

ИНФОРМАЦИОНЕН ЛИСТ

Проектът *QualiProSecondHand* по партньорската програма Леонардо да Винчи на ЕС

QualiProSecondHand е двугодишен изследователски проект, подкрепен от Европейската Комисия. Целта на проекта е да разработи начините за квалификация и възможностите за постигане на професионализъм в сектора втора употреба. Първите важни резултати по проекта вече са постигнати и могат да бъдат представени. Резултатите се базират както на научни анализи за сектора, така и на някои конкретни проучвания.

На пръв поглед секторът втора употреба изглежда доста различен в страните – партньорки по проекта: Германия, Финландия, Белгия, Австрия, България, Словения и Великобритания. Независимо от различията, обаче, от направените анализи на отрасъла се установи и съществуването на голям брой прилики. В този смисъл налице са множество сходни моменти както по отношение на структурата на заетите лица в този бизнес, така и от гледна точка на клиентелата и тенденциите в развитието на сектора. Фирмите, които работят в този отрасъл, могат да бъдат разделени на стопански и нестопански организации. Освен това, както структурите на фирмите от различни браншове, така и задълженията и дейностите на предприятията от различни сфери, са относително еднакви. Секторът втора употреба е отрасъл, който самостоятелно се развива, като професионализмът и качеството биха могли да се повишават чрез придобиване на специализирани квалификации в този сектор. Оттук следва изводът, че наред с другите неща, е необходимо да се повишат също конкурентоспособността и прозрачността, така че употребяваните стоки да станат съизмерими с неупотребяваните.

Качеството на употребявани стоки е важно начало за това те да станат равностойни с новите стоки. Въвеждането на стандартите за качество значително допринася за постигането на по-голям професионализъм в сектора. Качеството рефлектира както върху обема на продажбите, услугите, работната програма и начина на представяне на самия бизнес, така и върху отделните структури и процеси. Ключът за постигане на по-добро качество и професионализъм е в квалифицираната работна сила (квалифицирания персонал). В резултат на направеното проучване се наложи извода, че квалификацията е основна потребност за този сектор. Оттук следва и необходимостта от по-високо квалифициран персонал, който да е на европейско ниво, като се има предвид напредъка в трансграничната търговия и осигуряването на съгласуваност и сходство в тази дейност.

За да постигне целта си, проектът следва да премине през следните етапи:

- Създаване на възможности за разработване на концепция за квалификация, която да се базира на определени стандарти за качество.
- Създаване на насоки за повишаване на квалификацията. Тези насоки биха могли и трябва да послужат като ефективно средство на бизнеса.
- Създаване на определена мрежа. Това се прави на фона на въвеждане на специфични за сектора квалификационни умения, за да се привлекат и малки предприятия. Създаването на такива мрежи, с цел обмяна на опит, засилва иновативния капацитет и конкурентоспособност на фирмите.

Описаните продукти допринесоха за постигането на по-голям професионализъм в този сектор. Освен това може да се приеме, че разработването на общи стандарти за качество, както и съответните подходи или концепции ще окажат положителен ефект върху сектора втора ръка - недостатъчно развит в Източна Европа.

Подробна информация относно резултатите от направените анализи за този сектор можете да намерите в www.QualiProSH.eu. В страницата е публикуван както общият доклад за Европа, така и докладите на всяка държава поотделно.

Сектор втора ръка в България

От 1990 до 1997 в България се появиха всички признаци на икономическа рецесия и българската икономика изпадна в критично състояние. През този период ниската покупателна способност на населението създаде предпоставки за развитието на сектора втора употреба, икономиката присъстваше най-вече в търговската сфера. Така се сложи началото на търговията със стоки втора ръка в България.

Важно е да се спомене, че почти 97% от стоките втора ръка се внасят, но няма специален режим за внос на тези стоки. Те се облагат с такси и мита за неупотребявани стоки. В България няма официална дефиниция за сектора втора употреба, като липсват и официални статистически данни за него.

Пазарът на стоките втора ръка има многоизмерен характер и обхваща голям брой изделия и артикули, а именно:

- Всички видове текстилни изделия;
- Машини за домашна и професионална употреба;
- Електрически уреди;
- Мебели и декорация;
- Компютри и офис оборудване;
- Детски принадлежности и дрехи

От гледна точка на структурата, най-голям дял (около 48%) имат коли втора ръка и резервни части за тях. От страна на частните фирми най-често използваната форма за изпълнение на дейността в сектора втора употреба са малките семейни фирми. Значително по-малко са регистрираните дружества с ограничена отговорност (около 13%). Малките семейни фирми наемат минимален брой персонал за реализиране на дейността си, като много често това са членовете на семейството. По тази причина средният брой на заетите в сектора втора употреба е минимален и варира между 3 и 5 човека в 87% от фирмите. За съжаление няма точни статистически данни за наетите лица в дружествата с ограничена отговорност, които също са част от сектора втора ръка. Не съществуват и браншови организации и асоциации в структурните подразделения на пазара за стоки втора употреба.

Няма регистрирани фирми със социална насоченост в отрасъла втора употреба. Това се дължи на факта, че държавата не разполага с достатъчно финансови средства, за да подпомага дейността на такива фирми, а от друга страна малките семейни фирми нямат капацитет да наемат повече от трима-четирима служители. През последните години (2002 – 2006) пазарът на стоки втора употреба се развива по-добре в малките градчета, отколкото в големите градове, общините и селата. Това може да се обясни с нивото на приходите. Клиентите, които живеят в големите градове, имат по-големи приходи. В големите градове се намират и големите търговски центрове. Те предоставят изгодни схеми на плащане и предлагат по-конкурентни цени в сравнение с малките магазинчета и търговски обекти. Това е и причината клиентите да предпочитат новите стоки пред употребяваните.

Има голяма нужда от опитни и високо квалифицирани служители (магазинер или управител), които да говорят чужди езици. В работата си като мениджъри, самите собственици също имат нужда от квалификация в областта на ефективна организация на работния процес, ценообразуване, маркетинг и управление на персонала .

За контакти :

Universität Bremen
ITB - Institut Technik und Bildung
Am Fallturm 1
D - 28359 Бремен, Германия
www.itb.uni-bremen.de

Управление и координиране на проекта:

Heike Arold, arold@uni-bremen.de
Dr. Lars Windelband, lwindelband@uni-bremen.de
Тел.: +49 (0)421 218 – 46 48
Факс: +49 (0)421 218 – 46 43

За контакти в България:

ЕТ "Йорданка Андреева" - Смолян
Йорданка Андреева
Ул. Република 26
гр. Мадан
България
Тел./факс: +359 301 640 48
e-mail: mebeli_2_smolyan@abv.bg