



EUROPEISKA GEMENSKAPERNAS KOMMISSION

Bryssel den 15.05.1996
KOM(96) 210 slutlig

KOMMISSIONENS MEDDELANDE

TILL RÅDET, EUROPAPARLAMENTET,
EKONOMISKA OCH SOCIALA KOMMITTÉN
OCH REGIONKOMMITTÉN

**Underleverantörernas konkurrenskraft i Europeiska unionens
textil- och beklädnadsindustri**

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

1.	INLEDNING	1 a
2.	Läget för EU:s underleverantörer inom textil- och beklädnadsindustrin	2
3.	Faktorer bakom förbättrad konkurrenskraft.....	5
4.	Åtgärder för att stimulera underleverantörerna i EU till bättre konkurrenskraft.....	6
	4.1 Program och instrument för flera sektorer.....	6
	4.2 Gemenskapsåtgärder riktade till under- leverantörer	8
	4.3 Förbättrad konkurrenskraft bland textil- och beklädnadsindustrins underleverantörer.....	9
5.	SLUTSATSER	12

1. INLEDNING

Små och medelstora underleverantörer till lokalt eller mera avlägset belägna beställare utgör en väsentlig del av Europeiska unionens textil- och beklädnadsindustri, mellan 10% och 60% beroende på medlemsstat. Den kontraktbaserade tillverkning dessa svarar för fördelar sig på tusentals små och ofta hantverksmässigt drivna företag, som särskilt i vissa regioner spelar en viktig roll i egenskap av källa till sysselsättning och inkomster.

Enligt de senaste uppskattningarna skulle 650 000 personer vara sysselsatta inom textilindustrins underleverantörsled och av dem skulle ca. 200 000 vara sysselsatta inom hantverksmässigt bedriven verksamhet. Därtill kommer ytterligare ca. 150 000 som arbetar svart inom sektorn. Svartjobb utgör en betydande del (ca. en tredjedel) av sysselsättningen i Europeiska unionens textil- och beklädnadsindustri.

Underleverantörerna har hög personaltäthet och är en viktig källa till arbetstillfällen. De dras emellertid med vissa strukturella svagheter. De har att hantera omfattande förändringar och anpassningsstrategier, som initieras av deras beställare (tillverkare och distributörer), till vilka de ofta är starkt uppknutna. De är också känsliga för konkurrens från länder med billig arbetskraft. Slutligen har ett system av kulturella och psykologiska spärrar inneburit att man inte varit tillräckligt benägen att satsa på utbildning och förnyelse samt att man haft svårt att åstadkomma strategier för anpassning till förändringarna och för att nå ut på marknaderna. Särskilt hos de små underleverantörerna är ledningsfunktionen mycket liten och knappast inställd på att ägna sig åt sådant som inte anknyter direkt till driften.

I ett klimat som präglas av stora industriella förändringar och skärpt internationell konkurrens är det, beroende på de starka bindningar som finns mellan tillverkare och detaljister, viktigt att stärka underleverantörernas konkurrenskraft för att kunna behålla en betydelsefull näringsverksamhet i Europa.

Det skall understrykas att det är företagets sak att ta på sig huvudparten av det nödvändiga anpassningsarbetet, men de offentliga myndigheterna bör bidra genom att skapa ett klimat som stimulerar företagen till att förbättra sin konkurrenskraft och till att dra nytta av de fördelar som följer av att den inre marknaden genomförs.

Syftet med detta meddelande är att föreslå ett antal åtgärder och en kompletterande struktur som skall stötta underleverantörerna inom textil- och beklädnadsindustrin i deras ansträngningar att förbättra konkurrenskraften. Kommissionen skulle, tillsammans med en Arbetsgrupp med företrädare för industrin, kunna agera pådrivande och stimulerande genom att sörja för samordning och synergieffekter i samspelet mellan olika nivåer och partners.

Spridning av information och av bästa förfaringssätt, ur perspektivet konkurrensfördelar, samt utveckling av industriell samverkan är två inriktningar som man bör satsa på. De åtgärder som planeras hänför sig till immateriella investeringar och utgörs av ett arbetsprogram sjuösatt i samarbete med företrädare för arbetsgivar- och arbetstagsidan.

I december 1992 genomfördes således det första underleverantörsforumet i Madrid. Det åtföljdes av flera sektorsinriktade konferenser. Under 1994 slutfördes en undersökning av den kontraktbaserade tillverkningen inom beklädnadsindustrin, som behandlade följande

områden: kontraktstillverkningens omfattning och organisation, underleverantörernas och beställarnas respektive svårigheter, förbättrad konkurrenskraft genom omorientering av verksamheten, åtgärder vidtagna av de offentliga myndigheterna och av företagen.

I mars 1994 arrangerade Europeiska kommissionen i Bryssel ett europeiskt forum för underleverantörerna inom beklädnadsindustrin. Över 200 företrädare för branschen deltog. Vid detta forum utbyttes information om befintliga program, planerade program och om vilka åtgärder som bäst svarar mot branschens behov (underleverantörer, beställare och distributörer).

Därpå följde en serie pilotprojekt för att pröva om de planerade åtgärderna var bärkraftiga. Samtidigt arrangerades fem rundabordssammankomster i olika medlemsstater (Belgien, Frankrike, Italien, Grekland och Portugal) för att undersöka om programmet var anpassat till förhållandena ute på fältet.

Arbetet har förts framåt i nära samarbete med företrädare för arbetstagare och arbetsgivare. En styrkommitté har upprättats och i den finns företrädare för kommissionen, för yrkessammanslutningar, inklusive småföretagare, samt för fackföreningar. Beroende på vilka ämnen som behandlats har även fristående sakkunniga inbjudits att medverka.

Kommissionen har inbjudits av rådet vid näringsministrarnas sammanträde den 28 mars 1996, att för detta presentera ett meddelande om läget för kontraktstillverkningen i Europeiska unionens textil- och beklädnadsindustri.

2. LÄGET FÖR EU:s UNDERLEVERANTÖRER INOM TEXTIL- OCH BEKLÄDNADSINDUSTRIN

Kontraktbaserad tillverkning förekommer inom alla verksamhetsgrenar inom textil/beklädnad men är särskilt vanlig inom förädling och konfektion (trikå- och klädesvaror). Till bilden hör ett myller av små och medelstora företag (många av dem är små), som ofta ligger på landsbygden och erbjuder sysselsättning på nära avstånd till i första hand kvinnor. De bidrar därigenom i hög grad till välbefindandet på lokal nivå.

Underleverantörerna är sinsemellan mycket olika om man ser till storlek, verksamhet, utveckling och kontakter inom branschen. Det rör sig om en värld som än så länge inte är särskilt väl statistiskt kartlagd. Kommissionen har tagit initiativ till en satsning på statistik som syftar till att åtminstone delvis avlägsna de vita fläckarna i samarbete med de berörda företagen.

Underleverantörerna utsätts idag för påfrestningar, som förorsakas av konjunktur- och strukturförändringar, som hela textil- och beklädnadsindustrin känner av. Företagen slåss på en marknad med hårdnande konkurrens utifrån, stagnerande efterfrågan i Europa, stora förändringar i konsumenternas önskemål. Skall det bli möjligt att utveckla den kontraktbaserade delen av näringen och slå vakt om dess lönsamhet måste man genomföra en omorientering av verksamheten mot områden där man har komparativa

fördelar, särskilt genom att utnyttja flexibla och snabbt reagerande system och satsa på know-how.

Underleverantörerna i textil- och beklädnadsindustrin står i synnerhet inför följande förändringar:

- (a) **Internationalisering av produktionen och särskilt utflyttning** till länder med billig arbetskraft, som utgör referensram för underleverantörerna i konkurrenssammanhang. Överflyttningen av konfektionsindustrin till dessa länder har accelererat genom att stora beställare lägger sina order där. Vissa av dessa länder lyckas med att producera avancerade produkter med hög kvalitet och frakterna har blivit snabbare och billigare. Flexibel utlokalisering kommer alltmer inom räckhåll för stora distributörer som fattar beslut på grundval av en detaljerad analys av de aktuella sammantagna ekonomiska faktorerna, positiva och negativa. De stora distributörerna klarar hantera komplexa logistik- och informationssystem, samt styrning av de utflyttade anläggningarna.
- (b) **Distributörernas ökande inflytande** (specialiserade butikskedjor, varuhus, etc.). Till att börja med var detta en positiv utveckling för underleverantörerna. Men rationaliseringen av de stora distributionssystemen inom EU och särskilt den framväxande massdistributionen har lett till ökad prispress. Dessutom försöker distributörerna, beroende på att efterfrågan blir allt svårare att förutse, begränsa sina åtaganden i säsongens början för att i stället komplettera och fylla på sortimentet under säsongens gång. Därmed får underleverantörerna inom konfektionsindustrin ta på sig riskerna med att reagera snabbt på förskjutningar i efterfrågan när det gäller produktsortiment och att ta fram nya kollektioner till priser som är internationellt konkurrenskraftiga.
- (c) Dessa förhållanden återspeglas i den nya förordningen om **passiv förädling**¹ med bestämmelser som syftar till att för utflyttningsfenomenet ange vissa gränser och rättvisa villkor som skall tillåta gemenskapens företag att utvecklas och gynna industrisamverkan. Underleverantörerna kan också dra nytta av fördelarna för att åstadkomma bättre konkurrenskraft genom minskade kostnader.
- (d) **Kostnaderna** som är förenade med att hantera en komplex efterfrågan har sjunkit tack vare datoriseringen och nya avancerade organisations- och ledningsmetoder. Arbetskraften är emellertid fortfarande en ganska dyr post (75% till 80%) på grund av den oregelbundna och säsongsbetonade arbetsbelastningen, som kräver flexiblare arbetstidsförläggning.

Vissa företag använder sig av **svart arbetskraft** för att begränsa kostnaderna och tillmötesgå kraven på kort genomloppstid. Uppskattningsvis arbetar 150 000 personer svart inom branschen (20% av den reguljära styrkan). Enligt ovannämnda undersökning skulle den årliga kostnaden för detta i form av utebliven inbetalning av skatt svara mot vad som betalas ut i stöd till textil- och beklädnadsindustrin i EU. Eftersom systemet med svartjobb utövar ett tryck mot

¹ Rådets förordning (EG) nr 3036/94, EGT nr L 322, 15.12.1994.

priserna kan det inte varaktigt skydda varken arbetstillfällena eller konkurrenskraft. Arbetstagarorganisationerna bekämpar systemet och de offentliga myndigheterna kan inte se mellan fingrarna med det.

I nuläget kan underleverantörerna efter den marknadsstrategi de tillämpar delas upp i **fyra profiler** enligt följande:

- (a) **Lågstudsprofilen** med inriktning på låga lönekostnader och direkt konkurrens med länder med billig arbetskraft.
- (b) **Flexibilitetsprofilen** med inriktning på konkurrenskraftiga leveransfrister och på att vara i takt med snabba förskjutningar i efterfrågan och med utvecklingen på distributionssidan.
- (c) **Kunskapsprofilen** med inriktning på marknadsnischer där know-how, erfarenhet, utbildning eller specialisering ger värdefulla konkurrensfördelar.
- (d) **Serviceprofilen** med inriktning på utökad service i form av t. ex. design, samordning av den kontraktbaserade tillverkningen, logistik, inköp av tyg, etc.

I vissa regioner, särskilt i de nordeuropeiska länderna, dominerar serviceprofilen och flexibilitetsprofilen på grund av det starka trycket mot priserna och utvecklingen på distributionssidan. I andra regioner är bilden dock mindre enhetlig med övervägande lågstudsprofil. Ungefär en tredjedel av underleverantörerna inom EU har en lågstudsprofil och samma andel inriktar sig på flexibilitet. Den återstående tredjedelen fördelar sig lika på kunskapsprofilen och serviceprofilen.

Det är de underleverantörer som inriktar sig uteslutande på att driva en lågprislinje som kommer att möta allt tuffare utmaningar. Skillnaden i kostnadsläge mellan EU och vissa handelspartner är för stor för att man skall kunna behålla konkurrensfördelar, i synnerhet om det rör sig om produkter längst ner på kvalitetsskalan. **Men EU har fortfarande konkurrensfördelar, som kan ge förbättrad produktivitet i företagen, nämligen kompetens, service, smidigare och följsammare logistik, design, kvalitet.**

Det finns en annan viktig utmaning som i synnerhet de små underleverantörerna står inför. Små underleverantörer är viktiga ur sysselsättningssynpunkt, men de sitter ofta fast i en regional marknad och har svårt att dra nytta av de möjligheter som skapas genom att marknaderna öppnas, genom att teknik och efterfrågan utvecklas och att branschen förändras.

3. FAKTORER BAKOM FÖRBÄTTRAD KONKURRENSKRAFT

Stigande lönekostnader i förhållande till låglöneländerna har lett till att underleverantörerna i EU sett sina komparativa fördelar krympa och till att de tvingats anpassa sig genom att förskjuta tyngdpunkten i sin verksamhet till områden där de har konkurrensfördelar.

De största framgångarna på området har man nått med immateriella investeringar och industrisamverkan.

Utvecklingen av konkurrensfaktorer med anknytning till immateriella investeringar har skett parallellt med att marknaderna och efterfrågan utvecklats. **Omoriering mot flexibla produktion med korta omställningstider har uppnåtts med metoder för just-in-time, snabb anpassning och genom mångsidig vidareutbildning.** Angreppssätt som involverar **kvalitet, förnyelse, know-how och service** har fått ökad betydelse i företagens strategier. Användning av **informationsteknik** förefaller vara ett viktigt medel för att höja konkurrensförmågan i företagen i branschen, även för underleverantörerna. Denna typ av teknik är ett verktyg som svarar mot de behov företagen har på grund av att produktionen omorganiserats, att konsumenternas beteende förändras och allmänt sett att marknaderna förändras och internationaliseras. I synnerhet de små underleverantörerna behöver informationstekniken eftersom den ger möjlighet att åstadkomma snabbare och billigare kontakter, att krympa handikappet för den som är avlägset placerad samt att enklare än förut delta i nätverk och i omstruktureringen av branschen.

Skall dessa konkurrensfaktorer stärkas och utvecklas krävs det emellertid extra satsningar på att sprida information och utbildning. Det handlar först och främst om att övervinna spärrar som har med psykologi, kultur och allmän inställning att göra och visa på fördelarna med reformer inne i företagen samt **stimulera lusten till utbildning**, både hos arbetarna och de ansvariga i företaget. Med hjälp av moderna kommunikationsmedel och vederbörlig assistans kommer man sedan att kunna vidta konkreta åtgärder i den takt företagen kan tillgodogöra sig dem.

Underleverantörerna borde också kunna **utnyttja EU:s gemensamma marknad fullt ut**, eller t. o. m. nå ut på den internationella marknaden. Genom samverkan mellan företagen borde det bli möjligt att hitta områden där man kompletterar varandra och tillsammans kan ge den kontraktbaserade verksamheten en konkurrenskraftig position inom textil- och beklädnadsindustrin, nämligen genom **att genom att bygga upp och etablera grupper och nätverk för samverkan i frågor som rör hur man bäst utnyttjar know-how och hur man når ut med sina produkter på gamla och nya marknader.**

Positiva erfarenheter av samverkan mellan beställare och underleverantörer visar för övrigt att det även på detta område finns mycket att vinna i form av bättre konkurrenskraft och stabilitet, inte bara för underleverantörerna utan för branschen i stort.

EU:s agerande genom den allmänna konkurrenspolitiken, kompletterande industrianpassningsåtgärder och en offensivare handelspolitik borde stimulera till nödvändig samverkan och leda fram till att man på nationell och europeisk nivå axlar uppgiften att vara katalysator för decentraliserade projekt och initiativ.

4. ÅTGÄRDER FÖR ATT STIMULERA UNDERLEVERANTÖRERNA I EU TILL BÄTTRE KONKURRENSKRAFT

4.1 PROGRAM OCH INSTRUMENT FÖR FLERA SEKTORER

Flera av gemenskapens befintliga program och instrument kan användas av underleverantörerna till stöd för åtgärder inom den privata sektorn för att förbättra konkurrenskraften.

För åtgärder som finansieras genom **strukturfonderna** finns en budget på 141 miljarder ecu (därtill kommer 4,724 miljarder ecu i 1995 års priser för de nya medlemsstaterna) anslagen för perioden 1994-1999. Underleverantörerna kan erhålla medel både genom de åtgärdsprogram med inriktning på industrin som finns i medlemsstaternas gemenskapsstödramar och samlade programplaneringsdokument och genom gemenskapsinitiativen.

För områden som omfattas av mål 1 och som präglas av ett dominerande inslag av textil- och beklädnadsindustri erbjuder de befintliga industriprogrammen stora möjligheter både i fråga om tillgängliga medel och inriktningen på åtgärderna, som syftar till bättre industriell konkurrenskraft. Det finns också en möjlighet att, inom ramen för uppföljningen till programmen, ge åtgärderna med anknytning till underleverantörerna bättre genomslagskraft enligt detta meddelandes slutsatser.

För områden som omfattas av mål 2 gäller att medlemsstaterna snart kommer att lämna sina nya program för perioden 1997-1999 till kommissionen för godkännande. Områden som omfattas av mål 2 kan alltså bearbeta innehållet i sina program (gemenskapens bidrag planeras bli 8 miljarder ecu i 1992 års priser) så att åtgärder för starkt konkurrenskraft inom underleverantörsledet kommer med i beräkningen.

Särskilt följande **gemenskapsinitiativ** kan komma i fråga:

- **SMF**, som för perioden 1994-1999 förfogar över en budget på en miljard ecu och som har till syfte att stimulera små och medelstora företags anpassning till den gemensamma marknaden och till internationell konkurrens;
- **RETEX**, som syftar till modernisering och omställning i regioner som är beroende av textil- och beklädnadsindustrin, och som åtnjuter budgetanslag på 522 miljoner ecu under perioden 1994-1997. En förlängning av programmet till 1999 är planerad;
- **ADAPT**, som har ett anslag på 1,4 miljarder ecu för perioden 1995-1999 och som skall främja arbetstagarnas anpassning till industriella förändringar genom nyskapande och gränsöverskridande projekt. Ett extra anslag på 170 miljoner ecu är planerat för stöd till åtgärder med anknytning till informationsområdet. Åtgärder på detta område kan särskilt vara intressanta vid utveckling av samverkan mellan beställarna och underleverantörerna.

Dessutom syftar **LEONARDO** programmet, med ett budgetanslag 620 miljoner ecu, till att främja kvaliteten och kapaciteten på innovationer inom det transnationella yrkesutbildningsområdet genom att stödja pilotprojekt, utbytesprogram, undersökningar och analyser.

Därutöver ges det inom ramen för **Europeiska socialfonden** möjlighet till att beakta de små och medelstora företagens särskilda svårigheter när det gäller att höja medarbetarnas kompetens och att sörja för internutbildning i största allmänhet. Kvalitetshöjande insatser för det externa utbildningsutbudet och vidareutveckling av distansundervisningen är sådant som uppmuntras i syfte att nå bättre resultat och större flexibilitet på utbildningsområdet. Under perioden 1994-1999 kan ca. 6 miljarder ecu från socialfonden gå till att främja ett mera systematiskt angreppssätt när det gäller fortbildning.

De åtgärder som planeras enligt det **nya målet 4** svarar bättre mot underleverantörernas behov av utbildning. Genom mål 4 uppmuntras till en analys av vilka utbildningsbehov ett företag har i sin särskilda situation och till att utarbeta en plan för fortbildningsinsatser. För detta ändamål gynnas också åtgärder som innebär överföring av teknik och yrkeskunna från stora företag till deras små underleverantörer.

I det **fjärde ramprogrammet för forskning och teknisk utveckling** har man lagt ner stort arbete på att försöka göra det lättare för små och medelstora företag att delta i gemenskapens forskningsprogram och att få tillgång till resultaten av dem. I synnerhet inom industri- och materialteknologi (Brite Euram III), där pågår det fler än 60 forskningsprojekt, varav flertalet med deltagande av små- och medelstora företag från textil- och beklädnadssektorn. Ett forskningsprojekt² i form av nätverk som omfattar FoU inom textil- och beklädnadsindustrin pågår också.

Det finns dessutom många andra **finansiella instrument** (EIB:s globalån, möjligheter till räntebidrag genom den s.k. *SMF-faciliteten* samt Europeiska investeringsfonden), genom vilka små och medelstora företag kan komma i åtnjutande av stöd på olika områden.

Åtgärder har även vidtagits för att främja **samverkan mellan små företag**, såsom nätverk för att hitta lämpliga partners (BC-Net och BRE) och program för direktkontakter (Europartenariat och INTERPRISE).

För övrigt godkände rådet 1995 en speciell budgetordning på 400 miljoner ecu för att stödja moderniseringen och omstruktureringen av den portugisiska textil- och beklädnadsindustrin. Programmet för verkställande av detta beslut täcker perioden 1995-1999 och innefattar åtgärder till vilka underleverantörerna har tillgång för att främja sin konkurrenskraft.

²Forskningsprojektet (*Total Quality Textiles*) omfattar projekt uppdelade på fyra *cluster*: "Advance Processing Machinery", "Innovation in Processing Techniques", "Modelling, Management and Planning", "Monitoring and Control".

4.2 GEMENSKAPSÅTGÄRDER RIKTADE TILL UNDERLEVERANTÖRER

Åtgärder riktade till underleverantörer har i huvudsak gått ut på att **skapa ett gynnsamt klimat för kontraktstillverkning** inom ramen för den gemensamma marknaden och att **förbättra informationsförmedling och kommunikation** mellan beställare och underleverantörer.

4.2.1 Att skapa ett gynnsamt klimat för kontraktstillverkning

(a) *Statistikprogram för bättre information om underleverantörsledet*

Avsikten är att regelbundet tillhandahålla information om hur underleverantörsledet utvecklas. Samordningen sker genom Eurostat i samarbete med nationella statistikorgan och berörda yrkessammanslutningar.

(b) *Handledning i rättsliga frågor om kontraktstillverkning*

I hopp om att bidra till bättre avtalsrelationer mellan beställare och underleverantörer har kommissionen tagit fram en praktisk handledning som är avsedd att dels behandla de viktigaste rättsliga frågorna i ämnet, dels redogöra för de rättsliga system som är tillämpliga i olika medlemsstater på kontraktstillverkning. En uppdatering av denna handledning är planerad för att ta den juridiska utvecklingen i medlemsländerna i beaktning, genom att utvidga den komparativa analysen till att gälla även Finland, Sverige och Österrike.

(c) *Etiska regler*

Tillsammans med UNICE (sammanslutning för EU:s industri- och arbetsgivarorganisationer) och berörda yrkessammanslutningar har kommissionen utarbetat etiska regler för certifieringsändamål. Detta för att förbättra samarbetet mellan beställare och tillverkare, samt för respekterandet av en god tillämpning inom områdena kvalitet, certifiering och betalningsföreseningar.

4.2.2 Att förbättra informationsförmedling och kommunikation mellan beställare och underleverantörer

(a) *Branschens terminologi på flera språk*

För att överkomma de språkliga svårigheterna förknippade med den transnationella kontraktstillverkningen, har en första sammanställning av branschens terminologi på flera språk färdigställts. Givet den tekniska utvecklingen inom textil- och beklädnadssektorn, samt utvecklingen av den inre marknaden, pågår nu en anpassning och uppdatering, i samarbete med parterna på arbetsmarknaden.

(b) *Nätverk av databaser om underleverantörsledet*

År 1994 inledde kommissionen projektet SCAN (Subcontracting Assistance Network), som syftade till att göra information om marknaderna för den kontraktbaserade

tillverkningen mera lättillgänglig och regelbunden samt dessutom höja kvaliteten på den genom att upprätta kommunikation mellan marknadsplatser och databaser inom EU.

(c) *Katalog över förmedlingsorgan inom underleverantörsledet*

Katalogen gavs ut för första gången 1992 och uppdaterades 1994. Avsikten med den är att ge en översikt över alla organisationer inom gemenskapen som företräder företag med anknytning till den kontraktbaserade tillverkningen.

4.3 *FÖRBÄTTRAD KONKURRENSKRAFT BLAND TEXTIL- OCH BEKLÄDNADSINDUSTRINS UNDERLEVERANTÖRER*

Efter det forum om underleverantörsledet inom textil- och beklädnadsindustrin som hölls i Bryssel i mars 1994 initierade kommissionen i samarbete med arbetsgivar- och arbetstagersidan och med hjälp av fristående sakkunniga en serie undersökningar för att göra en uppskattning av om ett antal **kompletterande åtgärder** för att förbättra branschens konkurrenskraft skulle ge resultat och vara genomförbara.

De bärande idéerna i dessa undersökningar prövades på fältet under fem rundabordssammankomster i Belgien, Frankrike, Grekland, Italien och Portugal. Det rörde sig om följande fyra områden:

(a) *Information*

De åtgärder som planeras ingår i huvudsak i kommissionens horisontella program. Därutöver har man nyligen publicerat en **vägledning till finansieringsprogram** inom Europeiska unionen, vilken särskilt vänder sig till branschens små och medelstora företag.

(b) *Samverkan mellan beställare och underleverantörer*

Bättre kommunikation mellan beställare och underleverantörer betraktas allmänt som en **nyckel till framgång** när det gäller att förbättra underleverantörernas konkurrenskraft och påverka deras läge. Det skulle bryta branschens isolering.

Arbetet har hitintills fokuserats på den tekniska sidan, särskilt på **tre kommunikationsverktyg**, nämligen

- **den tekniska specifikationen**, som borde ge en klar och begriplig definition av den produkt som skall tillverkas,
- **den tekniska terminologin**, som borde ge rätt ord för samma sak på olika språk,
- **utbyte av elektroniska data (EDI)**, som på ett mera övergripande sätt täcker in företagens behov.

Både de tillfrågade företagen och branschföreträdarna bedömde dessa verktyg som avgjort användbara. De förklarade sig dessutom villiga att ge stöd åt ansträngningar inriktade på att skapa möjligheter för dem att nå ut på den gemensamma marknaden.

(c) *Utbildning*

Med utgångspunkt i de kompetensbehov som uppstår genom att den internationella situationen, marknaderna och industrin förändras har flera utbildningsområden för konfektionsindustrin identifierats och undersökts.³

Områden som särskilt förtjänar uppmärksamhet är kompetens för ledningen i småföretag att lägga upp strategier, kompetens på området logistik och flödesstyrning, kompetens att sköta internationella relationer och mänskliga relationer (motivation, kommunikation, etc.), flexibilitet och allsidighet hos personalen.

Allmänt sett skiljer sig kompetensbehoven hos underleverantörerna inte från dem som gäller för branschen som helhet. Man kan likväl konstatera vissa specifika svårigheter förknippade med den begränsade **tillgängligheten av mänskliga resurser och tid, med bristande information, med instängdhet och med andra begränsningar** med vilka företagsledarna konfronteras när det gäller fortbildning av sig själva eller sin personal.

Ett första steg på detta område vore därför att försöka göra dem åtgärderna riktiga sig till **mer medvetna** om nyttan med utbildning och mera allmänt om hur viktigt det är att företag kan anpassa sig och slå vakt om för överlevnaden viktiga konkurrensfördelar.

Därpå måste man kunna föreslå **utbildning som är särskilt inriktad på underleverantörernas speciella problem** och som är anpassad till företagens sätt att fungera (distansutbildning, internutbildning) och kan fås till en rimlig kostnad.

Både på gemenskapsnivå och på nationell nivå finns utbildningsprogram som leder framåt på detta område. Men lämplig samordning mellan kommissionen, nationella myndigheter, företrädare för arbetstagare och arbetsgivare samt företrädare för företagen måste till för att man skall få positiva synergieffekter och konstruktiva åtgärder.

(d) *Marknadsföring*

Branschfolkets idéer när det gäller marknadsföring koncentrerar sig väsentligen kring manifestationer i stil med mässor. Av den förstudie som kommissionen lät göra i samarbete med arbetsmarknadsparterna framgår att det är viktigt med effektiva medel för marknadsföring men också att **det finns många olika**

³ *Study on employment and qualification needs in the European clothing industry*, beställd av kommissionen och genomförd av *Institut Français de la Mode (IFM)*.

önskningar och synpunkter förknippade med en eventuell framtida europeisk mässa för textil- och beklädnadsindustrins underleverantörsled.

Företagens intresse för denna typ av marknadsföring hänger naturligtvis samman med vad de har för marknadsstrategier (nationell marknad, gemenskapsmarknad eller internationell marknad).

Det finns redan särskilda mässor för underleverantörerna i Frankrike, Italien och numera också Grekland. I Spanien planeras något liknande. Det ligger självklart på den privata sektorn att arrangera och utveckla denna typ av manifestationer. **Kommissionen stödjer branschens ansträngningar att nå synergieffekter** på området och i synnerhet planerna på ett datoriserat nätverk för samarbete mellan europeiska mässor för underleverantörer.

Kommissionen räknar också med möjligheten att stödja manifestationer i stil med mässor där underleverantörerna är utställare, som en i förväg planerad mötesplats för beställare och underleverantörer. Dessutom bör marknadsföringsaktionerna omfatta deltagandet av dessa företag vid mässor organiserade inom ramen för olika aktiviteter inom tillverkningskedjan textil/beklädnad.

Man bör emellertid vara medveten om att endast en liten del av underleverantörerna deltar i mässor. Därmed förefaller det angeläget att föra diskussionen om andra typer av marknadsföring för underleverantörsledet vidare med särskild inriktning på lösningar, som är ständigt tillgängliga, öppna för många företag och utnyttjar fördelarna med den europeiska dimensionen.

5. SLUTSATSER

- Den kontraktbaserade tekoindustrin i EU är en viktig kärna i textil- och beklädnadsindustrin. Den står inför avgörande utmaningar. Hela textilbranschens framtidsutsikter påverkas av hur underleverantörerna och deras konkurrenskraft utvecklas.
- Av erfarenhet vet man att när företagen satsar på anpassning leder detta till att underleverantörerna bibehåller en **konkurrenskraftig position** inom EU:s textil- och beklädnadsindustri, särskilt om satsningarna inriktas på kvalitet, förnyelse, tillförlitliga rutiner och flexibilitet.
- Både på nationell nivå och på gemenskapsnivå finns flera program och instrument som omfattar många sektorer men som mycket väl kan användas av företag med kontraktstillverkning. Det är särskilt angeläget att få små och medelstora företag att delta i program och insatser som syftar till att stödja sådana **satsningar på att förbättra konkurrenskraften som har anknytning till immateriella investeringar** (kvalitet, förnyelse, utbildning, etc.) Beroende på underleverantörsledets egenart i vissa hänseenden (stor spridning både geografiskt och med avseende på verksamhetens innehåll, psykologiska och kulturella spärar) måste emellertid yrkessammanslutningarna och de offentliga myndigheterna göra en extra insats i syfte att upplysa och skapa ökad insikt.
- Inom branschen bör man noga överväga möjligheterna till **industrisamverkan** mellan olika underleverantörer och försöka hitta områden, där man kan komplettera varandra och agera samfällt på den gemensamma marknaden eller på exportmarknaderna. Ansträngningar i denna riktning bör uppmuntras och stödjas av de offentliga myndigheterna. Dessutom bör man uppmuntra **partnerskapsavtal** mellan olika aktörer inom textil- och beklädnadsindustrin och i synnerhet mellan beställare och underleverantörer.
- Ytterligare ansträngningar måste göras för att gynna **samordning av insatser och synergieffekter** på regional, nationell och europeisk nivå. Kommissionen kan spela en samordnande och pådrivande roll. Skall man nå resultat på denna vägen måste emellertid underleverantörerna delta. Det har ibland varit svårt att involvera dem beroende på att verksamheten inom branschen är så splittrad och uppdelad. Därför har kommissionen föreslagit att arrangera **en Arbetsgrupp för underleverantörer inom textil- och beklädnadsindustrin**, där företrädare för industrin på nations- och gemenskapsnivå kan delta tillsammans med företrädare för fackföreningarna. I denna Arbetsgrupp kommer man att debattera följande frågor: vad som är viktigt för branschen och hur den utvecklas, hur olika stödåtgärder (även de med anknytning till gemenskapens program och instrument) slår och vad de har för verkan, hur man får med fler (särskilt de små och medelstora företagen), vilka behov som finns av kompletterande åtgärder med speciell inriktning på underleverantörssidan inom textil- och beklädnadsindustrin.

TABELL 1

Sysselsättningen inom underleverantörsledet inom EU (1992)

	Belgien	Tyskland	Irland	Grekland	Italien	Spanien	Nederländerna	Frankrike	Portugal	Storbritannien	Danmark	Totalt
Antal arbeten												
- textil ¹	46 000	188 000	7 000	14 000	304 000	139 000	18 000	116 000	98 000	141 000	8 000	1 080 000 ²
- konfektion	35 000	230 000	15 000	60 000	370 000	180 000	15 000	180 000	130 000	230 000	10 000	1 455 000 ²
- varav konfektion på kontraktbasis	5 000	40 000	5 000	35 000	195 000	90 000	6 000	90 000	60 000	120 000	3 000	650 000 ²

Analys av Mercer Management Consulting
 Märk: ¹ Stickning och triå har inkluderats i konfektion.
² Svart arbetskraft ingår ej.

TABELL 2

Svart arbetskraft i konfektionsbranschen¹ (1992)

	Belgien	Tyskland	Irland	Grekland	Italien	Spanien	Nederländerna	Frankrike	Portugal	Storbritannien	Danmark	Totalt
Antal arbeten												
	7 000	6 000	2 000	12 000	39 000	20 000	10 000	20 000	20 000	14 000	-	150 000

Analys av Mercer Management Consulting
 Märk: ¹ Uppgifterna är uppskattningar av Mercer Management Consulting och Europeiska kommissionen svarar inte för dem.

TABELL 3

Fördelning av sysselsättningen inom underleverantörsledet i EU

Totalt antal arbeten: 650 000 *

Italien	30%
Storbritannien	18%
Frankrike	14%
Spanien	14%
Portugal	9%
Tyskland	6%
Grekland	5%
Nederländerna	1%
Belgien	1%
Irland	1%
Danmark	1%

Analys av Mercer Management Consulting

*Märk: * Svart arbetskraft ingår ej.*

14

TABELL 4

Uppdelning av företagen i underleverantörsledet efter storlek och antal anställda
(1992)*

	Frankrike		Portugal		Tyskland	
	Antal företag	Antal anställda	Antal företag	Antal anställda	Antal företag	Antal anställda
500 +	10	5 000	5	2 000	6	2 000
200 - 500	50	10 000	35	8 000		
100 - 200	150	15 000	70	9 000	15	2 000
50 - 100	300	15 000	210	13 000	150	10 000
20 - 50	800	16 000	320	10 000	550	16 000
10 - 20	800	8 000				
0 - 10	5 500	20 000	3 500	18 000	1 500	10 000
Totalt	7 600	90 000	4 140	60 000	2 168	40 000

*Analys av Mercer Management Consulting
Märk: * Svart arbetskraft ingår ej.*

TABELL 5

*Dominerande strategier inom EU:s underleverantörsled¹
(i % av antal arbeten)*

	Portugal	Grekland	Belgien	Irland	Nederländerna	Frankrike	Danmark	Tyskland	Spanien	Italien	Storbritannien	Genomsnitt för EU
Lågstudsprofilen	65%	60%	40%	40%	40%	30%	-	5%	30%	30%	20%	32%
Flexibilitetsprofilen	15%	30%	30%	20%	40%	30%	80%	55%	40%	30%	25%	33%
Marginalinsatsprofilen	-	5%	5%	5%	-	10%	-	5%	10%	10%	-	6%
Serviceprofilen²	-	-	15%	25%	20%	20%	20%	25%	10%	10%	50% ²	16%
Kunskapsprofilen	20%	5%	10%	10%	-	10%	-	10%	10%	20%	5%	13%
	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Märk: ¹ Inklusivt svart arbetskraft, som fördelar sig mellan lågstudsprofilen och flexibilitetsprofilen.

² En stor del av arbetena nedströms från serviceprofilen har inkluderats under lågstudsprofilen.

Analys av Mercer Management Consulting

TABELL 6

Huvudsakliga problemområden enligt underleverantörerna

	Tyskland	Belgien	Danmark	Spanien	Frankrike	Storbritannien	Grekland	Irland	Italien	Nederländerna	Portugal
Osäkra kundfordringar		•		•	•		•		•		
Oklara uppdrag											
Utveckling av kundkretsen	•	•	•		•	•	•	•		•	•
Bristande skydd mot verksamhetssvackor	•	•	•	•	•	•	•	•	•		
Brist på kontrakt											
Brist på stöd till modernisering				•		•	•				
Arbetsmarknadslagstiftning	•				•		•		•	•	•
Språkproblem											•

• Problemområden som nämns ofta i frågeformulären

Källa: Frågeformulär av Mercer Management Consulting

t.1.

Financial Sheet

Budgetary line B5-4110 Industrial Competition policy of the European Union

1. **TITLE OF THE ACTION:** PROMOTION OF THE COMPETITIVENESS OF THE SUBCONTRACTING TEXTILE AND CLOTHING INDUSTRY
2. **CONCERNED BUDGET LINE:** B5-4110
3. **LEGAL BASIS:** Communication from the Commission to the Council on the implementation of a Community action programme in favour of the competitiveness of the European industry COM(95)319.
4. **DESCRIPTION OF ACTION :**
 - 4.1. General objective: To support the efforts of improving of the action the competitiveness of subcontracting in textile/clothing in areas of information, training, co-operation, promotion. The action is included in the framework of the action programme on the competitiveness of the European industry.
 - 4.2. Period covered by the action: 3 years, i.e. 1996/1997/1998.
5. **CLASSIFICATION OF RECEIPTS AND EXPENDITURE**
 - 5.1. DNO
 - 5.2. CD
 - 5.3. Types of receipts aimed at
No purpose
6. **TYPE OF RECEIPTS AND EXPENDITURE**
 - *subsidy for co-financing together with other sources from the public or private sector:* Co-financing of initiatives undertaken by the public sector as well as by professional associations.
 - *Others:* The Commission has the intention to ask for the realisation of operational tools (e.g. technical file of production) that will be at the disposition of the economic operators.

7. FINANCIAL IMPACT

7.1. Mode of calculation for cost of the action for 1996 fiscal year (connection between individual costs and the total cost)

4 pilot project related to 4 areas quoted beneath

7.2. Breaking down by elements of action

Breaking down	CE in MioEcus		
	Budget 96	APB 97	Var. in %
Technical file of fabrication		0,13	
Promotion of specialised fairs	0,075		
Diagnosis finishers		0,12	
Projects for management training	0,075		
TOTAL	0,15	0,25	66,7

8. DISPOSITIONS FOR ANTI-FRAUD FORESEEN (AND RESULTS OF THEIR IMPLEMENTATION)

Contract

9. ELEMENTS OF ANALYSIS COSTS-EFFICIENCY

9.1. Specific quantitative objectives, population aimed at

- Specific objectives : the Commission envisage to finance 4 pilot projects in order to improve the attractiveness of intellectual investments in the small and medium size firms of the sector by the creation of a favourable environment for subcontracting in textile and clothing. These firms, isolated from their economic environment have neither the capacity, nor the time necessary to participate in multi sectoral actions. The measures aim the improvement of a) their relations with the finishers b) entrepreneurs' information of the solvency and the perspectives of their firms, c) the promotion and evaluation of the participation at fairs and at similar manifestations and d) the improvement of the level of management training of finishers through the logistics adapted to their level of knowledge and time.

- *Population aimed at :*

The subcontracting firms of the European union.

9.2. Justification of the action

- *Necessity of Community budget intervention*

For reasons of cultural and economic compartmentalisation, the subcontracting firms have difficulties to start this kind of action and to utilise the Community means

- *Choice of intervention mode*

- * *advantages compared to alternative measures (comparative advantages)*

Decrease the costs of the starting up of the envisaged actions.

- * *analysis of similar actions, possibly carried out at Community or national level*

It has been noted that a series of Community actions have not attracted the interest of small and medium sized firms, in particular not the subcontracting firms. In most of the cases these actions are expensive and are not adapted to the specific needs of their structure (size, lack of management structure, staff training etc.).

- *Main uncertainties that could affect the specific results of the action.*

The non mobilisation of the subcontracting small and medium sized firms in order to use these tools.

9.3. Follow up and assessment of the action

- *Indicators of performance*

- * *indicators of output (measure of activities displayed)*

- * *indicators of the impact according the objectives*

Increased use of the actions foreseen in the Community programmes. among the small and medium sized firms.

-Modes and periodicity of the planned assessment

Unit III/E/4 has the intention to assess the situation in 1998.

-Valuation of obtained results

The envisaged assessment here beneath leads to a written report and a re-assessment of the situation.

10. Administrative expenditures (part A of section III of General Budget).

The effective mobilisation of necessary administrative resources will result from the annual decision of the Commission on the allocation of resources, including in particular supplementary staff and capital that have been granted by the budget authority.

10.1 Impact on the number of jobs: NONE.

Type of employment	staff to allocate to the administration of the action		of which		duration
	permanent employment	temporary employment	by use of existing resources within the DG	by appeal to supplementary resources	3 years
Temporary civil servants or officials	1 A 1 B	1 A	yes	no	3 years
Other resources	no	no	yes	no	
Total	2 persons	1 person	yes	no	3 years

For the supplementary resources, indicate according to which pace their disposal would be necessary.

10.2 Global financial impact of supplementary human resources :NONE.

	Sums	Mode of calculation
Civil servants		
Temporary officials		
Other resources		
Total		

The sums state the total cost of supplementary employment for the total duration the action if this one is at a determined duration, for 12 month if the duration is undetermined.

10.3 Increase of other expenditures following the running of the action

BUDGETARY LINE	SUMS	MODE OF CALCULATION
A0-2500 meeting expenses	32.000 ECU*	Two meetings a year of the Working group of 20, experts from professional associations from member states (2X16.000 ECU)

* These sums correspond to expenditures for 12 month

ISSN 1024-4506

KOM(96) 210 slutlig

DOKUMENT

SV

10 08

Katalognummer : CB-CO-96-223-SV-C

ISBN 92-78-04028-2

Byrån för Europeiska gemenskapernas officiella publikationer

L-2985 Luxemburg