската политика на сближаване за 2007-2013 г., която е следствие от стратегическите насоки на Общността за сближаване.

Стратегията по заетостта на ЕС се базира на насърчаване обмена на информация между страните членки. Обменът се постига чрез дискусии с участието на всички страни членки и целево създадените и функциониращи компетентни органи и временни и постоянни работни групи. Идеята на дискусиите е да се идентифицират наличните най-добри практики, които да се разпространят в рамките на ЕС и така да способстват за постигане на поставените цели във връзка със заетостта.

#### Стратегията „Европа 2020“

„Европа 2020“ е естественото надграждане на Европейската стратегия по заетостта. Основната цел на стратегията е да се подпомогне устойчив и балансиран икономически растеж, базиран на високо ниво на компетенциите на човешките ресурси. По този начин да се изгради една силна икономика която да бъде способна да даде и да даде своя принос за намаляване на бедността и да подпомогне достъпа до качествено образование.

За периода до 2020 година ЕС има основополагащи цели в пет основни области:

- ⇒ **Заетост** - 75% от населението на възраст от 20 до 64 годишна възраст
- ⇒ **Иновации** - 3% от БВП на ЕС трябва да бъдат инвестирани в НИРД;

- ⇒ **Изменение на климата** – Енергийните и Климатични цели „20/20/20” трябва да бъдат изпълнени (включително увеличаване до 30% намаляване на емисиите, ако условията са подходящи);
- ⇒ **Образование** – Намален дял на рано напусналите училище - 10%;40% от населението на възраст от 30 до 34 години да бъде с третостепенно (висше) или еквивалентно образование;
- ⇒ **Бедност** – Минимум 20 милиона души да бъдат извадени от риск или фактическо състояние на бедност или изолация.

Стожерите за постигане на горните 5 цели са заетостта иновациите и образованието. Най-много се разчита на получаването и управлението на знанията и постоянно усъвършенстване на компетенциите на работната сила на всички нива и във всички страни членки.

Постигането на тези важни цели в политиката на сближаване трябва да бъде реализирано чрез „инвестиране в интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж”. В тази връзка ЕС ще подпомага финансирането на основните сили на промяната до успешно изпълнение на платформата за просперираща и конкурентоспособна Европа.

Като дейности от първостепенно значение са идентифицирани:

- ⇒ Развитие на нови технологии;
- ⇒ Авангардни изследвания;
- ⇒ Високоскоростен достъп до интернет;
- ⇒ Интелигентна транспортна и енергийна инфраструктура;
- ⇒ Енергийна ефективност и възобновяеми енергии;
- ⇒ Развитие на бизнеса;
- ⇒ Квалификация и обучение.

За тези дейности ЕФРР, ЕСФ и КФ, които управляват  $\frac{1}{3}$  от бюджета на ЕС ще инвестират в осъществяването на ефективни проекти за постигане целите на Европа 2020, т.е. осигурен е мащабен финансов ресурс за да се постигне интелигентен, устойчив и балансиран икономически растеж.

В добавка към гореописаните стратегии ЕС управлява програми, организира събития или приема законодателство в 30 области.

За Сектор „Текстил и облекло” (на европейско ниво TCL) отражение имат следните области на въздействие:

### **1. Конкуренция:**

Ефективната конкуренция е базисна за всяка отворена пазарна икономика. Чрез нея се регулират, повишава се качеството и се осигурява правото на избор на потребителя. Конкуренцията е основен двигател за технологични нововъведения.

Политиката на конкуренция в ЕС намира изражение предимно в следните направления:

- ⇒ антитръстовото законодателство (включително антикартелното)
- ⇒ либерализацията
- ⇒ държавните помощи.

В случая е добре да се спомене, че бизнесмоделът основан на партньорски мрежи или клъстерна институционализирана структура е гъвкава форма за осъществяване на вертикална

интеграция по отношение на технология на и организацията без това да се отразява на собствеността на капиталите, респективно върху монополното постигане и разпределение на печалбата, още повече че е съчетано с редица други предимства като разпределяне на риска и т.н.

## **2. Защита на потребителите:**

В рамките на ЕС и по отношение безопасността и екосъобразността на материалите от които са направени дрехите и други текстилни продукти с битово предназначение се води трайна политика за защита на потребителите. Така се търси стимулиране на потребителското доверие в производството и има положително въздействие върху конкуренцията и цените в полза на всички заинтересовани страни в рамките на ЕС.

## **3. Митници:**

МС влиза в сила през далечната 1968 г. и това го прави една от най-старите европейски политики. Граничните митници между държавите членки на ЕС са премахнати през 1993 г. В момента митническият контрол по вътрешните граници на ЕС е заместен от единна система за вносни и износни мита. Така се осигуряват условия за нормална търговия и се съдейства за защитата на околната среда, културното наследство и др.

Тази ситуация понякога създава и проблеми на сектора особено що се отнася до конкуренцията с Китай, Индия, Пакистан, Виетнам, Турция, тъй като не са възможни протекционистични мерки от страна на държавата. Разрешаването на тези проблеми е здравословно за конкурентоспособността на операторите в сектора.

## **4. Образование:**

ЕС дава на своите граждани, възможности за живот, обучение и работа в други страни, което допринася изключително за межкултурното разбирателство, личностното развитие и пълна реализация на икономическия потенциал на страните членки и на техните територии.

Тази политика позволява и допринася за обмен на технологично управленско ноу-хау и възприемане на налични най-добри практики, което отново е с благоприятно отражение върху конкурентно способността в сектора, като цяло и неговите подсектори в частност..

## **5. Заетост и социални въпроси:**

Равни възможности за всички, повече и по-добри работни места са носещите понятия в европейската политика на заетост и социални действия. Стремехът е да се гарантира, че всеки ще бъде подготвен за промяната, която ще настъпи като резултат от базираната на знание икономика. Всеки ще бъде способен и подготвен се справи с предизвикателствата на глобализацията. Всичко това е организирано чрез така наречения Социалният план за действие, чиято основна задача е да гарантира, че растежът ще бъде от полза на всички граждани на ЕС.

## **6. Вътрешен пазар:**

Изграждането на единен вътрешен пазар в рамките на ЕС е на практика основаната икономическа идея заради която съществува и се развива Съюза. Изграждането на единен пазар правно е подсигурано чрез приемането и приспособяването на редица нормативни актове. Всички тези нормативни актове осигуряват премахването на всякакъв вид бариери. В случая под бариери се имат предвид всички регулаторни мерки, бюрократични спънки, технически мерки, културни различия, които пречат на свободата за движението на хора, стоки, услуги и капитали в рамките на изгражданият единен пазар..

## **7. Научни изследвания и иновации:**

ЕС е генератор на около  $\frac{1}{3}$  от световните знания. Страните членки обединяват усилията си чрез множество от програми. Най-значими в това отношение са рамковите програми за наука и изследвания. Чрез тези рамкови програми се финансират изследванията в ЕС и се търси синергия от обединяването на научния потенциал и ресурс на различни страни за НИРД и внедрителска дейности.

За научните изследвания са зададени приоритети и те са:

- ⇒ Здравна био-технология,
- ⇒ Информационното общество,
- ⇒ Нанотехнологиите,
- ⇒ Сигурност на храните и здравето,
- ⇒ Устойчивото развитие
- ⇒ Други области.

Секторът може да извлече големи ползи от резултатите получени от всичките области защото текстилите намират все по широко приложение както за технически нужди така и за битови.

На занимаващите се със здравна технология могат да бъдат предложени ново поколение текстилни филтри и да се получи синергия от развитието на двете области.

Развитието на информационното общество ще допринесе за разработване на нови бизнес модели на основата на прецизно управление на себестойността и логистичните процеси.

Нанотехнологиите вече дават своя принос при производството на така наречените интелигентни текстили, чиито структура и състав са такава, че имат различно поведение от двете страни на повърхността и при различни влаго-температурни режими. Вече има технологични пробиви по отношение багрено и облагородяването на площни текстилни, трикотажни и нетъкани текстилни изделия.

Здравето е винаги свързано с употребата на облекло и други битови текстилни и трикотажни материали. Всяка иновация по отношение третирането на материалите и ли въвеждането на нови материали е пряко влияят на устойчивото развитие на сектора.

Новооткритията и нововъведенията свързани с устойчивото и балансирано развитие от гледна точка енергийна ефективност и екосъобразност имат пряко отношение върху световния бизнес модел на сектора и от там върху следващите структурни промени.

## **8. Регионална политика:**

ЕС е един от най- развитите на света, но между вътрешните му територии има огромни различия, когато разглеждаме доходите и качеството на живот. Регионалната политика е израз на финансовата солидарност и в същото време е инструмент за хоризонтална икономическа интеграция. Важен приоритет в дневния ред на ЕС е сближаването на жизнените стандарти на новите и старите членки.

## **Европейски регулации:**

Сектор „Текстил и облекло“ функционира в постоянно развиваща се и обогатяваща се правно - нормативна рамка:

- ⇒ Продуктова безопасност,
- ⇒ Изисквания за етикетиране,



- ⇒ Участие в система за масово разпространение на отпадъци – отпадъци от опаковки.
- ⇒ Участие в система за управление на отпадъците предвид съкратения жизнен цикъл на продуктите и характеристиката на голяма част от материалите като трудно разградими и високо енергийни

---

#### 4.4. ВЪРХУ СЕКТОРА ОКАЗВАТ ДОПЪЛНИТЕЛНО ВЪЗДЕЙСТВИЕ ОПРЕДЕЛЕНИ ТРУДОВИ, СОЦИАЛНИ РЕГУЛАЦИИ И РЕГУЛАЦИИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА ОКОЛНАТА СРЕДА ПРОМЕНИ В КЛИМАТА И ОКОЛНАТА СРЕДА

---

Днес когато човечеството е изправено пред няколко предизвикателства, а именно изчерпване на традиционните не възобновяеми енергийни източници, глобално затопляне, нарастване на значимостта на опазване на природата, нарастващо прогресивно население, което вече достигна 7 милиарда и глобализираща се икономика Сектор „Текстил и облекло“ не може да остане не повлиян.

Очакваме въпреки глобализацията или по-точно чрез нови нейни форми да се реструктурира цялостната икономика, като се обръща по-голямо внимание на транспортните разходи, екосъобразността и осигуряването на заетост и растеж.

Това ще бъде особено валидно за Сектор „Текстил и облекло“, като се започне още със секторите осигуряващи текстилни влакна и нишки. Все по-голямо значение ще имат изделията от растителен и животински произход поради това, че техният жизнен цикъл е по-лесно управляем от гледна точка на екология.

Ще намират все по-широко приложение препарати и технологии от ново поколение, особено що се отнася до процесите на пране и облагородяване на влакната, преждите, нишките и тъканите. Това е свързано с необходимост от инвестиции включително в инсталации за преработка на отпадните води и тяхното многократно използване.

Всичко изброено ни дава основание да очакваме реиндустриализация на Европа в т.ч. на Сектор „Текстил и облекло“.

При изследване на причинно следствените връзки климатичните промени са свързани с потреблението на енергия и енергийни ресурси. Поради тази причина като основно средство за борба с нежеланите климатични промени се утвърждават така наречените „зелени технологии“.

Като такива технологии се квалифицират всички технологии, които използват суровини, и материали произвеждащи по-малко или по-лесно преработваеми отпадъци. Завишено използване на естествени продукти от растителен, животински или минерален произход. Този тип материали и суровини обикновено са по-податливи на дълбочинна преработка. Този подход се отнася както към основните продукти така и към използваните опаковки.

Всичките усилия са организирани чрез подходящо специализирано законодателство отнасящо се до опазване на околната. Най-лесният път за постигане на тази цел безспорно е ползването на ресурсоспестяващи технологии и продукти, чиито прилагане в производствения процес гарантират оптимално потребление на енергия и отделяне на минимални количества отпадъци..

В Сектор „Текстил и облекло“ могат да се вземат предвид следните основни направления за развитие:

1. Намаляване на разхода на суровини и други спомагателни материали и ресурси при производството чрез:
  - ⇒ Използване на иновативни основни материали и иновативни (компютърно организирани) процеси на проектиране на площните текстилни, трикотажни, изделия;
  - ⇒ Въвеждане на иновативни основни технологични и управленски процеси, които водят до максимално оползотворяване и дълбочинна преработка на суровините и материалите и дори вторичните суровини след изтичане на потребителския жизнен цикъл на продуктите;
  - ⇒ Оптимизиране на процесите на багрене, облагородяване и апретура чрез използване на модерни технологии и материали, които позволяват намалена консумация на вода чрез нейното рециклиране и други съвременни решения..
2. Намаляване на отпадъците от опаковки
  - ⇒ Нови принципни решения за вида и технологията на ползване на опаковките.
  - ⇒ Въвеждане на опаковки от нови материали, които са по-лесно разградими и и/или годни за повторна употреба
3. Оптимизиране разходите на конвенционална енергия:
  - ⇒ Използване на фотоволтаични елементи
  - ⇒ Използване на слънчеви термо батерии за подгряване на технологична вода
  - ⇒ Използване на слънчеви термо батерии за отопление на производствени и битови помещения.
  - ⇒ Въвеждане на системи за рекулперация на отпадна топлина от технологичните процеси чрез интелигентни системи от термопомпи и други.
4. Изграждане на интелигентно осветление чрез светодиодни осветителни тела и система за управление на комбинираната осветеност в здравословните и безопасни норми.

**Очакваме, че възползването от тези възможности ще се сблъска с дефицит на компетентна работна сила в следните области на човешката дейност:**

1. Поради завишения потребителски интерес и нагласи към натуралните и екосъобразно произведени продукти чрез технологии за по-ефективна преработка на ресурсите ще възникне необходимост от специалисти по нови материали и тяхната преработка през целия им жизнен цикъл, в т.ч и за опаковките.
2. Специалисти по управление на НИРД в МСП чрез включване в партньорски мрежи и международни програми.
3. Специалисти по управление и техническа експлоатация на интелигентни сгради и системи за локален добив и спестяване на енергия.
4. За реализацията на новите продукти от съществено значение ще бъде и маркетинговата политика на компаниите, представянето на новите продукти и въвеждането им на пазара, както и завладяването на нови пазари.
5. Специалисти по изграждане и администриране на локални компютърни мрежи.

6. Специалисти по експлоатация на интегрирани компютърни системи за интелигентни бизнес решения, анализ и управление на бизнес процесите.

## 4.5. SWOT АНАЛИЗ

Общата методика и водещите подробни разсъждения за разработване на SWOT анализа са описани подробно в Приложение 1.

### 4.5.1. SWOT АНАЛИЗ НА ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ

Методиката и начина на оценка на подсектор Текстил са описани подробно в Приложение 2. Тук, в раздел 4.5.1. са описани само най-важните силни/слаби страни и възможностите и заплахите пред които е изправен подсектора.

Таблица 54 SWOT АНАЛИЗ НА ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ МИКРО НИВО

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
Наличие на местни собствени суровини, като памук и вълна и потенциално увеличаване на производството им	Дълъг технологичен процес;
Наличие на традиция и опит в подготовката на кадри;	Необходими големи оборотни средства;
Възможност за дълбочинно преработване на суровините и отпадъците от отделните технологични процеси и постигане на безотпадно производство;	Материалоемка и енергоемка продукция;
Възможност за контрол на технологичните процеси и отстраняване на пропуски допуснати при предшестващите процеси;	Многоброен обслужващ персонал;
Възможност за генериране на печалба от повишаване производителността на труда и постигане на икономия от материални разходи;	Много скъпо оборудване;
Възможност за оптимизиране на технологичния процес чрез промени в технологията и машинното оборудване;	Необходимост от подходящ микроклимат;
Поради дългия технологичен процес има възможност за коопериране и специализиране на производството;	Производство на отпадъчна продукция;
Възможност за въвеждане на нови суровини и материали и понижаване на материалоемкостта на производството ;	Изисква значителни физически усилия при основните технологични процеси предене, тъкане, пране, багрене;
Бързо и лесно обучение на изпълнителските кадри при самите производители;	Отделяне на вредности при технологичните процеси- висока температура, влага, химически замърсители;
Директно контактуване с доставчиците и клиентите;	Шум и вибрации;
Възможност за самостоятелно договаряне и участие в продажби и панаири;	Скъпа реклама;
Възможност за участие в обществени поръчки;	Необходимост от значителни производствени и складови помещения;
Възможност за възлагане част от поръчките за изпълнение от подизпълнител;	Консервативен технологичен процес изискващ специализирано машинно оборудване;
В нормални условия винаги се работи на печалба, тъй като производството само определя цените си нива;	Ниска и средна норма на печалба, което не позволява високи трудови възнаграждения;
По принцип гъвкаво управление и структура, което създава условия за работа в конкурентна среда	Силно конкурентна продукция поради възможност за производства в развиващите се страни с нисък жизнен стандарт и респективно ниски разходи за труд
ВЪЗМОЖНОСТИ	ЗАПЛАХИ
Интегриране във веригите на световните доставчици.	Да не се намерят най-добрите бизнес модели
Интегрирана национална политика на подсекторно ниво	Да не с постигне съгласие за включване в новите бизнес процеси поради липсата на доверие.

Интегрирана национална политика на секторно ниво	Държавата да не подкрепи секторна национална политика
Интегрирана национална политика на многосекторно ниво	Държавата да не подкрепи многосекторна национална политика
<b>ВЪЗМОЖНОСТИ</b>	<b>ЗАПЛАХИ</b>
Наличие на подходящи групи от населението, които да бъдат обучени и включени в производствените процеси	Целевите групи от населението да не пожелаят да се включат в процеса
Наличие на местен индустриален пазар (подсектори трикотаж и конфекция, който се задоволява предимно от внос)	Да не се постигне баланс на интересите на местния индустриален пазар
Възможност за включване в институционализирани партньорски мрежи и/или клъстъри	Секторът и в частност подсекторът да не бъдат припознати като приоритетни и да не получат подкрепа от Еврофондовете.

#### 4.5.2. SWOT АНАЛИЗ НА ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ

Основните постановки според които е изготвен анализа са описани в

Приложение 3 SWOT Анализ на подсектор трикотаж. В настоящия раздел 4.5.2. са описани в табличен вид само най-важните вътрешно присъщи характеристики на подсектора и особеностите на обкръжаващата среда.

Таблица 55 SWOT анализ на подсектор ТРИКОТАЖ

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
Традиции	Застаряваща работна сила
Образователно квалификационна инфраструктура	Новите попълнения от работна сила не притежават адекватни компетенции
Завоювани пазари и международен авторитет	Изострена конкуренция с новите икономически сили
	Особено изявено заплахата от Индия Китай Пакистан, които постигат интегриран ценови резултат в резултат развитите суровинни отрасли на икономиката особено що се касае да памук и други
ВЪЗМОЖНОСТИ	ЗАПЛАХИ
Интегриране във веригите на световните доставчици.	Държавата да не подкрепи секторна национална политика
Интегрирана национална политика на подсекторно ниво	Държавата да не подкрепи многосекторна национална политика
Интегрирана национална политика на секторно ниво	Да не се постигне съгласие за включване в новите бизнес процеси поради липсата на доверие
Интегрирана национална политика на многосекторно ниво	Да не се постигне баланс на интересите на местния индустриален пазар
Наличие на подходящи групи от населението, които да бъдат обучени и включени в производствените процеси	Целевите групи от населението да не пожелаят да се включат в процеса
Оптимизиране местния индустриален пазар като подсектори трикотаж и конфекция се задоволяват предимно от местно производство	Да не се намерят най-добрите бизнес модели
Възможност за включване в институционализирани партньорски мрежи и/или клъстери	Секторът и в частност подсекторът да не бъдат припознати като приоритетни и да не получат подкрепа от Еврофондовете.

### 4.5.3. SWOT АНАЛИЗ НА ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ

Анализът за този подсектор е разработен изключително подробно и публикуван приложенията. Разработен е за 3 най-често сражани в подсектора бизнес модели, които в различни комбинации и с различна тежест в организационния и маркетингов микс участват във всичките прилагани практики в подсектора в РБ.

Анализът е разработен и на мезо и макро ниво.

В настоящия раздел 4.5.3. са описани само най-важните характеристики на подсектора на макро ниво. В Приложение 5 е разработен анализ на този бизнес модел.

От анализа е видно, че при този бизнес модел слабите страни са много повече от силните страни, които е възможно да притежава предприятието в едно или друга степен. От друга страна възможностите предоставяни от заобикалящата бизнес среда са много повече отколкото заплахите. Относително лесно е да се намерят благоприятните съчетания от силни страни и възможности и да се подобрят ефективността и ефективността от управлението съответно да се подобрят резултатите.

Моделът Конфекционирание на готови облекла чрез работа по Поръчка на индустриални и/или търговски клиенти по техен дизайн се доказва по време на кризата през последните години, като най-устойчив в български условия. Следователно той трябва да послужи като основен източник на пилотни предприятия за идентифициране на ключовите длъжности и в следствие на подсекторния компетентностен модел.

В



Приложение 6 се съдържа детайлен SWOT анализ на този модел. От таблицата в раздела се вижда, че силните страни са повече от слабите страни, както и че възможностите и заплахите са балансирани и по-малко на брой. Сравнително лесно могат да се определят печелившите съчетания от силни страни и предлагани възможности.

Конфекционирание на готов продукт от свое име и за своя сметка е следващият модел анализиран на микро ниво. Неговият SWOT анализ в

Приложение 7. Той е най - устойчив и най – изгоден за собствениците, но е свързан с високи изисквания по отношение на работещия капитал (собствен и привлечен) и компетенциите на работната сила заета с управлението на цялостния бизнес процес и с особен акцент на към творческите звена в които се генерира най-високата добавена стойност.

Това води до извеждането на преден план на нови ключови длъжности в предприятията и съответно друг по-различен от предишните два случая компетентностен модел.

В заключение за SWOT анализа на микро ниво може да се каже следното:

Предварителните проучвания, а впоследствие и детайлните анализи позволяват да се направи извода, че така подредените основни бизнес модели, могат да се разглеждат като фази от един устойчив жизнен цикъл на предприятията от подсектора. Това е в смисъл, като установена тенденция водеща до положителни резултати. Може обаче да служи и като препоръка за модел на управленско поведение от новосъздадени предприятия и фирми закупени от инвеститори (икономически субекти) без опит в подсектора, които обаче са взели стратегическо решение да разнообразят (диверсифицират) портфейла си от области на опериране.

С малко бизнес фантазия в нейния градивен смисъл, подобно би могло да бъде, макар и в адаптиран вид, поведението и на предприятия с опит и стоящи отдавна на пазара, но изпитващи системни затруднения и изправени пред необходимостта да вземат стратегически решения и предприемат стъпки за реализацията им.

Основно имаме предвид, че е полезно понякога фирмата да разнообрази дейността си като възприеме бизнес модел при който създава своеобразен организационен микс в смисъл, че част от мощностите работят по изцяло по поръчка на клиента, друга част работи с готово изделие, а трета за изделия изработени изцяло от свое име и за своя сметка.

Макар на пръв поглед да изглежда, че това е връщане назад в развитието, всъщност това е един гъвкав начин да се привлече чужд капитал без да се налага договаряне с финансови институции, а от друга страна е начин да се добие съвременен ноу-хау без да се заплаща за това. Всичко е въпрос на конкретна преценка и информирани управленски решения.

Това е възможен начин не само да се добие актуална представа за съвременните тенденции по отношение компетенциите на работната сила, но и да се приложат част от тези изисквания в реални производствени и бизнес условия по един сравнително и относително евтин начин.

В Приложение 5 е разработен анализ за подсектора в рамките на сектора и националната икономика. Това дава представа какви компетенции са необходими на това ниво за да се подобри ефективността на подсектора и сектора като цяло.

В настоящия раздел ще извършим SWOT анализ на подсектор Конфекция на макро ниво, което за целите на настоящия анализ Макро ниво е дефинирано по следния начин:

Целевият обхват е:

- Силните и слабите страни на подсектора като цяло.
- Възможностите и заплахите в рамките на световния бизнес модел.

Таблица 56 SWOT анализ на подсектор Конфекция на макро ниво

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
--------------	--------------

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
Натрупан опит на международните пазари.	Не попада в целевите групи на опериращите на българския пазар банки и други финансови институции.
Добър имидж в очите на индустриалните клиенти и клиентите търговци на едро от други страни.	<b>Липсата на консолидация в подсектора и сектора.</b>
Бизнес модели оцелели в кризата и доказали се като устойчиви, въпреки, че имат потенциал за развитие.	<b>Липсата на целенасочена правителствена подкрепа</b>
Относително висок дял на добавената стойност получена спрямо единица валута разходвана за компенсация на персонала.	

ВЪЗМОЖНОСТИ	ЗАПЛАХИ
Близост до развитите европейски пазари	Конкуренция от Турция, която е на почти същото разстояние до развитите европейски пазари, а и самата тя е с вътрешен пазар имащ значителен потенциал
Традиционно присъствие на пазара на САЩ	Конкуренция на същите пазари от Индия и Далечния изток
Развиващ се световен пазар	Конкуренция на същите пазари специално от Китай, който успешно прилага холдингови и клъстърни бизнес модели, което му позволява да управлява и да разчита на интегралния марж на печалбата.
Възможност за задълбочено участие в глобалната верига на добавената стойност чрез включване в нови нейни брънки свързани със сравнителните логистични предимства на България и наличието на висококвалифицирани и уважавани IT специалисти. Това благоприятства създаване на нови бизнеси съответно привлекателни за високообразовани и квалифицирани млади хора работни места и издигане имиджа на подсектора.	Ново възникващи производствени сили в подсектора на други континенти..
Националният бизнес модел на подсектора не е изчерпан и съществуват възможности по отношение обединение на капиталите, а преди това на потенциалите.	Нарушения национален баланс по вертикалата на веригата на създаване на добавена стойност да доведе до допълнителни трудности и отлив или износ на капитали..
Наличие на човешки ресурси от компактни групи население отличаващо с ниска степен на образование.	Глобализацията на световния бизнес модел е свързана с постоянно преразпределяне на ролите в процеса и поради сравнителната раздробеност на подсектора да не достигне ресурс за своевременно реагиране.
Възможност да се обединят потенциалите на групи от оператори в подсектора, като се възползват от целевите фондове на ЕС за възприемане и утвърждаване на клъстърния бизнес модел като доказал се със своята ефективност.	Държавните институции да не дооценят възможностите пред под сектора и да не го дооценят по достойнство като приоритетен за България.
Възможност да се задълбочи интеграцията въз основа на клъстърния бизнес модел на национално ниво, като се потърси партньорството на предишните в технологично отношение подсектори т.е текстил и трикотаж, а защо не преработка на кожи по кожарска и/и ли кожухарска технология.	
Възможност да се задълбочи интеграцията въз основа на клъстърния бизнес модел на европейско ниво, като се потърси партньорството на следващите в технологично отношение подсектори т.е търговия на едро и дребно.	
Нарастващото значение на себестойността на крайните потребителски изделия.	

ВЪЗМОЖНОСТИ	ЗАПЛАХИ
Възможност за провеждане на многосекторна интегрирана икономическа политика водеща до укрепване на целия сектор и в частност подсектора, като се започне от производството на суровини от растителен и животински произход и се завърши с експорт на готови изделия.	
Възможност от разработване и налагане на собствени търговски марки.	
Обективни възможности да се разработи общоевропейска политика на секторно ниво, като компонент от програма за реиндустриализация на икономиката.	

В резултат на горните анализи са идентифицирани общи проблеми за предприятията от подсектора:

- ⇒ Недостиг и/или загуба на пазар (клиенти, „отлив“ поръчки).
- ⇒ Необходимост от завладяване на нова целева група от клиенти/пазари(пазарни ниши) с оглед постигане на оптимален микс.
- ⇒ Недостатъчни опит и традиции за партньорство и сдружаване.
- ⇒ Недостатъчен опит за прилагане принципа на проектния мениджмънт.
- ⇒ Негативен опит във връзка с идентифициране, лансиране и управление на проекти реализирани с безвъзмездна финансова помощ от Еврофондовете.
- ⇒ Неефективност на инвестиции в строго специализирани и/или високопроизводителни (с висок капацитет) машини (особено валидно за по-малките предприятия).
- ⇒ Относително малки обеми от основни и помощни материали закупувани от отделните предприятия членове поради което не е възможно да се постигат подходящи отстъпки от цените.
- ⇒ Недостатъчна динамика на технологично обновление (липса на достъпен финансов ресурс за инвестиции).
- ⇒ Недостиг на квалифицирана работна сила.
- ⇒ Необходимост от адекватна оценка и управление на риска по отношение за здравословни и безопасни условия на труд.
- ⇒ Интегрираната енергийна ефективност на нива под най-добрите практики (възможности за оптимизация чрез технологично обновление, резерви по отношение на сградите, резерви по отношение използване на слънчева енергия за задоволяване на собствени нужди от топлинна и електрическа енергия, оптимизиране разхода на ел.енергия чрез по – добро управление на процесите и други).
- ⇒ Нелоялна конкуренция между работодателите в един и същ географски (административен) район поради недостига на квалифицирана работна сила постоянна смяна на местоработата от страна на специалисти и работници

В същото време предвид идентифицираните позитиви в заключение може да се каже, че за подсектор е налице перспектива за развитие най малко в средносрочен план защото:

- ⇒ Налице са благоприятни съчетания от силни страни и възможности и на трите нива на които е направен анализа.

- ⇒ Предизвикателствата и дори заплахите свързани със световните тенденции пред които е изправен подсектора и които произтичат от новото отношение към екологичните проблеми и в частност към енергийната ефективност могат да бъдат посрещнати достойно предвид някои сравнителни предимства които има България и при положение, че се разработят подобаващи политики на Европейско ниво, за което има положителни нагласи.
- ⇒ Има резерви за оптимизация на резултатите най-вече, чрез повишаване компетенциите на работната сила и постигане на по висока производителност
- ⇒ Има иновативен потенциал при това постижим с относително ниски инвестиции чрез прилагане на нови бизнес модели, някои от които доказали своята устойчивост в практиката дори в условия на криза
- ⇒ Има възможности да се интернационализира бизнеса чрез включването в нови фази от веригата на добавената стойност, за които са характерни повишени изисквания към компетенциите на работната сила заета в управленските и логистични процеси и за които значимостта и размера на добавената стойност са по правило високи
- ⇒ Налице са предпоставки за утвърждаване на клъстърния бизнес модел
- ⇒ Налице са предпоставки за възникване и участие в клъстърни институционализирани на Европейско ниво, при това клъстърни от ново поколение, които обхващат максимално възможен брой сектори и/или подсектори на икономическа дейност.

## Раздел 5. СЦЕНАРИИ И ПРОГНОЗИ ЗА РАЗВИТИЕ. ОЧАКВАНИЯ ЗА ПРОМЯНА НА ЗНАНИЯТА И УМЕНИЯТА В СЕКТОРА, РАБОТНИТЕ МЕСТА И ПРОФЕСИИТЕ.

### 5.1. СЦЕНАРИИ И ПРОГНОЗИ ЗА РАЗВИТИЕ.

С финансовото съдействие на ЕК е проведен задълбочен анализ на сектор Текстил Облекло и Кожи (TCL). В рамките на анализа са направени изводи въз основата на три избрани сценария за развитие на сектора.

Трита хипотетични сценария позволяват да се прогнозира изискванията към компетенциите на работната сила, които ще имат специфична проекция в отделните страни.

Най-общо казано за България са различно благоприятни и трита сценария и в този смисъл секторът задължително трябва да бъде квалифициран от националното правителство като приоритетен. Но възприемането му като такъв освен от декларация се нуждае от съответна подкрепа с финансиране чрез национални средства и средства от структурните фондове на ЕС.

При по прецизно боравене с фактите и отделяне на достатъчно аналитически, финансов и времеви ресурс би могло да се обоснове финансиране и на програми от кохезионния фонд с акцент социално интегриране на големи групи от хора без или с ниска степен на образование (например селищата и кварталите с компактно циганско население). На ниво философия на обосновката е достатъчно да се съобразим с факта, че особено в сектор Облекло компетенциите необходими за изпълнителските кадри се добиват сравнително бързо и без да е необходимо особено високо образователно квалификационно равнище на кадрите. Нещо повече, програмите за професионално обучение могат да се допълнят и използват за ограмотяване и/или за повишаване образователното равнище на засегнатите групи. Ако

програмата/програмите се обвърже/обвържат с възможностите/невъзможностите за социално подпомагане и ефективното и ефикасно и икономично разходване на средствата от ЕСФ посредством ОП «Развитие на човешките ресурси» или тези инструменти, които ще я заместят след 2014 година, то обосновката става още по възможна. В добавка може да се мисли за още един източник на финансиране, а именно специално насочените на европейско ниво средства за интегриране на циганите. Разбира се трябва много да се внимава при разработването и лансирането на програмите за да не допуснем грешка и в желанието да се постигне синергиен ефект от различни фондове да се получи кръстосано финансиране, което по принцип е недопустимо освен при указаните случаи и по указаните начини. Особено важен и чувствителен е проблема с точните формулировки за да се предпазим от дискриминация, в което и да било от нейните проявления.

Възприемането на подобен подход ще породи необходимостта, но и възможността за разработване на нови специфични бизнес модели, които ще се нуждаят от съответни компетентностни модели съобразени с даденостите валидни за целевата група. Ще възникне необходимостта от разработването на специфични учебни планове и програми. Тези планове и програми трябва да бъдат своеобразен микс от ограмотвяване, повишаване на образователно равнище и акцент придобиване на професионални знания и умения. При всички случаи ще бъде на лице нуждата от изграждане на адекватна материална база или най-малкото усъвършенстване на съществуващата и привеждането и в съответствие с реалните изисквания на съвремието.

След реализирането на подобни мащабни програми или по точно чрез тях може да се очаква и да се мисли за включване на най-младата част от тези групи в процесите които произтичат от стратегията за икономика на знанието и съответните изисквания към компетенциите на работната сила.

### 5.1.1. СЦЕНАРИИ И ПРОГНОЗИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ

Един възможен сценарий е реструктуриране на Сектор „Текстил и облекло“, в т.ч. на подсектор текстил чрез оптимално използване на наличния ресурс.

Цялата икономическа (статистическа) информация, която беше представена и анализирана в предишните раздели на настоящия анализ позволява да изведем следните твърдения:

1. Една от най-важните движещи сили за устойчив и балансиран растеж на сектора е неговото реструктуриране чрез което да се цели провеждане на асортиментна политика и бизнес политика:

⇒ Които постигат балансиран стокообмен вътре в подсектора в смисъл, че се натоварват изцяло съществуващите мощности, които стоят в по раните етапи на технологичната верига на добавената стойност

⇒ Търси се консолидиране на производствените мощности и капиталте без непременно да се търси обединяване на собствеността върху капиталите

⇒ Брандиране на определени изделия, произведени от български суровини (например вълнени платове от влакна добити от местни адаптирани породи).

2. Друга движеща сила за устойчив и балансиран растеж на подсектор текстил е подсектор конфекция но за това е необходимо да бъде постигнато следното:



⇒ Да се намерят бизнес решения и механизми за увеличаване делът на българските площни и други текстилни изделия в крайните конфекционирани изделия

⇒ Да се интегрират действията по развойната дейност, навременно да се обмена информация по отношение на модните тенденции и новите материали, като се влагат при производството на площни и други текстилни изделия за да могат да реагират своевременно производителите им.

⇒ Да се развиват нов тип отношения които, водят до справедливо споделяне на риска при инвестиции в НИРД.

3. Трета движеща сила за устойчив и балансиран растеж на подсектор текстил е един преструктуриран подсектор трикотаж, но за да се реализира тази роля необходими следните предпоставки :

⇒ Дейност подготовка и производство на текстилни прежди и нишки да произвежда модерни прежди и други нишки съобразени със световните модни тенденции и конкретните нужди на подсектор трикотаж

⇒ Да се потърси бизнес модел, който реализира синергия от възможностите на двата подсектора

⇒ Предприятията от подсектор трикотаж да променят бизнес моделите си като увеличат дела на произвежданите готови изделия и собствен продукт

4. Четвърта движеща сила е провеждането на интегрирана политика с предишните в технологично отношение подсектори, а именно растениевъдство на технически култури и влакнодайно животновъдство, но това трябва да се съпътства от:

⇒ Платформа около която се обединява подсектора, разработва съгласувана, и политики, които се предлагат на правителството за утвърждаване и подкрепа

⇒ Възприемане на обобщените в подсекторна стратегия политики и финансово обезпечаване на съответстващи програми непротиворечащи на общоевропейското право

Втори възможен сценарий, е чрез действия насочени към по пълно интегриране на подсектора в световните вериги на доставчиците. Това е възможно в случай, че се реализират следните предпоставки:

1. Разработване и възприемане на платформа около която се обединяват преобладаващата част от операторите в подсектора. Платформата е основа за :

⇒ Разработване и съгласуване на политики, обединени в подсекторна стратегия, която се предлага на правителството за утвърждаване и подкрепа

⇒ Възприемане от държавата на обобщените в подсекторна стратегия политики и финансово обезпечаване на съответстващи програми непротиворечащи на общоевропейското право

2. Разработване и реализиране на програма за съгласувано коопериране с доставчиците в световните вериги :

⇒ Платформа за брандиране на значителна гама изделия

⇒ Подкрепено от държавата участие в различни международни изложби, панаири и други, на които се осъществява договаряне с доставчици в световната верига

Подробни и метрифицирани прогнози за новите работни места и необходимите умения и познания, при което да се представят и ново възникващите компетенции на групите персонал

– мениджъри, инженери, администрация, работници, и т.н. ще бъде възможно да се направят на следващ етап от анализа.

За целта на тези прогнози ще бъде необходимо събирането и обработването на още информация, която след анализ ще послужи за основа на количествени измерения на потенциала за разкриване на нови работни места.

Качествената характеристика на новите работни места и подробното дефиниране на компетентностните им профили, ще стане възможна след оценка компетенциите на наличната работна сила в изпълнение на други задачи на проекта.

### 5.1.2. СЦЕНАРИИ И ПРОГНОЗИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ.

Един възможен сценарий за развитието на подсектор Трикотажа е целенасочено реструктуриране на Сектор „Текстил и облекло“. При това реструктуриране да се цели оптимално използване на наличния ресурс в т.ч. този в подсектор трикотажа.

Анализирана в предишните раздели на настоящия документ информация позволява да направим следните изводи:

1. Водеща движеща сила за устойчив и балансиран растеж на подсектора е неговото реструктуриране чрез което се постигне провеждане на асортиментна и бизнес политики които:

⇒ Постигат балансиран стокообмен вътре в подсектора в смисъл, че се натоварват изцяло съществуващите мощности, които стоят в по раните етапи на технологичната верига на добавената стойност

⇒ Постигат обединяване на производствените мощности и капиталите без да се обединява собствеността върху тях (институциализирани партньорски мрежи и/или клъстърни създадени въз основа на облигационното право).

2. Друга движеща сила за устойчив и балансиран растеж на подсектор трикотажа е подсектор конфекция но за това е необходимо да бъде постигнато следното:

⇒ Да се намерят бизнес решения и механизми за увеличаване делът на българските площни и други трикотажни и плетени изделия в крайните конфекционирани изделия

⇒ Да се интегрират действията по развойната дейност, навременно да се обмена информация по отношение на модните тенденции и новите материали, които се влагат при производството на площни и други трикотажни и плетени изделия за да могат да реагират своевременно производителите им.

⇒ Да се развият нов тип отношения които, водят до справедливо споделяне на риска при инвестиции в НИРД.

3. Трета движеща сила за устойчив и балансиран растеж на подсектор трикотажа е един реструктуриран подсектор текстил чрез което се постига:

⇒ Дейност подготовка и производство на текстилни прежди и нишки произвежда модерни прежди и други нишки съобразени със световните модни тенденции и конкретните нужди на подсектор трикотажа

⇒ Реализира се национален бизнес модел, който реализира синергия от възможностите на двата подсектора

⇒ Предприятията от подсектор текстил променят бизнес моделите си като увеличат дела на произвежданите изделия предназначени за подсектор трикотаж, като се цели уплътняване на наличните производствени мощности

⇒ Предприятията от подсектор текстил променят бизнес моделите си като споделят риска с производителите на готови крайни изделия и собствен продукт

Втори възможен сценарий, е чрез действия насочени към по пълно интегриране на подсектора в световните вериги на доставчиците. Това е възможно в случай, че се реализират следните предпоставки:

1. Разработване и възприемане на платформа около която се обединяват преобладаващата част от операторите в подсектора. Платформата е основа за :

⇒ Разработване и съгласуване на политики, обединени в подсекторна стратегия, която се предлага на правителството за утвърждаване и подкрепа,

⇒ Възприемане от държавата на обобщените в подсекторна стратегия политики и финансово обезпечаване на съответстващи програми непротиворечащи на общеевропейското право.

2. Разработване и реализиране на програма за съгласувано коопериране с доставчиците в световните вериги :

⇒ Платформа за брандиране на значителна гама изделия,

⇒ Подкрепено от държавата участие в различни международни изложби, панаири и други, на които се осъществява договаряне с доставчици в световната верига.

Подробни и метрифицирани прогнози за новите работни места и необходимите умения и познания, при което да се представят и ново възникващите компетенции на групите персонал – мениджъри, инженери, администрация, работници, и т.н. ще бъде възможно да се направят на следващ етап от анализа.

За целта на тези прогнози ще бъде необходимо събирането и обработването на още информация, която след анализ ще послужи за основа на количествени измерения на потенциала за разкриване на нови работни места.

Качествената характеристика на новите работни места и подробното дефиниране на компетентностните им профили, ще стане възможна след оценка компетенциите на наличната работна сила в изпълнение на други задачи на проекта.

### 5.1.3. СЦЕНАРИИ И ПРОГНОЗИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ.

Възможен сценарий за развитието на подсектор Конфекция е целенасочено реструктуриране на Сектор „Текстил и облекло“. При това реструктуриране да се цели оптимално използване на наличния ресурс с цел използване позициите на подсектор конфекция в световната търговия.

Анализът на ползваната в предишните раздели на настоящия документ информация позволява да направим следните допълнителни изводи:

1. Водеща движеща сила за устойчив и балансиран растеж на подсектора е неговото реструктуриране чрез което се постигне провеждане на асортиментна и бизнес политики които:

⇒ Постигат балансиран стокообмен вътре в сектора в смисъл, че се натоварват изцяло съществуващите мощности, които стоят в по раните етапи на технологичната верига на добавената стойност;

⇒ Постигат обединяване на производствените мощности и капиталите без да се обединява собствеността върху тях (институциализирани партньорски мрежи и/или клъстърни създадени въз основа на облигационното право).

2. Друга движеща сила за устойчив и балансиран растеж на подсектор конфекция е подсектор трикотаж, но за това е необходимо да бъде постигнато следното:

⇒ Да се намерят бизнес решения и механизми за увеличаване делът на българските площни и други трикотажни и плетени изделия в крайните конфекционирани изделия, като с това се оптимизира себестойността;

⇒ Да се интегрират действията по развойната дейност, навременно да се обмена информация по отношение на модните тенденции и новите материали, които се влагат при производството на конфекционирани изделия за да могат да реагират своевременно производителите на тъкани, плетени и трикотажни изделия;

⇒ Да се развият нов тип отношения които, водят до справедливо споделяне на риска при инвестиции в НИРД.

3. Трета движеща сила за устойчив и балансиран растеж на подсектор конфекция е един пререструктуриран подсектор текстил чрез което се постига:

⇒ Дейност подготовка и производство на текстилни прежди и нишки произвежда модерни прежди и други нишки съобразени със световните модни тенденции и конкретните нужди на подсектор конфекция, подсектор трикотаж и клас икономическа дейност тъкане на платове за конфекционирани на облекла;

⇒ Реализира се национален бизнес модел, който постига синергия от интегрираните възможности на двата подсектора;

⇒ Предприятията от подсектор текстил променят бизнес моделите си като увеличат дела на произвежданите изделия предназначени за подсектор конфекция и се постигне уплътняване на наличните производствени мощности;

⇒ Предприятията от подсектор текстил променят бизнес моделите си като споделят риска с производителите на готови крайни изделия и собствен продукт;

⇒ Предприятията от подсектор текстил променят бизнес моделите си като диверсифицират дейността си и започнат производство на готови крайни изделия и собствен продукт.

Втори възможен сценарий, е чрез действия насочени към по пълно интегриране на подсектора в световните вериги на доставчиците. Това може да се случи ако се:

1. разработи подходяща бизнес и комуникационна платформа около която се обединяват преобладаващата част от операторите в подсектора. Платформата постига основно следното:

⇒ възприемат съгласувани политики, обединени в подсекторна стратегия, която се предлага на правителството за утвърждаване и подкрепа;

⇒ Утвърждат от държавата на предложената подсекторна стратегия;

⇒ обезпечи финансово подсекторната стратегия със съответстващи непротиворечащи на общоевропейското право програми.

2. Разработване и реализиране на програма за съгласувано коопериране с доставчиците в световните вериги :

⇒ Институционализиране на достатъчен брой регионално ориентирани партньорски мрежи и/или клъстър;

⇒ Подкрепено от държавата участие на институционализираните партньорски мрежи и клъстър в различни международни изложби, панаири и други, на които се осъществява договаряне с доставчици в световната верига.

Подробни и подкрепени с количествени показатели за новите работни места и необходимите умения и познания, при което да се представят и ново възникващите компетенции на групите персонал – мениджъри, инженери, администрация, работници, и т.н. ще бъде възможно да се направят на следващ етап от анализа.

За по качествено разработване на тези прогнози ще бъде необходимо събирането и обработването на още информация, която след анализ ще послужи за основа на количествени измерения на потенциала за разкриване на нови работни места.

Качествената характеристика на новите работни места и подробното дефиниране на компетентностните им профили, ще стане възможна след оценка компетенциите на наличната работна сила в изпълнение на други задачи на проекта.

---

## 5.2. СТРАТЕГИИ ЗА ПОСРЕЩАНЕ НА НЕОБХОДИМИТЕ НУЖДИ ОТ НОВИ УМЕНИЯ И КОМПЕТЕНЦИИ

---

Постепенно в сектора ще останат да оперират само предприятия прилагачи най-новите технологии, които са сравнително ниско енергоемки и високо автоматизирани.

Това неминуемо ще предостави пред работната сила изискването да умее да борави с това оборудване.

Още при проектирането на изделията и технологично-производствения процес инженерните кадри ще трябва да се съобразяват с модните тенденции и с възможностите на наличното оборудване, както и постоянно да разработват и лансират пред ръководството проекти за технологично обновление и модернизация.

Интернационализирането на бизнеса ще постави изискване към нов тип кадри занимаващи се с логистиката, а преди това с пазарни проучвания маркетинг, но непременно добре запознати с най-новите материали, технологиите за ползването им и тяхното приложение, както и с търсенето на пазара.

Изпълнителските кадри ще трябва да се запознаят с възможностите на новото оборудване, ще трябва да го усвоят и вероятно ще се наложи смяна на организацията така, че поемат повече отговорности за да се освободи капацитет на ръководните и инженерни кадри капацитет за други по-важни функции.

След като е разработен и възприет секторен компетентностен модел той ще трябва да се приложи и за целта най-подходящо би било създаването и подържането на ЦПО, които обслужват определени групи предприятия свързани в клъстър или друг тип институционализирани партньорски мрежи.

Още ПГ трябва да се осигури материална база и други необходими предпоставки да се изучава проектиране, десениране и конструиране на крайни изделия чрез компютърни технологии и оборудване.

Законодателно процеса би могъл да се подпомогне ако се предвидят данъчни и/или други преференции за инвестициите в оборудване на учебно квалификационните организации с най-съвременна техника.

---

### 5.3. СЦЕНАРИИ И ПРОГНОЗА ЗА ФИНАНСОВО - ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ НА СЕКТОРА ЗА ПЕРИОДА 2011 - 2020 Г.

---

Правилният подход е интегрирана стратегия за развитие на сектора и суровинно осигуряващите го сектори с цел да се постигне синергия от наличните дадености.

---

### 5.4. ПРИЛОЖИМОСТ КЪМ ГРУПИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В СЕКТОРА

---

Сценариите, които се разработят, ако се приеме предлагания интегриран подход ще трябва да са приложими за трита подсектора и за всички предприятия в тях независимо от прилагания бизнес модел, като акцентът трябва да остане върху възприемането на бизнес модели, които осигуряват обединяване на капиталите и потенциала без да се обединява собствеността.

Става въпрос за клъстър и други партньорски мрежи, които осигуряват вертикална интеграция по възможност от производството на суровина до реализация на част от крайните изделия в собствена търговски мрежа или индустриални крайни потребители членове на клъстъра. Под индустриални потребители да се разбират хотели ресторанти и други.

---

### 5.5. ДЕФИНИРАНЕ НА КЛЮЧОВИТЕ ДЛЪЖНОСТИ, ПРОФЕСИИ И КОМПЕТЕНЦИИ В СЕКТОР „ТЕКСТИЛ И ОБЛЕКЛО”

---

Разработването и внедряването на Информационната система за оценка на компетенциите на работната сила по браншове и региони (ИСОК) се нуждае от добре дефинирани и практично структурирани компетентностни модели на секторно (подсекторно) ниво. Поради бързото развитие на процесите в икономиката като цяло и технологиите в частност, както и поради бързото развитие и честата промяна на световния и регионалните бизнес модели за всеки бранш в т.ч. и за Сектор „Текстил и облекло” вероятно доброто решение се състои в компетентностни модели с ярко изразена модулна структура. Подобен подход позволява при необходимост да се променят само част от модулите с компетенции влизащи в състав на съответния секторен модел. Тази частична промяна ще отразява само настъпилите изменения по отношения изискванията към компетенциите на работната сила и ще позволява да се пристъпи само към необходимото надграждане, а не към драстични промени в подготовката на персонала.

Така формулиран подхода за обезпечаване на информационната система е особено чувствителен към коректното идентифициране на ключовите длъжности, професии и компетенции в Сектор „Текстил и облекло”. Коректното разпознаване на ключовите длъжности е от изключителна важност, но не е достатъчно. Много по-важна е следващата стъпка, а именно дефиниране на ключовите компетенции и компетенциите въобще необходими тези длъжности и по-точно ефективното и ефикасно изпълнение на техните функции.



Ключовите компетенции са тези знания, практически професионални умения и поведенчески нагласи, които трябва да притежават служителите, заемащи съответните длъжности, така че да могат да реагират адекватно на постоянно променящите се бизнес среда и изисквания на бизнес модела а и пазара на труда.

При анализа на съществуващите професии и длъжности в Сектор „Текстил и облекло“ с цел идентифициране на ключовите такива и свързаните с тях компетенции екипа разработващ анализа се е стремил към максимална обективност и безпристрастност.

За постигането на горната цел е избрана следната методология за събиране, обработка и анализ на информацията:

- ⇒ Срещи и разговори с ръководни кадри на предприятия от сектора;
- ⇒ Анализ на литературни източници по темата;
- ⇒ Анализ на интернет източници по темата и чрез експертно мнение на специалисти по човешки ресурси.
- ⇒ Анализ на експертно мнение на специалисти по човешки ресурси.
- ⇒ Субективни усещания и нагласи на действащи ръководители, много от които управляващи собственици или съсобственици.

Познаването на адекватния за момента и конкретното предприятие набор от компетенции е полезно и при набирането на нов персонал, както и при разработването на учебни програми за обучение на кадрите на място.

Засега в Сектор „Текстил и облекло“ на България не се прилага никакъв общо приложим и еднозначен от гледна точка на методология и прилагани методи модел на оценка на компетенциите в дадено предприятие или друга организация. Най-често срещания подход е условно да го наречем йерархичния при който компетенциите се определят на база е йерархично ниво в предприятието или организацията. Отделянето е с обхват компетенции за:

- ⇒ Висше управленско ниво;
- ⇒ Средно управленско ниво, (които не рядко в голяма степен или частично се припокриват с тези за висшето ниво);
- ⇒ Експертно ниво;
- ⇒ Изпълнителско ниво.

От проучване на БАУРЧР и БСК става ясно, че според участниците в проучването водещите компетенции, които се използват за висши мениджърски позиции са:

- ⇒ Стратегически (66%),
- ⇒ Лидерски (60%),
- ⇒ Ориентация за разрешаване на проблеми и ориентация към постигане на резултати (53%),
- ⇒ Иновативност (50%),
- ⇒ Аналитичност (53%).

От същото проучване е видно, че водещите компетенции за средните мениджърски позиции до голяма степен се припокриват с тези на висшия мениджмънт:

- ⇒ Ориентация към разрешаване на проблеми (64%),
- ⇒ Лидерски (63%),
- ⇒ Ориентираност към постигане на резултати (61%),
- ⇒ Аналитичност (59%),
- ⇒ Иновативност (58%),
- ⇒ Социални (47%)
- ⇒ Технически компетенции, които са свързани с работата (44%),  
обслужване на клиенти (34%).

За групата на експертните позиции компетенциите са резултатите от проучването са следните :

- ⇒ Техническа компетенция, свързана с работата (61%),

- ⇒ ориентираност към постигане на резултати (56%),
- ⇒ Ориентация към разрешаване на проблеми и аналитичност са с равно процентно съотношение (52%),
- ⇒ Обслужване на клиенти (47%)

**Водещи са техническите и ориентацията към резултата.**

За изпълнителските позиции изследването показва:

- ⇒ Техническите компетенции, свързани с работата (62%),
- ⇒ Обслужване на клиенти (51%),
- ⇒ Ориентираност към постигане на резултати е на трето място (45%),
- ⇒ Социалните компетенции (35%).

Това очевидно са компетенции, които са условно общовалидни и очертават тенденциите по отношение нивото на търсените компетенции в България. Естествено е да се предполага, че за различните сектори в т.ч. и за Сектор „Текстил и облекло“ ще има нюанси, които са отражение на реалния бизнес модел прилаган в сектор в световен, европейски и прочие мащаб.

За да може да се развива Сектор „Текстил и облекло“ като един единен интегриран сектор изграден от подсекторите Текстил, Трикотаж, Конфекция (още по добре и производството на технически култури и влакнодайно животновъдство) ще бъде необходимо подготовката на кадри притежаващи комплект от компетенции подчинени на обща цел.

На този етап от разработване на анализа убедено могат да се посочат като важни за заетите в целия сектор следните компетенции:

1. Текстилно материалознание
  - 1.1. Видове влакна и филаментни нишки използвани в производството на площни и други текстилни, трикотажни, плетени и други изделия.
  - 1.2. Основни предимства и недостатъци на различните материали ползвани в световната практика
  - 1.3. Физикомеханични свойства на текстилните, плетените и трикотажни материали и възможности за тяхното съчетаване
2. Основи на химичната технология на текстилните материали
  - 2.1. Основно поведение на текстилните материали при третиране с различни агенти имащи леко киселинен или леко основен характер
  - 2.2. Основни процеси и резултати при пране, багрене и облагородяване, на текстилните материали и конфекционирани изделия.
3. Основи на тъкането
  - 3.1. Основни етапи и процеси на тъкането и отражението им върху физикомеханичните свойства на изделията
  - 3.2. Основни етапи и процеси при производството на лентъкани изделия и отражението им върху физикомеханичните свойства на изделията
  - 3.3. Основни видове нетъкани текстилни изделия (без плетени и трикотажни ) и физикомеханичните им свойства
  - 3.4. Предназначение на тъканите, нетъканите и лентотъканите изделия.
  - 3.5. Съчетание на тъканите, нетъканите и лентотъканите изделия при конфекционирание на крайни изделия.
4. Основи на плетенето, трикотажа и основоплетенето
  - 4.1. Видове плетене и трикотаж. Основни процеси при плетенето и трикотажа. Отражение на процесите върху физикомеханичните качества на изделията.
  - 4.2. Видове основоплетене. Основни процеси при основоплетенето. Отражение на процесите върху физикомеханичните качества на изделията.
  - 4.3. Предназначение на плетените, трикотажните и основоплетените изделия.
  - 4.4. Съчетание на плетените, трикотажните и основоплетените изделия при конфекционирание на крайни изделия.

5. Основи на шевната технология
  - 5.1. Основи на шевната технология
  - 5.2. Свойства предназначение на различните шевове (бодове)
  - 5.3. Видове шевни игли предназначение
6. Основи на проектирането и конструирането на облекла
  - 6.1. Особенности на проектирането и конструирането на конфекционни изделия от тъкани,, нетъкани, плетени, трикотажни и основоплетени площни и други изделия.
  - 6.2. Основни познания по настилане и многопластово кроене
7. Видове шевни, бродерийни и плетивобродерийни конци
  - 7.1. Видове конци според химичния им състав. Основни физикомеханични качества и предназначение.
  - 7.2. Видове конци според технологията на производство. Основни физикомеханични качества и предназначение.
  - 7.3. Колористика. Технологични и естетични правила за съчетание на материали с различни и сходни цветове.

Анализът на дефицитите на компетенции според информацията и оценките на браншовите организации доведе до няколко основни изводи, които впоследствие, при изпълнение на други задачи следва да бъдат допълнени и прецизирани посредством конкретни дефиниции, които ще намерят място в секторния компетентностен профил.

Компетенциите за които е констатиран дефицит или неадекватно ниво и качество на наличност могат да бъдат класифицирани в следните функционални области:

1. Предприемаческа култура и поведение
  - 1.1. Разграничаване на предприемаческата функция от функциите на стратегическо и оперативно управление
    - 1.2. Съвременни форми на набиране на капитали и тяхното управление
    - 1.3. Идентифициране и управление на предприемаческия риск
  2. Организация и управление на бизнес процесите.
    - 2.1. Световен бизнес модел на сектора.
    - 2.2. Европейски бизнес модел на сектора.
    - 2.3. Национален бизнес модел на сектора.
    - 2.4. Типове индивидуални бизнес модели.
    - 2.5. Проектиране фирмен бизнес модел.
    - 2.6. Икономически анализи и управление на паричните потоци.
  3. Пазарни проучвания, маркетинг и ценова политика
    - 3.1. Пазарни проучвания
      - 3.1.1. Видове пазари, сегменти, ниши
      - 3.1.2. Следене и проучване на пазарните, сегментите, нишите
      - 3.1.3. Измерване потенциала на пазарните, сегментите, нишите.
    - 3.2. Маркетинг
      - 3.2.1. Използване на пазарните проучвания и статистически данни за формиране на маркетингови политики
      - 3.2.2. Стратегии и механизми за запазване на текущите пазари и разрастване на дела в тях
      - 3.2.3. Стратегии и механизми за завладяване на нови пазари.
      - 3.2.4. Разработване и финансиране на фирмени маркетингови политики.
    4. Разработване на нови продукти, развитие на асортимента и бизнеса
      - 4.1. Значение на НИРД за развитие на продуктите и разработване на нови продукти.
      - 4.2. Съвременни форми на организация и финансиране на НИРД
      - 4.3. Жизнен цикъл на продуктите (услугите) и политика на обновление на асортимента
      - 4.4. проектиране и внедряване на адаптирани бизнес модели
    5. Организация и управление на технологичните и производствени процеси

- 5.1. Съвременно проектиране на технологични процеси в сектора
- 5.2. Съвременни форми на организация на логистиката, диспечеризирането и управлението на производствения процес
- 5.3. Технологичност на продуктите
- 5.4. Ролята на технологичния и производствен процес за ефективността на бизнеса и относителна стабилност (прогнозируемост) на паричните потоци
- 5.5. Идентифициране на технологичния и производствен риск. Управление на технологичния и производствен риск.
6. Ефективно опериране с производствения парк
  - 6.1. Технологични възможности на съвременното оборудване
  - 6.2. Ефективни методи и най-добри практики за извършване на производствените и технологични операции
  - 6.3. Ефективни методи и най-добри практики за извършване на работните манипулации
7. Модерна организация и финансиране на техническата експлоатация, аварийни, текущи и основни ремонти на производственото оборудване.
  - 7.1. Отражение на правилната техническа експлоатация за качеството на продуктите и ефективността и ефикасността на бизнес процеса.
  - 7.2. Обвързаност на енергийната на енергийната и финансова ефективност с устойчивото и балансирано развитие на предприятието.
8. Оперативни функции по техническа експлоатация и ремонт на производственото оборудване
9. Набиране и управление на човешките ресурси. Компетентности профили. Компетентности модели.

### 5.5.1. ДЕФИНИРАНЕ НА КЛЮЧОВИТЕ ДЛЪЖНОСТИ, ПРОФЕСИИ И КОМПЕТЕНЦИИ В ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ

Освен вече изброените компетенции идентифицирани като общи за Сектор „Текстил и облекло“ ще трябва да се определят и компетенции специфични за подсектор текстил. Разбира се тези компетенции ще бъдат свързани с длъжностите и професиите, които са определени като ключови за подсектора.

Определените на този етап ключови длъжности, професии и съответните им компетенции ще се използват от секторния референт в неговата работа и тази на оценителите при създаването на подсекторния компетентностен модел.

На този етап от разработване на анализа съгласно съществуващите в практиката длъжности може да се каже че като 10 пилотно избрани ключови длъжности следва да се посочат следните:

- Началник отдел производство (организатор производство)
- Главен технолог (технолог)
- Главен десенатор (десенатор)
- Началник цех (организатор производство или технолог)
- Търговски мениджър
- Секционен майстор
- Контрольор по качеството
- Техник по техническа експлоатация и ремонт на производственото оборудване

- Техник по техническа експлоатация и ремонт на електрическото и електронно оборудване
- Обслужване и администриране на компютърни мрежи и компютри.

Изборът е направен въз основа на схващането, че трябва да се започне с тези длъжности при които има най-голям дефицит на адекватни компетенции от една страна и от друга промяната на статуквото гарантира относително бързи резултати, които са следствие от мултиплициращия ефект поради разпространеността на длъжностите и характеристиката на техните функции.

### 5.5.2. ДЕФИНИРАНЕ НА КЛЮЧОВИТЕ ДЛЪЖНОСТИ, ПРОФЕСИИ И КОМПЕТЕНЦИИ В ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ

---

Към идентифицираните като общи за Сектор „Текстил и облекло” компетенции, ще бъде необходимо да се дефинират и компетенции, които са характерни за подсектор текстил. Съвсем естествено тези компетенции ще се отнасят до длъжностите и професиите, които са определени като ключови за подсектор трикотажа.

След определянето на тези ключови длъжности, професии и съответстващите им компетенции те ще бъдат основа за планиране работата на СКС при създаването на подсекторния компетентностен модел.

На този етап от разработване на анализа съгласно съществуващите в практиката длъжности може да се каже че като 10 пилотно избрани ключови длъжности следва да се посочат следните: Секционен майстор

Моделиер, конструктор; Шивачка; Плетачка; Гладачка; Кроячка; Кетелистка ; Окачествител; Технолог /плетене,конфекция/ ; Началник цех /плетене,конфекция.

Този избор е повлиян от разбирането, че тези длъжности съществуват във всички, а не само в пилотните предприятия и повишаването на компетенциите на работната сила, която ги изпълнява ще допринесе най-бързо и с мултиплициращ ефект за повишаване натуралната производителност на труда и качеството на продукцията, а чрез това и повишаване общата конкурентно способност на отделните предприятия и сектора като цяло.

### 5.5.3. ДЕФИНИРАНЕ НА КЛЮЧОВИТЕ ДЛЪЖНОСТИ, ПРОФЕСИИ И КОМПЕТЕНЦИИ В ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ

---

В общата част вече бяха идентифицирани общите за Сектор „Текстил и облекло” ключови компетенции за развитието на сектора. Освен тях е полезно да се дефинират и компетенции, които са характерни за подсектор конфекция. Пълния комплект от общи за сектора и специфични за подсектора компетенции ще се отнасят до длъжностите и професиите, които са определени като ключови за подсектор конфекция.

След като се дефинират тези специфични за подсектора ключови длъжности, професии и съответстващите им компетенции те ще бъдат основа за планиране работата на СКС, преди всичко на секторния референт и оценителите за създаването на подсекторния компетентностен модел.

## Раздел 6. АДМИНИСТРАТИВНА СРЕДА. ПРЕПОРЪКИ, ВКЛЮЧИТЕЛНО ЗА ПРОМЯНА В НОРМАТИВНАТА УРЕДБА

Въпреки, че е приета по принцип стратегия за развитие на сектора той не се смята за приоритетен. Това налага да се разработят мерки от страна на държавата за подпомагане на подсекторите текстил, облекло и трикотаж, които да станат приоритетни и създаване на условия за нормална конкуренция и поставянето им на равни условия с вносителите;

Възможните предложения биха били в следната посока:

-Да се изградят принципи, гарантиращи участие на българските производители и достъп до държавните поръчки с ясна информираност и прозрачност на провежданите конкурси;

-На работещите предприятия от бранша с добри икономически показатели да се осигуряват допълнителни кредитни линии за оборотни средства, както и предоговаряне на кредитите и евентуално намаляване на лихвите по тях;

-Въвеждане на по-строги и ефективни мерки за още по-масово ограничаване и ликвидиране на сивата икономика, която е особено много разширена в този бранш;

-По-строги санкции и ефективни мерки от страна на държавата за ликвидиране на нерегламентирания контрабанден внос на суровини и изделия от Турция, Китай и други страни от Близкия и далечен изток със съмнителен произход и често вредни и опасни за здравето на българския производител и със занижени митнически стойности;

-Стимулиране на селскостопанските производители на суровини за производство на текстил, облекло и трикотаж.

---

### 6.1. БАРИЕРИ ЗА НАВЛИЗАНЕ НА ПАЗАРА – АДМИНИСТРАТИВНИ, ТЕХНИЧЕСКИ, ПРАВНИ, СТРАТЕГИЧЕСКИ И ДР.

---

Пазарите на които оперира сектора са главно Европа и САЩ. Общият ред в рамките на ЕС и съобразно правилата на СТО не са много по - различни от тези за основните конкуренти или Китай, Индия, Виетнам Турция и други.

Проблеми има с Руския пазар, тъй като условията за Турция са по-изгодни. Но след очакваното приемане на Русия в СТО условията ще се изравнят.

Проблем стратегически е, че Китай и Виетнам работят чрез структури с пълна вертикална интеграция и така се интересуват от интегралния размер на печалбата, което ги прави по – гъвкави.

Този подход има и друго значение особено за пазара на САЩ където търговците на едро предпочитат да търгуват с възможно по-малък брой доставчици но в състояние да доставят цялата гама от бельо до връх дрехи.



## Раздел 7. ИЗВОДИ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ

В резултат на анализа са разработени следните основни изводи и заключения, които могат да послужат като препоръки и източник на информация за вземане на информирани и адекватни управленски решения на различни нива за бъдещето на сектора в България и опериращите в него предприятия.

1. Сектор „Текстил и облекло“ е важен за икономическия и социален живот в Европа и в ЕС27 в частност.

2. Предприетите съвместни действия от EUTATEX и COTANCE за лобиране пред европейските институции вероятно ще доведат до разработването на дългосрочни политики за укрепването на сектора.

3. Сектор „Текстил и облекло“ е важен за икономическия и социален живот в България, имайки предвид основните икономически показатели за сектора и тяхната тежест (техния относителен дял) за българската икономика, съчетани с особено значение за създаване на заетост (около 5% от заетостта) и около 10% от заетостта на жените.

4. Имайки предвид предишните два извода препоръчваме на операторите в сектора да обединят усилията си чрез всички възможни законови методи и да повлияят активно за избора на сценарий за развитието на сектора в рамките на обединена Европа.

5. Най-благоприятен за сектора в България е сценарий подкрепен от Европейската комисия при който се засилва интернационализацията, най-вече чрез изграждане на европейски клъстър с многонационално участие и реиндустриализация като за участници или партньори в клъстърите се търсят дори производители на машини и специализирано оборудване за сектора.

6. За много от необходимите за анализ показатели или няма данни или са конфиденциални, следователно браншовите организации от сектора следва да разработят и внедрят свои системи за набиране и обработка на статистически достоверна информация за подсекторите в които оперират техните основни членски маси.

7. И трите подсектора на Сектор „Текстил и облекло“ (текстил, трикотаж, конфекция) функционират и се развиват като три самостоятелни сектора, като по този начин пропускат възможността за реализиране на бизнес модели с вертикална интеграция без нарушаване на антитръстовото законодателство и съответно пропускат потенциалните ползи от подобна интеграция.

8. И трите подсектора (текстил, трикотаж, конфекция) създават добавена стойност на едно заето лице по-ниска от средната за ЕС и се нареждат устойчиво на непрестижни места.

9. И трите подсектора (текстил, трикотаж, конфекция) се характеризират с ниско ниво на инвестиции за технологично обновление и модернизация в сравнение със средното за ЕС.

10. И трите подсектора (текстил, трикотаж, конфекция) се характеризират с практически нулеви (пренебрежимо малки) инвестиции в НИРД, като и по този показател са на незавидна позиция спрямо другите в Европа.

11. Ниската производителност и на трите подсектора (текстил, трикотаж, конфекция) се дължи в голяма степен на неадекватното ниво на компетенциите на работната сила.

12. Неадекватното ниво на компетенциите на работната сила и в трите подсектора (текстил, трикотаж, конфекция) е силно повлияно от нивото на качеството на инфраструктурата създаваща и усъвършенстваща кадрите за сектора и протичащите в нея процеси.

13. Сектор „Текстил и облекло” е с перспективи за устойчиво и балансирано развитие поради следните причини:

⇒ Съществуват ясно изрязани възможности за прилагане на нови бизнес модели, които се характеризират с генерирането на по висока добавена стойност в широк и тясно икономически смисъл на понятието

- Модели които обхващат повече звена от веригата на добавената стойност в сектора.
- Модели, които реализират вертикално интегриране на потенциала на операторите от трите подсектора.
- Модели гарантиращи оптимизиране на маркетинговия микс от продукти и пазари (ниши, сегменти).
- Модели водещи до още по-задълбочено интегриране например със сектори земеделие и/или туризъм.

⇒ Съществуват възможности за интензифициране процеса на инвестиции в технологично обновление и модернизация с цел достигане поне средните нива за ЕС

⇒ Съществуват възможности за интензифициране процеса на инвестиции в НИРД с цел достигане поне на средните нива за ЕС.

⇒ Съществуват възможности да се постигне значителен ръст на производителността на труда измерена като генерирана добавена стойност на едно заето лице. Този ръст може да бъде резултат от реализиране на дотук изброените възможности пред сектора.

14. Сектор „Текстил и облекло” е в състояние рязко да повиши производителността на труда чрез целенасочен процес за повишаване компетенциите на работната сила чрез подобряване качеството на образователно квалификационната инфраструктура и процесите в нея.

15. Налице е необходимост от разработване на компетентностни модели за трите подсектора (текстил, трикотаж, конфекция), за да реализират предишната възможност.

16. Подсектор конфекция има най-голямо икономическо и социално значение от трите подсектора.

17. При създаването на СКС трябва да се даде приоритет на подсектор Конфекция.

18. При подбора на пилотни предприятия за сектора и създаването на експертен потенциал от секторни оценители на компетенциите на работната сила, трябва да се даде предимство на подсектор конфекция.

19. При избора на пилотни предприятия от подсектор конфекция да се предпочетат такива, които прилагат бизнес модел, съчетаващ повече организационни и пазарни решения. Идеален вариант за избор на пилотни предприятия са такива които едновременно работят като:

⇒ Произвеждат и търгуват с облекла от свое име и за своя сметка.

**(Бизнес модел „Собствен продукт”)**

⇒ Произвеждат изделия по дизайн на големи индустриални клиенти и/или търговци на едро на облекло и свързани с него артикули. Процесът започва от разработване на първообрази на модела, преминава се през разработване на работна конструктивна и конструктивно-технологична документация, подбор и инвестиране в основни и спомагателни материали, същинска изработка и доставка на клиента на едро.

**(Бизнес модел „Готово изделие“.)**

⇒ Изработване на облекла по поръчка и с материали и работни конструктивна и конструктивно-технологична документация предоставени изцяло от клиента на едро.

**(Бизнес модел „Ишлеме“)**

20. При избора на ключови длъжности и професии да се търси възможност за представителност от различни класове по НКПД с цел първообраза на секторния (подсекторните) компетентностни модели да имат достатъчна практическа приложимост и да послужат за надграждане и завършване на модела.

21. Разработването и практическото прилагане на секторен компетентностен модел създаден като комплект от подсекторни модели, които от своя страна са интегратори на длъжностни и професионални компетентностни профили може да изиграе ролята на двигател за консолидиране на сектора, устойчив и балансиран растеж и реализиране на пълния му потенциал в перспектива Европа 2020, а и след това.

22. Секторът следва да бъде възприет от държавата като приоритетен за нея и да бъде подкрепен със специални програми и проекти.

23. На наличието на големи групи от хора, с ниско образователно и квалификационно ниво да се гледа като на ресурс, който може да заеме достойно място на пазара на труда стига да се разработят подходящи национални политики, програми и инструменти за прилагането им.

24. Настоящият документ трябва да се възприема като начален етап на цялостен секторен анализ и събирането на информация и нейното обработване и анализиране трябва да продължи и през 2012 година като се привлекат и други експерти в областта и/или в идентифицираните като подходящи за съвместни действия подсектори (Растениевъдство (технически култури), овцевъдство.

25. На следващите етапи трябва да се проведе анализ относно вътрешния баланс в сектора, като се изходи от предпоставката, че сектор конфекция е постигнал апогея и сега е в етап на устойчиво функциониране. В този случай, ще бъде възможно да се направи прогноза за потенциалния растеж на предшестващите сектори.

26. Във връзка със световните предизвикателства и възможните сценарии за бъдещето на сектора може да се очаква, че ще възникнат нови работни места или на много от днес съществуващи работни места ще бъдат придадени нови функции и те ще имат нова по-важно ключово значение. В първо приближение може да се предположи за следните условно назовани длъжности: клъстърен координатор, специалисти/мениджъри по изграждане и управление на партньорски мрежи и/или клъстъри, специалисти /мениджъри по логистика и кооперирани производства, специалисти /мениджъри по управление на клъстърната сигурност специалисти/мениджъри по енергийна ефективност, специалисти /мениджъри по ефективно и ефикасно стопанисване на сградния фонд, специалисти по дълбочинна преработка и управление на отпадъците.

## 7.1. ИЗВОДИ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ ЗА ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ

1. Един от икономическите двигатели за устойчив растеж на подсектор текстил е подсектор конфекция, стига да се намери нов бизнес модел, който оползотворява съществуващите възможности. В този смисъл основните проблеми за решаване са:

⇒ Да се намерят за увеличаване делът на материалите произведени от българския подсектор текстил влагани при конфекционирването на крайни изделия.

⇒ Да се интегрират действията по развойната дейност, навременно да се обменя информация по отношение на модните тенденции и новите материали, които се влагат при производството на площни и други текстилни изделия за да могат да реагират своевременно производителите им.

⇒ Да се развият нов тип отношения които, водят до справедливо споделяне на риска при инвестиции в НИРД.

2. Друг двигател за устойчив икономически растеж на подсектор текстил е подсектор трикотаж. За да се реализира тази роля на двигател са необходими главно следните предпоставки :

⇒ Подсектор текстил да произвежда модерни прежди и други нишки съобразени със световните модни тенденции;

⇒ Да се потърси бизнес модел, който реализира синергия от възможностите на двата подсектора;

⇒ Предприятията от подсектор трикотаж да променят бизнес моделите си като увеличат дела на произвежданите готови изделия и собствен продукт.

3. Подсектор текстил е двигател за растеж на производството на технически култури (памук, лен, коноп) и на вълнодайно овцевъдство. В същото време растежа на тези подсектори би довел до последващ растеж на подсектор текстил, защото тогава ще могат да се атакуват или да се разшири присъствието на специфични пазарни ниши особено по отношение на вълнените текстили.

4. Поради климатичните условия и съществуващият опит макар и позабравен в последното десетилетие, развитие на подсекторите произвеждащи технически култури и вълна е възможно и то може да бъде подкрепено в рамките на програмата за развитие на селските райони стига да се разработят правилни държавни политики, програми и инструменти за реализирането им.

5. Предприятията от подсектора, особено тези които са по-малки и не притежават комбинатска технологично организационна структура трябва да сменят бизнес модела си като се обърнат към клъстърния подход.

6. В страната съществуват благоприятни условия за прилагане на клъстърния подход и предприятията от подсектор текстил могат да станат основното инициативно ядро за създаването на няколко клъстъра. Най-подходящи са регионите на Габрово, Казанлък, Самоков и Сливен.

7. Най-благоприятен вариант за устойчивото развитие на клъстър с участието на предприятия от подсектор текстил е този при който се постигне максимална степен на вертикална интеграция, като се започне от производството на текстилни влакна с растителен и животински произход, премине се през тяхната първична и вторична обработка, производството на площни текстилни изделия, конфекциониране на част от произведените

площни изделия преобладаващо за предприятия от туристическия бранш, които също са членове на клъстера. В предприятията от туристическия бранш може да се развие или да се използва развитата търговска мрежа за продажба на брандирани изделия на клъстера.

8. Разработването и приемането като доброволен професионален стандарт на подсекторен компетентностен модел, създаден като неразделна част от общ секторен компетентностен модел, който от своя страна е комплект от три подсекторни компетентностни модела, обединяващи длъжностни и професионални компетентностни профили може да изиграе ролята на важен фактор за устойчив и балансиран растеж на подсектора и постигане на пълния му потенциал във времеви хоризонт 2020 и по-нататък в рамките на един модерен, интегриран и интернационализиран сектор.

9. Евентуалното създаване на институциализираните партньорски мрежи и/или клъстерите и техните общи звена за НИРД, за пазарни анализи и прогнози, за външнотърговска дейност, за управление на кооперираните производства, за трудова медицина, ЦПО, предполага възникването на нови работни места. Например клъстерен координатор, специалисти/мениджъри по изграждане и управление на партньорски мрежи и/или клъстери, специалисти /мениджъри по логистика и кооперирани производства, специалисти /мениджъри по управление на клъстерната сигурност.

10. Световните предизвикателства предполагат обособяването и/или извеждането в по-предни позиции на нови работни или съществуващи работни места например специалисти/мениджъри по енергийна ефективност, специалисти /мениджъри по ефективно и ефикасно стопанисване на сградния фонд,, специалисти по дълбочинна преработка и управление на отпадъците.

---

## 7.2. ИЗВОДИ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ ЗА ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ

---

1. Един от двигателите за растеж на подсектор трикотажи е подсектор конфекция, защото той по принцип е потребител на площните изделия произведени от подсектор трикотажи. Това обаче е възможно само при условие, че се изградят правилните бизнес отношения и се приложат ефективни в тази посока бизнес процеси.

2. Друг двигател за растеж на подсектор текстил е подсектор трикотажи. За да се реализира тази роля на двигател са необходими главно следните предпоставки :

⇒ Подсектор текстил да произвежда модерни прежди и други нишки съобразени със световните модни тенденции;

⇒ Да се потърси бизнес модел, който реализира синергия от възможностите на двата подсектора;

⇒ Предприятията от подсектор трикотажи да променят бизнес моделите си като увеличат дела на произвежданите готови изделия и собствен продукт.

3. Поради изострената конкуренция на световните пазари предприятията от подсектор трикотажи се нуждаят от консолидиране.

4. Най-добрата форма на консолидация в днешните условия е обединяването на потенциала капиталите без обединяване на собствеността върху тях. Това може да стане, чрез партньорски мрежи или изграждането на клъстери.

5. Съществуват благоприятни условия за прилагане на клъстерния подход и предприятията от подсектор трикотажи могат да бъдат инициатори за създаването на няколко



регионални клъстъра. Най-благоприятни са регионите на Габрово-Севлиево, Кърджали – Хасково и други.

6. Най-благоприятен вариант за устойчивото развитие на регионалните клъстъри би бил този при, който се реализира максимална степен на вертикална интеграция.

7. Идеалният целеви модел на клъстър би бил този в който участват производители от самото начало на вертикалата на добавената стойност и се свърши с търговска мрежа.

В клъстърите да участват производители на текстилни влакна с растителен и животински произход. Преработватели на текстилни влакна. Предачници. Конфекциониращи предприятия. Хотели. Ресторанти.Магазини. В предприятията от туристическия бранш следва да се развие и/или да се използва развитата търговска мрежа за продажба на брандирани изделия на клъстърите. Този вариант постига синергия от силните страни на всички участници в процеса и гарантира запълнен производствен капацитет в рамките на договореното в клъстъра. Възможно е да се създадат общи служби по трудова медицина. Задължително е клъстърите да имат звена за НИРД, да включват организации от образователно квалификационната инфраструктура и да възприемат свои вътрешни стандарти в това число компетентностни модели. Може да се мисли за създаване на клъстърен ЦПО с цел унифициране на преобладаващата част от компетенциите на работната сила заета в предприятията участници в клъстъра.

8. Разработването и практическото прилагане на подсекторен компетентностен модел създаден като интегрална част от общ секторен модел, който от своя страна е комплект от три подсекторни компетентностни модела, обединяващи длъжностни и професионални компетентностни профили може да изиграе ролята на двигател за устойчив и балансиран растеж на подсектора и реализиране на пълния му потенциал в перспектива Европа 2020, а и след това в рамките на един модерен и консолидиран на сектор.

9. Евентуалното създаване на клъстърите и техните общи звена за НИРД, трудова медицина, ЦПО, пазарни анализи и прогнози, външнотърговска дейност предполага възникването на нови работни места.

10. Световните предизвикателства предполагат обособяването и/или извеждането в по предни позиции на нови работни места например специалисти/мениджъри по енергийна ефективност, специалисти /мениджъри по ефективно и ефикасно стопанисване на сградния фонд, специалисти /мениджъри по управление на фирмената сигурност, специалисти по дълбочинна преработка и управление на отпадъците, специалисти/мениджъри по изграждане и управление на партньорски мрежи и/или клъстъри, специалисти /мениджъри по логистика и кооперирани производства.

---

### 7.3. ИЗВОДИ И ЗАКЛЮЧЕНИЯ ЗА ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ

---

1. Един от двигателите за устойчив и балансиран растеж на подсектор конфекция е подсектор трикотаж, защото той може да бъде доставчик на немалка част от площните площните изделия ползвани за конфекционирание на крайни изделия.

Това обаче е възможно само при условие, че се изградят правилните бизнес отношения и се приложат ефективни в тази посока бизнес процеси.



2. Друг фактор за устойчив и балансиран растеж на подсектор конфекция е подсектор текстил защото той може да бъде доставчик на немалка част от площните и други текстилни изделия ползвани за изработване на изделия за крайните потребители.

Това обаче е възможно само при условие, че се изградят правилните бизнес отношения и се приложат структурирани по нов начин бизнес модели.

3. За да се реализират изброените две позитивни потенциални възможности са необходими главно следните предпоставки :

⇒Подсектор текстил да произвежда модерни прежди и други нишки съобразени със световните модни тенденции, като асортимента се съгласува предварително с конфекционните предприятия и след това с текстилните и трикотажните такива.

⇒Подсектор текстил да произвежда модерни и модни площни и други текстилни изделия съобразени със световните модни тенденции съгласувани предварително с конфекционните предприятия

⇒Подсектор трикотаж да произвежда модерни и модни площни изделия съобразени със световните модни тенденции съгласувани предварително с конфекционните предприятия

⇒Инвестициите в НИРД за реализиране на предишните три предпоставки и най-вече, риска който те крият да се споделя от операторите в трита подсектора

4. Да се възприеме модел на бизнес отношения, който в български условия реализира съвместни ползи от обединяването на възможностите и усилията на трите подсектора.

5. Предприятията от подсектор конфекция да усъвършенстват бизнесмоделите си като увеличат дела на произвежданите готови изделия и собствен продукт произведени с изработени в България текстилни и трикотажни основни и спомагателни материали.

6. Поради изострената конкуренция на световните пазари предприятията от подсектор конфекция се нуждаят от интегриране на потенциала, за да могат да атакуват нови и/или да задържат завоюваните пазари, сегменти, ниши.

7. Най-добрата форма на интегриране в днешните условия е обединяване на капиталите и технологичния и производствен потенциал без обединяване на собствеността върху тях. Това може да стане, чрез изграждането на клъстър или бизнес партньорски мрежи.

8. Налице са благоприятни условия за прилагане на клъстърния подход и предприятията от подсектор конфекция могат да бъдат инициатори и основни интегратори за създаването на няколко регионални клъстър. Най-благоприятни са регионите на Габрово-Севлиево, Кърджали –Хасково, Казанлък, Самоков, Плевен, Благоевград, Русе и други.

9. Най-печеливш и устойчив модел за изграждането, развитието и утвърждаването на регионалните клъстър би бил този при, който се постига максимална степен на вертикална интеграция без да се нарушават законите на антитръстовото законодателство.

10. Идеалният клъстър би бил този в който участват производители от самото начало на веригата на създаване на добавената стойност по вертикала и се свърши с търговска мрежа.

В клъстърите да участват производители на текстилни влакна с растителен и животински произход. Преработватели на текстилни влакна. Предачници. Конфекциониращи предприятия. Хотели. Ресторанти.Магазини. В предприятията от туристическия бранш следва да се развие и/или да се използва развитата търговска мрежа за продажба на брандирани изделия на клъстърите. Този вариант постига синергия от силните страни на всички участници в процеса и гарантира запълнен производствен капацитет в рамките на договореното в

клъстър. Задължително е клъстърите да имат звена за НИРД, да включват организации от образователно квалификационната инфраструктура и да възприемат свои вътрешни стандарти в това число компетентностни модели. Може да се мисли за общи служби по трудова медицина.

11. Разработването и внедряването на подсекторен компетентностен модел създаден като неразделна компонента на общ секторен модел, който от своя страна е единно цяло от три подсекторни компетентностни модела, които обединяват длъжностни и професионални компетентностни профили може да изиграе ролята на решаващ фактор за устойчив и балансиран растеж на подсектора и осъществяване на пълния му потенциал в границите на Европа 2020 и за по дълг период в рамките на един обединен и модерен сектор.

12. Евентуалното създаване на клъстърите и/или институциализираните партньорски мрежи и техните общи звена за НИРД, трудова медицина, ЦПО, пазарни анализи и прогнози, външнотърговска дейност предполага възникването на нови работни места. Например клъстърен координатор, специалисти /мениджъри по управление на клъстърната сигурност, специалисти/мениджъри по изграждане и управление на партньорски мрежи и/или клъстърни, специалисти /мениджъри по логистика и кооперирани производства.

13. Световните предизвикателства предполагат обособяването и/или извеждането в по предни позиции на нови работни места например специалисти/мениджъри по енергийна ефективност, специалисти /мениджъри по ефективно и ефикасно стопанисване на сградния фонд,, специалисти по дълбочинна преработка и управление на отпадъците.

## Раздел 8. ЛИТЕРАТУРНИ ИЗТОЧНИЦИ

1. Архив АДЛП
2. Архив БАТЕК
3. Архив ББСТП
4. Архив БКШП
5. Архив БСПТ
6. База данни VEIS
7. База данни БСК
8. Бюджетна макропрогноза 2012 – 2014 година Министерски Съвет на РБ
9. Класификатор на икономическите дейности КИД 2008
10. Производство, заетост, разходи и ефективност на труда в българската промишленост през периода 1997 - 2009 г. БСК и фондация „Фридрих Еберт“
11. Секторна стратегия "ПРЕМЯНА БЪЛГАРИЯ"
12. Фокус 2020 стратегия за развитие на сектор „облекло“ в България април 2011
13. [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)
14. Skills scenarios for the textiles, wearing apparel and leather products sector in the European Union Final report Euratex

## Раздел 9. ПРИЛОЖЕНИЯ

### 9.1. ПРИЛОЖЕНИЯ В ТЕКСТОВИ ФОРМАТ

#### ПРИЛОЖЕНИЕ 1 МЕТОДОЛОГИЯ НА SWOT АНАЛИЗА ЗА СЕКТОР ТЕКСТИЛ И ОБЛЕКЛО

Анализът въз основа идентифициране на силните/слабите страни на сектора и свързаните възможности/заплахи предоставяни от актуалната бизнес среда (така наречения SWOT анализ)

служу за основна оценка на състоянието на предприятието. Анализът взема под внимание вътрешните сили и фактори на влияние /силните и слаби страни/, а също така и външните сили и фактори на влияние /възможности и заплахи/.

С термина **Силни страни** се обозначават тези предпоставки и/или дадености, които допринасят за успешната дейност на предприятието. Те са факторите които оказват положително влияние върху неговия просперитет. Това са характеристики, които допринасят за конкурентни предимства и ползи в пазарна среда. За най-силни страни на едно предприятие се възприемат тези, които допринасят пряко или косвено за печалбата на предприятието и нейната прогресивна структура.

**Слабите страни** са най-общо казано са обратни на силните. С този термин се означават онези предпоставки и дадености, които по своята същност са недостатъци, спъващи ефективните постижения на предприятието.

Отделните фактори идентифицирани като силни и слаби страни на едно предприятие нямат еднакво тегло и не са еднакво значими за отделните предприятия. Съществуват конкретни икономически и житейски ситуации, при които силната страна за едно предприятие се явява слаба страна за друго и обратно.

С термина **Възможности** се обозначават дадености, предпоставки и възможни сценарии на развитие чието съществуване или чиято реализация увеличават шанса за по-добро използване на всички ресурси на предприятието и постигане на по-висока ефективност и ефикасност при постигане на поставените цели. Обикновено в практиката най-много възможности произтичат или са обусловени от географските, законодателни, икономически и политически, реалности и/или промени.

С термина **Заплахи** се означават онези дадености, предпоставки и възможни сценарии на развитие, които по своята същност са диалектичната противоположност на възможностите, и също като тях принадлежат към групата външните фактори на влияние. Те обуславят и характеризират неблагоприятните ситуации пред които се изправя предприятието в заобикалящата го средата. По същество те са пречки и/или генератор на пречки за успешното функциониране на системата и постигане на желаните ефикасност и ефективност по пътя към поставените цели.

Анализът въз основа идентифициране на Силните/Слабите страни на сектора и свързаните Възможности/Заплахи предоставяни от актуалната бизнес среда е от първостепенна важност в т.ч. и за всяко отделно предприятие от сектора защото резултатите от него са база за оценяване конкурентоспособността и перспективите за развитие въз основа на съществуващите причинно – следствени връзки.

Познаването на причинно – следствените връзки е необходимо условие, за организиране и реализиране на целенасочен процес, за премахване на причините за негативните характеристики (слабите страни), ако това е възможно за някои от тях.

Въз основа на дефинираните коректно причинно – следствени връзки могат да се определят какви конкретни полезни промени на ситуацията са възможни и да се разработи план - график за постигането на подробно и относително еднозначно формулирани, количествено измерими резултати.

Философията на разработване на този план се реализира в 3 етапа:

⇒ **Първи етап: Оптимизиране използването на наличните собствени ресурси.**

Изразява се в намиране на позитивни комбинации от силните страни на системата и възможностите предоставяни от моментната обкръжаваща бизнес среда.

⇒ **Втори етап: Смекчаване и/или премахване на слабите страни**

Изразява се в оценка на необходимите ресурси за смекчаване и ли пълното премахване на слабите страни. Търсят се възможности слабите страни да се преобразуват в силни чрез смяна или усъвършенстване на организационния модел. Цели се употребата на оптимален микс от собствени и заемни ресурси.

⇒ **Трети етап: Идентифициране или провокиране на нови възможности**

Към този етап се пристъпва, когато са изчерпани вариантите и възможностите предоставени от първите два. Целта е да се намерят решения за подобряване на обкръжаващата среда. Обикновено резултатите от този етап са създаване и/или адаптиране и разбира се прилагане на нови организационни модели съобразени с характеристиките на системата и обкръжаващата бизнес среда.

Екипът разработил настоящия анализ се обедини около идеята, че SWOT анализът трябва да бъде извършен по подсектори при това на няколко нива:

⇒ **Микро ниво:**

Целевият обхват е:

- Силните и слабите страни на основните типове предприятия след класификация по подходящи критерии.
- Възможностите и заплахите в рамките на подсектора и в рамките на сектора в Република България.

⇒ **Мезо ниво:**

Целевият обхват е:

- Силните и слабите страни на подсектора като цяло.
- Възможностите и заплахите в рамките на сектора и националната икономика на Република България.

⇒ **Макро ниво:**

Целевият обхват е:

- Силните и слабите страни на подсектора като цяло.
- Възможностите и заплахите в рамките на националната икономика на РБ и съобразно световния бизнес модел.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2 SWOT АНАЛИЗ НА ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ

Основните типове бизнес модели, които са се утвърдили в текстилния сектор са предимно на технологичен принцип и са основно два вида: комбинатска структура и предметно технологична структура.

I. Комбинатската структура обхваща целия бизнес процес от суровината до готовото изделие, като обхваща подготовката на производството, същността на производството и реализацията на готовата продукция. На настоящия етап работеща структура има във вълнения и памучния сектор. Основно поради липсата на местна суровинна база бяха ликвидирани ленено конопения и копринения подсектори на българския текстил.

При комбинатската структура освен основните типове производствени звена се изграждат и спомагателни такива, които обслужват основните звена.

Вертикалната окомплектовка започва от развойното асортиментно звено, материално техническото снабдяване, договарянето на продукцията, същността на производството и реализацията на готовата продукция.

Във вълнено текстилния подсектор съществуват две комбинатски структури в Сливен „Е.Миролио „АД и в Казанлък „Катекс“ АД. На настоящия етап те са с отделна първична обработка на естествената суровина –вълна. Самостоятелно съществуват предприятия за пране и производство на лента, които при построяването са били в състава на съответния комбинат, това са „Колхида „АД в Сливен и „Руно „АД в Казанлък.

### II. Предметно технологична структура

Предприятията изградени на този принцип обхващат един или няколко технологични процеса / фази на производство/ и произвеждат полуфабрикати и готова продукция предимно за други индустриални клиенти – обработени суровини, готови ленти, прежди, тъкани, платове / „Булсафил „ООД в Пловдив – производство на прежди.

Към тази структура спадат и предприятията за нетъкан текстил и производителите на технически изделия – филтри, филци, подови покрития / „Декотекс „АД Сливен, „Арбанаси „АД В.Търново/

Обобщаването на практиките показва, че основните типове бизнес модели, които се прилагат в България в подсектор текстил са следните:

- ⇒ Производство на собствена продукция за реализация на индустриални клиенти или търговци на едро;
- ⇒ Производство на ишлеме като подизпълнител с материали закупени от името и за сметка на производителя ;
- ⇒ Производство на ишлеме с материали на клиента;



Важно е да се каже, че тези бизнес модели са по-скоро модели на бизнес поведение в различни пазарни ситуации отколкото възприети и утвърдени структури.

Най –разпространен е първият бизнес модел, който и генерира максимална печалба, но при този модел е задължително развитието на собствено развойно звено което да осигурява разработването на подходящ асортимент и адаптирането на технологията съобразно наличната технологична екипировка и оборудване. Финансовото обезпечаване се осигурява от производителя на готовите собствени продукти чрез собствени средства или банков кредит.

Останалите два модела се ползват временно за преодоляване на престои поради липса на материали или за допълнително натоварване на основната технологично оборудване, т.е те са кризисни модели, осигуряващи временна заетост.

При производство на собствени продукти е възможно предварително планиране още при създаване на изделието на нормата на печалбата в зависимост от качеството му. За това при този модел задължително има внедрена система за контрол на качеството по целия производствен процес. Квалификацията на изпълнителския и ръководния персонал е от съществено значение за производството на качествена продукция, т.е пряко влияе на рентабилността на продукцията. За определени процеси от значение е и интензивността на полаганите физически усилия, като обуславя преди всичко по висока производителност на труда, което също влияе върху нормата на печалбата.

В контекста на горното управление на човешките ресурси е важен елемент на управленските решения, водещи до повишаване на добавената стойност.

**SWOT** анализ на подсектор текстил ще бъде направен на 3 нива – микро, мезо и макро ниво, които ще бъдат включени в обща таблица.

При това на микро ниво ще бъде разгледан само най-печеливия бизнес модел, който предполага на практика и наличието на структури за прилагани на другите модели. На практика след като се идентифицират и обосноват подробно слабите и силните страни както и възможностите и заплахите, то сравнително лесно може да се прецени как се променят техният интензитет и тяхната тежест за икономиката на предприятието и неговата обща конкурентно способност.

### ПРИЛОЖЕНИЕ 3 SWOT АНАЛИЗ НА ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ

SWOT анализът служи за основна идентификация на състоянието на дадена структура или мрежа от свързани по някакъв начин организационни (икономически или не) единици. Чрез този анализ се обобщават основните фактори, оказващи влияние за постигане на поставените цели. Анализът взема под внимание вътрешните сили на влияние /силните и слаби страни/, а също така и външното влияние /възможности и заплахи/.

Силните страни допринасят за успешната дейност на предприятието, оказват влияние върху неговия просперитет. Това са страни, които имат конкурентна полза в пазарна среда. За най-силни страни се считат тези, които допринасят за печалбата на предприятието.

Слабите страни са обратни на силните и означават определен недостатък, спъващ ефективните постижения на предприятието. Отделните силни и слаби страни нямат еднакво тегло и не са еднакво значими. Има ситуации при които силната страна за едно предприятие се явява слаба страна за друго.

Възможностите представляват предпоставки от чиято реализация се увеличава шанса за по-добро използване на всички ресурси и постигане на по-висока ефективност от поставените цели. Най-много възможности произтичат от географските, политически, законодателни и икономически промени.

Заплахите, както и възможностите, принадлежат към външните влияния. Проявяват се в неблагоприятни ситуации в средата на предприятието, представляващи пречки за успешното му функциониране.

В трикотажния подсектор в България действащите предприятия прилагат следните условно основни четири бизнес модела:

⇒ Конфекционирание по поръчка на индустриална фирма или голяма търговска верига – възложител с материали, дизайн и конструктивно-технологична документация на възложителя.

⇒ Конфекционирание по поръчка на индустриална фирма или голяма търговска верига – възложител с материали и дизайн на възложителя, но по конструктивно-технологична документация разработена от фирмата изпълнител.

⇒ Конфекционирание по поръчка за конфекционирание на изделия само по дизайн на възложителя (индустриална фирма или търговска верига ) с материали и конструктивно-технологична документация на фирмата – производител;

⇒ Производство на изделия за своя сметка със собствени материали и дизайн.

Тези условно основни бизнес модели са различно разпространени сред различните предприятия.

В предприятията, оборудвани с кръглоплетачни машини обикновено и най-често се среща първият модел или т.н. пълно „ишлеме“ – материали и техническа документация на клиента. Понякога се прилага и третия условно условен бизнес модел, при който фирмата – производител си доставя материалите /основни и спомагателни/, които могат да бъдат български, но по-често внос от други страни, от които ги купуват на по-ниски цени. В този случай само дизайнът е на фирмата или търговската верига – възложител.

Идеята на чуждестранните възложители при работата на „ишлеме“ е да се използва евтината работна ръка в България, т.е. ниската цена на труда. Определянето на цената е много важно. Тя е важен елемент, защото носи печалба и е определяща за конкурентоспособността на изделието, а оттам и на фирмата като цяло.

В предприятията, оборудвани с линейни плетачни машини и автомати обикновено и често се среща вторият условно основен бизнес модел. Фирмата производител купува прежда /българска или вносна/ в зависимост от изискванията на възложителя, плете детайлите и конфекционира по дизайн на купувача.

Четвъртият бизнес модел се среща в почти всички предприятия и изделия, които се произвеждат в по-голямата си част са за вътрешен пазар, но вече все повече предприятия изнасят своя продукция - със собствени материали и аксесоари и по собствен дизайн. За целта е изключително важно да имат силно дизайнерско и конструкторско звено, с каквото много от предприятията не разполагат.

В страната има 5-6 апертури, които обслужват трикотажни фирми и багрят готови изделия /например в градовете Ямбол, Бургас, Пловдив, Стара Загора, Петрич/.

При всичките разгледани условно основни и прилагани в практиката бизнес модели се използва наличното оборудване и техническа екипировка, която е на сравнително високо ниво и почти не се налага да се влагат инвестиции за закупуване на нова техника.

При „ишлемето“ индустриалните предприятия търговските вериги – възложители на поръчките финансират изцяло дадената поръчка. Не се налага производителят да взема кредити за тяхното изпълнение, тъй като не се нуждае от голям финансов ресурс.

Проучването на пазарите и цялостния маркетинг се прави от възложителя, а не от изпълнителя.

Производствените разходи са по-ниски.

От друга страна предприятието – изпълнител в много случаи продава на себестойност, печалбата му е нищожна, а много често няма такава и то е дори на загуба.

Поради факта, че изделията се произвеждат по пълна техническа документация на клиента, производителите не винаги имат стимул да създават свое дизайнерско и конструкторско звено, да извършват маркетингови проучвания, както и да търсят директна връзка с потребителите. Липсва необходимост и ресурс за водене на асортиментна политика.

Описаните и охарактеризирани четири условно основни бизнес модели на практика почти не съществуват в чист вид. Обикновено реалните бизнес модели прилагани от предприятията са своеобразен микс от два три или дори от четирите основни такива.

Това многообразие съчетано с много общи черти налага да се направи анализ на три нива:

- ⇒ Микро
- ⇒ Мезо
- ⇒ Макро

Съответното ниво функция на целевия обхват, който се разглежда и дава различна информация, полезна за различни цели, но винаги свързана с изискванията към настоящите и бъдещите характерни черти на компетенциите които трябва да притежава работната сила.

⇒ При SWOT анализа на **Микро ниво** целта е да се събере и анализира информация за :

- Силните и слабите страни на условно основните типове бизнес модели (процеси) прилагани в практиката от предприятията в подсектор след избор на подходящи критерии.
- Възможностите и заплахите пред които са изправени условно основните типове бизнес модели (процеси) прилагани в практиката в рамките на подсектора и в рамките на сектора в Република България.

- Този анализ е полезен на реалните и потенциалните инвеститори на предприятия опериращи в подсектор трикотаж. Особено прагматичен е за управляващите мениджъри на предприятията най-малко в две посоки:
- Проектиране на оптимален за предприятието микс на бизнес модела
- Идентифициране на изискванията към компетенциите на работната сила (настоящи и бъдещи) съобразно настоящия и възприетия за прилагане в бъдеще бизнес модел

Анализът на микро ниво е полезен при разработване на активни мерки за пазара на труда в рамките на националната политика особено, ако е взето решение тя да има регионален (териториален) оттенък.

⇒ При SWOT анализа на **Мезо ниво** целта е да се събере и анализира информация за :

- Силните и слабите страни на подсектор трикотаж като цяло.
- Възможностите и заплахите пред които се изправя подсектор трикотаж в рамките на националния сектор и националната икономика на България.

Анализът на мезо ниво е полезен организационен инструмент в следните случаи:

- При вземане на решение от страна на инвеститорите (настоящи и потенциални) в подсектора, дали да укрепват предприятието (дали да инвестират в подсектора) или да диверсифицират капиталовложенията си

- При разработване на секторни национални политики
- При разработване на активни мерки за пазара на труда в рамките на националната политика

- При разработване на секторен (в случая подсекторен) компетентностен модел за компетенциите на работната сила може сравнително лесно да се прецени, кои са елитните предприятия в подсектора от чиито опит трябва да се извличат добри практики.

⇒ При SWOT анализа на **Макро ниво** целта е да се събере и анализира информация за :

- Силните и слабите страни на подсектора като цяло.
- Възможностите и заплахите в рамките на националната икономика на Република България и съобразно световния бизнес модел

Анализът на макро ниво е полезен организационен инструмент в следните случаи:

- При разработване на национални политики за повишаване конкурентоспособността на икономиката

- При разработване на секторни национални политики
- При разработване на активни мерки за пазара на труда в рамките на националната политика

- При вземане на решение от страна на инвеститорите (настоящи и потенциални) в подсектора, дали да укрепват предприятието (дали да инвестират в подсектора) или да диверсифицират капиталовложенията си

- При разработване на интегриран секторен (в случая подсекторен) компетентностен модел за компетенциите на работната сила може сравнително лесно да се прецени, кои са елитните предприятия в подсектора от чиито опит трябва да се извличат добри практики

#### ПРИЛОЖЕНИЕ 4 SWOT АНАЛИЗ НА ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ

Както вече беше споменато в раздел 3 на настоящия беше потвърдено изключително голямото им разнообразие по отношение на юридически статут, произход на капиталите и техните структура и размер на предприятията в подсектора.

Особено изявено е разнообразието по отношение на произвеждания асортимент, водената асортиментна политика, практическо ниво на технологията, реализираната пазарна политика, техническа въоръженост, управление на процесите, управление на ресурсите.

Практиките на управление на човешките ресурси са с различна степен на развитие и в този смисъл има голям потенциал за разработване и прилагане на подсекторен компетентностен модел.

Въпреки многообразието основано на нюанси в организацията на бизнес процесите, те са комбинация от няколко от принципните основни типови образци описани в раздел 3 в различни съотношения. Въпреки изключителното разнообразие важното е, че **винаги има предимства постигнати в резултат на синергия между предимствата на два и/или повече основни бизнес модела.**

Предварителното изследване и анализ са установили, че вътрешно присъщите характеристики на различните бизнес модели т.е техните силни и слаби страни, които не зависят от цялостната обкръжава среда, се влияят най-съществено от структурно-организационните решения и финансирането на основните три сравнително добре изразени етапи на цялостния бизнес процес:

- **Подготовка на производството;**
- **Същинско производство;**
- **Реализация.**

Беше очертана глобализацията на световния бизнес модел, особено вследствие на договореностите в рамките на Световната търговска организация и формираната вследствие на тези договорености и тяхното спазване бизнес среда.

Беше описана динамиката в подсектора причинена от появата и възхода или залеза на различни оператори и на ново възникващи и развиващи се интензивно пазари.

Глобализацията на бизнес модела и появилите се и набиращи скорост тенденции и проблеми в световен мащаб например нарастващото значение на еко-съобразността и енергийната ефективност на същинското производство и отражението им върху себестойността на продуктите, бяха дефинирани като двигател за ре-индустриализация на отделни географско – икономически области в т.ч. и в Европа.

За целите на настоящия анализ по методиката Силни/слаби страни Възможности/заплахи е схематично бе описана веригата на създаване на добавена стойност. В практиката бизнес моделите на отделните предприятия всъщност са съвкупност от фази от тази верига.

Отделните фази се характеризират с различно влияние върху основните показатели на предприятието. По тази причина колкото повече фази обхваща даден бизнес модел толкова повече предприятието управлява интегралната добавена стойност която създава. Предприятието може да постига интегрална конкурентоспособност. В състояние е да извлича предимства от оптималното пространствено разполагане на звената генериращи добавената стойност, като се съобразява с наличието, липсата или сравнителните предимства за наемане на човешки ресурси с подходящи компетенции.

Обобщаването на практиката показва, че основните типове бизнес модели които се прилагат в България в подсектора са следните:

**1. Конфекционирание на облекла чрез работа само по Поръчка на индустриални клиенти и/или клиенти търговци на едро, с техни материали и по тяхна техническа документация.**

*Основните ангажименти по финансирането и свързаните с това рискове са за сметка на клиентите на конфекционното предприятие.*

**2. Конфекционирание на готови облекла чрез работа само Поръчка на индустриални и/или търговски клиенти по техен дизайн.**

**Накратко:**

*Основните ангажименти по финансирането и свързаните с това рискове до момента на експедицията, са за сметка на конфекционното предприятие.*

*Основните ангажименти по финансирането и свързаните с това рискове след момента на експедицията и до завършване на реализацията, са за сметка на клиентите на конфекционното предприятие.*

*При този бизнес модел рискът и изгодите са относително справедливо разпределени между партньорите.*

**3. Конфекционирание на облекла Собствен продукт,**от свое име и за своя сметка.

*Основните ангажименти по финансирането и свързаните с процеса рискове и изгоди са изцяло за сметка на конфекционното предприятие.*

Тези три модела бяха описани подробно защото многообразието в подсектора се постига като пълни или частични комбинации от тях с различна относителна тежест в икономиката на отделните предприятия.

Подробното описание ще послужи за по-пълното и детайлно идентифициране на слабите и силните страни на съответния бизнес модел, както и възможностите и заплахите на микро ниво съобразно възприетите методика и обхват за целите на настоящия анализ.

На този етап ще се задоволим с това ниво на фрагментиране, което е достатъчно за целите на определяне на съвременните и бъдещи изисквания към компетенциите на работната сила но то ще бъде възможно и належащо да се продължи при бъдещото задълбочаване на анализа през 2012 и 2013 година.

Това което беше направено дотук и което ще намери отражение в следващите таблици ще бъде напълно достатъчно да се формулират критерии за идентифициране на пилотните предприятия в сектора, както и на критерии за идентифициране на ключовите длъжности към настоящия момент.



**ПРИЛОЖЕНИЕ 5 SWOT АНАЛИЗ - МИКРО НИВО НА ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ ПЪРВИ ТИП БИЗНЕС  
 МОДЕЛ – ПО ПОРЪЧКА НА ИНДУСТРИАЛЕН ИЛИ ТЪРГОВСКИ КЛИЕНТ**

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
Индустриалните клиенти т.е. тези, които поръчват и финансират „ишлемето“ в преобладаващата му част, носят целия финансов риск свързан с реализацията на продукта.	Общото финансово състояние на прилагашото модела предприятие е в силна зависимост от финансовото състояние и пазарното поведение на индустриалните клиенти.
Предприятието поема относително нисък финансов риск, защото собствени финансови средства са необходими само за разходите за пряк труд, консумативи и оперативни разходи (условно постоянните разходи)	Твърде често непознати пазари, дори понякога не се знаят истинските такива.
Дейността се нуждае от по-малки финансови разходи поради по-малката необходимост от кредити при това краткосрочни кредити т.е. такива за оборотни средства.	Липса на контакти с крайните клиенти.
Възможност с относително по-малко работещ капитал да се постигне сравнително по - висок оборот.	Липсата на контакти с крайните клиенти води до липса на информация за мнението на крайните клиенти.
За предприятието може винаги да се направи информационно обоснован анализ дали е необходимо и възможно вече да се сменя бизнес модела, пазара, индустриалните клиенти, клиентите търговци на едро	Предприятието разполага с ограничени възможности за водене на самостоятелна ценова политика. Причината за това е силната зависимост от индустриалните клиенти и наличието на ниска добавена стойност в тясно икономически и широк смисъл на думата.
Има потенциал с наличните ресурси да се постигне най-евтината иновация, тази чрез смяна на бизнес модела. Този тип иновации днес се оценяват, като най-високо резултатни поради относително ниската капиталоемкост и наличието по принцип на висока добавена стойност, поради високия коефициент на интелектуален труд вложен в иновацията.	Генерирането на добавена стойност в тясно икономически смисъл е ниско.
Управлението и логистиката на облигационните отношения с подизпълнители само по себе си е добавена стойност в широк смисъл на думата, води до създаване на добавена стойност в икономически смисъл и по същество е преход към нов бизнес модел и възможност за пренасочване към друго ценово ниво.	Генерирането на добавена стойност в широк смисъл на думата е ниско или почти липсва
Налице е потенциал бързо да се постигнат положителни промени в нивото на нормата на печалбата, което е в резултат на управленски решения или ново управленско поведение т.е. почти без инвестиции или в най-лошия случай чрез краткосрочни инвестиции от оперативен характер, които по принцип се изплащат за няколко месеца.	Твърде често се продава на себестойност или дори под нея т.е без печалба или дори на загуба.
За масата на печалбата е налице значителен потенциал бързо да се постигнат положителни промени в нейното ниво в резултат на управленски решения или ново управленско поведение т.е. почти без инвестиции или в най-лошия случай чрез краткосрочни инвестиции от оперативен характер, които по принцип се изплащат за няколко месеца.	Не рядко горните фактори водят до системно де капитализиране на предприятието
Налице е потенциал бързо да се постигне значителен икономически растеж на предприятието, който е малко над средния за подсектора. Необходими са само верни управленски решения и/или ново управленско поведение. Обикновено трябва да се избере и адаптира някой от познатите смесени бизнес модели съобразено с ресурсите на предприятието и	Относително ниска спрямо средната за подсектора норма на печалбата.

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
близката и цялостна обкръжаваща среда, както и във връзка с натрупания опит и етапа от развитието му в това число с особен акцент развитите адекватни компетенции на работната сила.	
Икономическото състояние се отличава с относително нисък размер на необходимите собствени оборотни средства поради структурата на разходите, които се състоят от условно постоянните и от преките разходи за труд и преработка.	Относително ниска спрямо средната в подсектора маса на печалбата на един зает
Условно постоянните разходи са по правило по-ниски поради по-лесното управление и липсата на разходи за разработване на нови продукти.	При този бизнес модел предприятията се отличават със забавен икономически растеж, нерядко предприятието е в застои или дори фактически се декапитализира системно, въпреки че понякога това не е очебийно в резултат на привлечени под една или друга форма капитали. Обикновено това са ДМА с престижен характер и при незадълбочен анализ изглежда, че нещата се развиват добре.
Разходите за производствена и техническа подготовка на процеса са сравнително ниски или практически нулеви, тъй като по силата на облигационните отношения са в задълженията на индустриалния клиент или търговеца на едро поръчал и финансиращ тази част от сделката.	Обикновено няма достатъчно собствени оборотни средства за покриване на оперативните разходи.
Размер на инвестициите в краткотрайни материални активи е чувствително намален и това подпомага ликвидността.	Премишната причина води до необходимост от ползване на заемни средства, съответно до финансови разходи.
Ликвидността се влияе благоприятно и от обстоятелството, че е намалена опасността значима част от авоарите да се блокират в краткотрайни материални активи.	Възможно е да доведе до краткосрочни задължения към доставчици на електроенергия и/или други комунални услуги.
Ликвидността се благоприятства също така и от намалената опасност за понасяне на загуби в резултат обезценяване на собствените налични краткотрайни материални активи, чиито цени силно се влияят от модните и пазарни тенденции.	Възможно е да доведе до краткосрочни задължения към бюджета.
По отношение управление жизнения цикъл на продуктите има възможност в най-подходящия момент от развитието на предприятието и съобразено с обкръжаващата среда да се подмени бизнес модела и управленското поведение.	Възможно е да доведе до краткосрочни задължения към персонала. Краткосрочните задължения към персонала могат да доведат до загуба на ценни кадри, спад нивото на качеството, както и нарушаване на творческата атмосфера в предприятието, доколкото тя съществува.
Този модел обикновено се прилага от предприятия със сравнително ограничени ресурси и това прави възможно оптималното им управление и без наличие на кой знае какви ИКТ решения.	Ликвидността на предприятието е в силна зависимост от коректното поведение на индустриалните клиенти по спазване на договорната дисциплина, преди всичко в частта и за разплащанията след експедиция.
При този модел в повечето случаи собственикът е и управляващ мениджър и това оптимизира цикъла на вземане и изпълнение на решенията, респективно допринася за оптималното управление на ресурсите на предприятието.	Ликвидността се характеризира с неравномерни парични потоци чиято приходна част на практика се управлява от индустриалните клиенти.
На практика остава неусвоен управленски потенциал и това може да ускори вземането на решение да се смени бизнес модела, като новоизбрания адаптиран	В общия случай намален иновационен потенциал поради липса на достатъчно финансови и други ресурси.

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
модел включва или даже се основава на ползването на адаптирана или дори специализирана ERP система.	
Управлението на асортиментната политика на предприятието е облекчено от гледна точка на това, че няма необходимост от създаване на нови продукти.	Недостиг и в повечето случаи липса на собствени човешки и технически ресурси за създаване на нови продукти, като типове и модели.
Асортиментната политика на практика се води от индустриалните клиенти и клиентите – търговци на едро за които се конфекционират облеклата.	Недостиг и в повечето случаи липса на собствени човешки и технически ресурси за управление на цялостните собствени ресурси.
Подготовката на производството е повлияна от ежедневен безплатен достъп до нови материали.	Най-често липса на модерна базирана на ИКТ система от типа CRM и/или ERP.
Подготовката на производството е свързана с практическа работа с нови материали.	Много често липса на знание за съществуването на такива платформи.
Подготовката на производството е свързана с ежедневен работен досег с нови конструктивни решения.	Нерядко се знае за съществуването на подобни системи, но се преценява, макар и не винаги правилно, че приоритетни са инвестициите в технологично обновление чрез модерно производствено оборудване.
Използването на нови конструктивни решения в повечето случаи налага и е свързано с прилагането на нови технологични решения.	Чести са и случаите, когато не достига собствен финансов ресурс и възможност за заемен такъв, необходим да се инвестира в подобна платформа.
Подготовката на производството е в атмосферата на нови решения за организация на процесите.	Няма в структурата звено чиято задача е създаване на нови продукти.
Подготовката на производството е в атмосферата на докосване и взаимно проникване на нови фирмени култури.	Липсата на специализирано звено за нови продукти води до невъзможност на практика да се води асортиментна политика.
Управлението на качеството е обусловено от възможност за запознаване, усвояване и прилагане на добри световни практики адаптирани за реалните местни условия	Може да няма наети кадри с подobaваща квалификация, които да създадат и поддържат богата база данни от модни линии, модели, съчетания от материали, технологични решения
Има потенциал за развитие на човешките ресурси, обуславя се от възможността да се работи за различни предприятия от различни пазари т.е при едно широко разнообразие от линии, модели, материали, технологични решения.	Поради прекалено ниските финансови резултати, недостиг или липса на собствени средства
Намаляващите напоследък по размер серии обуславят естествено бързо квалифициране на персонала поради необходимостта бързо да се пренастройва организационния процес и технологичните параметри на оборудването.	Тези ограничения по отношение на собствен и кредитен финансов ресурс водят до невъзможност за провеждане на устойчива политика за технологично обновление.
Подобрените доходи на персонала довеждат до условия подходящи за повишаване на квалификацията и така се влиза в спирала на синергия от положителни резултати.	Невъзможността за провеждане на устойчива политика по отношение на технологичното обновление води до невъзможност за разкриване на привлекателни работни места със съвременни изисквания към компетенциите на работна сила, което се отразява на общия статус на предприятието.
	Невъзможност за ценова оптимизация на продуктите (конци, спомагателни материали, такива като: подлепвачи, кордони, ширити и т.н.
	Липса или недостиг на собствен потенциал за материална, организационна и техническа подготовка на производството.
	Невъзможност да се управлява тотално качеството на произвежданите облекла във всички етапи на

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
	създаването им т.е от дизайн до опаковка. управление и гарантиране на качеството.
	Предидния недостатък може да доведе до невъзможност да се постигне качествено конфекциониране на облекло по причина на лош дизайн, некачествена конструктивна документация, лошо технологично решение или комбинация от тях.
	Може да не е оправдано изграждане на звено от специализиран персонал за управление и гарантиране на качеството.
	Поради ниската норма на печалбата, фокусът на управленските решения е върху оптимизиране на условно постоянните разходи, в чиято структура най-големи резерви има в управлението на човешките ресурси.
	Горното и по принцип слабия финансов резултат са пречка за реинвестиране в развитието и управлението на човешките ресурси.
	Работата е по гъвкава в икономически смисъл, но в чисто човешки план става по напрегната и неприятна. Това може да доведе до допълнително демотивиране на персонала, който и без това не е особено мотивиран, тъй като заплащането е относително ниско, дори и спрямо средното за бранша. Ниското заплащане е резултат от ниската добавена стойност във всички аспекти.
	Общото състояние на фирмата може да подтикне ръководството и собственика към пренасяне на част от дейността в сивия сектор, което спъва процеса на възпитание и дисциплиниране на персонала, поради взаимна зависимост от държавните институции във връзка с нарушението на законния ред.
	Сравнително ниска конкурентоспособност на бизнес резултатите.
	Сравнително ниска конкурентоспособност дори спрямо обичайната за подсектора.
ВЪЗМОЖНОСТИ	ЗАПЛАХИ
Възможност да се разпределя финансовият риск в резултат на работа за повече индустриални клиенти или търговци на едро, които оперират на различни по своите характеристики и състояние пазари, сегменти, ниши, крайни клиенти.	Макар и сравнително ниски оперативните разходи, могат ненужно да нараснат поради разходи за лихви по просрочени задължения от различен характер, което е вследствие забавяне на плащането, което и без това е доста разсрочено по силата на договорите.
Предприятието разполага с косвен достъп до развити пазари и възможности за адаптиране към техните изисквания.	Ако се реализира предишния сценарий, това повлиява основните икономически показатели на предприятието поради ниската норма на печалбата, което обуславя съпоставимост на оборота по приходите с този на оперативните разходи.
Предприятието разполага по косвен път с актуална косвена информация за модните тенденции.	Може да в регион в който няма възможност да се наемат човешки ресурси с необходимите компетенции за да създадат и поддържат богата база данни от модни линии, модели, съчетания от материали, технологични

ВЪЗМОЖНОСТИ	ЗАПЛАХИ
	решения
Предприятието разполага по косвен път с актуална информация за пазарните тенденции на развитите пазари.	Поради занижените финансови показатели за ефективност и липсата на условия за устойчив растеж, кредитният рейтинг пред финансовите институции е занижен.
Възможност за събиране на информация относно международните цени на изработка на подобни изделия.	
Възможност за събиране на информация за международните стойности на условно стандартните нормовремена за даден тип пазари, облекла, модели технологични операции.	
Средата в която работи предприятието има значителен потенциал да се търси генерирането на допълнителна добавена стойност в резултат от възлагане на част от работата на подизпълнители.	
Иновационният потенциал е повлиян от косвен, при това безплатен достъп до новостите в бранша по отношение на продуктите, технологията, техниката и бизнес моделите.	
Иновационният потенциал се благоприятства от пряк достъп до нови фирмени култури и възможност за тяхното възприемане в това число и по отношение на иновациите.	
Налице е иновационен потенциал за бързо и относително евтино създаване и реализиране на собствен адаптиран оптимален бизнес модел от смесен тип.	
Във връзка с управление жизнения цикъл на продуктите е налице чудесна възможност да се създаде база данни от модели, конструкции и технологии за производството им, които да послужат като инструмент за смяна на бизнес модела, разнообразяване на дейностите и растеж на предприятието.	
Определено съществува потенциал да се внедрят ERP системи от ново поколение, които са сравнително евтини и достатъчно гъвкави.	
По оперативна програма „Повишаване конкурентно способността на българска икономика“ съществуват схеми при които безвъзмездната финансова помощ за закупуване на специализирана ERP система. е значителна особено за микро, малки и средни предприятия.	
Съществува реална възможност да се създаде богата база данни от модни линии, модели, съчетания от материали, технологични решения, която в бъдеще да послужи за основа при достигане от предприятието на зрелост позволяваща или дори налагаща смяна на бизнес модела	

ВЪЗМОЖНОСТИ	ЗАПЛАХИ
Възможностите за технологично обновление са силно повлияни от ежедневиия, на практика безплатен достъп до и спонтанното проникване на разнообразни фирмени култури, както и усвояване на добри практики от световния опит.	
В резултат на усвоените добри практики възниква възможност да се усвояват и/или адаптират <b>нови технологични решения</b> на база класическо оборудване, което е сравнително евтин и съответно ефективен и ефикасен начин за обновление.	
В резултат на усвоените добри практики възниква възможност да се усвояват и/или адаптират <b>нови организационни</b> решения на база класическо оборудване, което е ефективен и ефикасен подход за оптимално използване на наличните ресурси	
Възможност да се създаде база данни от погрешни решения, лоши практики така, че в бъдеще да се търси премахването им на по-ранен етап.	
Управлението на качеството е благоприятствано от възможност да се създаде база данни от погрешни решения, лоши практики така, че в бъдеще да се търси премахването им на по-ранен етап.	
Потенциал за бързо и относително евтино въвеждане на нови бизнес модели, резултатите от които позволяват чувствително да се подобрят доходите на персонала	
Голям потенциал за бързо и сравнително евтино постигане на относителни предимства и бързо повишаване на общата конкурентоспособност чрез иновация на прилагания бизнес модел.	



**Приложение 6 SWOT анализ микро ниво на подсектор Конфекция Втори тип бизнес модел – онфекционирание на готови облекла чрез работа по Поръчка на индустриални и/или търговски клиенти по техен дизайн**

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
Индустриалните клиенти и/или клиентите търговци на едро са отговорни за финансирането и носят също така целия финансов риск, свързан с реализацията на продукта.	Общото финансово състояние на прилагачното бизнес модела предприятие е в зависимост от финансовото състояние и пазарното поведение на индустриалните клиенти и/или клиентите търговци.
Относително справедливо са разпределени финансовите разходи и финансовият риск, отнасящи се за различни етапи на бизнес процеса от идеята за облеклото до реализацията му.	Финансовите разходи и финансовият риск свързани с разработването на конструктивната и технологичната документация са за сметка изцяло на конфекциониращата фирма, като в същото време тя не взема участие в най-творческата част от процеса, което може да стане причина за създаване на модели не съобразени с технологичните изисквания въобще, а да не говорим за съобразяване с технологичните възможности на предприятието от гледна точка на налично оборудване и възможност за наемане или закупуване на ново, подходящо такова.
Финансовият резултат е около и малко над средния за бранша по относителни показатели.	Финансовите разходи и финансовият риск свързани с логистика от заявката до доставката на основни и спомагателни материали и опаковки са за сметка на конфекциониращата фирма..
Поради по правило позитивния финансов резултат съществува възможност за макар и незначително по мащаб ре инвестиране.	Финансовите разходи и финансовият риск свързани с конфекционирането на облеклата до датата на експедицията законно са за сметка на конфекциониращата фирма..
Кредитният рейтинг е сравнително висок особено спрямо обичайния за предприятията от подсектора.	Общия размер на необходимите финансови средства е значим и не е по силите на всяка фирма.
При правилно управление, въпреки неравномерността на паричните потоци е възможно да се намали необходимостта от краткосрочни кредити т.е. такива за оборотни средства и това благоприятства крайния финансов резултат.	По отношение формирането на правилно пазарно поведение, липсва достатъчно пазарна информация поради това, че на практика няма досег и контакти с крайните клиенти.
Предприятието регулярно и своевременно получава наготово и безплатно косвена информация за модните тенденции.	Липсата на контакти с крайните клиенти води до липса на информация за мнението на крайните клиенти и намалява възможностите за прогнозиране и планиране в средносрочен и още по-малко в дългосрочен план..
Предприятието получава косвена информация за пазарните тенденции в по отношение намиращите добра реализация продукти.	Предприятието разполага с ограничени възможности за водене на самостоятелна ценова политика по отношение на цените на дребно. Тя се води от индустриалните клиенти и/или клиентите търговци на едро за които се конфекционират облеклата.
В резултат на сравнително самостоятелната политика за цените на едро се управлява нормата на печалбата и тя е около и малко над средната за подсектора.	Макар, че предприятието може да води сравнително самостоятелна политика за цените на едро, тя все пак е ограничена тъй като клиентите му се стремят да управляват маржа на своята печалба.
Винаги е възможно да се направи информационно обоснован анализ дали е необходимо и възможно вече да се сменя бизнес модела, пазара, индустриалните клиенти.	Генерирането на добавена стойност в тясно икономически смисъл е в средния ценови сегмент и има потенциал и шанс да попадне във високия.
. Има потенциал с наличните ресурси да се постигне най-евтината иновация, тази чрез смяна на бизнес модела. Този тип иновации днес се отчитат, като най-високо резултатни поради относително ниската	Генерирането на добавена стойност в широк смисъл на думата е доста над средното за подсектора и постоянно повишава стойността на предприятието и неговия бизнес.

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
капиталоемкост и наличието по принцип на висока добавена стойност, поради високия коефициент на интелектуален труд вложен в иновацията	
Никога не се продава на цени равни или близки на себестойността на конфекционирани облекла. Това е предпоставка за устойчиво наличие на добавена стойност в икономическия смисъл на думата.	Нормата на печалбата силно зависи от ценовата политика на дребно водена от индустриалните клиенти и/или клиентите търговци на едро и планирания от тях размер ( марж ) на печалбата.
Винаги има печалба близка до плановата и никога загуба освен в случаите на възникване на форсмажорни обстоятелства.	Ефективността от дейността изразена в постигнатата маса на печалбата средно за едно наето лице зависи от постигнатата норма на печалбата.
Горните фактори водят до системно капитализиране на предприятието.	Обикновено масата на печалбата за едно наето лице е малко по - ниска от тази за други сектори и това влияе отрицателно върху кредитния рейтинг, съответно се отразява неблагоприятно върху достъпа до свеж ресурс.
Капитализирането на предприятието повишава кредитния му рейтинг пред финансовите институции	Размерът на необходимите оборотни средства е значителен, спрямо собствените ресурси на предприятието. Това се дължи на факта, че оборотни средства са необходими за развойна дейност, логистика и същинско производство, които се извършват от името и за сметка на конфекциониращото предприятие.
Нормата на печалбата обикновено е около и малко над средната за подсектора.	Условно постоянните разходи са по правило по-високи поради по комплицираното управление и наличие на разходи за разработване на нови продукти.
Нормата на печалбата създава сравнително добра възможност за капитализиране на предприятието и ре инженеринг, както и ре инвестиции и икономически растеж.	Сравнително високи разходи за производствена и техническа подготовка на процеса.
Масата на печалбата на един зает обикновено около и малко над средната за подсектора.	Обикновено необходимостта от оборотни средства се задоволява не само чрез собствени, но се допълва и чрез заемни средства (кредити) и това повишава финансовите разходи.
Масата на печалбата отнесена към един зает обикновено е в правопрпорционална зависимост с размера на заплатите на персонала и това води до сравнителни конкурентни предимства при привличане и задържане на качествени кадри. Създава възможност да се прилагат компетентностни модели със завишени спрямо обичайните критерии и изисквания.	Оперативните разходи са сравнително високи. Причините са тези описани вече в раздела за необходимите собствени финансови средства.
Този тип предприятия обикновено се отличават със сравнително устойчив макар и малък растеж.	Ликвидността е функция на завишена възможност значителни по размер вложения да останат блокирани в краткотрайни материални активи.
Икономическият растеж е съизмерим със средния за подсектора, но с тенденция към по-добри показатели.	Налице е повишена опасност да се калкулират загуби поради обезценяване на налични краткотрайни активи. Това е непосредствено следствие от, че цените на този тип активи силно се влияят от модните и пазарни тенденции, често са актуални само един сезон.
В структурата на общите ползвани оборотни средства собственият финансов ресурс има по правило значителен дял.	От гледна точка на финансите на предприятието то разполага с ограничен по мащаб иновационен потенциал.
Структурата на ползваните оборотни средства и другите характеристики влияят положително върху структурата на добавената стойност. Това води до получаване на известни конкурентни предимства свързани с нормата на печалбата особено, ако се управлява правилно.	Предприятието на практика не е в състояние да проследява и влияе на целия жизнен цикъл на облеклата. Влиянието му в реални условия се ограничава в участие при конструирането и технологията, както и частично при окончателния подбор на материалите.

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
Предприятията прилагачи разглеждания модел се относително добра ликвидност повлияна отрицателно само от неравномерността на паричните потоци.	В общия случай липсва модерна, базирана на ИКТ система от типа ERP или поне CRM.
Предприятията са в състояние да вземат относително гъвкави и навременни решения за различни обезценявания и бърза разпродажба на налични краткотрайни активи. Отнася се за тези, които са закупени от името и за сметка на конфекциониращото предприятие.	В повечето случаи липсва знание за съществуването на такива платформи.
Предприятията се отличават с повишен и постоянно развиващ се и нарастващ иновационен потенциал поради относително добрите финансови резултати и влагането на голямо количество умствен творчески труд	Понякога въпреки че се знае за съществуването на подобни системи (CRM, ERP), се преценява, макар и в повечето случаи погрешно, че приоритетни са инвестициите в технологично обновление чрез модерно производствено оборудване и подобна инвестиция се игнорира или отлага за неопределено време
Предприятието разполага с косвен, при това безплатен достъп до новостите в бранша по отношение на продуктите, технологията, техниката и бизнес моделите.	Асортиментната политика на практика се води от индустриалните клиенти и клиентите – търговци на едро за които се конфекционират облеклата.
Предприятието има пряк достъп до нови фирмени култури и благоприятна възможност за тяхното възприемане в това число и по отношение на иновациите, при това отново безплатно.	Поради средно високите финансови резултати има относителен недостиг на собствени средства.
По отношение възможностите за участие в управлението жизнения цикъл на продукта от маркетингова и пазарна гледна точка следва да се каже, че е налице значителен потенциал от собствени човешки и технически ресурси за създаване на нови продукти, като типове и модели по дизайн на клиентите.	Поради характера на финансовите показатели за ефективност и липсата на условия за значителен устойчив икономически растеж, кредитният рейтинг пред финансовите институции е от средно естество.
Участието на практика в управлението жизнения цикъл на продукта води до възможността да се създаде база данни от продукти, модели, конструкции и технологии за производството им, които да послужат като инструмент за смяна на бизнес модела, разнообразяване на дейностите и растеж на предприятието.	Предидните две ограничения по отношение както на собствен така и кредитен финансов ресурс водят до трудности или дори невъзможност за провеждане на агресивна и ускорена политика за технологично обновление. Обикновено се задоволяват с устойчива и изоставащи темпове политика на технологично обновление.
Винаги е налице възможност в най-подходящия момент от развитието на предприятието и съобразено с обкръжаващата среда да се подмени бизнес модела и управленското поведение.	Разглежданият бизнес модел е характерен с липсата на възможност за ценова оптимизация на продуктите (конци, спомагателни материали, опаковки такива като: подлепващи, кордони, ширити и т.н.).
В общия случай предприятието от разглеждания тип разполага с достатъчно качествени собствени човешки и технически ресурси за управление на цялостните си ресурси.	Налице е недостиг или дори липса на собствен потенциал за материална, организационна и техническа подготовка на производството.
Този модел по правило се прилага от предприятия със сравнително значителни ресурси и това прави възможно оптималното им управление макар и чрез различни, твърде често не интегрирани ИКТ решения. специализира на ERP система.	Предидния недостатък може да доведе до невъзможност да се постигне качествено конфекционирание на облеклата по причина на лош дизайн или неправилен т.е. неоптимален подбор на материали.
В повечето случаи се разполага със солиден екип от експерти и управленски кадри и собственикът има предимно надзорни, контролни и други висши управленски функции.	Твърде често не е икономически оправдано изграждане на звено от специализиран персонал за управление и гарантиране на качеството.
Обикновено постоянното оптимизиране цикълът на вземане и изпълнение на решенията е традиция.	Управлението на човешките ресурси е повлияно силно от досега изброените характерни особености на модела. Така например поради размера на нормата на

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
на адаптирана или дори	печалбата, има риск фокусът на управленските решения да попадне върху оптимизиране на условно постоянните разходи, в чиято структура най-големи резерви има в управлението на човешките ресурси.
Съществува потенциал да се внедрят CRM системи от ново поколение, които са високо ефективни и са едно стъпало по-нагоре в управление жизнения цикъл на продукта.	Горното и по принцип размерът на финансовия резултат са предпоставка за забавени темпове на ре инвестиране в развитието и особено управлението на човешките ресурси. Нерядко на разходите за усъвършенстване на човешките ресурси все още не се гледа като на инвестиция.
Съществува потенциал да се внедрят ERP системи от ново поколение, които са още по високо о ефективни и са още едно стъпало по-нагоре в управление жизнения цикъл на продукта.	Работата в предприятието е по - гъвкава в икономически смисъл, но в чисто човешки план става по - напрегната и неприятна. Това може да доведе до допълнително де мотивиране на персонала, който и без това не е особено мотивиран. Това е свързано неразривно с факта, че заплащането в подсектора е относително ниско, въпреки че при този бизнес модел е около средното за сектора. Характерът на заплащането разбира се е резултат от средната добавена стойност във всички аспекти на понятието и отражението върху икономиката на предприятието.
На практика управленския процес е структуриран модерно има значителен управленски потенциал и това може да ускори вземането на решение да се смени бизнес модела, като новоизбрания адаптиран модел включва или даже се основава на ползването на адаптирана или дори на специализирана CRM и/или интегрирана ERP система.	Общото състояние на фирмата може да подтикне ръководството и собственика към пренасяне на част от дейността в сивия сектор, което спъва процеса на възпитание и дисциплиниране на персонала, поради взаимна зависимост от държавните институции във връзка с нарушението на законния ред.
На практика, тъй като се създават се създават постоянно почти изцяло нови продукти при това за различни клиенти и пазари, екипът на това звено е съставен от хора с висока професионални компетенции способни да създават и създаващи висока добавена стойност. За съжаление твърде често тази добавена стойност не винаги намира справедливо измерение в договорените цени поради отношението на търговските и/или индустриални клиенти.	Сравнително ниска конкурентоспособност на бизнес резултатите в сравнение с други сектори.
Опитът който се натрупва и базата данни по отношение на дизайн, конструкция, материали, технология и фирмени култури правят предприятието търсен партньор.	
Опитът който се натрупва и базата данни по отношение на дизайн, конструкция, материали, технология постоянно капитализира предприятието.	
За да се затвори целия цикъл т.е да се започва от дизайн е необходимо само да се избере пазар, сегмент или ниша, защото има достатъчно експертиза.	
Предприятието разполага с достъп до разнообразни фирмени култури и най- добри производствени практики от световния опит и преди всичко от развити пазари. Обикновено целенасочено или спонтанно се реализира взаимно проникване на културите и усвояване на практиките	
В резултат на възприетите елементи на различни фирмени култури и на усвоените най-добри производствени практики възниква възможност да се усвояват и/или адаптират нови технологични решения на база класическо оборудване, което е сравнително	

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
евтин и съответно ефективен и ефикасен начин за обновление.	
В резултат на възприетите елементи на различни фирмени култури и на усвоените най-добри производствени практики възниква възможност да се усвояват и/или адаптират нови организационни решения на база наличното класическо оборудване, което е ефективен и ефикасен подход за оптимално икономическо използване на наличните ресурси	
Подготовката на производството е съпътствана от постоянен достъп до информация за най-новите материали, както и за физическото им ползване в реални развойни и производствени условия..	
Подготовката на производството е свързана с ежедневна работа с нови материали и натрупване на практически опит за това. Това води до практическо привикване за бърза адаптация на персонала, т.е е предпоставка за по-качествени, съответно по-платени и от там по-желани работни места.	
Подготовката на производството се осъществява на условията на постоянен достъп до нови конструктивни решения и привикване за бърза адаптация на персонала, т.е още една предпоставка за по-качествени, съответно по-платени и от там по-желани работни места.	
Подготовката на производството се осъществява на условията на постоянен достъп до нови технологични решения и привикване за бърза адаптация на персонала, т.е още една съществена предпоставка за по-качествени, съответно по-платени и от там по-желани работни места.	
Подготовката на производството се осъществява на условията на постоянен достъп до нови решения за организация на процесите и привикване за бърза адаптация на персонала или това поредната важна предпоставка за по-качествени, съответно по-платени и от там по-желани работни места.	
Подготовката на производството се осъществява на условията на постоянен достъп до нови фирмени култури и привикване за бърза адаптация на персонала, което отново допринася за по-качествени, съответно по-платени и от там по-желани работни места.	
По отношение управлението на качеството е налице доказана възможност за запознаване, усвояване и прилагане на добри световни практики адаптирани за реалните местни условия.	
Съществува обективна възможност да се създаде база данни от погрешни решения, лоши практики така, че в бъдеще да се търси премахването им на по-ранен етап.	
Този тип бизнес модел предоставя на прилагашото предприятие потенциал за развитие на човешките ресурси. Този потенциал се обуславя от възможността да се работи за различни предприятия от различни пазари т.е при едно широко разнообразие от модни линии, модели, материали, технологични решения.	
Намаляващите напоследък по размер серии обуславят	



СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
естествено бързо квалифициране на персонала поради необходимостта бързо да се пренастройва организационния процес и технологичните параметри на оборудването.	
Потенциал за бързо и относително евтино въвеждане на нови бизнес модели, резултатите от които позволяват чувствително да се подобрят доходите на персонала.	
Подобрените доходи на персонала довеждат до условия подходящи за повишаване на квалификацията и така се влиза в спирала на синергия от положителни резултати.	
Общата конкурентоспособност може да се определи като задоволителна по отношение на бизнес резултатите с предпоставки за устойчив растеж.	
Особено добра конкурентно способност на бизнес резултатите спрямо обичайната за бранша и в сравнение с предишния разгледан модел неговите модификации.	
Голям потенциал за бързо и сравнително евтино постигане на относителни предимства и бързо повишаване на общата конкурентоспособност чрез иновация на прилагания бизнес модел.	
ВЪЗМОЖНОСТИ	ЗАПЛАХИ
Предприятието има косвен достъп до развити пазари и възможност за адаптиране към техните изисквания. Това на практика е възможност за безплатна иновация и усъвършенстване на процесите респективно оптимизиране на резултатите.	Съществува известен финансов риск и след експедицията от страна на конфекциониращата фирма. Така е до момента в който се получи заплащането на експедираните облекла. В добавка има и на практика завишени разходи тъй като клиентите забавят плащането без да плащат компенсации и неустойки за това.
Предприятието разполага с голяма възможност да изгражда база данни от анализи на различни подходи и решения.	След анализ на мезо и макро ниво се оказва, че ако става въпрос за първоначални инвестиции, а не за съществуващо предприятие с богата професионална история, то по добре е инвеститорите да насочат капиталите си в други сектори.
Предприятието има добра възможност за събиране на информация относно международните цени на изработка на подобни изделия, а понякога и за цените на дребно на определени развити пазари тъй като етикетирването с крайни цени за индивидуални потребители се извършва на мястото на конфекционирание.	Икономическият растеж на предприятието е в пряка зависимост от пазарните позиции и оперативни пазарни резултати на клиентите. Това означава, че всички проблеми на клиентите могат да се прехвърлят във всеки момент върху производственото предприятие без то да може да влияе на процесите.
Налице е възможност за събиране на информация за международните стойности на условно стандартните нормовремена за даден тип пазари, облекла, модели технологични операции. Тази информация е особено ценна при разработване на компетентностни модели за ключовите длъжности в подсектора, както и за произтичащите от тях учебни програми и планове	Икономическият растежът е в корелация с нарастването на международните цени на входа на процеса и настъпващите промени в цените на дребно при които се извършва търговската реализация.
Повишения кредитен рейтинг осигурява улеснен, в сравнение обичайния за подсектора достъп до свеж	Ликвидността е в силно изразена зависимост от коректното поведение на индустриалните клиенти във



ВЪЗМОЖНОСТИ	ЗАПЛАХИ
финансов ресурс при необходимост.	връзка спазване на облигационните договори въз основа на които съществува бизнес моделът.
Предишната характеристика дава известни сравнителни конкурентни предимства спрямо голяма част от предприятия в подсектора прилагачи първия анализиран бизнес модел или негови разновидности макар и по – напредничави. Предимствата са валидни и спрямо предприятия работещи изцяло от свое име и за своя сметка, но са фокусирани върху вътрешния пазар.	Ликвидността е повлияна от неравномерни парични потоци чиято приходна част на практика се управлява от индустриалните клиенти.
Предприятието има благоприятна възможност за бързо и относително евтино създаване и реализиране на собствен иновационен потенциал особено чрез внедряване на адаптиран бизнес модел от смесен тип.	Поради спецификата на бизнес отношенията уредени по силата на облигационни договори в които правата на клиентите имат доминираща роля е невъзможно да се прилагат принципите за тотално управление на качеството на произвежданите облекла във всички етапи на създаването им т.е от дизайн до опаковка.
В случай, че се вземе управленско решение за промяна на бизнес модела, предприятието е в състояние да води относително самостоятелна асортиментна политика и да премине към бизнес модел включващ повече етапи от веригата на добавената стойност защото в структурата има звено чиято задача е създаване на готови, които по същество са и нови продукти.	

**ПРИЛОЖЕНИЕ 7 SWOT АНАЛИЗ НА ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ МИКРО НИВО ТРЕТИ БИЗНЕС МОДЕЛ –  
 КОНФЕКЦИОНИРАНЕ НА ГОТОВ ПРОДУКТ ОТ СВОЕ ИМЕ И ЗА СВОЯ СМЕТКА**

<b>СИЛНИ СТРАНИ</b>	<b>СЛАБИ СТРАНИ</b>
Прилагащото този бизнес модел предприятие се отличава със самостоятелно управление на финансите и независимост от поръчващите производството на облекла индустриални клиенти, тъй като такива в случая няма.	Прилагащото този бизнес модел предприятие поема финансовият риск изцяло за своя сметка и той е относително висок.
Прилагащото този бизнес модел предприятие, въпреки че се нуждае от значими по мащаб спрямо възможностите му собствени финансови средства, то те могат да бъдат управлявани и оптимизирани във всичките им компоненти.	Прилагащото този бизнес модел предприятие се отличава с общо финансово състояние, което е в силна зависимост от конюнктурата на пазара и качеството на неговото управление.
Прилагащото този бизнес модел предприятие има особено изразени резерви в постигането на добра логистика и по отношение разходите за пряк труд, консумативи и оперативни разходи (условно постоянните разходи).	Прилагащото този бизнес модел предприятие има финансовото състояние, което е силно повлияно от пазарното поведение на крайните клиенти. Тъй като това поведение е от съществено значение, то трябва да се следи организирано и структурирано.
Кредитният рейтинг е сравнително висок особено спрямо обичайния за предприятията от подсектора.	Прилагащото този бизнес модел предприятие се нуждае от значителни по мащаб за неговите размери финансови ресурси, за да се вложат за доставка и съхранение на склад на основни и спомагателни материали.
При правилно управление, въпреки неравномерността на паричните потоци е възможно да се оптимизира или даже намали необходимостта от краткосрочни кредити т.е. такива за оборотни средства.	Прилагащото този бизнес модел предприятие твърде често има значителни по мащаб по отношение на неговите размери финансови ресурси, които са в залежала (непродадена продукция).
Прилагащото този модел предприятие има преки контакти с клиентите, дори твърде често с крайните клиенти и вследствие на това директна информация, за това как се възприема продукцията му от тези за които е предназначена.	Прилагащото този бизнес модел предприятие следящо организирано и структурирано пазарното поведение на крайните си клиенти има за целта специализирано маркетингово звено, което се нуждае от съответната издръжка.
<b>СИЛНИ СТРАНИ</b>	<b>СЛАБИ СТРАНИ</b>
Прилагащото този модел предприятие има директен достъп до информация за модните тенденции за пазара на който оперира.	Прилагащото този бизнес модел предприятие има структура и размер на разходите, които силно са повлияни от допълнителни разходи за обучение на персонала.
Прилагащото този модел предприятие има специализирано маркетингово звено, което събира и обработва информация полезна за вземането на адекватни и гъвкави решения.	Прилагащото този бизнес модел предприятие за да запази относителните си конкурентни предимства, постоянно се нуждае от инвестиции за технологично обновление.
Прилагащото този модел предприятие има свободата и ресурса да сменя относително бързо асортимента както като тип така и като конкретни модели.	Прилагащото този бизнес модел предприятие отделя особено внимание и съответно има нарастваща тежест в структурата на разходите на тези предназначени за информационно - комуникативни технологии (Електронни магазини, CAD системи, все по-често CAD/CAM системи и други).
Прилагащото този модел предприятие обикновено ползва традиционни, материали, оборудване и технологии, които изискват по-малки по размер капиталовложения и оборотни средства в сравнение със случаите когато се работи с върхови, иновативни постижения.	Прилагащото този модел предприятие има относително завишени финансови разходи поради изразена необходимост от краткосрочни кредити т.е. такива за оборотни средства.
Прилагащото този модел предприятие има	Общия размер на необходимите финансови средства е

възможност да формира свободно и гъвкаво своята ценова политика.	значим и не е по силите на всяка фирма.
Прилагащото този модел предприятие има възможност да извършва постоянно информационно обоснован анализ дали е необходимо и възможно от ценова гледна точка вече да се сменя бизнес модела, пазара, методите на търговия, клиентите.	Прилагащото този модел предприятие има преки контакти с клиентите, дори твърде често с крайните клиенти. Това води понякога до негативни последици в случаите на налични обективни причини за рекламации.
Прилагащото този модел предприятие има възможност да управлява в определени граници постиганата добавена стойност в тясно икономически смисъл на думата и тя да клони към размерите на типичната за средния ценови сегмент.	Прилагащото този модел предприятие обикновено оперира на националния пазар. Поради тази причина няма дори косвен достъп до развити пазари и възможност за адаптиране към техните изисквания.
Прилагащото този модел предприятие се характеризира с висока добавена стойност в широк смисъл на думата и тя е предпоставка за устойчив растеж и иновативност.	Прилагащото този модел предприятие обикновено работи в ниската, макар и напоследък по-често в средната ценова гама, което е предпоставка да се ползват традиционни, материали, оборудване и технологии.
Прилагащото този модел предприятие обикновено генерира добавена стойност в тясно икономическия смисъл на думата, която е типична по размер за средния ценови сегмент.	Прилагащото този модел предприятие разполага с относително ограничени възможности за водене на агресивна ценова политика, защото е в зависимост от цените на основните и спомагателни материали.
Прилагащото този модел предприятие обикновено генерира значителна добавена стойност в широк смисъл на думата.	Прилагащото този модел предприятие има ограничена или в общия случай скъпо струваща му възможност за събиране на информация, която се отнася за международните цени на изработка на подобни изделия.
Прилагащото този модел предприятие обикновено работи с планирана и управлявана печалба и то в размер обичаен за подсектора или малко над него.	Прилагащото този модел предприятие няма възможност за събиране на информация за международните стойности на условно стандартните нормовремена за даден тип пазари, облекла, модели технологични операции.
Прилагащото този модел предприятие обикновено не е подложено на системно де капитализиране, напротив има възможности да заделя ресурс за обновление.	Ако се потърси информация за международните стойности на условно стандартните нормовремена за даден тип пазари, облекла, модели технологични операции чрез услуга от консултантски компании, това струва сравнително скъпо.
<b>СИЛНИ СТРАНИ</b>	<b>СЛАБИ СТРАНИ</b>
Прилагащото този модел предприятие има потенциал с наличните ресурси да постигне най-евтината иновация, тази чрез смяна на бизнес модела. Този тип иновации днес се отчитат, като най-високо резултатни поради относително ниската капиталоемкост и наличието априори на относително висока добавена стойност поради високия коефициент на интелектуален труд вложен в иновацията.	Нормата на печалбата може да бъде управлявана само в диапазон около средната за подсектора.
Прилагащото този модел предприятие има потенциал за иновация, чрез технологично обновление, базирано на ре инвестиции и инвестиции чрез заемни средства (банково кредитиране).	Прилагащото модел предприятие има обикновено маса на печалбата на един зает съизмерима със средната за подсектора, която спрямо други сектори е относително ниска и това влияе на кредитния рейтинг
Прилагащото този модел предприятие има потенциал за иновация, чрез технологично обновление базирано на инвестиции чрез заемни средства (банково кредитиране) съфинансирани от ОП, „Повишаване конкурентоспособността на българската икономика“.	Икономическият растеж на предприятието е по правило забавен поради конкурентния натиск на облеклата внос от Китай, Турция и други, както вече беше споменато в т.ч. и нерегламентиран такъв.
Прилагащото този бизнес модел предприятие има обикновено норма на печалбата съизмерима със средната за подсектора.	Размерът на необходимите оборотни средства е значителен, спрямо собствените ресурси на предприятието. Така е защото оборотни средства са необходими за маркетингови изследвания, развойна дейност, логистика, реализация на готовата продукция

	и същинско производство, които се извършват от името и за сметка на конфекциониращото предприятие.
Съизмеримата със средната норма на печалбата за подсектора, обикновено води до капитализация на предприятието, макар и с по-бавни темпове от необходимите за интензивно реинвестиране, реинженеринг и технологично обновление.	. Условно постоянните разходи са по принцип са по-високи поради по комплицираното управление и наличие на разходи за разработване на нови продукти.
Прилагащото този бизнес модел предприятие има обикновено маса на печалбата на един зает съизмерима със средната за подсектора. Това му дава известна стабилност спрямо голям брой от преките конкуренти на вътрешния пазар.	Сравнително високи разходи за производствена и техническа подготовка на процеса.
Този показател обикновено е в правопрпорционална зависимост със заплатите на персонала и това води до сравнителни конкурентни предимства при привличане и задържане на качествени кадри.	Сравнително високи разходи за маркетингови изследвания и реализация на готовата продукция.
Обикновено има сравнително устойчив макар и малък растеж.	Обикновено необходимостта от оборотни средства се задоволява чрез собствени и заемни средства (кредити) и това повишава финансовите разходи.
Икономическият растеж е съизмерим със средния за подсектора	Оперативните разходи са сравнително високи. Причините са тези описани вече в раздела за необходимите собствени и заемни финансови средства.
Структурата на относително високите по размер необходими оборотни средства е сравнително благоприятна, тъй като собствените средства представляват преобладаващата част.	Силна зависимост от управлението процеса на дистрибуция и реализация, както и от конюнктурата на вътрешния пазар, повлияна от силна конкуренция от внос в това число и нерегламентиран.
Поради благоприятния кредитен рейтинг необходимите заемни оборотни средства се набавят сравнително по-лесно по отношение на преобладаващата част от преките конкуренти прилагащи други модели.	Неравномерни парични потоци чиято приходна част е в силна зависимост от качеството и адекватността на прилаганата маркетингова стратегия.
Оперативните разходи поради своя характер и размер влияят положително върху структурата на добавената стойност. Това дава известни конкурентни предимства свързани с нормата на печалбата особено, ако се управлява правилно.	Повишена опасност значителни по размер вложения да останат блокирани в краткотрайни материални активи.
Ликвидността е относително добра ликвидност повлияна е отрицателно само от неравномерността на паричните потоци.	Повишена опасност да се калкулират загуби, което е поради обезценяване на налични краткотрайни активи. Така е поради факта, че цените им силно се влияят от модните и пазарни тенденции и често са актуални само един сезон.
Възможност да се вземат гъвкави и навременни решения за различни промоции, обезценяване и прочие. Обуславя се от това, че всичко е от името и за сметка на конфекциониращото предприятие	Ограничен от финансова гледна точка иновационен потенциал.
Повишен и постоянно развиващ се и нарастващ иновационен потенциал, поради относително добрите финансови резултати и влагането на голямо количество умствен творчески труд.	Скъп достъп до новостите в бранша по отношение на продуктите, технологията, техниката и бизнес моделите, тъй като не се работи с международни предприятия.
Възможност за бързо и относително ускорено развитие на собствения иновационен потенциал особено чрез разработване и внедряване на адаптиран бизнес модел от смесен тип.	Обикновено въпреки наличието собствени човешки и технически ресурси за създаване на нови продукти, като типове и модели, не се познава управленски подход за управление жизнения цикъл на продукта.
Свободна възможност да се възприеме управленски модел на управление основаващ се на концепцията за	В общия случай липсва модерна, базирана на ИКТ система от типа CRM и/или ERP. Понякога липсва

управление жизнения цикъл на продуктите (PLC) стига да се осъзнаят навреме предимствата му.	знание за съществуването на такива платформи.
Възможност бързо да се внедри управление на бизнеса чрез управление жизнения цикъл на изделията.	Нерядко, когато се знае за съществуването на подобни системи, се преценява, макар и не винаги правилно, че приоритет са инвестициите в технологично обновление чрез модерно производствено оборудване и подобна инвестиция в управленски ИКТ системи се игнорира или отлага за неопределено време.
Наличие в повечето случаи на качествени собствени човешки и технически ресурси за управление на цялостните собствени ресурси	Асортиментната политика на практика се води от специализираното маркетингово звено на конфекциониращото предприятие.
. Този модел обикновено се прилага от предприятия със сравнително значителни ресурси и това прави възможно оптималното им управление макар и чрез различни не интегрирани ИКТ решения.	Поради сравнително по – ниските спрямо други сектори финансови показатели за икономическа ефективност, достъпът до свеж ресурс е възможен, но не и лек и това води до трудности провеждането на политика за постоянно технологично обновление.
В повечето случаи се разполага със солиден екип от експерти и управленски работници и собственикът има предимно надзорни, контролни и други висши функции.	Сравнително големите размери на необходимите оборотни средства и набавянето им чрез собствен и кредитен финансов ресурс водят до намалени темпове на иначе водената устойчива политика за технологично обновление.
Постоянно се оптимизира цикълът на вземане и изпълнение на решенията включва или даже се основава на ползването на адаптирана или дори специализира на ERP системата.	Ограниченият достъп до разнообразни фирмени култури забавя и оскъпява усвояването на разнообразни решения и усвояването на добри практики от световния опит.
Съществува значителен потенциал да се внедрят CRM и/или ERP системи от ново поколение, които са високо ефективни и са едно стъпало по-нагоре в управление жизнения цикъл на продукта.	Подготовката на производството е критична точка на бизнес процесите в предприятието поради затруднен или най-малкото оскъпен достъп до информация за нови като концепция материали.
На практика управленския процес е структуриран модерно има значителен потенциал и това може да ускори вземането на решение да се смени бизнес модела, като новоизбрания адаптиран модел	Преишното е съчетано със затруднена или най-малкото оскъпена възможност за закупуване нови като концепция материали.
<b>СИЛНИ СТРАНИ</b>	<b>СЛАБИ СТРАНИ</b>
В структурата на предприятието има звено чиято задача е създаване на нови продукти.	Разработването на модели от нови като концепция материали е затруднено или най малкото възможността за това е твърде оскъпена.
На практика ежедневно се създават изцяло нови продукти при това за собствени клиенти и пазари.	Достъпът до нови конструктивни решения е косвен и чрез следене решенията на преките конкуренти.
Опитът който се натрупва и базата данни по отношение на дизайн, конструкция, материали, технология постоянно капитализира предприятието.	Достъпът до нови технологични решения е косвен и чрез следене решенията на преките конкуренти.
Затвореният цялостен цикъл т.е от дизайн до реализация позволява глобален поглед и влияние на всички етапи от процеса.	Липса на информация отнасяща се до нови решения за организация на процесите и затруднен достъп до нови фирмени култури.
Сравнително добрите финансови резултати и устойчивият икономически растеж позволяват устойчив процес на технологично обновление и възможност да се води целенасочена политика в това отношение.	Опасност да не се получи информация за световните тенденции и да се прилагат остарели и неефективни форми на управление
Относително високия кредитен рейтинг пред финансовите институции спрямо прилагашите предишните два бизнес модела предприятия позволява чрез добре обосновани бизнес планове да	Липса на пряк контакт със специалисти по контрол на производството и качеството работещи за различни международни фирми. Така повишаването компетенциите на работната сила е или бавен и

се получават изгодни кредити и да се ускорява процеса на обновление.	неефективен процес или скъп и недостатъчно ефикасен процес.
В резултат на конкурентния натиск от различни източници на внос, българският пазар се развива и започва да има много сходни черти с развитите европейски и световни пазари. Тази тенденция дава възможност на специализираното маркетингово звено да събира и анализира информация за тенденциите без да организира скъпо струващи посещения на външни пазари.	Няма информация за съвременните постижения и доказали се традиции.
В резултат на собствените добри практики възниква възможност да се усвояват и/или адаптират нови организационни решения, на база класическо оборудване, което е ефективен и ефикасен подход за оптимално използване на наличните ресурси.	Евентуалното прилагане на утвърдени практики, чрез получаване на консултантска помощ оскъпява процеса.
Предприятието разполага със свободна възможност да избира и прилага нови материали.	. Поради размера на нормата на печалбата, има риск фокусът на управленските решения да попадне върху оптимизиране на условно постоянните разходи, в чиято структура най-големи резерви има в управлението на човешките ресурси.
Свободна е възможността да се прилагат нови конструктивни решения.	Горното и по принцип размерът на финансовия резултат са предпоставка за забавени темпове на реинвестиране в развитието и управлението на човешките ресурси.
Свободна възможност да се прилагат нови технологични решения.	Работата е по гъвкава в икономически смисъл, но в чисто човешки план става по напрегната и неприятна. Това може да доведе до допълнително демотивиране на персонала, който и без това не е особено мотивиран, тъй като заплащането в подсектора е относително ниско, въпреки че при този бизнес модел е около средното за бранша. Характерът на заплащането е резултат от средната добавена стойност във всички аспекти.
Свободна възможност да се вземат и прилагат нови решения за организация на процесите	Общото състояние на фирмата може да подтикне ръководството и собственика към пренасяне на част от дейността в сивия сектор, което спъва процеса на възпитание и дисциплиниране на персонала, поради взаимна зависимост от държавните институции във връзка с нарушението на законния ред.
<b>СИЛНИ СТРАНИ</b>	<b>СЛАБИ СТРАНИ</b>
Възможност да се работи в посока ценова оптимизация на продуктите. Постига се чрез свободния подбор на конци, спомагателни материали, такива като: подлепващи, кордони, ширити и т.н.	Сравнително ниска конкурентоспособност на бизнес резултатите в сравнение с други сектори
Наличие на постоянно развиващ се и укрепващ се собствен потенциал за творческа, материална, организационна и техническа подготовка на производството.	
Възможност за прилагане на добри световни практики адаптирани за реалните местни условия.	
Възможност да се създаде база данни от погрешни решения, лоши практики така, че в бъдеще да се търси премахването им на по-ранен етап.	
Има потенциал за развитие на човешките ресурси, обуславя се от възможността да се планират заплати малко над средните за подсектора и наличието от основно ядро високо квалифицирани специалисти със	



съвременни компетенции.	
Има потенциал за развитие на човешките ресурси поради разнообразната работа при едно широко разнообразие от линии, модели, материали, технологични решения.	
Намаляващите напоследък по размер серии обуславят естествено бързо квалифициране на персонала поради необходимостта бързо да се пренастройва организационния процес и технологичните параметри на оборудването.	
Потенциал за бързо и относително евтино въвеждане на нови бизнес модели, резултатите от които позволяват чувствително да се подобрят доходите на персонала.	
Повишените доходи на персонала довеждат до условия подходящи за повишаване на квалификацията и така се влиза в спирала на синергия от положителни резултати.	
Задоволителна конкурентно способност на бизнес резултатите с предпоставки за устойчив растеж.	
Особено добра конкурентно способност на бизнес резултатите спрямо обичайната за бранша.	
Голям потенциал за бързо и евтино постигане на относителни предимства и повишаване на конкурентноспособност чрез иновация на бизнес модел.	
<b>ВЪЗМОЖНОСТИ</b>	<b>ЗАПЛАХИ</b>
Сравнително високият кредитен рейтинг спрямо прилагащите предишните два модела или техните разновидности дава предимства при преговори с финансовите институции поне пред предприятията от сектора.	Прилагащото този модел предприятие разполага с относително ограничени възможности за водене на агресивна ценова политика, защото е в изострена конкуренция с облекла внос от Турция и далечния изток, а за определена група крайни клиенти дори с внос от Европа на ползвани и залежали облекла.
Съществува възможност да бъде привлечен екип с висок творчески потенциал и да се направи пазарен пробив, особено в нови ниши и/или пазари в т.ч. в трети страни.	Прилагащото този бизнес модел предприятие има редица ограничения по отношение размера на добавената стойност, които се обуславят от конюнктурни и други причини.
Възможност въз основа на създадената база данни от модели, конструкции и технологии за производството им, които да послужат като инструмент за смяна на бизнес модела, разнообразяване на дейностите и растеж на предприятието.	Трудно е да се планира и постига норма на печалбата характерна за високия ценови сегмент, поради остра конкуренция от магазини на световно известни марки и конкурентен натиск от внос от Турция, Индия, Китай и други, в т.ч. и регламентиран такъв.
	Прилагащото този бизнес модел предприятие има обикновено маса на печалбата на един зает съизмерима със средната за подсектора, която спрямо други сектори е относително ниска и това влияе на кредитния рейтинг. съответно на достъпа до свеж финансов ресурс.

## Приложение 8 SWOT анализ на подсектор Конфекция на мезо ниво

За целите на настоящия анализ Мезо ниво е дефинирано с цели обхват::

⇒ Силните и слабите страни на подсектора като цяло.

⇒ Възможностите и заплахите в рамките на сектора и националната икономика на Република България.

СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
Наличие на относително квалифицирана работна сила.	Заплащането в сектора и в частност в подсектора не е конкурентно на редица други сектори от националната икономика.
В България по принцип работната сила е лоялна към работодателя и доста толерантна.	Голяма част от квалифицираната работна сила е пред пенсия.
Производствени традиции в подсектора.	Ново завършващите съответните специалности не притежават необходимата квалификация.
Наличие на образователно квалификационна инфраструктура – професионално, средно, висше образование.	Не е разработен секторен компетентностен модел.
Традиционни търговски контакти.	Липсата на компетентностен модел води до липса на съвременни учебни програми, които да подготвят кадри с адекватни компетенции.
Концентрация на предприятия на териториален принцип.	Липса на нагласи у собствениците и управляващите мениджъри, които в повечето случаи са едни и същ и физически лица, за обединяване под различни съвременни форми.
СИЛНИ СТРАНИ	СЛАБИ СТРАНИ
Устойчиви и гъвкави бизнес модели, които се доказваха в условия на криза.	На под секторно и секторно ниво съществуват и действат няколко организации, което е още един фактор за разделение.
Функциониращи групи от предприятия, чиито отношения могат да се определят като квази клъстърни структури. Нуждаят се само от детерминирани на взаимно полезни кооперативни платформи от общ интерес около които да се обедини потенциала и да се институционализират клъстърни в съответствие с актуалното българско законодателство.	Преобладаващата част от браншовите структури в сектора не са достатъчно действени и нямат адекватен административен за предоставяне на услуги.
Наличие на доста CAD/CAM системи в много от предприятията	Раздробен капитал и съответно технологично-производствен потенциал
. Добри отношения между част от браншовите организации и МИЕТ, включително ИАНМСП, НАПОО, НБУ.	Конкурентните нагласи не са на съвременен равнище, т.е. не са на база иновации и повишена добавена стойност, а най-често на ценово ниво, което води до декапитализиране на отделните участници в процеса и подсектора като цяло.
Добри отношения между част от браншовите организации с изпълнителните агенции в т.ч. ИАНМСП, НАПОО..	Системата на панаири е организирана непълноценно. Панаири от типа „бизнес към клиенти“. България има достатъчно, но е налице необходимост от обогатяване на гамата с панаири от типа „от бизнеса за бизнеса“.
Шивашката промишленост е един от отраслите, допринасящи в най-голяма степен за	Липса на правителствена концепция за институционализиране на клъстърни в подсектора и сектора.

експортните приходи и е основен работодател на българската икономика	
Висока ангажираност за задоволяване на нуждите на клиентите;	Ниска производителност в резултат от недобрата организация на производствения процес.
Конкурентна цена на труда;	Болшинството от предприятията са твърде зависими от малко на брой важни клиенти;
Добро техническо оборудване	Сравнително малка част от предприятията имат регистрирана търговска марка;
<b>ВЪЗМОЖНОСТИ</b>	<b>ЗАПЛАХИ</b>
Близост до развитите европейски пазари	Конкуренция от Турция, която е на почти същото разстояние до развитите европейски пазари, а и самата тя е с вътрешен пазар имащ значителен потенциал
Развиващ се световен пазар	Конкуренция на същите пазари от Индия и Далечния изток
Възможност за възвръщане позициите на Руския пазар	Конкуренция на същите пазари специално от Китай, който успешно прилага холдингови и клъстърни бизнес модели, което му позволява да управлява и да разчита на интегралния марж на печалбата.
Възможност да се атакуват руските регионални пазари., които са достатъчно големи за нашите мащаби.	Ново възникващи производствени сили (държави и региони) в подсектора.
Обикновено в регионите където има предприятия от подсектор конфекция има и предприятия от подсекторите текстил и трикотаж, а освен това разстоянията в Българи не са толкова големи, че да пречат или да оскъпяват логистиката. Това е още една предпоставка за прилагане на многосекторен клъстърен бизнес модел.	Да не се реагира адекватно от българското общество и да се създадат предпоставки за осигуряване на сектора с работна сила притежаваща нужните компетенции.
	Да не се реструктурира под сектора и сектора като цяло.

## 9.2. ПРИЛОЖЕНИЯ СЪДЪРЖАЩИ СТАТИСТИЧЕСКА ИНФОРМАЦИЯ В ТАБЛИЧЕН ВИД

ТАБЛИЦА 57 Основни икономически показатели за подсектор Текстил

	1997	1998г	1999г	2000г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
<b>I. Заети лица ЕС бр.</b>	<b>1958777</b>	<b>1981667</b>	<b>2008557</b>	<b>2025401</b>	<b>2044886</b>	<b>2043350</b>	<b>2056045</b>	<b>2073113</b>	<b>2107942</b>	<b>2149031</b>	<b>2190479</b>	<b>2213107</b>
	<b>00</b>	<b>00</b>	<b>00</b>	<b>00</b>	<b>00</b>	<b>00</b>	<b>00</b>	<b>00</b>	<b>00</b>	<b>00</b>	<b>00</b>	<b>00</b>
<b>Заети лица всичко РБ бр.</b>	:	:	:	2794700	2702800	2741000	2834700	2922600	2981900	3110000	3252600	3360700
<b>Заети лица в промишлеността РБ бр.</b>	769 140	739 821	648 097	611 347	605 060	615 305	635 898	643 793	645 154	663 847	668 709	654 387
<b>З. лица с-р тек стил и облекло РБ бр.</b>	133 769	138 795	133 434	145 726	159 477	170 538	182 069	188 100	178 379	174 136	168 798	153 598
Дял с-тор от всички заети в ЕС (%)	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,07
Дял сектор от заетите в РБ (%)	:	:	:	5,21	5,90	6,22	6,42	6,44	5,98	5,60	5,19	4,57
Дял от всички заети в промишлеността РБ (%)	17,39	18,76	20,59	23,84	26,36	27,72	28,63	29,22	27,65	26,23	25,24	23,47
ЕС-27 – дял на заетите в сектора от всички заети (%)	:	:	:	:	:	:	0,00%	2,14%	1,94%	1,79%	1,65%	
<b>Заети лица подсектор текстил РБ бр.</b>	39 563	34 408	27 782	24 604	23 757	22 807	22 329	21 934	36 554	35 174	34 339	28 320
Дял подсектор тек стил РБ от заетите в ЕС %	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,01
Дял подсектор тек стил РБ от заетите в РБ (%)	:	:	:	0,88	0,88	0,83	0,79	0,75	1,23	1,13	1,06	0,84
Дял подсектор тек стил РБ от всички заети в промишлеността РБ (%)	5,14	4,65	4,29	4,02	3,93	3,71	3,51	3,41	5,67	5,30	5,14	4,33
ЕС-27 – дял на заетите в подсектора от всички заети (%)	:	:	:	:	:	:	:	1,14%	1,04%	1,04%	0,99%	
<b>II. Произведена продукция сектор текстил и облекло РБ (в мил.EUR)</b>	3065,9	3742,5	3612,0	3832,3	4284,9	4546,3	5223,3	5813,0	5787,1	6007,7	6331,3	6057,1
Произведена продукция подсектор текстил (в мил.EUR)	443,4	458,4	425,5	521,2	636,1	822,2	958,6	1 096,3	1 014,8	1 151,1	1 340,0	1 212,0
Дял на произведената продукция от сектор текстил и облекло РБ от промишлеността РБ %	39,28%	49,98%	55,25%	46,30%	45,46%	46,49%	47,85%	41,98%	35,92%	30,55%	27,87%	23,95%
Дял на произведената продукция от подсектор текстил РБ от промишлеността РБ %	5,68%	6,12%	6,51%	6,30%	6,75%	8,41%	8,78%	7,92%	6,30%	5,85%	5,90%	4,79%

ТАБЛИЦА 58 Основни икономически показатели за подсектор Трикотаж

	1997	1998г	1999г	2000г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
<b>I. Заети лица ЕС</b>	<b>195877700</b>	<b>198166700</b>	<b>200855700</b>	<b>202540100</b>	<b>204488600</b>	<b>204335000</b>	<b>205604500</b>	<b>207311300</b>	<b>210794200</b>	<b>214903100</b>	<b>219047900</b>	<b>221310700</b>
<b>Заети лица РБ</b>	:	:	:	2794700	2702800	2741000	2834700	2922600	2981900	3110000	3252600	3360700
<b>Заети лица в промишлеността РБ бр.</b>	769 140	739 821	648 097	611 347	605 060	615 305	635 898	643 793	645 154	663 847	668 709	654 387
<b>З. лица с-р тек стил и облекло РБ бр.</b>	133 769	138 795	133 434	145 726	159 477	170 538	182 069	188 100	178 379	174 136	168 798	153 598
Дял с-ктор от всички заети в ЕС %	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,07
Дял сектор от всички заети в РБ (%)	:	:	:	5,21	5,90	6,22	6,42	6,44	5,98	5,60	5,19	4,57
Дял от всички заети в промишлеността РБ (%)	17,39	18,76	20,59	23,84	26,36	27,72	28,63	29,22	27,65	26,23	25,24	23,47
ЕС-27 – дял на заетите в сектора от всички заети (%)	:	:	:	:	:	:	:	2,14%	1,94%	1,79%	1,65%	
<b>Заети лица подсектор трикотаж РБ бр.</b>	6 837	6 575	7 130	7 088	8 962	12 215	13 053	13 795	27 848	29 389	27 812	25 105
Дял подсектор трикотаж от заетите в ЕС %	0,003	0,003	0,004	0,003	0,004	0,006	0,006	0,007	0,013	0,014	0,013	0,011
Дял подс-р трикотаж от заетите в РБ (%)	:	:	:	0,25	0,33	0,45	0,46	0,47	0,93	0,94	0,86	0,75
Дял подсектор трикотаж РБ от всички заети в промишлеността РБ (%)	0,89	0,89	1,10	1,16	1,48	1,99	2,05	2,14	4,32	4,43	4,16	3,84
ЕС-27 – дял на за етите в подсектор трикотаж от всички заети (%)	:	:	:	:	:	:	:	0,23%	0,20%	0,10%	0,06%	
<b>II. Произведена продукция сектор текстил и облекло РБ (в мил.EUR)</b>	3065,9	3742,5	3612,0	3832,3	4284,9	4546,3	5223,3	5813,0	5787,1	6007,7	6331,3	6057,1
Произведена продукция	28,5	31,1	29,5	38,1	51,8	88,1	98,7	110,7	252,3	297,6	303,3	295,1

	1997	1998г	1999г	2000г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
подсектор трикотаж (в мил.EUR)												
Дял на произведена продукция сектор текстил и облекло РБ от промишлеността %	39,28%	49,98%	55,25%	46,30%	45,46%	46,49%	47,85%	41,98%	35,92%	30,55%	27,87%	23,95%
Дял на произведена продукция подсектор трикотаж РБ от промишлеността %	0,37%	0,42%	0,45%	0,46%	0,55%	0,90%	0,90%	0,80%	1,57%	1,51%	1,34%	1,17%
Произведена продукция на един зает сектор текстил и облекло EUR	22919,4	26964,2	27069,6	26298,0	26868,5	26658,6	28688,6	30903,8	32442,7	34500,0	37508,1	39434,8
Произв. продукция на един зает подсектор трикотаж EUR	4168,5	4730,0	4137,4	5375,3	5780,0	7212,4	7561,5	8024,6	9059,9	10126,2	10905,4	11754,6
III. Нетни приходи от продажби (хил.лева)												
13+14 Производство на текстил и изделия от текстил с облекло									2 502 216	2 904 593	4 953	<b>2 930 730</b>
13 Производство на текстил и изделия от текстил, без облекло									1 068 667	1 238 266	1 634	908 761
14.3 Производство на други трикотажни изделия												285 611
IV. Износ на продукти, хил.лева												
Текстил и трикотаж				281946	330714	401333	468328	548803	557922	659226	791658	742590
Дял текстил и трикотаж				2,74%	2,96%	3,38%	3,59%	3,51%	3,01%	2,81%	3,00%	2,50%

Източник: Евростат Процентите са изчислени от авторите.



ТАБЛИЦА 59 Основни икономически показатели за подсектор Конфекция

	1997	1998г	1999г	2000г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
<b>I. Заети лица ЕС бр.</b>	<b>195877700</b>	<b>198166700</b>	<b>200855700</b>	<b>202540100</b>	<b>204488600</b>	<b>204335000</b>	<b>205604500</b>	<b>207311300</b>	<b>210794200</b>	<b>214903100</b>	<b>219047900</b>	<b>221310700</b>
Заети лица всичко РБ бр.	:	:	:	2794700	2702800	2741000	2834700	2922600	2981900	3110000	3252600	3360700
<b>Заети лица в промишлеността бр.</b>	769 140	739 821	648 097	611 347	605 060	615 305	635 898	643 793	645 154	663 847	668 709	654 387
<b>Заети лица с-р тек стил и облекло бр.</b>	133 769	138 795	133 434	145 726	159 477	170 538	182 069	188 100	178 379	174 136	168 798	153 598
Дял сектор РБ от заетите ) в ЕС %	0,07	0,07	0,07	0,07	0,08	0,08	0,09	0,09	0,08	0,08	0,08	0,07
Дял сектор РБ от заетите в РБ (%)	:	:	:	5,21	5,90	6,22	6,42	6,44	5,98	5,60	5,19	4,57
Дял сектор РБ от всички заети в промишлеността РБ (%)	17,39	18,76	20,59	23,84	26,36	27,72	28,63	29,22	27,65	26,23	25,24	23,47
ЕС-27 – дял на заети те в сектора от всички заети (%)	:	:	:	:	:	:	:	2,14%	1,94%	1,79%	1,65%	
<b>Заети лица подсектор конфекция РБ бр.</b>	87369	97811	98522	114034	126758	135516	146687	152371	113977	109573	106647	100173
Дял подсектор РБ от заетите в ЕС %	0,04	0,05	0,05	0,06	0,06	0,07	0,07	0,07	0,05	0,05	0,05	0,05
Дял подсектор РБ от заетите в РБ (%)	:	:	:	4,08	4,69	4,94	5,17	5,21	3,82	3,52	3,28	2,98
Дял подс-р от заети в промишлеността РБ %	11,36	13,22	15,2	18,65	20,95	22,02	23,07	23,67	16,67	16,51	15,95	15,31
ЕС-27 – дял на заети те в подс-ра от всички заети (%)	:	:	:	:	:	:	:	0,78%	0,70%	0,65%	0,59%	
<b>II. Произведена продукция сектор текстил и облекло РБ (в мил.EUR)</b>	3065,9	3742,5	3612,0	3832,3	4284,9	4546,3	5223,3	5813,0	5787,1	6007,7	6331,3	6057,1
Произведена продукция	2 594	3 253	3 157	3 273	3 597	3 636	4 166	4 606	4 520	4 559	4 688	4 550

	1997	1998г	1999г	2000г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
подсектор облекло РБ (в мил. EUR)												
Дял на произведе ната продукция сектор текстил и облекло РБ от промишлеността %	39,28%	49,98%	55,25%	46,30%	45,46%	46,49%	47,85%	41,98%	35,92%	30,55%	27,87%	23,95%
Дял на произв.еде ната продукция подсектор облекло РБ от промишлеността РБ %	33,23%	43,45%	48,29%	39,54%	38,16%	37,18%	38,16%	33,26%	28,06%	23,18%	20,63%	17,99%
Произведена про дукция на един зает сектор текстил и облекло EUR	22919,4	26964,2	27069,6	26298,0	26868,5	26658,6	28688,6	30903,8	32442,7	34500,0	37508,1	39434,8
Произв.проду кция на един зает подсектор облекло EUR	29690,2	33258,0	32043,6	28702,0	28376,9	26830,8	28400,6	30228,8	39657,1	41607,0	43958,1	45421,4
III. Нетни приходи от продажби (хил.лева)												
13+14 Производство на текстил и изделия от текстил с облекло									2 502 216	2 904 593	4 953	<b>2 930 730</b>
14 Производство на облекло									1 428 588	1 661 893	3 319	2 021 969
14.1 производство на облекло, без кожухарско									1 423 325	1 657 128	3 313	1 735 815
IV. Износ на продукти, хил.лева												
Конфекция				1494697	1997719	2251818	2595218	2756793	2720956	2843518	2885104	2641019
Текстил и конфекция				1776643	2328433	2653151	3063546	3305596	3278878	3502743	3676762	3383609
Дял конфекция				14,55%	17,87%	18,99%	19,90%	17,65%	14,70%	12,10%	10,92%	8,88%
Дял Текстил и конфекция				17,29%	20,83%	22,37%	23,49%	21,17%	17,71%	14,91%	13,91%	11,38%

Източник: Евростат Процентите са изчислени от авторите на анализа.

**ТАБЛИЦА 60 ВНОС В МИЛ. ЛЕВА НА СТОКИ ПРОИЗВЕДЕНИ В СЕКТОР ТЕКСТИЛ ПО ПРОДУКТИВИ ГРУПИ ПО КН**

Период - Стойност в мил.лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Общо за продукти по КН</b>	13857	15897	16451	18797	22726	28688	36142	42757	49079	33006	37477
50 Естествена коприна	2	6	6	10	8	15	14	18	19	17	18
Дял от общия износ	0,017%	0,036%	0,035%	0,052%	0,036%	0,052%	0,040%	0,041%	0,039%	0,051%	0,049%
51 Вълна, фини и груби животински косми; преди и тъкани от конски косми	150	198	214	270	312	349	375	379	338	200	240
Дял от общия износ	0,940%	1,204%	1,137%	1,186%	1,087%	0,965%	0,877%	0,772%	1,024%	0,535%	3,104%
52 Памук	243	353	383	439	457	437	460	447	380	282	316
Дял от общия износ	1,526%	2,148%	2,037%	1,931%	1,592%	1,209%	1,077%	0,910%	1,150%	0,752%	4,085%
53 Други растителни текстилни влакна; хартиена прежда и тъкани от хартиена прежда	30	42	412	45	42	45	48	43	28	17	22
Дял от общия износ	0,189%	0,256%	0,219%	0,198%	0,147%	0,126%	0,112%	0,088%	0,085%	0,047%	0,288%
54 Синтетични или изкуствени нишки; ленти и подобни форми от синтетични или изкуствени текстилни материали	179	227	240	263	261	254	265	284	238	190	227
Дял от общия износ	1,126%	1,378%	1,275%	1,155%	0,910%	0,703%	0,620%	0,579%	0,721%	0,507%	2,934%
55 Щапелни синтетични или изкуствени влакна	260	297	317	330	344	321	332	341	302	218	247
Дял от общия износ	1,638%	1,805%	1,688%	1,453%	1,199%	0,890%	0,775%	0,694%	0,916%	0,583%	3,197%
56 Вати, филцове и нетъкани текстилни материали; специални прежди; канапи, въжета и дебели въжета; артикули на въжарството	38	52	51	60	70	73	76	74	69	52	82
Дял от общия износ	0,241%	0,313%	0,274%	0,263%	0,245%	0,201%	0,177%	0,152%	0,208%	0,139%	1,061%
Дял от общия износ	8611	9513	13106	16639	20407	23137	28107	33487	39136	25157	22064
Дял от общия износ	0,054%	0,058%	0,070%	0,073%	0,071%	0,064%	0,066%	0,068%	0,119%	0,067%	0,285%
58 Специални тъкани; тъфтинг изделия; дантели; гоблени; пасмантерия; бродерии	50	69	92	101	105	116	123	116	92	72	82
Дял от общия износ	0,319%	0,422%	0,490%	0,443%	0,366%	0,322%	0,287%	0,235%	0,280%	0,193%	1,062%
59 Импрегнирани, промазани, покрити или ламинирани тъкани; технически артикули от текстилни материали	73	84	81	82	75	72	78	78	77	63	84
Дял от общия износ	0,462%	0,513%	0,429%	0,362%	0,263%	0,199%	0,184%	0,159%	0,233%	0,168%	1,086%
63 Други конфекционирани текстилни артикули; асортименти; парцали и употребявани облекла и текстилни артикули	28	22	21	28	31	35	40	61	92	85	89
Дял от общия износ	0,176%	0,131%	0,110%	0,122%	0,109%	0,097%	0,094%	0,125%	0,280%	0,227%	1,148%
67 Апретирани пера и пух и артикули от пера и пух; изкуствени цветя; изделия от човешки коси	0,244	0,665	0,744	0,846	0,901	1,292	1,367	2,032	2,518	2,093	1,769
Дял от общия износ	0,002%	0,004%	0,004%	0,004%	0,003%	0,004%	0,003%	0,004%	0,008%	0,006%	0,023%

Източник: БСК

Таблица 61 ИЗНОС НА СТОКИ ПРОИЗВЕДЕНИ В СЕКТОР ТЕКСТИЛ ПО ПРОДУКТОВИ ГРУПИ ПО КН

Период стойност / хил.лв Продукт по КН	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	20007	2008	20009	2010
Общо за продукти по КН	10274107	11176069	11857906	13041906	15617052	18514553	23493153	26426895	29736129	22881785	30488094
50 Естествена коприна	220	504	195	1406	1789	2026	2117	3342	2363	2043	2013
51 Вълна, фини и груби животински косми; прежди и тъкани от конски косми	23157	40585	64438	84419	115442	146709	197435	213075	194758	111076	122922
52 Памук	54585	62314	76649	89072	84651	80152	60731	62013	53921	53939	40195
53 Други растителни текстилни влакна; хартиена прежда и тъкани от хартиена прежда	685	1397	1382	4362	6267	6373	7004	7204	5939	4669	3736
54 Синтетични или изкуствени нишки; ленти и подобни форми от синтетични или изкуствени текстилни материали	37722	49622	67530	69268	70009	78669	81189	89800	77918	63917	69741
55 Щапелни синтетични или изкуствени влакна	52300	58414	65655	87958	120862	102650	134233	178898	165393	130872	151816
56 Вати, филцове и нетъкани текстилни материали; специални прежди; канапи, въжета и дебели въжета; артикули на въжарството	7253	6969	6292	5354	6698	8081	11294	16230	17404	19793	30796
57 Килими и други подови настилки от текстилни материали	16348	14874	20421	22141	21588	21113	19804	16288	20195	10342	16860
58 Специални тъкани; тъфтинг изделия; дантели; гоблени; пасмантерия; бродерии	3969	5624	5339	3412	4345	5261	4318	6934	6284	5076	4548
59 Импрегнирани, промазани, покрити или ламинирани тъкани; технически артикули от текстилни материали	1872	1634	2290	2872	1745	2130	2878	2555	3168	4234	3440
63 Други конфекционирани текстилни артикули; асортименти; парцали и употребявани облекла и текстилни артикули	79613	78469	74175	74033	86687	76785	82586	98820	119597	109911	138850
67 Апретирани пера и пух и артикули от пера и пух; изкуствени цветя; изделия от човешки коси	9	80	67	32	11	18	45	6	22	706	1222
Дял 50 Естествена коприна	0,0021%	0,0045%	0,0016%	0,0108%	0,0115%	0,0109%	0,0090%	0,0126%	0,0079%	0,0089%	0,0066%
Дял на 51 Вълна, фини и груби животински косми; прежди и тъкани от конски косми	0,2254%	0,3631%	0,5434%	0,6473%	0,7392%	0,7924%	0,8404%	0,8063%	0,6550%	0,4854%	0,4032%

Период стойност / хил.лв Продукт по КН	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	20007	2008	20009	2010
Дял 52 Памук	0,5313%	0,5576%	0,6464%	0,6830%	0,5420%	0,4329%	0,2585%	0,2347%	0,1813%	0,2357%	0,1318%
Дял 53 Други растителни текстилни влакна; хартиена прежда и тъкани от хартиена прежда	0,0067%	0,0125%	0,0117%	0,0334%	0,0401%	0,0344%	0,0298%	0,0273%	0,0200%	0,0204%	0,0123%
Дял на 54 Синтетични или изкуствени нишки; ленти и подобни форми от синтетични или изкуствени текстилни материали	0,3672%	0,4440%	0,5695%	0,5311%	0,4483%	0,4249%	0,3456%	0,3398%	0,2620%	0,2793%	0,2287%
Дял на 55 Щапелни синтетични или изкуствени влакна	0,5090%	0,5227%	0,5537%	0,6744%	0,7739%	0,5544%	0,5714%	0,6770%	0,5562%	0,5719%	0,4980%
Дял на 56 Вати, филцове и нетъкани текстилни материали; специални прежди; канапи, въжета и дебели въжета; артикули на въжарството	0,0706%	0,0624%	0,0531%	0,0411%	0,0429%	0,0436%	0,0481%	0,0614%	0,0585%	0,0865%	0,1010%
Дял на 57 Килими и други подови настилки от текстилни материали	0,1591%	0,1331%	0,1722%	0,1698%	0,1382%	0,1140%	0,0843%	0,0616%	0,0679%	0,0452%	0,0553%
Дял на 58 Специални тъкани; тъфтинг изделия; дантели; гоблени; пасмантерия; бродерии	0,0386%	0,0503%	0,0450%	0,0262%	0,0278%	0,0284%	0,0184%	0,0262%	0,0211%	0,0222%	0,0149%
Дял на 59 Импрегнирани, промазани, покрити или ламинирани тъкани; технически артикули от текстилни материали	0,0182%	0,0146%	0,0193%	0,0220%	0,0112%	0,0115%	0,0123%	0,0097%	0,0107%	0,0185%	0,0113%
Дял на 63 Други конфекционирани текстилни артикули; асортименти; парцали и употребявани облекла и текстилни артикули	0,7749%	0,7021%	0,6255%	0,5677%	0,5551%	0,4147%	0,3515%	0,3739%	0,4022%	0,4803%	0,4554%
Дял на 67 Апретирани пера и пух и артикули от	0,0001%	0,0007%	0,0006%	0,0002%	0,0001%	0,0001%	0,0002%	0,0000%	0,0001%	0,0031%	0,0040%

Източник: БСК

**ТАБЛИЦА 62**                      **ИНВЕСТИЦИИ В МИЛИОНИ EUR В ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ**

С-р/подсектор по КИД2008 г.	1997г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
<b>Сектор Текстил и облекло</b>	23,1	32,2	35,0	89,1	117,2	145,8	154,8	142,5	169,4	244,3	224,2	158,2
<b>Подсектор Трикотаж</b>	0,0	0,0	0,0	3,5	5,1	13,3	13,1	17,6	37,0	35,2	42,3	38,2
<b>Подсектор Конфекция</b>	14,1	22,3	22,9	33,4	51,2	52,5	62	62,9	60,3	67,3	89,3	67,8
Подсектор Текстил	9,0	9,9	12,1	52,2	60,9	80,0	79,9	62,0	72,1	141,8	92,6	52,2
Дял подсектор Текстил %	38,96%	30,75%	34,57%	58,59%	51,96%	54,87%	51,61%	43,51%	42,56%	58,04%	41,30%	33,00%
Клас ик. д/ст подготовка и предене на текстилни влакна	:	:	:	4,7	16,9	23,1	33,0	20,4	21,7	100,5	8,6	10,4
Клас ик. д/ст подготовка и преден на памучен тип влакна	:	:	:	:	:	:	:	:	0,8	0,9	0,9	0,9
Клас ик. д/ст подготовка и преден на вълнен тип влакна	:	:	:	:	:	:	:	:	:	5,0	:	:
Клас ик. д/ст подготовка и предене на камгарни влакна	:	:	:	:	:	:	:	:	14,3	:	2,1	8,2
Клас ик. д/ст подготовка и преден на ленени влакна инвестиции в ДМА	:	:	:	:	:	:	:	:	0,0	:	:	:
Клас ик. д/ст източване на коприна включително от дреб източване и текстуриране на синтетични и изкуствени влакна	:	:	:	:	:	:	:	:	:	2,5	1,4	:
Клас ик. д/ст производство на шевни конци	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Клас ик. д/ст р подготовка и предене на др. текстилни влакна	:	:	:	:	:	:	:	:	0,00	:	:	:
Клас ик. д/ст текстилно тъкане	:	:	:	42,2	33,5	34,3	27,5	17,3	21,3	11,2	35,0	8,3
Клас ик. д/ст памучен тип тъкани	:	:	:	:	:	:	:	:	2,0	2,0	8,5	6,6



С-р/подсектор по КИД2008 г.	1997 г.	1998 г.	1999 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.
Клас ик. д/ст вълнен тип тъкане	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Клас ик. д/ст камгарен тип тъкане	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Клас ик. д/ст тъкане копринен тип	:	:	:	:	:	:	:	:	2,0	0,2	3,8	:
Клас ик. д/ст други текстилни тъкани	:	:	:	:	:	:	:	:	0,3	0,3	0,2	0,7
Клас ик. д/ст финални обработки на текстили	:	:	:	:	:	0,5	:	0,5	0,7	0,7	1,0	0,6
Клас ик. д/ст производство на изделия от текстил без облекло	:	:	:	:	3,0	6,7	1,9	2,5	5,8	6,4	19,8	6,1
Клас ик. д/ст производство на други текстили	:	:	:	0,6	2,0	2,2	1,8	3,7	4,0	4,9	6,5	7,5
Клас ик. д/ст производство на килими и подови покрития	:	:	:	:	:	:	:	:	1,0	3,2	:	:
Клас ик. д/ст производство на канапи въжета мрежи такелажи мрежи	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	0,3	0,2
Клас ик. д/ст нетъкани площни изделия и артикули от тях без облекло	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Клас ик. д/ст производство на други текстили неупоменати другаде	:	:	:	:	:	:	:	:	1,6	1,5	2,4	4,4
Общо за Подсектор Текстил	9,0	9,9	12,1	52,2	60,9	80,0	79,9	62,0	72,1	141,8	92,6	52,2

Източник: Евростат

Поради липсата на данни за някои от позициите са правени изчисления от авторите въз основа на експертни оценки.

ТАБЛИЦА 63 ВНОС НА СТОКИ В МИЛ.ЛЕВА ОТ ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ ПО ПРОДУКТОВИ ГРУПИ

Период / Стойност в лева	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Продукт по КН											
<b>Общо за продукти по КН</b>	13857	15897	16450	18797	22726	28688	36142	42757	49079	33006	37477
42 Кожени изделия; седларски или сарашки артикули; пътнически артикули, ръчни чанти и други подобни; изделия от черва	14	16	21	28	29	35	40	62	79	58	59
<b>Дял %</b>	<b>0,102%</b>	<b>0,100%</b>	<b>0,127%</b>	<b>0,151%</b>	<b>0,128%</b>	<b>0,121%</b>	<b>0,111%</b>	<b>0,146%</b>	<b>0,160%</b>	<b>0,176%</b>	<b>0,158%</b>
43 Кожухарски кожи и облекла от тях; изкуствени кожухарски кожи	2,7	4	5	3,6	2,5	4,2	5,9	8,1	6,7	3,6	6,3
<b>Дял %</b>	<b>0,019%</b>	<b>0,025%</b>	<b>0,030%</b>	<b>0,019%</b>	<b>0,011%</b>	<b>0,015%</b>	<b>0,016%</b>	<b>0,019%</b>	<b>0,014%</b>	<b>0,011%</b>	<b>0,017%</b>
61 Облекла и допълнения за облекла, трикотажни или плетени	278	405	477	534	509	429	433	460	416	364	388
<b>Дял %</b>	<b>2,003%</b>	<b>2,550%</b>	<b>2,898%</b>	<b>2,842%</b>	<b>2,240%</b>	<b>1,497%</b>	<b>1,198%</b>	<b>1,077%</b>	<b>0,847%</b>	<b>1,102%</b>	<b>1,035%</b>
62 Облекла и допълнения за облеклата, различни от трикотажните или плетените	90	134	176	227	237	269	303	338	368	284	315
<b>Дял %</b>	<b>0,652%</b>	<b>0,841%</b>	<b>1,071%</b>	<b>1,208%</b>	<b>1,043%</b>	<b>0,937%</b>	<b>0,838%</b>	<b>0,791%</b>	<b>0,750%</b>	<b>0,860%</b>	<b>0,839%</b>
63 Други конфекционирани текстилни артикули; асортименти; парцали и употребявани облекла и текстилни артикули	28	22	21	28	31	35	40	61,5	92,3	84,9	88,8
<b>Дял %</b>	<b>0,202%</b>	<b>0,136%</b>	<b>0,126%</b>	<b>0,148%</b>	<b>0,137%</b>	<b>0,123%</b>	<b>0,111%</b>	<b>0,144%</b>	<b>0,188%</b>	<b>0,257%</b>	<b>0,237%</b>
64 Обувки, гети и подобни артикули; части за тях	92,6	108,9	116,7	145,7	158,6	184,3	216,1	217	240,1	205	236,9
<b>Дял %</b>	<b>0,668%</b>	<b>0,685%</b>	<b>0,710%</b>	<b>0,775%</b>	<b>0,698%</b>	<b>0,642%</b>	<b>0,598%</b>	<b>0,507%</b>	<b>0,489%</b>	<b>0,622%</b>	<b>0,632%</b>
65 Шапки и части за шапки	1,6	1,6	2,8	3,1	3,5	4,7	6,3	7,6	9,7	6,3	6,2
<b>Дял %</b>	<b>0,012%</b>	<b>0,010%</b>	<b>0,017%</b>	<b>0,016%</b>	<b>0,016%</b>	<b>0,016%</b>	<b>0,017%</b>	<b>0,018%</b>	<b>0,020%</b>	<b>0,019%</b>	<b>0,016%</b>
66 Чадъри, сенници, слънчобрани, бастуни, бастуни - столове, камшици, бичове, и техните части	2,1	3,5	3,7	4,6	3,3	3,2	3,5	5,9	9,3	5,3	4,9
<b>Дял %</b>	<b>0,015%</b>	<b>0,022%</b>	<b>0,023%</b>	<b>0,024%</b>	<b>0,015%</b>	<b>0,011%</b>	<b>0,010%</b>	<b>0,014%</b>	<b>0,019%</b>	<b>0,016%</b>	<b>0,013%</b>
67 Анкетирани пера и пух и артикули от пера и пух; изкуствени цветя; изделия от човешки коси	0,244	0,665	0,744	0,846	0,901	1,3	1,4	2	2,5	2,1	1,8
<b>Дял %</b>	<b>0,002%</b>	<b>0,004%</b>	<b>0,005%</b>	<b>0,005%</b>	<b>0,004%</b>	<b>0,005%</b>	<b>0,004%</b>	<b>0,005%</b>	<b>0,005%</b>	<b>0,006%</b>	<b>0,005%</b>

Източник: НСИ

ТАБЛИЦА 64 Износ на стоки в хил.лева от подсектор Конфекция по продуктови групи

Сектор/подсектор по КИД2008 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Продукт/ стойност хил. лв Продукт по КН	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Общо за продукти по КН	10274107	11176069	11857906	13041906	15617052	18514553	23493153	26426895	29736129	22881785	30488094
42 Кожени изделия; седларски или сарашки артикули; пътнически артикули, ръчни чанти и други подобни; изделия от червакожени изделия; седларски или сарашки артикули; пътнически артикули, ръчни чанти и други подобни; изделия от черва	45519	54146	61912	72629	71522	63675	69265	78945	74739	51024	68488
43 Кожухарски кожи и облекла от тях; изкуствени кожухарски кожи	3529	5579	5891	7389	1779	8377	8626	4650	1743	384	1282
61 Облекла и допълнения за облекла, трикотажни или плетени	615191	793205	961297	1124468	1163494	1078982	1142145	1209135	1081905	1004987	1028244
62 Облекла и допълнения за облеклата, различни от трикотажните или плетените	872106	1194448	1279345	1458143	1580259	1630549	1688376	1660752	1544655	1238389	1320888
63 Други конфекционирани текстилни артикули; асортименти; парцали и употребявани облекла и текстилни артикули	79613	78469	74175	74033	86687	76785	82586	98820	119597	109911	138850
64 Обувки, гети и подобни артикули; части за тях	250710	349653	335843	392080	365409	386903	406980	352080	322956	287273	373677
65 Шапки и части за шапки	1762	2715	3183	4294	5304	5115	6290	4163	5504	3554	3657
66 Чадъри, сенници, слънчобрани, бастуни, бастуни - столове, камшици, бичове, и техните части	969	1013	1477	1363	1922	2726	2478	5184	4021	1470	1827
67 Апетирани пера и пух и артикули от пера и пух; изкуствени цветя; изделия от човешки коси	9	80	67	32	11	18	45	6	22	706	1222

Сектор/подсектор по КИД2008 г.	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Дял 42 Кожени изделия; седларски или сарашки артикули; пътнически артикули, ръчни чанти и други подобни; изделия от червакожени изделия; седларски или сарашки артикули; пътнически артикули, ръчни чанти и други подобни; изделия от черва	0,4430%	0,4845%	0,5221%	0,5569%	0,4580%	0,3439%	0,2948%	0,2987%	0,2513%	0,2230%	0,2246%
Дял 43 Кожухарски кожи и облекла от тях; изкуствени кожухарски кожи	0,0343%	0,0499%	0,0497%	0,0567%	0,0114%	0,0452%	0,0367%	0,0176%	0,0059%	0,0017%	0,0042%
Дял 61 Облекла и допълнения за облекла, трикотажни или плетени	5,9878%	7,0974%	8,1068%	8,6220%	7,4502%	5,8278%	4,8616%	4,5754%	3,6384%	4,3921%	3,3726%
Дял 62 Облекла и допълнения за облеклата, различни от трикотажните или плетените	8,4884%	10,6875%	10,7890%	11,1804%	10,1188%	8,8069%	7,1867%	6,2843%	5,1945%	5,4121%	4,3325%
Дял 63 Други конфекционирани текстилни артикули; асортименти; парцали и употребявани облекла и текстилни артикули	0,7749%	0,7021%	0,6255%	0,5677%	0,5551%	0,4147%	0,3515%	0,3739%	0,4022%	0,4803%	0,4554%
Дял 64 Обувки, гети и подобни артикули; части за тях	2,4402%	3,1286%	2,8322%	3,0063%	2,3398%	2,0897%	1,7323%	1,3323%	1,0861%	1,2555%	1,2256%
Дял 65 Шапки и части за шапки	0,0171%	0,0243%	0,0268%	0,0329%	0,0340%	0,0276%	0,0268%	0,0158%	0,0185%	0,0155%	0,0120%
Дял 66 Чадъри, сенници, слънчобрани, бастуни, бастуни - столове, камшици, бичове, и техните части	0,0094%	0,0091%	0,0125%	0,0105%	0,0123%	0,0147%	0,0105%	0,0196%	0,0135%	0,0064%	0,0060%
Дял 67 Апретирани пера и пух и артикули от пера и пух; изкуствени цветя; изделия от човешки коси	0,0001%	0,0007%	0,0006%	0,0002%	0,0001%	0,0001%	0,0002%	0,0000%	0,0001%	0,0031%	0,0040%

Източник: НСИ

ТАБЛИЦА 65 ВОДЕЩИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПО ПРОДАЖБИ И БР. ЗАЕТИ ПРЕЗ 2010 И 2009 Г. В ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ

Продажби			Населено място	Продажби Хил.лв		Заети		Служители брой		Описание на отрасъла по НКИД	НКИД
Място 2010	Място 2009	Предприятие		2010	2009	Място 2010	Място 2009	2010	2009		
1	1	Е. Миролио ЕАД	Сливен	152	146	2	2	1 644	1 582	Производство на камгарни вълнени и тип вълнени тъкани	1723
2	3	Булсафил ООД	Пловдив	89 795	66 627	5	9	581	456	Подготовка на камгарна вълна за предене и производство на камгарни вълнени и тип вълнени прежди	1713
3	2	Феймъс стайл ООД	София	67 000	67 642					Производство на текстил и изделия от текстил, без облекло	17
4	11	Мак АД	Габрово	64 069	15 400	16	15	286	282	Производство на памучни и полупамучни тъкани	1721
5	4	Яна АД	Бургас	59 995	65 088	1	1	1 801	2 020	Производство на реакционирани текстилни изделия, без облекло	1740
6	5	Калинел ЕООД	Троян	50 722	43 338	3	3	947	836	Производство на реакционирани текстилни изделия, без облекло	1740
7	8	Делта Текстил България ЕООД	Русе	31 948	19 260	4	7	594	520	Производство на чорапи и погащи	1771
8	6	Ембъл Текстмънт АД	Стара Загора	30 445	28 449	6	5	548	555	Източване на естествена вълна и подготовка на етични и изкуствени вълнени влакна за предене	1715
9	13	Дидис ООД	Шумен	18 719	13 746					Производство на други текстилни изделия, асифицирани другаде	1754
11	10	Декотекс АД	Сливен	16 267	15 796	12	10	343	424	Производство на килими и ковчежки изделия	1751
12	15	Коутс България ЕООД	София	12 738	11 581					Производство на други текстилни изделия, асифицирани другаде	1754
13	14	Алфакомерс АД	София	12 050	12 141					Производство на вълнокарни вълнени и тип вълнени тъкани	1722
14	12	Загора чорап АД	Стара Загора	12 039	13 957					Производство на чорапи и погащи	1771
15	17	Нитекс-96 АД	Доспат	8 500*	8 883	15	12	294	349	Производство на текстилни изделия (машинно или ръчно плетени) пуловери, жилетки и подобни изделия	1772
16	19	Марколана България ООД	Зверино	8 000*	8 350					Производство на вълнокарни вълнени и тип вълнени тъкани	1722
17	18	Катекс АД	Казанлък	7 988	8 615	8	6	490	522	Производство на вълнокарни вълнени и тип вълнени тъкани	1722
18	20	Струматекс АД	Благоевград	6 588	8 337					Производство на памучни и полупамучни тъкани	1721
19	16	Симако ООД	Велико Търново	3 559	9 182					Производство на други текстилни изделия, асифицирани другаде	1754
20	7	Миролио България ЕАД	Нова Загора	1 627	25 857					Производство на вълнокарни вълнени и тип вълнени тъкани	1722
		Еврокомерс 95 ЕООД	Санданск			7	8	501	509	Производство на чорапи и погащи	1771
		Наталия АД	Стара Загора			10	11	454	413	Производство на тапетни изделия	177
		Динатекс България ООД	Ябълчево			11	17	385	276	Производство на памучни и полупамучни тъкани	1721
		Неви Текс България ЕАД	Плевен			13	13	336	337	Производство на реакционирани текстилни изделия, без облекло	1740

Продажби			Населено място	Продажби Хил.лв		Заети		Служители брой		Описание на отрасъла по НКИД	НКИД
Място 2010	Място 2009	Предприятие		2010	2009	Място 2010	Място 2009	2010	2009		
		Вратица-Враца АД	Враца			14	73	304	44	Подготовка на памук за дено и производство на чисти и тип памучни прежди	1711
		Фешън груп ЕООД	Плевен			17	19	248	231	Производство на ически (машинно или ръчно ени) пуловери, жилетки и и подобни изделия	1772
		Неви Фешън ЕООД	Плевен			18	18	238	232	Производство на ически (машинно или ръчно ени) пуловери, жилетки и и подобни изделия	1772
		Тексан икал ЕООД	Санданск			19	14	236	283	Производство на нетъкани тилни изделия	1753
		Аглика АД	Твърдица			20	20	218	212	Производство на памучни и памучни тъкани	1721
		Ню текс АД	София			24	16	181	280	Производство на рекцияционирани текстилни лия, без облекло	1740

Източник: Информационна система на българските предприятия BEIS

Данните с червено и \* са по данни на браншовата организация

ТАБЛИЦА 66 ВОДЕЩИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРЕЗ 2009 г., 2008г. и 2007г. в ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ СПОРЕД ОБЕМА НА ПРОДАЖБИТЕ

№ 2009	№2008	№2007	Предприятие	Населено място	Продажби 2009 хил. лв.	Продажби'2008 хил. лв.	Продажби'2007 хил. лв.
1	1	1	Яна АД	Бургас	65 088	87 967	88 873
2	2	5	Балкантекс АД	София	46 725	39 515	31 702
3	3	2	Джи Ем Ти ООД	София	29 538	38 429	47 621
4	4	4	Пирин Текс ЕООД	Гоце Делчев	28 404	35 969	34 696
5	20	12	Криейшънс ООД	Габрово	27 109	4 908	15 289
6	6	7	Дзали ООД	Габрово	23 098	21 012	20 761
7	5	3	Брилянт инвест АД	София	20 978	30 207	35 766
8	18	9	Интекс 99 ООД	Раковски	20 923	8 137	16 459
9	7	6	БТБ България АД	Русе	19 263	20 183	20 811
0	11	14	Делта Текстил България ЕООД	Русе	19 260	18 096	10 777
1	19	20	Илакати Текстил ООД	Петрич	17 239	7 481	1 706
2	9	8	Пирин Текс Продакшън ЕООД	Гоце Делчев	16 824	19 286	17 893
3	8	10	С. У. П. България ООД	Перник	16 761	19 836	16 141
4	13	19	Куш Мода ООД	Бургас	16 164	14 236	4 301
5	12	13	Хариса ЕООД	Сандански	14 551	14 334	15 154
6	10	11	Родина Холдинг АД	Попово	14 544	18 357	15 996
7	14	15	Загора чорап АД	Стара Загора	13 957	10 354	9 950
8	16	18	Тони - К ЕООД	Пловдив	13 562	9 876	4 560
9	17	17	Аполон-95 ЕООД	Горна Оряховица	12 494	9 327	7 324
0	15	16	Си Ти Ай Клотинг Трейд Интернешънъл АД	Враца	12 249	10 055	7 743

Източник: BEIS



**ТАБЛИЦА 67 ВОДЕЩИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРЕЗ 2009 Г., 2008Г. И 2007Г. В ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ СПОРЕД БРОЯ НА ЗАЕТИТЕ В ТЯХ**

№2009	№2008	№2007	Предприятие	Населено място	Служители '2009 (брой)	Служители' 2008 (брой)	Служители' 2007 (брой)
1		2	Пирин Текс Продакшън ЕООД	Гоце Делчев	2 084	2 225	2 350
2		1	Яна АД	Бургас	2 020	2 434	2 516
3		3	Брилянт АД	София	1 021	1 137	1 366
4		10	Дзалли ООД	Габрово	966	793	754
5		9	Балконф ЕООД	София	808	821	823
6		7	Родина Попово ООД	Попово	803	864	923
7		5	С. У. П. България ООД	Перник	730	845	1 045
8		6	Мизия 96 АД	Плевен	730	935	989
9	0	20	Димитров ООД	Плевен	726	25	29
11		8	Плевен 1999 ООД	Плевен	693	778	836
10	0	11	Хариеца ЕООД	Сандански	693	752	707
12	9	18	Интекс 99 ООД	Раковски	651	350	353
13	2	12	Белла Стил АД	Петрич	629	655	703
14	5	19	Делта Текстил България ЕООД	Русе	520	503	277
15	3	14	Карина АД	Карнобат	515	600	666
16	1	4	Еврокомерс 95 ЕООД	Сандански	509	717	1 101
17	4	13	Дека ЕООД	Добрич	500	572	700
18	7	16	Аполон-95 ЕООД	Горна Оряховица	480	476	438
19	6	15	Евромода ЕООД	София	476	494	497
20	8	17	Георгиев и Ко ООД	Плевен	463	438	416

Източник: BEIS

**ТАБЛИЦА 68 ВОДЕЩИ ПРЕДПРИЯТИЯ ПРЕЗ 2009 Г В ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ СПОРЕД ОБЕМА НА ПРОДАЖБИТЕ СРАВНЕНО С БРОЯ НА ЗАЕТИТЕ В ТЯХ**

№ 2009	Предприятие	Населено място	Продажби'2009 хил. лв.	№2009	Предприятие	Населено място	Служители '2009 (брой)
1	Яна АД	Бургас	65 088	2	Яна АД	Бургас	2 020
2	Балкантекс АД	София	46 725				
3	Джи Ем Ти ООД	София	29 538				
4	Пирин Текс ЕООД	Гоце Делчев	28 404	1	Пирин Текс Продакшън ЕООД	Гоце Делчев	2 084
5	Криейшънс ООД	Габрово	27 109				
6	Дзалли ООД	Габрово	23 098	4	Дзалли ООД	Габрово	966
7	Брилянт инвест АД	София	20 978	3	Брилянт АД	София	1 021
8	Интекс 99 ООД	Раковски	20 923	12	Интекс 99 ООД	Раковски	651
9	БТБ България АД	Русе	19 263				
10	Делта Текстил България ЕООД	Русе	19 260	14	Делта Текстил България ЕООД	Русе	520
11	Илакати Текстил ООД	Петрич	17 239				
12	Пирин Текс Продакшън ЕООД	Гоце Делчев	16 824				
13	С. У. П. България ООД	Перник	16 761				
14	Куш Мода ООД	Бургас	16 164				

№ 2009	Предприятие	Населено място	Продажби '09 хил. лв.	№2009	Предприятие	Населено място	Служители '2009 (брой)
15	Хариса ЕООД	Санданск	14 551	10	Хариса ЕООД	Сандански	693
16	Родина Холдинг АД	Попово	14 544	6	Родина Попово ООД	Попово	803
17	Загора чорап АД	Стара Загора	13 957				
18	Тони - К ЕООД	Пловдив	13 562				
19	Аполон-95 ЕООД	Горна Оряховица	12 494	18	Аполон-95 ЕООД	Горна Оряховица	480
20	Си Ти Ай Клотинг Трейд Интернешънъл АД	Враца	12 249				
				5	Балконф ЕООД	София	808
				7	С. У. П. България ООД	Перник	730
				8	Мизия 96 АД	Плевен	730
				9	Димитров ООД	Плевен	726
				11	Плевен 1999 ООД	Плевен	693
				13	Белла Стил АД	Петрич	629
				15	Карина АД	Карнобат	515
				16	Еврокомерс 95 ЕООД	Сандански	509
				17	Дека ЕООД	Добрич	500
				19	Евромода ЕООД	София	476
				20	Георгиев и Ко ООД	Плевен	463

Източник: BEIS

ТАБЛИЦА 69 ВЪЗРАСТОВА СТРУКТУРА НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОРИТЕ НА ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ, 2010 г.

Код КИД 2008	Наименование на подсектора	15-24 години	25-34 години	35-44 години	45-54 години	55-64 години	Над 65 години	Общо
1310	Подготовка и предене на текстилни влакна	363	1259	1591	995	336	33	4577
	Дял от заетите в под подсектора	7,93%	27,51%	34,76%	21,74%	7,34%	0,72%	100,00%
	Дял от всички заети в подсектора	2,54%	8,82%	11,14%	6,97%	2,35%	0,23%	32,05%
1320	Производство на тъкани	89	400	673	825	503	51	2541
	Дял от заетите в под подсектора	3,50%	15,74%	26,49%	32,47%	19,80%	2,01%	100,00%
	Дял от всички заети в подсектора	0,62%	2,80%	4,71%	5,78%	3,52%	0,36%	17,79%
1330	Облагородяване на прежди, платове и облекло	96	223	180	137	67	6	709
	Дял от заетите в под подсектора	13,54%	31,45%	25,39%	19,32%	9,45%	0,85%	100,00%
	Дял от всички заети в подсектора	0,67%	1,56%	1,26%	0,96%	0,47%	0,04%	4,96%
1392	Производство на конфекционирани текстилни изделия, без облекло	202	887	1096	1050	475	29	3739
	Дял от заетите в под подсектора	5,40%	23,72%	29,31%	28,08%	12,70%	0,78%	100,00%
	Дял от всички заети в подсектора	1,41%	6,21%	7,67%	7,35%	3,33%	0,20%	26,18%
1393	Производство на килими и текстилни подови настилки	17	93	132	184	43	0	469
	Дял от заетите в под подсектора	3,62%	19,83%	28,14%	39,23%	9,17%	0,00%	100,00%
	Дял от всички заети в подсектора	0,12%	0,65%	0,92%	1,29%	0,30%	0,00%	3,28%

Код КИД 2008	Наименование на подсектора	15-24 години	25-34 години	35-44 години	45-54 години	55-64 години	Над 65 години	Общо
1394	Производство на канапи, въжета, мрежи и изделия от тях	12	36	61	60	29	3	201
	Дял от заетите в подсектора	5,97%	17,91%	30,35%	29,85%	14,43%	1,49%	100,00%
	Дял от всички заети в подсектора	0,08%	0,25%	0,43%	0,42%	0,20%	0,02%	1,41%
1395	Производство на нетъкани текстилни изделия, без облекло	0	18	29	50	42	3	142
	Дял от заетите в подсектора	0,00%	12,68%	20,42%	35,21%	29,58%	2,11%	100,00%
	Дял от всички заети в подсектора	0,00%	0,13%	0,20%	0,35%	0,29%	0,02%	0,99%
1396	Производство на други текстилни изделия за техническа и производствена употреба	8	51	69	89	39	0	256
	Дял от заетите в подсектора	3,13%	19,92%	26,95%	34,77%	15,23%	0,00%	100,00%
	Дял от всички заети в подсектора	0,06%	0,36%	0,48%	0,62%	0,27%	0,00%	1,79%
1399	Производство на други текстилни изделия, неклассифицирани другаде	99	431	482	382	224	30	1648
	Дял от заетите в подсектора	6,01%	26,15%	29,25%	23,18%	13,59%	1,82%	100,00%
	Дял от всички заети в подсектора	0,69%	3,02%	3,37%	2,67%	1,57%	0,21%	11,54%

**Източник: НОИ** От източника са абсолютните числа, а процентните изчисления са дело на авторите на анализа.

**Таблица 70** Промяна в заетостта по възрастови групи в подсектор Текстил (2008-2010 г.)

	15-24 години	25-34 години	35-44 години	45-54 години	55-64 години	Над 65 години	Общо
<b>1. Основни показатели</b>							
Брой заети 2008 г.	1 403	4741	5234	4872	2270	167	18687
% към общата численост	7,51%	25,37%	28,01%	26,07%	12,15%	0,89%	100,00%
Брой заети 2009 г.	1 036	3 836	4 522	4 082	1 888	144	15 508
% към общата численост	6,68%	24,74%	29,16%	26,32%	12,17%	0,93%	100,00%
Брой заети 2010 г.	894	3 429	4 346	3 829	1 779	155	14 432
% към общата численост	6,19%	23,76%	30,11%	26,53%	12,33%	1,07%	100,00%
<b>2. Производни показатели</b>							
2.1. Индекс на изменение на заетите: 2009 г. спрямо 2008 г.	0,74	0,81	0,86	0,84	0,83	0,86	0,83
Дял от общото намаление, %	-11,54%	-28,47%	-22,40%	-24,85%	-12,02%	-0,72%	-100,00%
2.2. Индекс на изменение на заетите 2010 г. спрямо 2009 г.	0,86	0,89	0,96	0,94	0,94	1,08	0,93
Дял от общото намаление, %	-13,20%	-37,83%	-16,36%	-23,51%	-10,13%	1,02%	-100,00%
2.3. Индекс на изменение на заетите 2010 г. спрямо 2008 г.	0,64	0,72	0,83	0,79	0,78	0,93	0,77
Дял от общото намаление, %	-11,96%	-30,83%	-20,87%	-24,51%	-11,54%	-0,28%	-100,00%
2.4. Процентно намаление на заетите през 2010 г. спрямо 2008 г., %	36,28%	27,67%	16,97%	21,41%	21,63%	7,19%	22,77%

**Източник: НОИ** Изчисленията са дело на авторите на анализа.

**Таблица 71**      **КВАЛИФИКАЦИОННА СТРУКТУРА НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОР ТЕКСТИЛ ПРЕЗ 2010**  
**Г. СПОРЕД КЛАСОВЕТЕ НА ЗАЕМАНИТЕ ДЪЛЖНОСТИ (НКПД)**

Клас №	Клас	Пол	Общо за клас №	15 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	=65&>
	Общо за подсектор Текстил	Общо	<b>13 524</b>	<b>728</b>	<b>3 209</b>	<b>4 097</b>	<b>3 604</b>	<b>1 762</b>	<b>124</b>
		Жени	9 040	404	2 243	2 933	2 476	950	34
		Дял жени./подсектор	66,84%	55,49%	69,90%	71,59%	68,70%	53,92%	27,42%
		Мъже	4 484	324	966	1 164	1 128	812	90
		Дял мъже/подсектор	33,16%	44,51%	30,10%	28,41%	31,30%	46,08%	72,58%
1	Ръководни служители	Общо за класа	<b>408</b>	<b>0</b>	<b>70</b>	<b>125</b>	<b>113</b>	<b>85</b>	<b>15</b>
		Дял клас/подсектор	3,02%	0,00%	2,18%	3,05%	3,14%	4,82%	12,10%
		Жени	147	0	17	53	45	29	3
		Дял жени/ж. подсектор	1,63%	0,00%	0,76%	1,81%	1,82%	3,05%	8,82%
		Дял жени/подсектор Σ	1,09%	0,00%	0,53%	1,29%	1,25%	1,65%	2,42%
		Мъже	261	0	53	72	68	56	12
		Дял мъже/м. подсектор	5,82%	0,00%	5,49%	6,19%	6,03%	6,90%	13,33%
Дял мъже/подсектор Σ	1,93%	0,00%	1,65%	1,76%	1,89%	3,18%	9,68%		
2	Аналитични специалисти	Общо за класа	<b>343</b>	<b>6</b>	<b>111</b>	<b>87</b>	<b>81</b>	<b>58</b>	<b>0</b>
		Дял клас/подсектор	2,54%	0,82%	3,46%	2,12%	2,25%	3,29%	0,00%
		Жени	245	4	78	66	60	37	0
		Дял жени/ж. подсектор	2,71%	0,99%	3,48%	2,25%	2,42%	3,89%	0,00%
		Дял жени/подсектор Σ	1,81%	0,55%	2,43%	1,61%	1,66%	2,10%	0,00%
		Мъже	98	2	33	21	21	21	0
		Дял мъже/м. подсектор	2,19%	0,62%	3,42%	1,80%	1,86%	2,59%	0,00%
Дял мъже/подсектор Σ	0,72%	0,27%	1,03%	0,51%	0,58%	1,19%	0,00%		
3	Техници и други приложни специалисти	Общо за класа	<b>534</b>	<b>9</b>	<b>134</b>	<b>160</b>	<b>142</b>	<b>84</b>	<b>5</b>
		Дял клас/подсектор	3,95%	1,24%	4,18%	3,91%	3,94%	4,77%	4,03%
		Жени	294	3	89	99	71	31	1
		Дял жени/ж. подсектор	3,25%	0,74%	3,97%	3,38%	2,87%	3,26%	2,94%
		Дял жени/подсектор Σ	2,17%	0,41%	2,77%	2,42%	1,97%	1,76%	0,81%
		Мъже	240	6	45	61	71	53	4
		Дял мъже/м. подсектор	5,35%	1,85%	4,66%	5,24%	6,29%	6,53%	4,44%
Дял мъже/подсектор Σ	1,77%	0,82%	1,40%	1,49%	1,97%	3,01%	3,23%		
4	Административен персонал	Общо за класа	<b>649</b>	<b>25</b>	<b>185</b>	<b>168</b>	<b>169</b>	<b>98</b>	<b>4</b>
		Дял клас/подсектор	4,80%	3,43%	5,77%	4,10%	4,69%	5,56%	3,23%
		Жени	505	21	141	129	133	81	0
		Дял жени/ж. подсектор	5,59%	5,20%	6,29%	4,40%	5,37%	8,53%	0,00%
		Дял жени/подсектор Σ	3,73%	2,88%	4,39%	3,15%	3,69%	4,60%	0,00%
		Мъже	144	4	44	39	36	17	4
		Дял мъже/м. подсектор	3,21%	1,23%	4,55%	3,35%	3,19%	2,09%	4,44%
Дял мъже/подсектор Σ	1,06%	0,55%	1,37%	0,95%	1,00%	0,96%	3,23%		
5	Персонал зает с услуги на населението охрана и търговия	Общо за класа	<b>380</b>	<b>25</b>	<b>106</b>	<b>91</b>	<b>94</b>	<b>46</b>	<b>18</b>
		Дял клас/подсектор	2,81%	3,43%	3,30%	2,22%	2,61%	2,61%	14,52%
		Жени	311	21	92	79	82	28	9
		Дял жени/ж. подсектор	3,44%	5,20%	4,10%	2,69%	3,31%	2,95%	26,47%
		Дял жени/подсектор Σ	2,30%	2,88%	2,87%	1,93%	2,28%	1,59%	7,26%
		Мъже	69	4	14	12	12	18	9
		Дял мъже/м. подсектор	1,54%	1,23%	1,45%	1,03%	1,06%	2,22%	10,00%
Дял мъже/подсектор Σ	0,51%	0,55%	0,44%	0,29%	0,33%	1,02%	7,26%		
7	Квалифицирани производствени	Общо за класа	<b>2 971</b>	<b>103</b>	<b>585</b>	<b>972</b>	<b>902</b>	<b>388</b>	<b>21</b>
		Дял клас/подсектор	21,97%	14,15%	18,23%	23,72%	25,03%	22,02%	16,94%

Клас №	Клас	Пол	Общо за клас №	15 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	=65&>
	работници	Жени	<b>1 868</b>	<b>51</b>	<b>371</b>	<b>674</b>	<b>596</b>	<b>169</b>	<b>7</b>
		Дял жени/ж. подсектор	20,66%	12,62%	16,54%	22,98%	24,07%	17,79%	20,59%
		Дял жени/подсектор Σ	13,81%	7,01%	11,56%	16,45%	16,54%	9,59%	5,65%
		Мъже	<b>1 103</b>	<b>52</b>	<b>214</b>	<b>298</b>	<b>306</b>	<b>219</b>	<b>14</b>
		Дял мъже/м. подсектор	33,16%	44,51%	30,10%	28,41%	31,30%	46,08%	72,58%
		Дял мъже/подсектор Σ	8,16%	7,14%	6,67%	7,27%	8,49%	12,43%	11,29%
8	Оператори на машини и съоръжения и работници по монтаж на изделия	Общо за класа	<b>4 931</b>	<b>385</b>	<b>1 211</b>	<b>1 608</b>	<b>1 239</b>	<b>470</b>	<b>18</b>
		Дял клас/подсектор	36%	53%	38%	39%	34%	27%	15%
		Жени	<b>3 611</b>	<b>209</b>	<b>901</b>	<b>1 262</b>	<b>936</b>	<b>293</b>	<b>10</b>
		Дял жени/ж. подсектор	40%	52%	40%	43%	38%	31%	29%
		Дял жени/подсектор Σ	27%	29%	28%	31%	26%	17%	8%
		Мъже	<b>1 320</b>	<b>176</b>	<b>310</b>	<b>346</b>	<b>303</b>	<b>177</b>	<b>8</b>
		Дял мъже/м. подсектор	29%	54%	32%	30%	27%	22%	9%
		Дял мъже/подсектор Σ	10%	24%	10%	8%	8%	10%	6%
9	Професии, неизискващи специална квалификация	Общо за класа	<b>2 835</b>	<b>173</b>	<b>760</b>	<b>750</b>	<b>692</b>	<b>427</b>	<b>33</b>
		Дял клас/подсектор	20,96%	23,76%	23,68%	18,31%	19,20%	24,23%	26,61%
		Жени	<b>1 876</b>	<b>93</b>	<b>534</b>	<b>520</b>	<b>481</b>	<b>244</b>	<b>4</b>
		Дял жени/ж. подсектор	20,75%	23,02%	23,81%	17,73%	19,43%	25,68%	11,76%
		Дял жени/подсектор Σ	13,87%	12,77%	16,64%	12,69%	13,35%	13,85%	3,23%
		Мъже	<b>959</b>	<b>80</b>	<b>226</b>	<b>230</b>	<b>211</b>	<b>183</b>	<b>29</b>
		Дял мъже/м. подсектор	21,39%	24,69%	23,40%	19,76%	18,71%	22,54%	32,22%
		Дял мъже/подсектор Σ	7,09%	10,99%	7,04%	5,61%	5,85%	10,39%	23,39%
	Самоосигуряващи се	Общо за класа	<b>308</b>	<b>0</b>	<b>38</b>	<b>98</b>	<b>112</b>	<b>59</b>	<b>1</b>
		Дял клас/подсектор	2,28%	0,00%	1,18%	2,39%	3,11%	3,35%	0,81%
		Жени	<b>125</b>	<b>0</b>	<b>16</b>	<b>38</b>	<b>50</b>	<b>21</b>	<b>0</b>
		Дял жени/ж. подсектор	1,38%	0,00%	0,71%	1,30%	2,02%	2,21%	0,00%
		Дял жени/подсектор Σ	0,92%	0,00%	0,50%	0,93%	1,39%	1,19%	0,00%
		Мъже	<b>183</b>	<b>0</b>	<b>22</b>	<b>60</b>	<b>62</b>	<b>38</b>	<b>1</b>
		Дял мъже/м. подсектор	4,08%	0,00%	2,28%	5,15%	5,50%	4,68%	1,11%
		Дял мъже/подсектор Σ	1,35%	0,00%	0,69%	1,46%	1,72%	2,16%	0,81%
	Осигурени по нетрудови правоотношения	Общо за класа	<b>27</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>7</b>	<b>1</b>
		Дял клас/подсектор	0,20%	0,14%	0,06%	0,17%	0,25%	0,40%	0,81%
		Жени	<b>14</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>4</b>	<b>0</b>
		Дял жени/ж. подсектор	0,15%	0,25%	0,04%	0,10%	0,20%	0,42%	0,00%
		Дял жени/подсектор Σ	0,10%	0,14%	0,03%	0,07%	0,14%	0,23%	0,00%
		Мъже	<b>13</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>1</b>
		Дял мъже/м. подсектор	0,29%	0,00%	0,10%	0,34%	0,35%	0,37%	1,11%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,10%	0,00%	0,03%	0,10%	0,11%	0,17%	0,81%
	Осигурени по договори за управление и контрол на търговски дружества	Общо за класа	<b>136</b>	<b>1</b>	<b>7</b>	<b>31</b>	<b>51</b>	<b>38</b>	<b>8</b>
		Дял клас/подсектор	1,01%	0,14%	0,22%	0,76%	1,42%	2,16%	6,45%
		Жени	<b>43</b>	<b>1</b>	<b>3</b>	<b>10</b>	<b>17</b>	<b>12</b>	<b>0</b>
		Дял жени/ж. подсектор	0,48%	0,25%	0,13%	0,34%	0,69%	1,26%	0,00%
		Дял жени/подсектор Σ	0,32%	0,14%	0,09%	0,24%	0,47%	0,68%	0,00%
		Мъже	<b>93</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>21</b>	<b>34</b>	<b>26</b>	<b>8</b>

Клас №	Клас	Пол	Общо за клас №	15 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	=65&>
		Дял мъже/м. подсектор	2,07%	0,00%	0,41%	1,80%	3,01%	3,20%	8,89%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,69%	0,00%	0,12%	0,51%	0,94%	1,48%	6,45%

**Източник НСИ От източника са абсолютните числа, а всички изчисления са дело на авторите на анализа.**

**ТАБЛИЦА 72 ВЪЗРАСТОВА СТРУКТУРА НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОРИТЕ НА ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ, 2010 Г.**

		Общо	15 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	65&>
	Заети общо	9 778	523	2 560	2 959	2 402	1 234	100
	Жени	7 873	381	2 029	2 459	1 990	958	56
	Дял	80,52%	3,90%	20,75%	25,15%	20,35%	9,80%	0,57%
	Мъже	1 905	142	531	500	412	276	44
	Дял	19,48%	1,45%	5,43%	5,11%	4,21%	2,82%	0,45%
1391	Брой осигурени за к. дейност	132	5	26	27	54	20	0
	Дял	1,35%	0,05%	0,27%	0,28%	0,55%	0,20%	0,00%
1391	Жени	75	2	18	16	32	7	0
	Дял	0,77%	0,02%	0,18%	0,16%	0,33%	0,07%	0,00%
1391	Мъже	57	3	8	11	22	13	0
	Дял	0,58%	0,03%	0,08%	0,11%	0,22%	0,13%	0,00%
1431	Брой осигурени за к. дейност	2 736	204	770	783	604	336	39
	Дял	27,98%	2,09%	7,87%	8,01%	6,18%	3,44%	0,40%
1431	Жени	2 143	153	610	639	480	243	18
	Дял	21,92%	1,56%	6,24%	6,54%	4,91%	2,49%	0,18%
1431	Мъже	593	51	160	144	124	93	21
	Дял	6,06%	0,52%	1,64%	1,47%	1,27%	0,95%	0,21%
1439	Брой осигурени за к. дейност	6 910	314	1 764	2 149	1 744	878	61
	Дял	70,67%	3,21%	18,04%	21,98%	17,84%	8,98%	0,62%
1439	Жени	5 655	226	1 401	1 804	1 478	708	38
	Дял	57,83%	2,31%	14,33%	18,45%	15,12%	7,24%	0,39%
1439	Мъже	1 255	88	363	345	266	170	23
	Дял	12,83%	0,90%	3,71%	3,53%	2,72%	1,74%	0,24%

Източник: НСИ

**ТАБЛИЦА 73 КВАЛИФИКАЦИОННА СТРУКТУРА НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ ПРЕЗ 2010 Г. СПОРЕД КЛАСОВЕТЕ НА ЗАЕМАНИТЕ ДЪЛЖНОСТИ (НКПД)**

Клас №	Клас	Пол	Общо за клас №	15 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	=65&>
	Общо за подсектор Трикотажа	<b>Общо</b>	<b>9 778</b>	<b>523</b>	<b>2 560</b>	<b>2 959</b>	<b>2 402</b>	<b>1 234</b>	<b>100</b>
		<b>Жени</b>	<b>7 873</b>	<b>381</b>	<b>2 029</b>	<b>2 459</b>	<b>1 990</b>	<b>958</b>	<b>56</b>
		Дял жени./подсектор	80,52%	72,85%	79,26%	83,10%	82,85%	77,63%	56,00%
		<b>Мъже</b>	<b>1 905</b>	<b>142</b>	<b>531</b>	<b>500</b>	<b>412</b>	<b>276</b>	<b>44</b>
		Дял мъже/подсектор	19,48%	27,15%	20,74%	16,90%	17,15%	22,37%	44,00%
1	Ръководни служители	<b>Общо за класа</b>	<b>229</b>	<b>1</b>	<b>35</b>	<b>75</b>	<b>62</b>	<b>51</b>	<b>5</b>
		Дял клас/подсектор	2,34%	0,19%	1,37%	2,53%	2,58%	4,13%	5,00%
		<b>Жени</b>	<b>101</b>	<b>0</b>	<b>9</b>	<b>40</b>	<b>28</b>	<b>23</b>	<b>1</b>
		Дял жени/ж. подсектор	1,28%	0,00%	0,44%	1,63%	1,41%	2,40%	1,79%
		Дял жени/подсектор Σ	1,03%	0,00%	0,35%	1,35%	1,17%	1,86%	1,00%
		<b>Мъже</b>	<b>128</b>	<b>1</b>	<b>26</b>	<b>35</b>	<b>34</b>	<b>28</b>	<b>4</b>
		Дял мъже/м. подсектор	6,72%	0,70%	4,90%	7,00%	8,25%	10,14%	9,09%
	Дял мъже/подсектор Σ	1,31%	0,19%	1,02%	1,18%	1,42%	2,27%	4,00%	
2	Аналитични специалисти	<b>Общо за класа</b>	<b>146</b>	<b>0</b>	<b>37</b>	<b>47</b>	<b>35</b>	<b>26</b>	<b>1</b>
		Дял клас/подсектор	1,49%	0,00%	1,45%	1,59%	1,46%	2,11%	1,00%
		<b>Жени</b>	<b>111</b>	<b>0</b>	<b>26</b>	<b>37</b>	<b>27</b>	<b>20</b>	<b>1</b>
		Дял жени/ж. подсектор	1,41%	0,00%	1,28%	1,50%	1,36%	2,09%	1,79%
		Дял жени/подсектор Σ	1,14%	0,00%	1,02%	1,25%	1,12%	1,62%	1,00%
	<b>Мъже</b>	<b>35</b>	<b>0</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	



Клас №	Клас	Пол	Общо за клас №	15 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	=65 & >
		Дял мъже/м. подсектор	1,84%	0,00%	2,07%	2,00%	1,94%	2,17%	0,00%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,36%	0,00%	0,43%	0,34%	0,33%	0,49%	0,00%
<b>3</b>	<b>Техници и други приложни специалисти</b>	<b>Общо за класа</b>	<b>483</b>	<b>8</b>	<b>139</b>	<b>150</b>	<b>132</b>	<b>51</b>	<b>3</b>
		Дял клас/подсектор	4,94%	1,53%	5,43%	5,07%	5,50%	4,13%	3,00%
		<b>Жени</b>	<b>291</b>	<b>3</b>	<b>81</b>	<b>95</b>	<b>80</b>	<b>31</b>	<b>1</b>
		Дял жени/ж. подсектор	3,70%	0,79%	3,99%	3,86%	4,02%	3,24%	1,79%
		Дял жени/подсектор Σ	2,98%	0,57%	3,16%	3,21%	3,33%	2,51%	1,00%
		<b>Мъже</b>	<b>192</b>	<b>5</b>	<b>58</b>	<b>55</b>	<b>52</b>	<b>20</b>	<b>2</b>
		Дял мъже/м. подсектор	10,08%	3,52%	10,92%	11,00%	12,62%	7,25%	4,55%
		Дял мъже/подсектор Σ	1,96%	0,96%	2,27%	1,86%	2,16%	1,62%	2,00%
<b>4</b>	<b>Административен персонал</b>	<b>Общо за класа</b>	<b>348</b>	<b>22</b>	<b>115</b>	<b>95</b>	<b>69</b>	<b>44</b>	<b>3</b>
		Дял клас/подсектор	3,56%	4,21%	4,49%	3,21%	2,87%	3,57%	3,00%
		<b>Жени</b>	<b>252</b>	<b>9</b>	<b>79</b>	<b>74</b>	<b>58</b>	<b>32</b>	<b>0</b>
		Дял жени/ж. подсектор	3,20%	2,36%	3,89%	3,01%	2,91%	3,34%	0,00%
		Дял жени/подсектор Σ	2,58%	1,72%	3,09%	2,50%	2,41%	2,59%	0,00%
		<b>Мъже</b>	<b>96</b>	<b>13</b>	<b>36</b>	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>3</b>
		Дял мъже/м. подсектор	5,04%	9,15%	6,78%	4,20%	2,67%	4,35%	6,82%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,98%	2,49%	1,41%	0,71%	0,46%	0,97%	3,00%
<b>5</b>	<b>Персонал зает с услуги на населението, охрана и търговия</b>	<b>Общо за класа</b>	<b>97</b>	<b>6</b>	<b>21</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>2</b>
		Дял клас/подсектор	0,99%	1,15%	0,82%	0,78%	0,96%	1,78%	2,00%
		<b>Жени</b>	<b>78</b>	<b>6</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>1</b>
		Дял жени/ж. подсектор	0,99%	1,57%	0,99%	0,85%	0,75%	1,57%	1,79%
		Дял жени/подсектор Σ	0,80%	1,15%	0,78%	0,71%	0,62%	1,22%	1,00%
		<b>Мъже</b>	<b>19</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>1</b>
		Дял мъже/м. подсектор	1,00%	0,00%	0,19%	0,40%	1,94%	2,54%	2,27%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,19%	0,00%	0,04%	0,07%	0,33%	0,57%	1,00%
<b>7</b>	<b>Квалифицирани производствени работници</b>	<b>Общо за класа</b>	<b>3 064</b>	<b>156</b>	<b>754</b>	<b>999</b>	<b>760</b>	<b>378</b>	<b>17</b>
		Дял клас/подсектор	31,34%	29,83%	29,45%	33,76%	31,64%	30,63%	17,00%
		<b>Жени</b>	<b>2 491</b>	<b>110</b>	<b>561</b>	<b>833</b>	<b>645</b>	<b>328</b>	<b>14</b>
		Дял жени/ж. подсектор	31,64%	28,87%	27,65%	33,88%	32,41%	34,24%	25,00%
		Дял жени/подсектор Σ	25,48%	21,03%	21,91%	28,15%	26,85%	26,58%	14,00%
		<b>Мъже</b>	<b>573</b>	<b>46</b>	<b>193</b>	<b>166</b>	<b>115</b>	<b>50</b>	<b>3</b>
		Дял мъже/м. подсектор	19,48%	27,15%	20,74%	16,90%	17,15%	22,37%	44,00%
		Дял мъже/подсектор Σ	5,86%	8,80%	7,54%	5,61%	4,79%	4,05%	3,00%
<b>8</b>	<b>Оператори на машини и съоръжения и работници по монтаж на изделия</b>	<b>Общо за класа</b>	<b>2 970</b>	<b>173</b>	<b>811</b>	<b>936</b>	<b>741</b>	<b>287</b>	<b>22</b>
		Дял клас/подсектор	30%	33%	32%	32%	31%	23%	22%
		<b>Жени</b>	<b>2 583</b>	<b>132</b>	<b>699</b>	<b>827</b>	<b>674</b>	<b>237</b>	<b>14</b>
		Дял жени/ж. подсектор	33%	35%	34%	34%	34%	25%	25%
		Дял жени/подсектор Σ	26%	25%	27%	28%	28%	19%	14%
		<b>Мъже</b>	<b>387</b>	<b>41</b>	<b>112</b>	<b>109</b>	<b>67</b>	<b>50</b>	<b>8</b>
		Дял мъже/м. подсектор	20%	29%	21%	22%	16%	18%	18%
		Дял мъже/подсектор Σ	4%	8%	4%	4%	3%	4%	8%
<b>9</b>	<b>Професии, не изискващи специална квалификация</b>	<b>Общо за класа</b>	<b>2 250</b>	<b>157</b>	<b>632</b>	<b>578</b>	<b>511</b>	<b>333</b>	<b>39</b>
		Дял клас/подсектор	23,01%	30,02%	24,69%	19,53%	21,27%	26,99%	39,00%
		<b>Жени</b>	<b>1 897</b>	<b>121</b>	<b>549</b>	<b>504</b>	<b>442</b>	<b>260</b>	<b>21</b>
		Дял жени/ж. подсектор	24,10%	31,76%	27,06%	20,50%	22,21%	27,14%	37,50%
		Дял жени/подсектор Σ	19,40%	23,14%	21,45%	17,03%	18,40%	21,07%	21,00%
		<b>Мъже</b>	<b>353</b>	<b>36</b>	<b>83</b>	<b>74</b>	<b>69</b>	<b>73</b>	<b>18</b>
		Дял мъже/м. подсектор	18,53%	25,35%	15,63%	14,80%	16,75%	26,45%	40,91%
		Дял мъже/подсектор Σ	3,61%	6,88%	3,24%	2,50%	2,87%	5,92%	18,00%
	<b>Самоосигуряващи се</b>	<b>Общо за класа</b>	<b>112</b>	<b>0</b>	<b>7</b>	<b>34</b>	<b>47</b>	<b>22</b>	<b>2</b>
		Дял клас/подсектор	1,15%	0,00%	0,27%	1,15%	1,96%	1,78%	2,00%
		<b>Жени</b>	<b>46</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>22</b>	<b>18</b>	<b>3</b>	<b>1</b>
		Дял жени/ж. подсектор	0,58%	0,00%	0,10%	0,89%	0,90%	0,31%	1,79%
		Дял жени/подсектор Σ	0,47%	0,00%	0,08%	0,74%	0,75%	0,24%	1,00%
		<b>Мъже</b>	<b>66</b>	<b>0</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	<b>29</b>	<b>19</b>	<b>1</b>
		Дял мъже/м. подсектор	3,46%	0,00%	0,94%	2,40%	7,04%	6,88%	2,27%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,67%	0,00%	0,20%	0,41%	1,21%	1,54%	1,00%

Клас №	Клас	Пол	Общо за клас №	15 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	=65 & >
	Осигурени по нетрудови правоотношения	Общо за класа	7	0	2	1	0	4	0
		Дял клас/подсектор	0,07%	0,00%	0,08%	0,03%	0,00%	0,32%	0,00%
		Жени	2	0	0	0	0	2	0
		Дял жени/ж. подсектор	0,03%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,21%	0,00%
		Дял жени/подсектор Σ	0,02%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,16%	0,00%
		Мъже	5	0	2	1	0	2	0
		Дял мъже/м. подсектор	0,26%	0,00%	0,38%	0,20%	0,00%	0,72%	0,00%
Дял мъже/подсектор Σ	0,05%	0,00%	0,08%	0,03%	0,00%	0,16%	0,00%		
	Осигурени по договори за управление и контрол на търговски дружества	Общо за класа	72	0	7	21	22	16	6
		Дял клас/подсектор	0,74%	0,00%	0,27%	0,71%	0,92%	1,30%	6,00%
		Жени	21	0	3	6	3	7	2
		Дял жени/ж. подсектор	0,27%	0,00%	0,15%	0,24%	0,15%	0,73%	3,57%
		Дял жени/подсектор Σ	0,21%	0,00%	0,12%	0,20%	0,12%	0,57%	2,00%
		Мъже	51	0	4	15	19	9	4
		Дял мъже/м. подсектор	2,68%	0,00%	0,75%	3,00%	4,61%	3,26%	9,09%
Дял мъже/подсектор Σ	0,52%	0,00%	0,16%	0,51%	0,79%	0,73%	4,00%		

Източник: НСИ От източника са абсолютните данни, а всички изчисления са дело на авторите на анализа.

ТАБЛИЦА 74 ПРОМЯНА В ЗАЕТОСТТА ПО ВЪЗРАСТОВИ ГРУПИ В ПОДСЕКТОР ТРИКОТАЖ (2008-2010 г.)

	15 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	>=65	Общо
Брой заети 2008 г.	1 055	3 783	3 732	3 131	1 570	99	13 370
Мъже	260	810	610	531	325	39	2 575
Жени	795	2 973	3 122	2 600	1 245	60	10 795
% към общата численост	7,89%	28,29%	27,91%	23,42%	11,74%	0,74%	100,00%
Мъже	10,10%	31,46%	23,69%	20,62%	12,62%	1,51%	100,00%
Жени	7,36%	27,54%	28,92%	24,09%	11,53%	0,56%	100,00%
Брой заети 2009 г.	728	3 137	3 340	2 777	1 409	99	11 490
Мъже	175	663	552	459	308	34	2 191
Жени	553	2 474	2 788	2 318	1 101	65	9 299
% към общата численост	6,34%	27,30%	29,07%	24,17%	12,26%	0,86%	100,00%
Мъже	7,99%	30,26%	25,19%	20,95%	14,06%	1,55%	100,00%
Жени	5,95%	26,61%	29,98%	24,93%	11,84%	0,70%	100,00%
Брой заети 2010 г.	523	2 560	2 959	2 402	1 234	100	9 778
Мъже	142	531	500	412	276	44	1 905
Жени	381	2 029	2 459	1 990	958	56	7 873
% към общата численост	5,35%	26,18%	30,26%	24,57%	12,62%	1,02%	100,00%
Мъже	7,45%	27,87%	26,25%	21,63%	14,49%	2,31%	100,00%
Жени	4,84%	25,77%	31,23%	25,28%	12,17%	0,71%	100,00%
2. Производни показатели							
2.1. Изменение на заетите: 2009 г. спрямо 2008 г.	-327	-646	-392	-354	-161	0	-1 880
Мъже	-85	-147	-58	-72	-17	-5	-384
Жени	-242	-499	-334	-282	-144	5	-1 496
Дял от общото намаление, %	17,39%	34,36%	20,85%	18,83%	8,56%	0,00%	100,00%
Мъже	22,14%	38,28%	15,10%	18,75%	4,43%	1,30%	100,00%
Жени	16,18%	33,36%	22,33%	18,85%	9,63%	-0,33%	100,00%
2.2. Изменение на заетите 2010 г. спрямо 2009 г.	-205	-577	-381	-375	-175	1	-1 712
Мъже	-33	-132	-52	-47	-32	10	-286
Жени	-172	-445	-329	-328	-143	-9	-1 426
Дял от общото намаление, %	11,97%	33,70%	22,25%	21,90%	10,22%	-0,06%	100,00%
Мъже	11,54%	46,15%	18,18%	16,43%	11,19%	-3,50%	100,00%
Жени	12,06%	31,21%	23,07%	23,00%	10,03%	0,63%	100,00%
2.3. Изменение на заетите 2010 г. спрямо 2008 г.	-532	-1 223	-773	-729	-336	1	-3 592
Мъже	-118	-279	-110	-119	-49	5	-670

	15 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	>=65	Общо
<b>Жени</b>	-414	-944	-663	-610	-287	-4	-2 922
Дял от общото намаление, %	14,81%	34,05%	21,52%	20,30%	9,35%	-0,03%	100,00%
<b>Мъже</b>	17,61%	41,64%	16,42%	17,76%	7,31%	-0,75%	100,00%
<b>Жени</b>	14,17%	32,31%	22,69%	20,88%	9,82%	0,14%	100,00%
2.4. Процентно намаление на заетите през 2010 г. спрямо 2008 г., %	-50,43%	-32,33%	-20,71%	-23,28%	-21,40%	1,01%	-26,87%
<b>Мъже</b>	-45,38%	-34,44%	-18,03%	-22,41%	-15,08%	12,82%	-26,02%
<b>Жени</b>	-52,08%	-31,75%	-21,24%	-23,46%	-23,05%	-6,67%	-27,07%

Източник: НСИ

ТАБЛИЦА 75 ВЪЗРАСТОВА СТРУКТУРА НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОРИТЕ НА ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ, 2010Г.

		Общо	15-24	25-34	35-44	45-54	55-65	>=65
	Заети общо	95 097	95 097	95 097	95 097	95 097	95 097	95 097
	Заети жени	85 146	85 146	85 146	85 146	85 146	85 146	85 146
	заети мъже	9 951	9 951	9 951	9 951	9 951	9 951	9 951
1	Производство на облекло от обработени меки кожи заети	276	8	64	85	73	43	3
411	Жени	233	7	55	72	60	37	2
	Мъже	43	1	9	13	13	6	1
	Дял от заетите в под сектора	100,%	2,899%	23,188%	30,797%	26,449%	15,580%	1,087%
	Дял от всички заети в под сектора	0,290%	0,008%	0,067%	0,089%	0,077%	0,045%	0,003%
	Дял от заетите жени в класа ик. д/ст	100,%	3,004%	23,605%	30,901%	25,751%	15,880%	0,858%
	Дял от всички заети в под сектора	0,245%	0,245%	0,245%	0,245%	0,245%	0,245%	0,245%
	Дял от заетите мъже в под сектора	100,%	2,326%	20,930%	30,233%	30,233%	13,953%	2,326%
	Дял от всички заети в под сектора	0,045%	0,001%	0,009%	0,014%	0,014%	0,006%	0,001%
1	Производство на работно облекло заети	4 927	198	1 133	1 395	1 316	781	104
412	Жени	4 359	159	1 027	1 264	1 181	663	65
	Мъже	568	39	106	131	135	118	39
	Дял от заетите в под сектора	100,%	4,019%	22,996%	28,313%	26,710%	15,851%	2,111%
	Дял от всички заети в под сектора	5,181%	0,208%	1,191%	1,467%	1,384%	0,821%	0,109%
	Дял от заетите жени в класа ик. д/ст	100,%	3,648%	23,560%	28,997%	27,093%	15,210%	1,491%
	Дял от всички заети в под сектора	4,584%	0,167%	1,080%	1,329%	1,242%	0,697%	0,068%
	Дял от заетите мъже в под сектора	100,%	6,866%	18,662%	23,063%	23,768%	20,775%	6,866%
	Дял от всички заети в под сектора	0,597%	0,041%	0,111%	0,138%	0,142%	0,124%	0,041%
1	Производство на горно облекло, без работно	55 037	3 130	13 890	16 727	13 642	7 082	566
413	Жени	49 194	2 614	12 304	15 202	12 435	6 241	398
	Мъже	5 843	516	1 586	1 525	1 207	841	168
	Дял от заетите в под сектора	100,%	5,687%	25,238%	30,392%	24,787%	12,868%	1,028%
	Дял от всички заети в под сектора	57,875%	3,291%	14,606%	17,589%	14,345%	7,447%	0,595%
	Дял от заетите жени в класа ик. д/ст	100,%	5,314%	25,011%	30,902%	25,277%	12,687%	0,809%
	Дял от всички заети в под сектора	51,730%	2,749%	12,938%	15,986%	13,076%	6,563%	0,419%
	Дял от заетите мъже в под сектора	100,%	8,831%	27,144%	26,100%	20,657%	14,393%	2,875%
	Дял от всички заети в под сектора	6,144%	0,543%	1,668%	1,604%	1,269%	0,884%	0,177%
1	Производство на долно облекло	23 356	1 698	6 310	7 177	5 473	2 507	191
414	Жени	21 109	1 502	5 670	6 559	5 021	2 230	127
	Мъже	2 247	196	640	618	452	277	64
	Дял от заетите в под сектора	100,%	7,270%	27,017%	30,729%	23,433%	10,734%	0,818%
	Дял от всички заети в под сектора	24,560%	1,786%	6,635%	7,547%	5,755%	2,636%	0,201%
	Дял от заетите жени в класа ик. д/ст	100,%	7,115%	26,861%	31,072%	23,786%	10,564%	0,602%
	Дял от всички заети в под сектора	22,197%	1,579%	5,962%	6,897%	5,280%	2,345%	0,134%
	Дял от заетите мъже в под сектора	100,%	8,723%	28,482%	27,503%	20,116%	12,328%	2,848%
	Дял от всички заети в под сектора	2,363%	0,206%	0,673%	0,650%	0,475%	0,291%	0,067%
1	Производство на друго облекло и допълнения за облекло	11 428	534	3 199	3 670	2 703	1 201	121
419	Жени	10 193	460	2 866	3 321	2 435	1 033	78
	Мъже	1 235	74	333	349	268	168	43
	Дял от заетите в под сектора	100,%	4,673%	27,993%	32,114%	23,652%	10,509%	1,059%
	Дял от всички заети в под сектора	12,017%	0,562%	3,364%	3,859%	2,842%	1,263%	0,127%
	Дял от заетите жени в класа ик. д/ст	100,%	4,513%	28,117%	32,581%	23,889%	10,134%	0,765%
	Дял от всички заети в под сектора	10,719%	0,484%	3,014%	3,492%	2,561%	1,086%	0,082%

	Общо	15-24	25-34	35-44	45-54	55-65	>=65
Дял от заетите мъже в подсектора	100,0%	5,992%	26,964%	28,259%	21,700%	13,603%	3,482%
Дял от всички заети в подсектора	1,299%	0,078%	0,350%	0,367%	0,282%	0,177%	0,045%
1 420 Производство на облекло и изделия от кожухарски кожи	73	0	16	12	19	24	2
Жени	58	0	12	10	17	19	0
Мъже	15	0	4	2	2	5	2
Дял от заетите в под подсектора	100,0%	0,000%	21,918%	16,438%	26,027%	32,877%	2,740%
Дял от всички заети в подсектора	0,077%	0,000%	0,017%	0,013%	0,020%	0,025%	0,002%
Дял от заетите жени в класа ин. д/ст	100,0%	0,000%	20,690%	17,241%	29,310%	32,759%	0,000%
Дял от всички заети в подсектора	0,061%	0,000%	0,013%	0,011%	0,018%	0,020%	0,000%
Дял от заетите мъже в подсектора	100,0%	0,000%	26,667%	13,333%	13,333%	33,333%	13,333%
Дял от всички заети в подсектора	0,016%	0,000%	0,004%	0,002%	0,002%	0,005%	0,002%

Източник: НСИ

Таблица 76 Промяна в заетостта по възрастови групи в подсектор Конфекция периода 2008-2010 г.

	15-24 г.	25-34 г.	35-44 г.	45-54 г.	55-64 г.	>=65 г.	Общо
Заети 2008	13 254	43 001	43 691	33 999	15 746	1 134	150 825
Жени	11 517	38 117	39 583	30 584	13 522	754	134 077
Мъже	1 737	4 884	4 108	3 415	2 224	380	16 748
Дял спрямо заетите %	8,79%	28,51%	28,97%	22,54%	10,44%	0,75%	100,00%
Дял спрямо жени %	8,59%	28,43%	29,52%	22,81%	10,09%	0,56%	100,00%
Дял спрямо мъже %	10,37%	29,16%	24,53%	20,39%	13,28%	2,27%	100,00%
Заети 2009	9 357	34 893	37 155	29 249	13 688	1 008	125 350
Жени	8 079	30 925	33 538	26 374	11 745	647	111 308
Мъже	1 278	3 968	3 617	2 875	1 943	361	14 042
Дял спрямо заетите %	7,46%	27,84%	29,64%	23,33%	10,92%	0,80%	100,00%
Дял спрямо жени %	7,26%	27,78%	30,13%	23,69%	10,55%	0,58%	100,00%
Дял спрямо мъже %	9,10%	28,26%	25,76%	20,47%	13,84%	2,57%	100,00%
Заети 2010	7 834	29 018	33 681	26 738	12 589	1 035	110 895
Жени	6 533	25 530	30 256	24 011	10 820	685	97 835
Мъже	1 301	3 488	3 425	2 727	1 769	350	13 060
Дял спрямо заетите %	7,06%	26,17%	30,37%	24,11%	11,35%	0,93%	100,00%
Дял спрямо жени %	6,68%	26,09%	30,93%	24,54%	11,06%	0,70%	100,00%
Дял спрямо мъже %	9,96%	26,71%	26,23%	20,88%	13,55%	2,68%	100,00%
Производни показатели							
Изменение 2009/2008	-3 897	-8 108	-6 536	-4 750	-2 058	-126	-25 475
Жени	-3 438	-7 192	-6 045	-4 210	-1 777	-107	-22 769
Мъже	-459	-916	-491	-540	-281	-19	-2 706
% от общото изменение	15,30%	31,83%	25,66%	18,65%	8,08%	0,49%	100,00%
Жени	15,10%	31,59%	26,55%	18,49%	7,80%	0,47%	100,00%
Мъже	16,96%	33,85%	18,14%	19,96%	10,38%	0,70%	100,00%
Изменение 2010/2009	-1 523	-5 875	-3 474	-2 511	-1 099	27	-14 455
Жени	-1 546	-5 395	-3 282	-2 363	-925	38	-13 473
Мъже	23	-480	-192	-148	-174	-11	-982
% от общото изменение	10,54%	40,64%	24,03%	17,37%	7,60%	-0,19%	100,00%
Жени	11,47%	40,04%	24,36%	17,54%	6,87%	-0,28%	100,00%
Мъже	-2,34%	48,88%	19,55%	15,07%	17,72%	1,12%	100,00%
Изменение 2010/2008	-5 420	-13 983	-10 010	-7 261	-3 157	-99	-39 930
Жени	-4 984	-12 587	-9 327	-6 573	-2 702	-69	-36 242
Мъже	-436	-1 396	-683	-688	-455	-30	-3 688
% от общото изменение	13,57%	35,02%	25,07%	18,18%	7,91%	0,25%	100,00%
Жени	13,75%	34,73%	25,74%	18,14%	7,46%	0,19%	100,00%
Мъже	11,82%	37,85%	18,52%	18,66%	12,34%	0,81%	100,00%
% намаление 2010/2008	-57,92%	-40,07%	-26,94%	-24,82%	-23,06%	-9,82%	-31,85%
Жени	-61,69%	-40,70%	-27,81%	-24,92%	-23,01%	-10,66%	-32,56%
Мъже	-34,12%	-35,18%	-18,88%	-23,93%	-23,42%	-8,31%	-26,26%

Източник: НОИ

Таблица 77 КВАЛИФИКАЦИОННА СТРУКТУРА НА ЗАЕТИТЕ В ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ ПРЕЗ 2010 Г. СПОРЕД КЛАСОВЕТЕ НА ЗАЕМАНИТЕ ДЪЛЖНОСТИ (НКПД)

Клас №	Клас	Пол	Общо за клас №	15 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	=65&>
	Общо за подсектор Конфекция	Общо	95 097	5 568	24 612	29 066	23 226	11 638	987
		Жени	85 146	4 742	21 934	26 428	21 149	10 223	670
		Дял жени./подсектор	89,54%	85,17%	89,12%	90,92%	91,06%	87,84%	67,88%
		Мъже	9 951	826	2 678	2 638	2 077	1 415	317
		Дял мъже/подсектор	10,46%	14,83%	10,88%	9,08%	8,94%	12,16%	32,12%
1	Ръководни служители	Общо за класа	1 220	10	192	409	371	213	25
		Дял клас/подсектор	1,28%	0,18%	0,78%	1,41%	1,60%	1,83%	2,53%
		Жени	802	9	136	266	250	136	5
		Дял жени/ж. подсектор	0,94%	0,19%	0,62%	1,01%	1,18%	1,33%	0,75%
		Дял жени/подсектор Σ	0,84%	0,16%	0,55%	0,92%	1,08%	1,17%	0,51%
		Мъже	418	1	56	143	121	77	20
		Дял мъже/м. подсектор	4,20%	0,12%	2,09%	5,42%	5,83%	5,44%	6,31%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,44%	0,02%	0,23%	0,49%	0,52%	0,66%	2,03%
2	Аналитични специалисти	Общо за класа	1 060	17	293	329	241	171	9
		Дял клас/подсектор	1,11%	0,31%	1,19%	1,13%	1,04%	1,47%	0,91%
		Жени	873	10	232	270	209	148	4
		Дял жени/ж. подсектор	1,03%	0,21%	1,06%	1,02%	0,99%	1,45%	0,60%
		Дял жени/подсектор Σ	0,92%	0,18%	0,94%	0,93%	0,90%	1,27%	0,41%
		Мъже	187	7	61	59	32	23	5
		Дял мъже/м. подсектор	1,88%	0,85%	2,28%	2,24%	1,54%	1,63%	1,58%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,20%	0,13%	0,25%	0,20%	0,14%	0,20%	0,51%
3	Техници и други приложни специалисти	Общо за класа	3 132	46	773	1 130	774	383	26
		Дял клас/подсектор	3,29%	0,83%	3,14%	3,89%	3,33%	3,29%	2,63%
		Жени	2 444	33	612	938	587	265	9
		Дял жени/ж. подсектор	2,87%	0,70%	2,79%	3,55%	2,78%	2,59%	1,34%
		Дял жени/подсектор Σ	2,57%	0,59%	2,49%	3,23%	2,53%	2,28%	0,91%
		Мъже	688	13	161	192	187	118	17
		Дял мъже/м. подсектор	6,91%	1,57%	6,01%	7,28%	9,00%	8,34%	5,36%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,72%	0,23%	0,65%	0,66%	0,81%	1,01%	1,72%
4	Административен персонал	Общо за класа	2 555	141	774	778	529	313	20
		Дял клас/подсектор	2,69%	2,53%	3,14%	2,68%	2,28%	2,69%	2,03%
		Жени	2 060	107	614	627	439	258	15
		Дял жени/ж. подсектор	2,42%	2,26%	2,80%	2,37%	2,08%	2,52%	2,24%
		Дял жени/подсектор Σ	2,17%	1,92%	2,49%	2,16%	1,89%	2,22%	1,52%
		Мъже	495	34	160	151	90	55	5
		Дял мъже/м. подсектор	4,97%	4,12%	5,97%	5,72%	4,33%	3,89%	1,58%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,52%	0,61%	0,65%	0,52%	0,39%	0,47%	0,51%
5	Персонал зает с услуги на населението охрана и търговия	Общо за класа	2 388	346	695	591	431	259	66
		Дял клас/подсектор	2,51%	6,21%	2,82%	2,03%	1,86%	2,23%	6,69%
		Жени	2 086	304	599	533	391	222	37
		Дял жени/ж. подсектор	2,45%	6,41%	2,73%	2,02%	1,85%	2,17%	5,52%
		Дял жени/подсектор Σ	2,19%	5,46%	2,43%	1,83%	1,68%	1,91%	3,75%
		Мъже	302	42	96	58	40	37	29
		Дял мъже/м. подсектор	3,03%	5,08%	3,58%	2,20%	1,93%	2,61%	9,15%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,32%	0,75%	0,39%	0,20%	0,17%	0,32%	2,94%
7	Квалифицирани производствени работници	Общо за класа	34 679	1 847	8 753	11 427	8 617	3 773	262
		Дял клас/подсектор	36,47%	33,17%	35,56%	39,31%	37,10%	32,42%	26,55%



Клас №	Клас	Пол	Общо за клас №	15 - 24	25 - 34	35 - 44	45 - 54	55 - 64	=65&>
		Жени	31 963	1 547	7 806	10 655	8 174	3 549	232
		Дял жени/ж. подсектор	37,54%	32,62%	35,59%	40,32%	38,65%	34,72%	34,63%
		Дял жени/подсектор Σ	33,61%	27,78%	31,72%	36,66%	35,19%	30,49%	23,51%
		Мъже	2 716	300	947	772	443	224	30
		Дял мъже/м. подсектор	10,46%	14,83%	10,88%	9,08%	8,94%	12,16%	32,12%
		Дял мъже/подсектор Σ	2,86%	5,39%	3,85%	2,66%	1,91%	1,92%	3,04%
8	Оператори на машини и съоръжения и работници по монтаж на изделия	<b>Общо за класа</b>	<b>28 870</b>	<b>1 624</b>	<b>7 229</b>	<b>9 008</b>	<b>7 363</b>	<b>3 446</b>	<b>200</b>
		Дял клас/подсектор	30%	29%	29%	31%	32%	30%	20%
		Жени	27 138	1 413	6 695	8 564	7 035	3 257	174
		Дял жени/ж. подсектор	32%	30%	31%	32%	33%	32%	26%
		Дял жени/подсектор Σ	29%	25%	27%	29%	30%	28%	18%
		Мъже	1 732	211	534	444	328	189	26
		Дял мъже/м. подсектор	17%	26%	20%	17%	16%	13%	8%
		Дял мъже/подсектор Σ	2%	4%	2%	2%	1%	2%	3%
9	Професии, не изискващи специална квалификация	<b>Общо за класа</b>	<b>18 537</b>	<b>1 519</b>	<b>5 618</b>	<b>4 490</b>	<b>3 929</b>	<b>2 633</b>	<b>348</b>
		Дял клас/подсектор	19,49%	27,28%	22,83%	15,45%	16,92%	22,62%	35,26%
		Жени	16 282	1 313	5 089	4 028	3 511	2 157	184
		Дял жени/ж. подсектор	19,12%	27,69%	23,20%	15,24%	16,60%	21,10%	27,46%
		Дял жени/подсектор Σ	17,12%	23,58%	20,68%	13,86%	15,12%	18,53%	18,64%
		Мъже	2 255	206	529	462	418	476	164
		Дял мъже/м. подсектор	22,66%	24,94%	19,75%	17,51%	20,13%	33,64%	51,74%
		Дял мъже/подсектор Σ	2,37%	3,70%	2,15%	1,59%	1,80%	4,09%	16,62%
	Самоосигуряващи се	<b>Общо за класа</b>	<b>2 081</b>	<b>13</b>	<b>234</b>	<b>746</b>	<b>770</b>	<b>309</b>	<b>9</b>
		Дял клас/подсектор	2,19%	0,23%	0,95%	2,57%	3,32%	2,66%	0,91%
		Жени	1 207	5	126	463	441	169	3
		Дял жени/ж. подсектор	1,42%	0,11%	0,57%	1,75%	2,09%	1,65%	0,45%
		Дял жени/подсектор Σ	1,27%	0,09%	0,51%	1,59%	1,90%	1,45%	0,30%
		Мъже	874	8	108	283	329	140	6
		Дял мъже/м. подсектор	8,78%	0,97%	4,03%	10,73%	15,84%	9,89%	1,89%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,92%	0,14%	0,44%	0,97%	1,42%	1,20%	0,61%
	Осигурени по нетрудови правоотношения	<b>Общо за класа</b>	<b>117</b>	<b>2</b>	<b>13</b>	<b>31</b>	<b>47</b>	<b>21</b>	<b>3</b>
		Дял клас/подсектор	0,12%	0,04%	0,05%	0,11%	0,20%	0,18%	0,30%
		Жени	78	0	6	19	36	14	3
		Дял жени/ж. подсектор	0,09%	0,00%	0,03%	0,07%	0,17%	0,14%	0,45%
		Дял жени/подсектор Σ	0,08%	0,00%	0,02%	0,07%	0,15%	0,12%	0,30%
		Мъже	39	2	7	12	11	7	0
		Дял мъже/м. подсектор	0,39%	0,24%	0,26%	0,45%	0,53%	0,49%	0,00%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,04%	0,04%	0,03%	0,04%	0,05%	0,06%	0,00%
	Осигурени по договори за управление и контрол на търговски дружества	<b>Общо за класа</b>	<b>436</b>	<b>2</b>	<b>36</b>	<b>121</b>	<b>148</b>	<b>110</b>	<b>19</b>
		Дял клас/подсектор	0,46%	0,04%	0,15%	0,42%	0,64%	0,95%	1,93%
		Жени	198	1	18	59	71	45	4
		Дял жени/ж. подсектор	0,23%	0,02%	0,08%	0,22%	0,34%	0,44%	0,60%
		Дял жени/подсектор Σ	0,21%	0,02%	0,07%	0,20%	0,31%	0,39%	0,41%
		Мъже	238	1	18	62	77	65	15
		Дял мъже/м. подсектор	2,39%	0,12%	0,67%	2,35%	3,71%	4,59%	4,73%
		Дял мъже/подсектор Σ	0,25%	0,02%	0,07%	0,21%	0,33%	0,56%	1,52%

Изт.: НСИ и собствени изчисления.





ТАБЛИЦА 78 ВУ ПОДГОТВЯЩИ КАДРИ ЗА СЕКТОРА ЗА РАЗЛИЧНИ КЛЮЧОВИ ДЪЛЖНОСТИ

населено_място	име	3_7_ : Администрация и управление	3_8_ : Икономика	4_6_ : Информатика и компютърни науки	5_1_ : Машинно инженерство	5_10_ : Химични технологии	5_13_ : Общо инженерство	5_2_ : Електротехника, електроника и автоматика	5_3_ : Коммуникационна и компютърна техника	5_4_ : Енергетика	5_6_ : Материали и материалознание
Благоевград	Американски университет в България - Благоевград	Да	Да	Да							
Благоевград	Югозападен университет "Неофит Рилски"	Да	Да	Да	Да			Да			
Благоевград	ЮУ "НЕОФИТ РИЛСКИ" - ТЕХНИЧЕСКИ КОЛЕЖ				Да			Да			
Бургас	Бургаски свободен университет	Да	Да	Да				Да			
Бургас	КОЛЕЖ ПО ТУРИЗЪМ КЪМ УНИВЕРСИТЕТА "Проф. Д-р Асен Златаров"										
Бургас	ТЕХНИЧЕСКИ КОЛЕЖ КЪМ УНИВЕРСИТЕТ "Проф. Д-р Асен Златаров"				Да			Да	Да		
Бургас	Университет "Проф. Д-р Асен Златаров"	Да	Да			Да					Да
Варна	Варненски свободен университет "Черноризец Храбър"	Да	Да	Да							
Варна	Икономически университет - Варна	Да	Да	Да							
Варна	КОЛЕЖ ПО ТУРИЗЪМ към Икономически университет Варна										
Варна	ТЕХНИЧЕСКИ КОЛЕЖ КЪМ ТЕХНИЧЕСКИ УНИВЕРСИТЕТ - ВАРНА							Да			
Варна	Технически университет - Варна				Да			Да	Да	Да	
Велико Търново	Великотърновски университет "Св. св. Кирил и Методий"	Да	Да	Да							
Велико Търново	Национален военен университет "Васил Левски" - Велико Търново	Да						Да	Да		
Свищов	КОЛЕЖ ПО ИКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ КЪМ СА"Д.А.ЦЕНОВ"	Да	Да								
Свищов	Стопанска академия "Димитър Ценов" - Свищов	Да	Да								
Габрово	Технически университет - Габрово	Да	Да		Да			Да	Да		Да
Добрич	ДОБРУДЖАНСКИ ТЕХНОЛОГИЧЕН КОЛЕЖ - ДОБРИЧ				Да			Да			
Добрич	Международен колеж - Албена	Да	Да								
Кърджали	ФИЛИАЛ НА ПУ "ПАИСИЙ ХИЛЕНДАРСКИ"	Да									
Ловеч	ТЕХНИЧЕСКИ КОЛЕЖ				Да			Да			
Пловдив	Аграрен университет - Пловдив		Да								
Пловдив	Европейски колеж по икономика и управление - Пловдив	Да	Да								
Пловдив	Земеделски колеж - Пловдив	Да	Да								
Пловдив	Колеж по икономика и администрация - Пловдив		Да								
Пловдив	Пловдивски университет "Паисий Хилендарски"	Да	Да	Да							
Пловдив	Университет по хранителни технологии - Пловдив		Да		Да		Да	Да	Да	Да	
Разград	ФИЛИАЛ РАЗГРАД КЪМ РУСЕНСКИ УНИВЕРСИТЕТ "АНГЕЛ КЪНЧЕВ"					Да					
Русе	Русенски университет "Ангел Кънчев"	Да	Да	Да	Да			Да	Да		Да
Смолян	ФИЛИАЛ НА ПУ "ПАИСИЙ ХИЛЕНДАРСКИ"		Да		Да			Да	Да		
София	Академия на МВР - София	Да									
София	Колеж по телекомуникации и пощи - София	Да							Да		
София	Минно-геоложки университет "Свети Иван Рилски" - София				Да			Да			
София	Университет за национално и световно стопанство - София	Да	Да								
София	Химикотехнологичен и металургичен университет - София	Да				Да		Да			Да
София	Висше транспортно училище "Тодор Каблешков" - София		Да		Да			Да	Да		
София	Висше училище по застраховане и финанси - София		Да								
София	Колеж по мениджмънт, търговия и маркетинг - София		Да								
София	Лесотехнически университет - София	Да									
София	Нов български университет - София	Да	Да	Да					Да		

София	Софийски университет "Св. Климент Охридски"	Да	Да	Да									
София	Технически университет - София	Да			Да			Да	Да	Да			
София	ТРАНСПОРТЕН КОЛЕЖ КЪМ ВТУ "Т. КАБЛЕШКОВ"		Да		Да								
Ботевград	Международно висше бизнес училище - Ботевград	Да	Да										
Стара Загора	Тракийски университет		Да										
Шумен	Шуменски университет "Епископ Константин Преславски"		Да	Да						Да			
18 града	Общо 46 ВУ	26	29	11	14	3	1	13	14	4	4		

Източник: БСК

Таблица 79 СПЕЦИАЛНОСТИ В СЕКТОР „ТЕКСТИЛ И ОБЛЕКЛО“ ПРЕДЛАГАНИ В ЦЕНТРОВЕТЕ ЗА ПРОФЕСИОНАЛНА ПОДГОТОВКА В СЕВЕРОЗАПАДЕН РЕГИОН ЗА ПЛАНИРАНЕ НА БЪЛГАРИЯ

населено_място	име	5240401: Технологичен и микробиологичен контрол в химични производ	5420301: Предачно производство	5420303: Плетачно производство	5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от тек	5420402: Конструирание, моделиране и технология на облекло от кож	5420501: Производство на облекло от текстил	5420901: Производство на облекло	5421101: Шивачество	5421301: Ръчно изработване на килими	5421302: Ръчно изработване на гоблени, губери, козаци	5421401: Ръчно художествено плетиво	5421501: Бродерия
Видин	Център за професионално обучение към "БРЕЙН ГРУП"				Да		Да		Да				
Враца	ЕТ "Деметра – Мая Антова", гр. Враца						Да		Да				
Враца	ЕТ "ДЕСИ ВЕСИ-Митко Василев						Да						
Враца	СНЦ "Дом на науката и техниката"						Да		Да				
Враца	СНЦ "Индустриална стопанска камара /асоциация/ – Враца"						Да		Да				
Враца	ЦПО към ЕТ "МЕКСИКО – ПЕ – Петър Йорданов", гр. Враца						Да	Да	Да				
Враца	ЦПО към Агенция за регионално и икономическо развитие									Да	Да	Да	Да
Враца	ЦПО към фондация Ейнджъл								Да				
Мездра	ЦПО към фондация "РОМА-Мездра"								Да				
Ловеч	„СДРУЖЕНИЕ ЗА НАСЪРЧАВАНЕ НА ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ НА ОБЛАСТ ЛОВЕЧ“								Да				
Ловеч	Сдружение "Знание"								Да				
Ловеч	СНЦ "Териториална организация на НТС – Ловеч"						Да						
Ловеч	ЦПО към ЕТ "Према – Св. Марков – П. Марков"				Да	Да							
Ловеч	ЦПО към "Център за професионална квалификация" ЕООД								Да				
Ловеч	ЦПО към ф-я "Център за социални и икономически инициативи"				Да				Да				
Луковит	ЦПО към ПГ по селско стопанство "Сергей Румянцев"								Да				
Тетевен	ЦПО към СНЦ "ЕВРОПЕЙСКО РАЗВИТИЕ"								Да				

Берковица	ЦПОкъм "ВИП Консулт" ООД								Да					
Берковица	ЦПОкъм ЕТ "Пламяк - 96 – Калинка Жекова"								Да					
Берковица	ЦПО към ЕТ "РУБИЕС ТРАНС СНИВ-ВАЛЕНТИН СТОЯНОВ"								Да					
Лом	ЦПО към "Регионален център за РУЧР" ЕООД, гр. Лом								Да					
Монтана	"ЖОРИ КЛУБ" ООД						Да		Да					
Монтана	Професионална техническа гимназия "Юрий Гагарин"								Да					
Монтана	ЦПО към "КЪНЕКТЕД" ЕООД,								Да	Да				
Монтана	ЦПО към "ТИВЕС" ООД, гр. Монтана								Да					
Монтана	ЦПО към СД "МОНТЕ АВИОР – РЕПКИНИ И СИЕ", гр. Монтана						Да							
Монтана	ЦПО към "ВЕСТ -2005 " ООД								Да	Да	Да			
Монтана	ЦПО към ЕТ "ИТИ-ПЛАМКА ГЕОРГИЕВА",									Да				
Монтана	ЦПО към СНЦ « ЗНАНИЕ", гр. Монтана									Да				
Плевен	ИКОМС ЕООД, гр. Плевен									Да				
Плевен	Регионален център за професионална квалификация ООД	Да												
Плевен	Сдружение "РЕГИОНАЛЕН БИЗНЕС ЦЕНТЪР ПЛЕВЕН"									Да				
Плевен	Сдружение Знание									Да				
Плевен	СНЦ "Областна организация на НТС", гр. Плевен				Да		Да		Да					
Плевен	ЦПО към "ЦЕНТЪР ЗА ИНФОРМАЦИЯ И РАЗВИТИЕ НА ЕВРОИНТЕГРАЦИЯТА"						Да		Да	Да				Да
Плевен	Център за чужди езици И мениджмънт ООД									Да				
Плевен	ЦПО към Декси консулт ЕООД		Да							Да				
Плевен	ЦПО към междуучилищен център за трудово политехн. обучение								Да					
Плевен	ЦПО към Сдружение с нестопанска цел "Научно технологичен съюз"						Да			Да				
Червен бряг	ЦПО към ПГ по механоелектротехника "Девети май", гр. Червен бряг			Да			Да							
7	Общо 41	1	1	1	5	2	13	2	30	4	2	1	2	

Източник: БСК

Таблица 80 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в Центровете за професионална подготовка в Северен централен регион за планиране на България

населено_място	име	5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от текстил									
		5420501: Производство на облекло от текстил	5420502: Производство на облекло от кожи	5420602: Конструирание, моделиране и технология на кожено - галан	5420702: Производство на кожено - галантерийни изделия	5420901: Производство на облекло	5421001: Обувно и кожено - галантерийно производство	5421101: Шивачество	5421401: Ръчно художествено плетиво		
Велико Търново	Център за професионално обучение към РС на ТПК-Велико Търново	Да									
Крушето	Център за професионално обучение към Професионална гимназия по селско стопанство "Боруш", с. Крушето, общ. Горна Оряховица									Да	
Свищов	ЦПО към Община Свищов, Общинска служба "Социални дейности", гр. Свищов									Да	Да
Габрово	"ПРЕСТИЖ 2007" ЕООД	Да	Да								
Габрово	„МЕРКУРИЙ П И П“ АД								Да		
Габрово	ЦПО към "Веда консулт" ЕООД	Да		Да	Да						
Габрово	ЦПО към Технически университет - Габрово, гр. Габрово	Да	Да								
Габрово	ЦПО към "МЦ за специална подготовка по охрана и сигурност "Алфа - МЕТАЛ" ООД									Да	
Севлиево	ЕТ "ОПИДА – Детелина Георгиева", гр. Севлиево, обл. Габрово	Да								Да	
Трявна	ЦПО към "ИНФОЦЕНТЪР" ЕООД, гр. Трявна									Да	
Разград	Сдружение с нестопанска цел "ДОМ НА НАУКАТА И ТЕХНИКАТА"									Да	
Разград	Сдружение "Дружество за разпространение на знание", г									Да	
Разград	ЦПО към ЕТ "Бети - Орва - Бедиха Неджибова"									Да	
Разград	ЦПО към ЕТ "Йорданка Георгиева - Дани", гр.									Да	
Разград	ЦПО към ЕТ "ПЕВИК ВАЯН - Виктория Георгиева",									Да	
Ветово	„ШАМО“ ЕООД, гр. Ветово, обл. Русе		Да							Да	
Русе	"ЕВРОДРАЙВ" ЕООД		Да							Да	
Русе	"НОБО – ЕООД" ЕООД, гр. Русе									Да	
Русе	ЦПО към "РУЛАН" ООД, гр. Русе		Да							Да	
Русе	"Практик груп" ЕООД, гр. Русе									Да	
Русе	Сдружение "Териториална организация на НТС", гр. Русе	Да	Да					Да			
Русе	ЦПО към Фондация "РУСЕ ДНЕС", гр. Русе		Да							Да	
Русе	ЦПО към „БУЛСТАРС“ ЕООД		Да							Да	
Русе	ЦПО към ЕТ "Атанаска Гочкова - Анита"	Да								Да	
Русе	ЦПО към ЕТ "Василка Николова - Тива", гр. Русе									Да	
Русе	ЦПО към "Бейском" ООД, гр. Русе									Да	
Русе	ЦПО към СД "Русе – Експорт – Импорт – Константинов и Сие", г	Да	Да							Да	
Силистра	ЦПО към „ДК ГРУП БЪЛГАРИЯ“ ООД									Да	
Тутракан	ЦПО към ЕТ СК Капитал Милена Иванова, гр. Тутракан									Да	
Тутракан	ЦПО е към "Диона" ЕООД, гр. Тутракан									Да	
11 селища	Общо ЦПО 31	4	12	1	1	1	1	1	1	24	1

ТАБЛИЦА 81 СПЕЦИАЛНОСТИ В СЕКТОР „ТЕКСТИЛ И ОБЛЕКЛО“ ПРЕДЛАГАНИ В ЦЕНТРОВЕТЕ ЗА ПРОФЕСИОНАЛНА ПОДГОТОВКА В СЕВЕРОИЗТОЧЕН РЕГИОН ЗА ПЛАНИРАНЕ НА БЪЛГАРИЯ

населено_място	име	5420401: Технологичен и микробиологичен контрол в химични произв														
		5420101: Компютърно проектиране и Десениране на тъкани площи из	5420201: Предачно производство	5420401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от тек	5420402: Конструирание, моделиране и технология на облекло от кож	5420501: Производство на облекло от текстил	5420502: Производство на облекло от кожи	5420602: Конструирание, моделиране и технология на кожено - галан	5420702: Производство на кожено - галантерийни изделия	5420901: Производство на облекло	5421001: Обувно и кожено - галантерийно производство	5421101: Шивачество				
Варна	ППО към „Професионален център за красота“ ООД															Да
Варна	СТИК ЕООД, гр. Варна							Да								Да
Варна	„ВОЛАН“ ЕООД							Да								Да
Варна	„Център за професионално обучение – Европа“ ООД,															Да
Варна	ЦПО към ЕТ "Виктория - Петранка Митрева", гр. Варна		Да	Да	Да	Да			Да		Да				Да	
Варна	Център за професионално обучение към "УНИЯ" ЕООД,															Да
Албена	"Международен колеж" ООД				Да											
Албена	"Международен колеж" ООД, к.к. Албена				Да											
Добрич	СНЦ „Териториална Организация на НТС“		Да													
Добрич	ЦПО към "Нона - център за квалификация и преквалификация" ЕООД															Да
Добрич	ЦПО към "СЪДРУЖИЕ-ПУЦ" ООД											Да				
Добрич	ЦПО към "Частно училище по туризъм" ООД															Да
Добрич	ЦПО към "АВТОШКОЛА ПАНТЕЛЕЕВ" ЕООД															Да
Добрич	ЦПО към "ПРОСПЕРИТИ" ООД					Да	Да	Да	Да	Да	Да			Да	Да	
Добрич	ЦПО към СНЦ "Бизнес център - Добрич", гр. Добрич															Да
Добрич	ЦПО към СНЦ "ЦПО, ЗНАНИЕ И ПРОГРЕС"	Да											Да			
Каварна	ЦПО към Междучилищен център за трудово – политехн. обучение												Да			Да
Попово	Сдружение "Алтернатива Попово –21 век", гр. Попово															Да
Търговище	Сдружение "ТЕРИТОРИАЛНА ОРГАНИЗАЦИЯ НА НТС							Да								
Търговище	ЦПО към "Поляница" АД															Да
Търговище	ЦПО към "Професионален учебен център" ЕООД,															Да
Търговище	ЦПО към ЕТ "Мерикал - 7 - Лиляна Кънчева", гр. Търговище															Да
Шумен	"БОНЕВ КОНСУЛТ" ЕООД, гр. Шумен															Да
7	Общо ЦПО 23	1	1	1	3	2	5	1	2	1	4	1	17			

Източник: БСК

Таблица 82 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в Центровете за професионална подготовка в Югозападен регион за планиране на България

населено_място	име	5240401: Технологичен и микробиологичен контрол в химични произв	5240201: Предачно производство	5240202: Тъкано производство	5240203: Плетачно производство	5240301: Предачно производство	5240302: Тъкано производство	5240303: Плетачно производство	5240401: Конструирание, моделиране и технология на облекло от тек	5240402: Конструирание, моделиране и технология на облекло от кож	5240501: Производство на облекло от текстил	5240502: Производство на облекло от кожи	5240602: Конструирание, моделиране и технология на кожено – галан	5240702: Производство на кожено - галантерийни изделия	5240801: Текстилно производство	5240901: Производство на облекло	5241001: Обувно и кожено - галантерийно производство	5241101: Шивачество	5241301: Ръчно изработване на килими	5241302: Ръчно изработване на гоблени, губери, козаци	5241401: Ръчно художествено плетиво	5241402: Плетач на настолна плетачна машина	5241501: Бродерия		
Банско	ЦПО към "Общинска Администрация Банско , Служба "Заведения за социални услуги",																								
Благоевград	ЕТ "Янка Бельова - Начало", гр. Благоевград																								
Благоевград	СНЦ "Териториална организация на НТС"									Да															
Благоевград	ЦПО към "ММТС - Консулт" ООД, гр. Благоевград																								
Благоевград	Център за професионално обучение към "АВС-Е" ЕООД								Да	Да															
Благоевград	ЦПО към МЕЖДУУЧИЛИЩЕН ЦЕНТЪР ПО ТРУДОВО - ПОЛИТЕХНИЧЕСКО ОБУЧЕНИЕ, гр. Благоевград																								
Гоце Делчев	Сдружение с нестопанска цел "ДОМ НА НАУКАТА И ТЕХНИКАТА", гр. Гоце Делчев								Да	Да					Да				Да	Да	Да				
Гоце Делчев	СНЦ "Бизнес Инкубатор-Гоце Делчев/ ентър за подпомагане на предприемачеството"							Да											Да						
Гоце Делчев	ЦПО към „ПИРИН - ТЕКС“ ЕООД							Да	Да																
Сандански	ЦПО към СД "КАМЕЛИТА – ПЖ – ЖИЛКОВ, ПЕТРОВ, ПЕТРОВ", гр. Сандански							Да	Да										Да						
Дупница	ЦПО към "ПЛАМ" ЕООД, гр. Дупница																								
Дупница	Сдружение "Национална агенция за регионални и граждански инициативи"																								
Дупница	Сдружение с нестопанска цел "Териториална организация на НТС – Дупница"									Да															
Дупница	ул. "Драгой Болярин" 2							Да																	
Дупница	ЦПО към "БОНИ РИЕ" ЕООД, гр. Дупница									Да															
Дупница	ЦПО към ЕТ "Григор Купандолски-Гришасмил																								
Дупница	ЦПО Сдружение с нестопанска цел "НИПОО"					Да	Да	Да		Да															
Кюстендил	Сдружение "ТЕРИТОРИАЛНА ОРГАНИЗАЦИЯ НА НТС							Да	Да																
Перник	"Териториална организация на НТС – Перник"																								
Перник	Сдружение "Регионално дружество Знание																								
Перник	"Съюз на военноинвалидните кооперации в България", гр. Перник																								
Перник	ЦПО към "Регионален бизнес център за развитие на МСП", гр. Перник									Да															
Ботевград	ЦПО към ПГ по техника и мениджмънт " Христо Ботев", гр. Ботевград																								
Ботевград	ЦПО към "ИВАИ" ЕООД																								
Ботевград	ЦПО към Сдружение "МОСТ", гр. Ботевград																								
Ботевград	ЦПО към КОНТЕСА АД, гр. Ботевград														Да	Да			Да						
Долна Баня	"ФИТОГАРД 2003" ООД, гр. Долна баня																								
Ихтиман	ЦПО към Междуучилищен център по трудово – политехническо обучение, гр. Ихтиман																Да		Да						
Ихтиман	ЕТ "КИСС 707 - Иван Йорданов", гр. Ихтиман																								
Ихтиман	ЦПО към "СИВАНИ" ООД, гр. Ихтиман																								







Пловдив	ЦПО към "Магура - 98" ООД, гр. Пловдив					Да			Да	
Пловдив	ЦПО към "НТС-Инженеринг" ЕООД, гр. Пловдив					Да				
Пловдив	ЦПО към "Център за енергийно саниране и реставрация на арх.паметник в Стария град"					Да				
Пловдив	ЦПО към "ЕНИГМА БГ" ЕООД, гр. Пловдив					Да				
Пловдив	ЦПО към Асоциация за обучение в транспорта					Да				
Пловдив	ЦПО към ЕТ "БОМА - 95 - Ж. ПАНИЧАРСКА", гр. Пловдив					Да				
Пловдив	ЦПО към ЕТ "Перфект – Михаил Темелков", гр. Пловдив					Да				
Пловдив	ЦПО към Община Пловдив, СОЦ.УЧЕБНО – ПРОФЕСИОНАЛНО ЗАВЕДЕНИЕ "Св. Георги",					Да				
Пловдив	ЦПО към ТПК за квалификация и услуги "Феникс", гр. Пловдив		Да							
Пловдив	ЦПО към "ПРОТУР-95" ООД, гр. Пловдив					Да				
Пловдив	ЦПО към СНЦ "НАЦИОНАЛЕН ЦЕНТЪР ЗА РЕХАБИЛИТАЦИЯ НА СЛЕПИ"								Да	
Доспат	Сдружение с обществено полезна дейност "Еврохоризонт"					Да				
Димитровград	ЦПО към Община Димитровград	Да	Да			Да				
Харманли	Сдружение с нестопанска цел "БИЗНЕС – ЦЕНТЪР – ХАРМАНЛИ"					Да				
Хасково	Районен кооперативен съюз, гр. Хасково					Да				
Хасково	Регионално Сдружение на общините "Марица"					Да				
Хасково	Сдружение "Териториална организация на НТС – Хасково"				Да	Да				
Хасково	ЦПО към "Глобал Солюшън" ООД, гр. Хасково					Да				
Хасково	ЦПО към ЕТ "Диана Деспова - Диди", гр. Хасково		Да							
Хасково	ЦПО към ЕТ "Тракия - юг - Димо Калпаков - Веселин Вълчев"					Да				
Хасково	ЦПО към СНЦ "Агенция за подпомагане развитието на МСБ"		Да			Да				
12 селища	Общо ЦПО26	1	3	11	1	3	33	1	2	2

Източник: БСК

ТАБЛИЦА 84 СПЕЦИАЛНОСТИ В СЕКТОР „ТЕКСТИЛ И ОБЛЕКЛО“ ПРЕДЛАГАНИ В ЦПО В ЮГОИЗТОЧЕН РЕГИОН

населено_място	име	5420301: Предачно производство	5420302: Тъкано производство	5420501: Производство на облекло от текстил	5420901: Производство на облекло	5421001: Обувно и кожено - галантерийно производство	5421101: Шивачество
Бургас	ЕТ "ДАЯНА-Х-ЙОРДАНКА ИВАНОВА"						Да
Бургас	Сдружение с нестопанска цел "Бизнес център Бургас"						Да
Бургас	ЦПО към ЕТ "ЮКОМИ – Ю. Тончева", гр. Бургас						Да
Бургас	ЦПО към ЕТ "СТИЛ - Саркис Алтънджиян"			Да			
Поморие	ЦПО към Общинско предприятие "Социално обслужване"			Да			Да
Нова Загора	СНЦ "БИЗНЕСЦЕНТЪР/ БИЗНЕСИНКУБАТОР – НОВА ЗАГОРА"						Да
Сливен	ЦПО към ЕТ "Денчев-Сливен-Иван Иванов", гр. Сливен						Да
Сливен	ЦПО към "ЕСО КОМЕРС" ООД						Да
Сливен	ЦПО към СНЦ Клуб Отворено общество						Да
Казанлък	ЦПО към "ИЗОБЛОК" ЕООД, гр. Казанлък						Да
Казанлък	ЦПО към ЕТ "Андела-Анна Трифонова"	Да	Да	Да			Да
Стара Загора	"ДАНАИЛ ДИМИТРОВ И СИЕ" ООД						Да

Стара Загора	"Надежда и Мариета Дженеви" ООД				Да		Да
Стара Загора	ЦПО към ЕТ "Надежда-Султанка Дженева"				Да		Да
	5						
Победа - Яб	ЦПО към "Петър Йовчев и синове" ЕООД, с. Победа					Да	Да
Ямбол	"Териториална организация на НТС – Ямбол"						Да
Ямбол	ЦПО към "Аполис А. А." ЕООД						Да
Ямбол	ЦПО към СНЦ "ЯМБОЛСКА ТПП"						Да
Ямбол	ЕТ "ИНА – 68 – ВЕНЕЛИН СТОЯНОВ"						Да
Ямбол	МЕЖДУУЧИЛИЩЕН ЦЕНТЪР ЗА ТРУДОВО ПОЛИТЕХН.ОБУЧЕНИЕ						Да
Ямбол	ЦПО към Технически колеж						Да
7 селища	Общо 21 ЦПО	1	1	3	2	1	20

Източник: БСК

ПРИЛОЖЕНИЯ В ТАБЛИЧЕН ВИД

Таблица 85 Динамика на продуктовете групи в подсектор Текстил според класификацията ПРОДПРОМ-2008

КОД	Година / индикатор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
13201100 - Тъкани платове от коприна и копринен отпадък												
Износ	Количество	:	:	:	2 100	2 800	24 617	25 566	179 449	65 055	62 985	45 579
Износ	Стойност	:	:	:	73 540	55 710	119 670	102 590	478 470	301 720	293 050	356 120
Внос	Количество	:	:	:	58 200	53 700	1 093 134	1 125 824	1 726 580	1 239 984	1 222 866	1 272 257
Внос	Стойност	:	:	:	3 649 090	3 561 580	6 016 370	6 454 840	7 999 440	7 895 740	7 983 690	8 312 620
Производство	Количество	:	0	0	0	:	:	7 546	0	:	0	:
Производство	Стойност	:	0	0	0	:	:	28 121	0	:	0	:
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13201230 - Тъкани платове от кардна вълна и кардирани фини животински влакна												
Износ	Количество	:	:	:	833 500	808 900	2 817 330	2 702 807	3 092 466	3 464 923	3 199 889	3 025 440
Износ	Стойност	:	:	:	6 848 070	8 380 540	9 468 950	9 124 200	9 956 380	10 976 030	9 001 080	9 067 720
Внос	Количество	:	:	:	1 863 600	2 275 200	5 911 757	5 471 859	4 062 384	3 743 679	3 494 740	3 737 421
Внос	Стойност	:	:	:	28 156 510	34 803 440	27 767 970	26 643 050	22 775 030	21 642 930	19 255 430	20 099 760
Производство	Количество	:	0	0	:	1 124 367	4 300 984	2 703 062	2 582 440	1 991 454	1 559 576	1 498 354
Производство	Стойност	:	0	0	:	10 734 142	18 055 527	15 352 797	9 577 666	8 154 719	6 476 122	5 826 772
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13201260 - Тъкани платове то кардна вълна или кардиани фини животински влакна ; тъкани платов еот груби животински вакана												
Износ	Количество	:	:	:	376 700	483 400	2 288 945	2 127 148	1 854 198	1 490 323	1 275 349	700 853
Износ	Стойност	:	:	:	6 560 280	8 268 020	9 472 070	9 778 570	10 167 710	7 525 510	7 973 300	3 734 770
Внос	Количество	:	:	:	1 714 900	2 256 200	11 736 402	13 039 190	12 628 798	9 664 594	6 322 970	6 435 320
Внос	Стойност	:	:	:	48 231 800	65 583 720	67 582 140	72 755 890	79 276 830	65 361 950	41 146 340	40 042 380
Производство	Количество	:	0	0	:	1 190 421	5 399 517	4 757 692	3 824 123	3 148 303	:	:
Производство	Стойност	:	0	0	:	17 766 344	22 213 417	24 402 802	13 695 674	13 308 621	:	:
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13201330 - Тъкани платове от лен съдържащи <= 85% тегло на ленаа												
Износ	Количество	:	:	:	80 900	115 600	840 003	936 373	588 794	571 543	359 022	208 426
Износ	Стойност	:	:	:	1 633 310	2 663 310	2 378 520	2 831 890	2 124 960	2 117 730	1 433 150	873 870
Внос	Количество	:	:	:	619 400	553 200	3 174 808	3 504 676	2 496 758	2 040 260	1 445 374	1 274 281
Внос	Стойност	:	:	:	13 443 410	13 088 290	13 339 270	13 448 380	11 065 710	8 006 090	5 352 740	5 326 850
Производство	Количество	:	0	0	:	:	:	:	840 204	594 770	:	:
Производство	Стойност	:	0	0	:	:	:	:	:	1 775 233	:	:
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2

КОД	Година / индикатор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
13201360 - Тъкани платове от лен съдържащи < 85% от теглото лен												
Износ	Количество	:	:	:	39 000	22 500	240 364	265 548	565 561	180 559	131 792	180 756
Износ	Стойност	:	:	:	352 930	307 170	795 310	701 410	1 174 900	593 320	492 200	652 230
Внос	Количество	:	:	:	245 800	255 900	1 333 449	1 227 618	1 240 835	945 738	445 792	775 949
Внос	Стойност	:	:	:	5 485 850	5 205 040	5 456 900	5 460 890	5 700 290	4 574 080	2 460 340	3 478 020
Производство	Количество	:	0	0	:	77 652	534 014	:	925 622	410 185	:	:
Производство	Стойност	:	0	0	:	625 608	1 637 182	:	1 638 716	913 181	:	:
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13201400 - тъкани платове от юта или други текстилни растителни влакна (с изключение на лен, true hemp, ramie)												
Износ	Количество	:	:	:	4 200	100	260	298	10	191 941	168 802	111 131
Износ	Стойност	:	:	:	5 500	460	990	670	210	43 400	38 110	19 030
Внос	Количество	:	:	:	684 300	374 000	1 423 486	1 929 499	1 079 958	339 315	285 038	129 542
Внос	Стойност	:	:	:	878 450	459 520	574 490	529 270	371 510	176 680	80 130	85 670
Производство	Количество	:	0	0	0	34 236	28 125	17 824	6 379	:	0	0
Производство	Стойност	:	0	0	0	59 899	27 099	19 429	7 158	:	0	0
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13201900 - Тъкани платове от истински true hemp, ramie ил други текстилни фибри с произход ( с изкл. На лен, юта, други текстилни bast влакна); хартиена прежда												
Износ	Количество	:	:	:	0	0	1 369	900	900	606	502	8 663
Износ	Стойност	:	:	:	690	900	3 150	5 950	4 830	2 170	2 450	31 650
Внос	Количество	:	:	:	11 600	11 600	148 029	164 672	91 004	74 997	81 118	122 972
Внос	Стойност	:	:	:	154 650	190 090	409 360	766 900	465 090	443 700	378 070	491 480
Производство	Количество	:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Производство	Стойност	:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13202014 - Тъкани платове от памук, не от преди с различни цветове, тегло <= 200 g/m <sup>2</sup> , за облекло												
Износ	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Износ	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Производство	Количество	:	0	0	0	475 833	4 243 905	7 546 141	7 780 142	5 151 214	3 815 682	2 133 411
Производство	Стойност	:	0	0	0	2 112 323	4 309 234	14 013 703	19 317 415	11 859 086	9 303 098	1 992 024
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13202017 - Тъкани платови от памук, не от пежди с различни цветове, тегло <= 200 g/m <sup>2</sup> , за текстили предназначени за бельо за домакинствотоили домашни мебелни текстили												
Износ	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Износ	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:



КОД	Година / индикатор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Внос	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Производство	Количество	:	0	0	0	1 711 469	9 773 544	7 201 715	7 821 343	3 140 902	5 182 763	3 357 821
Производство	Стойност	:	0	0	0	8 837 864	6 974 128	5 293 486	6 489 927	2 637 284	6 114 633	2 349 934
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13202019 - Тъкани платове от памук, не от преди с различни цветове, тегло <= 200 g/m <sup>2</sup> , за технически или индустриални цели (без марли, газ, медицински артикули)												
Износ	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Износ	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Производство	Количество	:	0	0	0	57 957	1 286 072	1 887 141	:	331 524	:	0
Производство	Стойност	:	0	0	0	154 098	397 280	676 961	:	164 127	:	0
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13202020 - Тъкани платове от памук с тегло <= 100 g/m <sup>2</sup> , за медицински марли, бинтове, медицински превръзки												
Износ	Количество	:	:	:	67 500	143 500	6 831 762	4 931 172	887 525	190 063	136 995	85 244
Износ	Стойност	:	:	:	266 050	593 100	786 460	559 250	134 030	21 520	41 140	9 640
Внос	Количество	:	:	:	313 500	340 300	10 740 070	13 611 136	13 868 254	11 488 665	24 380 862	39 050 025
Внос	Стойност	:	:	:	1 574 770	1 789 060	1 466 600	1 426 150	1 324 090	1 211 250	2 478 910	3 783 830
Производство	Количество	:	0	0	0	252 132	:	:	:	:	:	0
Производство	Стойност	:	0	0	0	288 230	:	:	:	:	:	0
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13202031 - Тъкани платове от памук от разцветни прежди, тегло <= 200 g/m <sup>2</sup> , за ризи и блузи												
Износ	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Износ	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Производство	Количество	:	0	0	0	316 802	3 153 629	1 596 616	1 933 222	1 256 900	1 303 886	1 413 783
Производство	Стойност	:	0	0	0	2 390 314	3 325 493	2 075 366	2 065 140	1 362 102	1 383 066	1 545 148
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13202042 - Тъкани платове от памук, не от преди с различни цветове, тегло > 200 g/m <sup>2</sup> , за облекло												
Износ	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Износ	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Производство	Количество	:	0	0	0	1 292 849	4 014 414	4 523 591	7 034 627	5 221 603	2 541 295	3 485 589

КОД	Година / индикатор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Производство	Стойност	:	0	0	0	6 775 713	4 908 989	5 405 461	7 178 137	7 823 908	3 358 728	3 502 403
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13202044 - Тъкани платове от памук, от преди не от различни цветовете но от преди с различни цветовете тегло > 200 g/m <sup>2</sup> , за домакинско бельо и текстили за домашна мебелировка												
Износ	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Износ	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Производство	Количество	:	0	0	0	617 158	2 340 355	930 783	906 106	171 720	160 440	:
Производство	Стойност	:	0	0	0	4 130 958	1 771 142	763 882	570 099	113 509	91 523	:
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13202049 - Тъкани платове от памук, не от различни цветовете, но от преди с различни цветовете тегло > 200 g/m <sup>2</sup> , за технически и ндустриални цели												
Износ	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Износ	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Производство	Количество	:	0	0	0	:	232 071	:	:	:	:	:
Производство	Стойност	:	0	0	0	559 566	327 743	:	:	:	:	:
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13202060 - Тъкани платове тип деним от памук тегло > 200 g/m <sup>2</sup> (включително деними различни от син												
Износ	Количество	:	300	0	82 300	25 500	99 638	303 625	185 706	263 451	109 205	30 051
Износ	Стойност	:	4 100	180	426 880	125 840	218 050	731 810	592 990	792 230	251 370	62 730
Внос	Количество	:	60 200	114 800	1 726 800	1 916 200	5 957 525	4 585 733	3 054 585	4 033 686	3 877 392	3 734 183
Внос	Стойност	:	#####	1 346 220	12 411 800	13 517 770	15 729 660	11 710 170	8 469 420	10 871 790	9 754 440	10 572 500
Производство	Количество	:	0	0	0	0	11 020	1 495	0	0	0	0
Производство	Стойност	:	0	0	0	0	16 362	2 556	0	0	0	0
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13202072 - Тъкани платовеот преди с различни цветовете за различни облекла												
Износ	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Износ	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Количество	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Внос	Стойност	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:	:
Производство	Количество	:	0	0	0	:	:	:	:	:	:	394 677
Производство	Стойност	:	0	0	0	:	:	:	:	:	:	:
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
132020Z1 - Памучни платове, <= 200 g/m <sup>2</sup> (с изключение на на газ и оцветени преди)												

КОД	Година / индикатор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Износ	Количество	:	12 800	12 800	9 873 600	9 967 100	47 725 711	10 283 396	11 452 916	7 004 348	5 727 957	5 913 866
Износ	Стойност	:	92 480	137 660	19 647 890	18 954 350	15 373 490	8 462 320	12 249 050	8 850 560	10 158 520	5 006 170
Внос	Количество	:	:	333 700	3 699 600	4 739 100	52 248 410	51 368 256	69 289 784	54 645 160	39 487 337	29 874 268
Внос	Стойност	:	:	2 813 840	44 845 870	48 368 160	61 801 910	67 263 060	61 055 880	55 875 890	45 179 330	39 346 200
Производство	Количество	:	0	0	0	2 245 259	15 303 521	16 634 997	16 621 001	8 623 640	9 012 323	5 491 232
Производство	Стойност	:	0	0	0	11 104 285	11 680 642	19 984 150	26 224 563	14 660 497	15 432 048	4 341 957
Мярка		:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13202022 - Памучни платове, > 200 g/m <sup>2</sup> (с изключение на оцветени прежди)												
	Износ	:	:	27 700	4 237 000	3 139 100	#####	13 619 313	9 274 646	3 892 584	5 147 883	3 553 438
	Износ	:	:	190 650	12 029 220	9 079 360	11 267 900	8 224 600	7 624 530	5 259 280	6 095 620	3 192 290
	Внос	:	:	2 056 700	6 932 700	6 426 600	37 577 896	32 495 637	29 239 782	22 074 898	13 314 064	13 208 379
	Внос	:	:	12 185 650	61 666 770	59 018 530	60 894 460	73 834 980	71 859 380	59 094 860	36 135 510	39 173 700
	Производс тво	:	0	0	0	2 597 959	6 586 840	5 615 306	8 033 094	5 485 550	2 745 521	3 597 635
	Производс тво	:	0	0	0	11 466 237	7 007 874	6 484 303	7 953 267	8 153 697	3 607 731	3 848 553
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13202023 - Тъкани платове от памучни прежди различни от оцветени (с изключение на Деним)												
	Износ	:	:	202 300	275 200	208 800	737 526	507 689	622 893	907 600	604 396	555 208
	Износ	:	:	1 766 600	2 291 630	2 118 890	1 496 770	1 233 050	1 713 420	2 664 870	1 832 470	1 913 820
	Внос	:	:	2 090 200	3 713 800	3 912 400	14 594 166	14 493 323	13 187 847	10 080 510	7 857 671	9 435 640
	Внос	:	:	25 027 900	53 648 430	52 295 040	36 644 750	37 854 100	39 504 540	30 888 290	24 446 990	29 035 150
	Производс тво	:	0	0	0	1 060 453	4 529 316	2 671 143	2 724 823	2 040 196	1 814 401	2 106 165
	Производс тво	:	0	0	0	5 101 111	4 784 232	3 567 849	3 095 920	3 493 711	2 551 897	3 284 078
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13203130 - Тъкани платове от изкуствени филаментни нишки добити от високо tenacity прежди, ленти или подобни (включително найлон, други полиамиди, полиестер, вискозна коприна)												
	Износ	:	:	:	478 200	804 800	3 532 235	3 336 383	5 860 944	2 047 309	198 476	1 525 461
	Износ	:	:	:	994 480	1 719 680	1 045 860	1 021 900	2 037 710	1 049 790	218 270	500 730
	Внос	:	:	:	1 437 900	1 202 500	10 611 114	11 329 768	11 600 401	11 572 837	9 462 880	10 839 629
	Внос	:	:	:	10 880 840	9 745 850	11 032 870	10 231 020	11 447 760	13 118 890	9 207 810	12 674 480
	Производс тво	:	0	0	0	212 017	3 601 712	2 595 348	1 678 160	:	407 445	:
	Производс тво	:	0	0	0	825 782	2 693 527	1 848 349	1 428 060	:	314 961	:

КОД	Година / индикатор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13203150 - Тъкани платови от синтетични филаментни нишки ( с изключение добити от високо tenacity преди или ленти или подобни)												
	Износ	:	:	:	:	:	6 547 145	5 303 087	9 168 964	8 171 155	4 076 912	2 599 017
	Износ	:	:	:	:	:	6 922 470	7 803 210	8 902 470	9 859 970	4 831 700	3 397 410
	Внос	:	:	:	:	:	63 478 414	59 975 647	54 358 180	40 457 156	28 887 167	29 235 172
	Внос	:	:	:	:	:	62 655 820	62 262 940	61 937 650	53 115 910	46 739 260	49 573 010
	Производство	:	:	:	:	:	6 220 434	7 210 738	6 912 132	6 007 536	:	699 008
	Производство	:	:	:	:	:	:	13 915 022	:	:	4 350 649	1 082 422
	Мярка	:	:	:	:	:	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13203170 - тъкани платове от изкуствени филаментни нишки ( с изключение на тези от високо tenacity преди)												
	Износ	:	:	:	:	:	6 310 573	4 543 041	3 616 731	4 101 788	1 133 593	539 588
	Износ	:	:	:	:	:	6 540 790	5 998 570	4 680 060	4 503 390	1 491 530	758 020
	Внос	:	:	:	:	:	14 260 744	17 196 937	17 652 890	12 073 734	9 098 221	9 213 058
	Внос	:	:	:	:	:	20 919 010	21 622 560	22 177 920	16 983 840	12 061 700	14 936 260
	Производство	:	:	:	:	:	4 730 777	:	1 418 761	1 951 339	1 024 368	:
	Производство	:	:	:	:	:	:	:	1 329 379	2 897 024	1 677 063	:
	Мярка	:	:	:	:	:	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13203210 - Тъкани платове от от синтетични щapelни влакна, съдържащи 85% или повече тегловни процента щapelни влакна												
	Износ	:	:	:	25 800	27 600	204 740	200 833	114 866	233 434	323 290	112 767
	Износ	:	:	:	231 120	331 930	381 280	444 590	288 830	749 840	633 350	260 500
	Внос	:	:	:	1 282 700	1 262 800	7 570 938	9 895 552	10 275 833	6 846 699	3 751 429	4 141 885
	Внос	:	:	:	12 391 350	12 042 530	14 577 210	15 833 210	10 771 420	8 646 380	5 348 940	6 641 420
	Производство	:	0	0	:	472 804	785 249	901 148	:	494 538	534 541	559 345
	Производство	:	0	0	:	940 460	1 076 797	931 588	:	875 345	661 111	591 062
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13203220 - Тъкани платови от синтетични щapelни влакна, съдържащи по-малко от 85% тегловни процент от такива влакна, смесени предимно или само с памук ( с изключение на платове от преди с различни цветове)												
	Износ	:	:	:	155 100	104 200	434 225	222 749	475 913	805 352	863 784	695 672
	Износ	:	:	:	740 320	630 520	414 810	347 920	489 740	1 265 060	988 150	887 680

КОД	Година / индикатор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Внос	:	:	:	2 277 000	2 400 500	12 118 411	15 185 186	15 472 031	15 715 713	13 466 536	15 901 354
	Внос	:	:	:	17 069 690	16 668 350	18 342 170	18 919 590	17 311 400	15 918 520	12 697 060	15 046 710
	Производство	:	0	0	:	237 731	:	1 322 279	:	:	:	672 353
	Производство	:	0	0	:	2 585 880	:	3 057 572	:	:	:	1 223 029
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13203230 - Тъкани платове от синтетични щапелни влакна, съдържащи по-малко от 85% тегловни процена от такива влакна, смесени предимно или само с памук от преди с различни цветове												
	Износ	:	:	:	1 200	1 000	13 423	19 925	187 759	163 906	13 307	34 913
	Износ	:	:	:	70 110	15 040	24 690	32 680	333 380	297 230	28 600	73 320
	Внос	:	:	:	67 700	96 300	490 338	409 117	980 420	757 570	548 986	425 878
	Внос	:	:	:	984 790	1 544 580	1 075 060	901 760	2 193 350	1 703 130	1 314 270	888 090
	Производство	:	0	0	:	:	:	:	:	:	:	:
	Производство	:	0	0	:	:	:	:	:	:	:	:
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13203240 - тъкани платове от синтетични щапелни влакна смесени предимно или само с кардна вълна ли фини животинск влакна												
	Износ	:	:	:	:	:	458 045	298 307	162 186	252 003	352 568	377 416
	Износ	:	:	:	:	:	1 730 810	1 131 180	712 090	1 127 190	1 556 880	1 646 170
	Внос	:	:	:	:	:	949 136	1 125 699	759 440	539 001	601 955	319 165
	Внос	:	:	:	:	:	3 964 460	4 498 130	3 162 450	2 712 840	2 981 850	1 256 150
	Производство	:	0	0	0	0	:	:	:	:	:	:
	Производство	:	0	0	0	0	:	:	:	:	:	:
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13203250 - Тъкани платове от синтетични щапелни влакна смесени предимно или само с камгарни преди от фини животински влакна												
	Износ	:	:	:	:	:	3 591 563	2 718 602	2 752 636	2 633 536	1 898 672	1 996 605
	Износ	:	:	:	:	:	9 488 650	9 077 050	10 700 190	10 376 780	7 324 800	7 923 150
	Внос	:	:	:	:	:	5 620 534	3 288 020	3 964 044	4 251 826	1 808 396	2 172 702
	Внос	:	:	:	:	:	13 911 380	12 363 880	18 011 090	20 367 800	7 784 800	7 517 920
	Производство	:	0	0	0	0	:	:	:	:	:	:
	Производство	:	0	0	0	0	:	:	:	:	:	:
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13203290 - Тъкани платове от синтетични щапелни влакна смесени с други различни от вълна,фини животински влакна или памук												

КОД	Година / индикатор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Износ	:	:	:	98 800	156 700	522 947	525 620	895 464	927 332	1 263 565	526 118
	Износ	:	:	:	946 330	1 708 610	1 347 770	1 512 610	1 829 240	3 105 350	1 551 590	1 544 350
	Внос	:	:	:	5 512 700	6 385 200	28 957 147	21 570 893	17 059 475	14 415 566	13 739 494	12 095 360
	Внос	:	:	:	42 512 880	42 052 070	37 156 300	34 742 840	26 333 430	23 035 540	17 723 470	18 039 920
	Производство	:	0	0	:	3 999	0	0	0	0	:	:
	Производство	:	0	0	:	14 335	0	0	0	0	:	:
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13203330 - Тъкани платове от от изкуствени щапелни влакна, не от преди с различни цветове												
	Износ	:	:	:	154 700	181 200	639 271	414 848	307 296	449 215	463 040	117 816
	Износ	:	:	:	1 662 450	1 474 700	908 940	908 050	644 370	1 224 530	817 810	363 820
	Внос	:	:	:	1 603 500	1 652 300	7 834 645	7 702 166	5 964 494	3 942 141	2 471 208	3 633 006
	Внос	:	:	:	23 850 050	21 132 150	15 784 400	15 602 970	12 747 850	9 122 480	7 387 500	7 622 790
	Производство	:	0	0	:	:	:	:	:	1 139 276	:	:
	Производство	:	0	0	:	:	:	:	:	2 781 982	:	:
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13203350 - Тъкани платове от изкуствени щапелни влакна, о преди с различни цветове												
	Износ	:	:	:	12 900	5 100	21 381	57 082	54 075	15 636	111 229	102 361
	Износ	:	:	:	144 170	73 820	37 990	109 040	106 410	47 950	300 640	286 660
	Внос	:	:	:	559 300	334 900	1 106 662	1 231 643	2 074 323	916 024	611 653	1 023 309
	Внос	:	:	:	7 038 270	4 858 870	3 285 630	3 417 300	2 467 450	2 476 850	1 692 660	2 230 130
	Производство	:	0	0	0	0	0	0	0	0	:	:
	Производство	:	0	0	0	0	0	0	0	0	:	:
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13204100 - Осново плетени платове и weft pile платове; chenille платове fabrics (с изключение на towelling и подобни тъкани terry платове от памук, tufted текстилни платове, тъкани ленти)												
	Износ	:	:	:	34 500	16 600	194 181	96 752	137 049	85 112	5 970	13 799
	Износ	:	:	:	466 760	175 330	512 330	358 060	583 540	261 480	29 220	45 760
	Внос	:	:	:	981 100	782 300	3 846 237	3 502 079	3 109 180	2 227 777	1 157 032	1 655 473
	Внос	:	:	:	10 094 300	7 309 870	11 294 160	11 192 170	8 345 490	6 135 090	3 824 480	5 607 550
	Производство	:	0	0	0	27 580	139 656	69 175	:	50 975	:	:
	Производство	:	0	0	0	199 150	346 661	238 266	:	287 350	:	:



КОД	Година / индикатор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13204200 - Terry towelling и подобни тъкани платове от памук												
	Износ	:	:	:	:	:	4 872	44 812	35 573	42 559	75 938	17 514
	Износ	:	:	:	:	:	16 600	98 000	59 560	98 350	182 130	41 260
	Внос	:	:	:	:	:	23 027	527 303	76 291	37 560	41 321	288 559
	Внос	:	:	:	:	:	19 350	180 060	252 670	137 560	163 070	521 600
	Производс тво	:	0	0	0	:	526 299	:	563 776	:	652 187	:
	Производс тво	:	0	0	0	:	2 237 959	:	:	:	2 013 498	:
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13204300 - Terry towelling и подобни платове (с изключение на памук)												
	Износ	:	:	:	:	:	0	0	6 286	387	0	0
	Износ	:	:	:	:	:	0	0	22 180	1 160	0	0
	Внос	:	:	:	:	:	14 787	11 618	17 004	5 051	270	6 268
	Внос	:	:	:	:	:	35 550	15 360	57 420	16 960	740	1 240
	Производс тво	:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Производс тво	:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13204400 - Газ (с изключение на медицински газ, тесни тъкани платове)												
	Износ	:	0	9 300	0	0	28	126	142 062	7 547	0	0
	Износ	:	370	57 850	170	910	270	1 230	164 520	11 020	0	0
	Внос	:	10 300	379 500	37 100	23 800	197 730	942 472	46 057	8 604	12 991	8 768
	Внос	:	43 870	405 320	122 950	220 230	72 470	64 090	36 280	65 800	27 090	31 510
	Производс тво	:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Производс тво	:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13204500 - Tufted текстилни платове (с изключение на килими и други теукстилни подови покрития)												
	Износ	:	:	0	0	0	:	0	0	1 909	:	:
	Износ	:	:	0	0	0	:	0	0	14 630	:	:
	Внос	:	:	100	2 200	0	:	869	455	4 177	:	:
	Внос	:	:	3 730	1 170	60	:	1 840	550	21 710	:	:
	Производс	:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

КОД	Година / индикатор	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	тво											
	Производс тво	:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	m2	m2	m2	m2	m2	m2
13204600 - Тъкани платове от стъклени нишки (включително тесни патове, стъклена вата)												
	Износ	:	#####	119 400	148 600	185 500	151 100	188 100	201 800	253 900	127 500	67 600
	Износ	:	#####	200 370	237 750	314 730	255 190	331 500	378 100	443 830	239 030	162 940
	Внос	:	#####	379 400	528 300	855 800	1 564 800	1 878 900	2 409 400	3 223 700	2 532 300	2 687 900
	Внос	:	#####	1 447 150	1 956 780	2 587 850	3 596 080	3 786 160	4 300 540	5 897 460	3 664 250	4 262 570
	Производс тво	:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Производс тво	:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	Мярка	:	kg	kg	kg	kg	kg	kg	kg	kg	kg	kg

Таблица 86 Производство и продажби на вътрешен пазар по продуктови групи в подсектор Трикотаж според класификацията ПРОДПРОМ-2008

Код По КПИД 2008	Мерна единица	Промяна във времето														
		2005			2006			2007			2008			2009		
		Производс тво	Продажби вътрешен пазар		Производс тво	Продажби вътрешен пазар		Производс тво	Продажби вътрешен пазар		Производс тво	Продажби в вътрешен пазар		Производс тво	Продажби вътрешен пазар	
Количе ство	Количе ство	Хил.лева	Количе ство	Количе ство	Хил.лева	Количе ство	Количе ство	Хил.лева	Количе ство	Количе ство	Хил.лева	Количе ство	Количе ство	Хил.лева		
14.13.11	бр.	582996	22804	379	744542	23453	286	872600	62976	723	1325928	89693	1077	897700	14353	312
14.13.12	бр.	1558104	57481	600	1168165	96687	1169	2017986	102577	1307	1034695	41790	767	718910	18553	408
14.13.13	бр.	734269	14013	407	536998	51049	1185	1332947	38476	578	1602751	16134	277	1373207	18220	485
14.13.14	бр.	5893168	77986	927	6556164	88468	1041	7061215	118657	1880	6129303	174671	3146	6755445	86341	1719
14.14.11	бр.	1681872	206690	1480	3163654	464780	2892	3735223	278449	2150	2151240	224923	2095	989590	148817	1556
14.14.12	бр.	21636943	947563	3115	20281977	879313	3288	20235791	1078825	4419	16906034	973982	4685	17925639	1075785	5154

Промяна във времето																
14.14.13	бр.	49027710	779668	3376	47805766	1009648	5681	52543756	821069	4951	39075502	995429	6853,5	29585700	863740	4648
14.14.14	бр.	22163953	792614	3038	25459632	995251	4141	20956230	1172720	5000	11652212	1005286	4799	10137099	1026522	4166
14.14.30	бр.	66350811	1756927	6336	62882535	2160406	7783	66658856	2645925	9471	47876601	1675209	6637,71	50727385	1225435	5035
14.19.11	Хил.л в цифра	x	x	638	X	X	705	x	x	1136	x	x	1205	x	x	1999
14.19.13		832482	837831	437	784794	686632	438	632947	622491	..	663123	662323	443	708467	706065	522
14.19.32											2822730	505980	1324	2454383	..	2636
14.19.42	бр.	266816	87223	379	283756	81885	521	186056	47443	208	195072	49788	265,6	114097	13275	66
14.39.10											13729221	660337	10363,9	11902813	635850	10865

**Източник**

**Таблица 87** ПРОИЗВОДСТВО И ПРОДАЖБИ НА ВЪТРЕШЕН ПАЗАР ПО ПРОДУКТОВИ ГРУПИ В ПОДСЕКТОР КОНФЕКЦИЯ СПОРЕД КЛАСИФИКАЦИЯТА ПРОДПРОМ-2008

Промяна във времето																
Код По КПИД 2008	Мерна единица	2005			2006			2007			2008			2009		
		Производство		Продажби втрешен пазар	Производство		Продажби втрешен пазар	Производство		Продажби втрешен пазар	Производство		Продажби втрешен пазар	Производство		Продажби втрешен пазар
		Количество	Хил.лева	Количество	Хил.лева	Количество	Хил.лева	Количество	Хил.лева	Количество	Хил.лева	Количество	Хил.лева	Количество	Хил.лева	Количество
14.11.10	бр.	53726	..	1882	35282	10659	1277	27710	6024	1209	24524	5025	1117	..	2542	582
14.12.11	бр.	2701503	564901	12952	3190585	725059	14704	3250982	724424	17215	3632314	613748	16093	2011189	399609	17133
14.12.12	бр.	2216837	305723	3625	2341863	395732	5933	2530451	516824	6027	2369843	416964	6339	1296998	180099	2627

Код По КПИД 2008	Промяна във времето															
	Мерна единица	2005			2006			2007			2008			2009		
		Производство	Продажби вътрешен пазар		Производство	Продажби вътрешен пазар		Производство	Продажби вътрешен пазар		Производство	Продажби в вътрешен пазар		Производство	Продажби вътрешен пазар	
		Количество	Количество	Хил.лева	Количество	Количество	Хил.лева	Количество	Количество	Хил.лева	Количество	Количество	Хил.лева	Количество	Количество	Хил.лева
14.12.21	бр.	397782	85457	1591	364299	163261	2902	445206	164335	3172	327055	165857	3304	132673	90295	1983
14.12.22	бр.	341799	55352	793	443688	71493	955	275109	134027	1765	337941	145853	1808	275317	37193	373
14.12.30	бр.	3618575	644525	8223	3557528	621315	9036	3730348	984796	10413	2077217	687616	8923	2415498	790037	8369
14.13.21	бр.	1852585	44310	1592	1299377	113905	7354	1219599	66215	4057	824990	41386	5312	1126524	71983	4506
14.13.22	бр.	1533665	78348	4746	1701572	80564	7079	1365194	44653	4572	1033779	46028	4836	946184	100517	9228
14.13.23	бр.	3064445	42028	1643	3047308	31257	1578	2577278	34239	2951	2465784	51178	3763	1357744	28943	2053
14.13.24	бр.	13033031	386534	4957	10777649	443629	6557	11280643	379891	7498	9665908	475581	7608	8189838	298927	6280
14.13.31	бр.	3612623	63081	1785	3510490	45009	1732	4292484	98450	3373	3277769	156866	5570	3930784	131986	5266
14.13.32	бр.	1043887	121259	3928	1284395	134225	5201	888359	96130	4819	846391	188554	6544	721619	133279	4501
14.13.33	бр.	4603520	131738	3109	4692779	112596	3649	4569285	131308	4829	4124425	178902	6403	3177037	115381	4830
14.13.34	бр.	9982010	155698	2434	11132794	204626	3917	11738469	277635	4831	8801969	270972	6550	8707175	255273	7359
14.13.35	бр.	17052310	255924	3629	17077993	286240	3925	13555897	293830	4841	12128221	482867	7593	9310965	378396	5706
14.14.21	бр.	9210480	303698	3650	8451106	294973	5336	8361839	644723	8783	8338209	505637	7925,78	5760206	291959	5258
14.14.22	бр.	3539528	46739	185	397348	27380	197	295509	28610	448	577220	22961	219	483097	8044	126
14.14.23	бр.	13769138	404860	3106	15031509	189271	2109	11333656	309728	3383	8916706	382270	3930	9546356	186385	2752
14.14.24	бр.	1876901	90774	524	1985203	80163	484	1100487	162629	850	693843	125894	502	378540	67282	490

Код По КПИД 2008	Промяна във времето															
	Мерна единица	2005			2006			2007			2008			2009		
		Производство	Продажби вътрешен пазар		Производство	Продажби вътрешен пазар		Производство	Продажби вътрешен пазар		Производство	Продажби в вътрешен пазар		Производство	Продажби вътрешен пазар	
		Количество	Количество	Хил.лева	Количество	Количество	Хил.лева	Количество	Количество	Хил.лева	Количество	Количество	Хил.лева	Количество	Количество	Хил.лева
14.19.21	млн	x	x	186	X	X	108	x	x	150	x	x	45	x	x	..
14.19.22	бр.	2641963	309991	6340	3560194	386253	6574	3718943	358541	7700	2565222	476058	11791,3	2120006	308921	7033
14.19.41	бр.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	..	-	-	..	-	-
14.19.42	бр.	266816	87223	379	283756	81885	521	186056	47443	208	195072	49788	265,6	114097	13275	66
14.19.43											x	x	..	x	x	209
14.20.10											..	763	171	12091	462	82

Източник НСИ Изчисленията за общи количества и дялово съотношение са направени от авторите на анализа.

## Раздел 10. СПИСЪК НА ТАБЛИЦИТЕ И ФИГУРИТЕ

Таблица 1	Брой на заетите в националните сектори текстил и облекло и относителен дял спрямо всички заети в сектора в рамките на ЕС 27 .....	13
Таблица 2	Брой на заетите в Сектор „Текстил и облекло“ на България.....	13
Фиг. 1	Дял на заетите в сектора спрямо общо заетите в производство за страната и средно за ЕС27 .	17
Таблица 3	Значимост на подсектор Текстил в пределите на Европа по отношение брой на предприятията и брой на заетите както и съотношение на заетите в едно предприятие.....	19
Таблица 4	Брой на предприятията и персонала в Сектор „Текстил и облекло“ .....	23
Таблица 5	Брой на предприятията и персонала в подсектор Текстил.....	24
Таблица 6	Дълготрайни материални активи в хил.лева в подсектор Текстил.....	25
Фиг. 2	Динамика на инвестициите в подсектор текстил (1997-2008) в млн. EUR .....	26
Таблица 7	Брой на предприятията и персонала в подсектор Трикотаж.....	27
Фиг. 3	Дял на заетите в сектора спрямо общо заетите в производство за страната и средно за ЕС27 .....	28
Таблица 8	Инвестиции в подсектор Трикотаж (млн. EUR).....	28
Фиг. 4	.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Фиг. 4	Динамика на инвестициите в подсектор трикотаж (1997-2008) .....	29
Фиг. 5	Динамика на дела на предприятията от подсектор трикотаж спрямо сектора и спрямо промишлеността на РБ.....	29
Таблица 9	Брой на предприятията и персонала в подсектор Конфекция .....	30
Таблица 10	Инвестиции в милиони EUR в подсектор Конфекция .....	30
Фиг. 6	Динамика на инвестициите в подсектор конфекция 1997-2008. Изт.: Евростат и собствени изчисления .....	30
Фиг. 7	.....	31
Таблица 11	Внос сектор Текстил и конфекция. Източник: НСИ и собствени изчисления.....	31
Фиг. 7	Дял на вноса на текстил и облекло, като процент от общия внос за страната.....	31
Таблица 12	Износ Сектор „Текстил и облекло“ .....	32
Фиг. 8	Динамика на износа спрямо 2000г. (базисен индекс) и спрямо предна год. верижен индекс..	32
Таблица 13	Външнотърговски оборот и външнотърговско салдо Сектор „Текстил и облекло“ .....	33
Фиг. 9	Значимост на стокооборота в Сектор „Текстил и облекло“ и тенденции .....	33
Таблица 14	Внос на стоки в мил.лева от подсектор Текстил.....	34
Фиг. 10	Динамика на вноса на стоки в % подсектор Текстил спрямо общия внос на рб .....	34
Таблица 15	Износ на стоки в мил.лева от подсектор Текстил .....	35
Фиг. 11	Динамика на износа на стоки в % от подсектор Текстил .....	35
Таблица 16	Външнотърговски оборот в мил.лева за подсектор Текстил .....	35
Фиг. 12	Динамика на външнотърговското салдо на България и на подсектор текстил .....	36
Таблица 17	Внос на стоки в мил.лева от подсектор Трикотаж.....	37
Фиг. 13	Динамика на значимостта на вноса за подсектор трикотаж за външнотърговското салдо на РБ .....	37
Таблица 18	Износ на стоки (услуги) в мил.лева от подсектор Трикотаж по продуктови групи.....	38
Фиг. 14	Динамика на износа от подсектор трикотаж за външно търговското салдо на РБългария	38
Таблица 19	Външнотърговски оборот в мил.лева за подсектор Трикотаж .....	38
Таблица 20	Внос на стоки в мил.лева от подсектор Конфекция.....	39
Таблица 21	Износ на стоки (услуги) в мил.лева от подсектор Конфекция.....	39
Таблица 22	Външнотърговски оборот в мил.лева за подсектор Конфекция.....	39
Таблица 65	Водещи предприятия по продажби и бр. заети през 2010 и 2009 г. в подсектор.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Таблица 23	Възрастова структура на заетите в Сектор „Текстил и облекло“ на РБългария (2010 г.) ....	42



Фиг. 15	Динамика на бр. заети и възрастовия състав в Сектор „Текстил и облекло“ (2008 – 2010 г.).	42
Фиг. 16	Значимост на различните възрастови групи в структурата на заетите в сектора	43
Таблица 24	Предприятия и заети лица в подсектор Текстил(2008-2010 г.)	44
Таблица 25	Възрастова структура на заетите в подсектор Текстил, 2010 г.	44
Фиг. 18	Възрастова структура на заетите в подсектор текстил (2008-2010 г)	45
Таблица 26	Предприятия и заети лица в подсектор Трикотаж(2008-2010 г.)	46
Таблица 27	Възрастова структура на заетите в подсектор Трикотаж, 2010 г.	47
Фиг. 20	Разпределение на заетите в подсектор Трикотаж по пол и възраст (2008-2010 г.) . Изт. НСИ	47
Фиг. 21	Дял на възрастовите групи от всички заети в подсектор трикотаж	48
Фиг. 22	Дял на под подсекторите в подсектор трикотаж. Източник: НСИ и собствени изчисления	49
Таблица 28	Предприятия и заети лица . в подсектор Конфекция(2008-2010 г.)	49
Фиг. 23	Разпределение на заетите в класовете икономическа дейност на подсектор Конфекция, 2010 г.	50
Таблица 29	Възрастова структура на заетите в подсектор Конфекция, 2010 г.	50
Фиг. 24	Разпределение на заетите в подсектор конфекция по възраст (2008-2010 г.)	51
Фиг. 25	Възрастова структура на заетите в подсектор конфекция за 2008-2010 година	52
Фиг. 26	Разпределение на заетите в подсектор Конфекция по райони за планиране, 2010 г.	53
Таблица 30	Професии и специалности според Класификатора на областите на висшето образование и професионалното направление в подсектор Текстил	54
Таблица 31	Професии и специалности според Класификатора на областите на висшето образование и професионалното направление в подсектор Трикотаж. Източник: БАТЕК	55
Таблица 32	Професии и специалности според Класификатора на областите на висшето образование и професионалното направление в подсектор Конфекция	56
таблица 33	ВУ подготвящи кадри за сектора за различни ключови длъжности . Източник: БСК	57
Таблица 34	Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в професионалните училища в Северозападен регион . Източник: БСК	57
Таблица 35	Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в професионалните училища в Северен централен регион за планиране . Източник: БСК	58
таблица 36	Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в професионалните училища в Североизточен регион за планиране . Източник: БСК	59
таблица 37	Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в професионалните училища в Югозападен регион . Източник БСК	60
таблица 38	Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в професионалните училища в Южен централен регион . Източник БСК	61
таблица 39	Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в професионалните училища в Югоизточен регион . Източник БСК	62
Таблица 40	Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в центровете за професионална подготовка в Северозападен регион . Източник: БСК	63
Таблица	<b>Error! Bookmark not defined.</b>	
Таблица 41	Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в ЦПО в Северен централен регион	63
Таблица 42	Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в ЦПО в Североизточен регион	64
Таблица 43	Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в ЦПО в Югозападен регион	65
Таблица 44	Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в ЦПО в Южен централен регион .	66
Таблица 45	Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в ЦПО в Югоизточен регион	66
фигура 27	Разпределение на обучителните организации в Сектор „Текстил и облекло“ по райони за планиране, 2010 . Източник БСК	67

фигура 28 Процентно разпределение на броя организации подготвящи кадри за сектора. Източник БСК .....	67
Таблица 46 Продуктови групи в подсектор Текстил според класификацията ПРОДПРОМ-2008.....	69
Фиг. 29 Жизнен цикъл на продукта в подсектор текстил.....	70
Таблица 47 Продуктови групи в подсектор Трикотаж според класификацията ПРОДПРОМ-2008.....	72
Таблица 48 Продуктови групи в подсектор Конфекция според класификацията ПРОДПРОМ-2008 .....	80
Таблица 49 Индикатори за иновативност в Сектор „Текстил и облекло“ годишни разходи за НИРД в хил.лв. ....	83
Таблица 50 Средно отношение производителност/работна заплата в % за 2008 година .....	84
Фиг. 30 Динамика на показателя производителност/работна заплата в% (2001-2008 г.).....	85
Таблица 51 Средно отношение производителност/работна заплата в % (2001 - 2008 г.).....	85
Фиг. 31 Динамика на показателя производителност/работна заплата в% (2001-2008 г.).....	86
Таблица 52 Средно отношение производителност/работна заплата в % (2001 - 2008 г.).....	87
Фиг. 32 Динамика на показателя производителност/работна заплата в% (2001-2008 г.).....	87
Таблица 53 Отношение на добавена стойност/разходи за персонал в % 2008 година .....	88
Фиг. 33 Динамика на показателя добавена стойност/разходи за персонал в % (2001 2008 г.).....	88
Общата методика и водещите подробни разсъждения за разработване на SWOT анализа са описани подробно в Приложение 1. ....	95
.....	95
Таблица 54 SWOT анализ на подсектор Текстил микро ниво .....	95
Приложение 3 SWOT Анализ на подсектор .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
Таблица 55 SWOT анализ на подсектор Трикотаж.....	97
В.....	98
Таблица 56 SWOT анализ на подсектор Конфекция на макро ниво .....	100
Приложение 1Методология на SWOT анализа за сектор текстил и облекло.....	126
Приложение 2 SWOT Анализ на подсектор текстил .....	128
Приложение 3 SWOT Анализ на подсектор трикотаж.....	130
Приложение 4 SWOT анализ на подсектор конфекция.....	133
Приложение 5 SWOT анализ - микро ниво на подсектор Конфекция първи тип бизнес модел – по Поръчка на индустриален или търговски клиент .....	135
Приложение 6 SWOT анализ микро ниво на подсектор Конфекция Втори тип бизнес модел – онфекционирание на готови облекла чрез работа по Поръчка на индустриални и/или търговски клиенти по техен дизайн .....	141
Приложение 7 SWOT анализ на подсектор Конфекция Микро ниво трети бизнес модел – Конфекционирание на готов продукт от свое име и за своя сметка .....	148
Приложение 8 SWOT анализ на подсектор Конфекция на мезо ниво.....	154
9.2. Приложения съдържащи статистическа информация в табличен вид.....	156
Таблица 57Основни икономически показатели за подсектор Текстил .....	156
Таблица 58 Основни икономически показатели за подсектор Трикотаж .....	157
Таблица 59 Основни икономически показатели за подсектор Конфекция .....	159
Таблица 60 Внос в мил. лева на стоки произведени в сектор текстил по продуктови групи по КН.....	161
Таблица 61 Износ на стоки произведени в сектор текстил по продуктови групи по КН.....	162
Таблица 62 Инвестиции в милиони EUR в подсектор Текстил.....	164
Таблица 63 Внос на стоки в мил.лева от подсектор Конфекция по продуктови групи .....	166
Таблица 64 Износ на стоки в хил.лева от подсектор Конфекция по продуктови групи .....	166
Таблица 65 Водещи предприятия по продажби и бр. заети през 2010 и 2009 г. в подсектор Текстил ...	169
Таблица 66 Водещи предприятия през 2009 г., 2008г. и 2007г. в подсектор Конфекция според обема на продажбите .....	170
Таблица 67 Водещи предприятия през 2009 г., 2008г. и 2007г. в подсектор Конфекция според броя на заетите в тях .....	171

Таблица 68 Водещи предприятия през 2009 г в подсектор Конфекция според обема на продажбите сравнено с броя на заетите в тях.....	171
Таблица 69 Възрастова структура на заетите в подсекторите на подсектор Текстил, 2010 г.....	172
Таблица 70 Промяна в заетостта по възрастови групи в подсектор Текстил (2008-2010 г.).....	173
Таблица 71 Квалификационна структура на заетите в подсектор Текстил през 2010 г. според класовете на заеманите длъжности (НКПД) .....	174
Таблица 72 Възрастова структура на заетите в подсекторите на подсектор Трикотаж,2010 г.....	176
Таблица 73 Квалификационна структура на заетите в подсектор Трикотаж през 2010 г. според класовете на заеманите длъжности (НКПД) .....	176
Таблица 74 Промяна в заетостта по възрастови групи в подсектор Трикотаж (2008-2010 г.).....	178
Таблица 75 Възрастова структура на заетите в подсекторите на подсектор Конфекция, 2010г. ....	179
Таблица 76 Промяна в заетостта по възрастови групи в подсектор Конфекция периода 2008-2010 г....	180
Таблица 77 Квалификационна структура на заетите в подсектор Конфекция през 2010 г. според класовете на заеманите длъжности (НКПД) .....	181
таблица 78 ВУ подготвящи кадри за сектора за различни ключови длъжности .....	183
Таблица 79 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в центровете за професионална подготовка в Северозападен регион за планиране на България .....	184
Таблица 80 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в центровете за професионална подготовка в Северен централен регион за планиране на България.....	186
таблица 81 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в центровете за професионална подготовка в Североизточен регион за планиране на България.....	187
Таблица 82 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в центровете за професионална подготовка в Югозападен регион за планиране на България .....	188
Таблица 83 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в центровете за професионална подготовка в Южен централен регион .....	190
Таблица 84 Специалности в Сектор „Текстил и облекло“ предлагани в ЦПО в Югоизточен регион .....	191
ПРИЛОЖЕНИЯ В ТАБЛИЧЕН ВИД .....	193
Таблица 85 Динамика на продуктовете групи в подсектор Текстил според класификацията ПРОДПРОМ-2008 .....	193
Таблица 86 Производство и продажби на вътрешен пазар по продуктови групи в подсектор Трикотаж според класификацията ПРОДПРОМ-2008 .....	202
Таблица 87 Производство и продажби на вътрешен пазар по продуктови групи в подсектор Конфекция според класификацията ПРОДПРОМ-2008 .....	203