

O ABORDARE CIRCULARĂ ÎN AFACERI

TRECEREA DE LA LINIAR LA CIRCULAR
PE BAZA CADRULUI RESOLVE



CUPRINS

Introducere _____	3
Rezultatele așteptate ale învățării _____	4
Exercițiu de autorefecție _____	5
Tranziția de la BMC la CBMC _____	6
Cadrul ReSOLVE _____	9
Diferențele dintre cele două modele de afaceri _____	13
Exemple practice despre cum poate o afacere liniară să devină circulară - Ferma de lângă Rotterdam	17
Panoul modelului de afaceri circular al fermei de lângă Rotterdam _____	20
Sarcina de evaluare finală _____	24
Test final _____	27
Lecturi și resurse suplimentare _____	29



INTRODUCERE

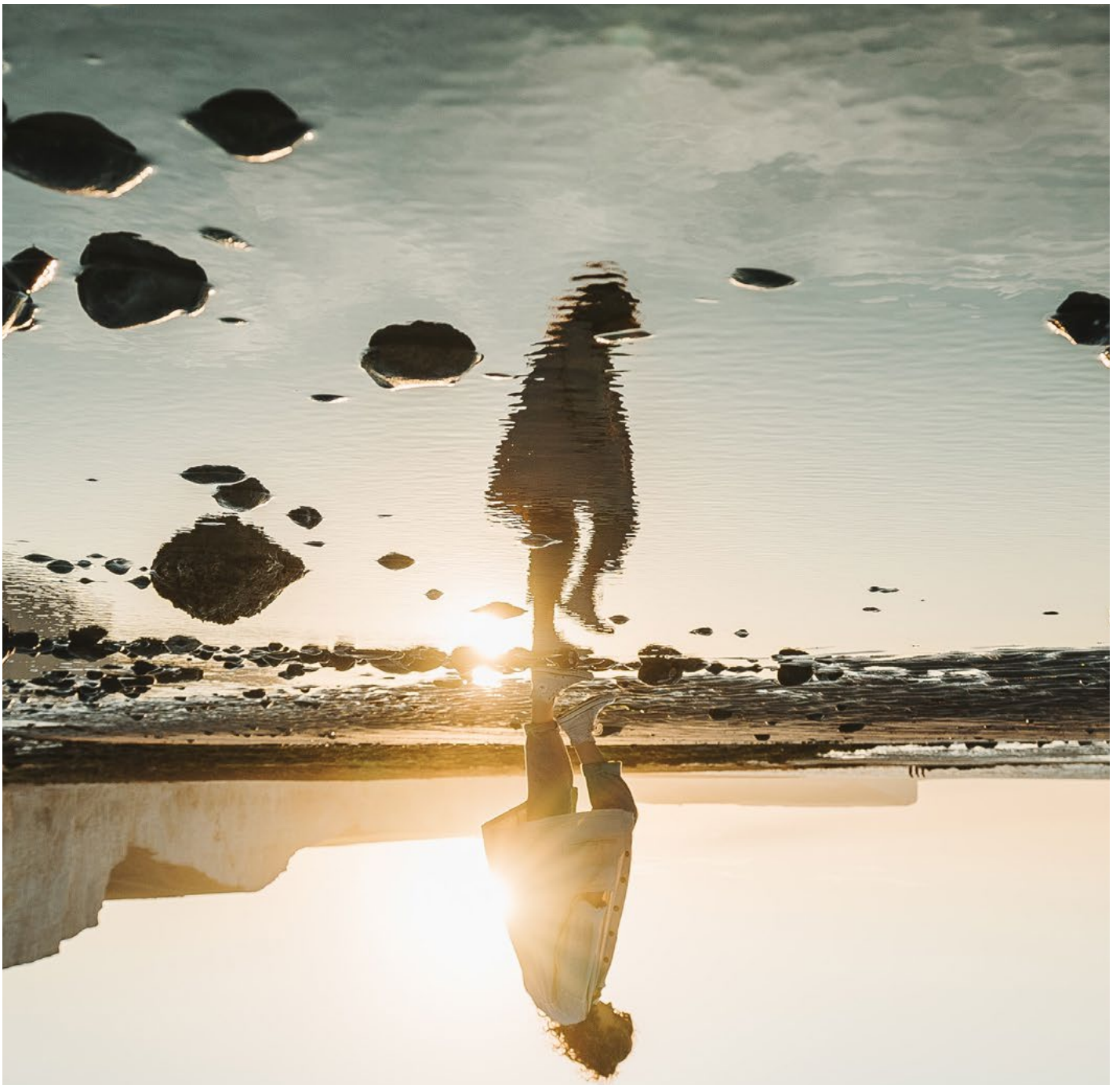
În următorul videoclip veți afla despre tranziția de la Business Model Canvas (BMC) la Circular Business Model Canvas (CBMC). Acesta va prezenta diferențele dintre cele două modele și va oferi, de asemenea, câteva informații practice despre cadrul ReSOLVE, care poate fi văzut ca bază pentru trecerea de la un model de afaceri liniar la unul circular în cadrul întreprinderii dumneavoastră. În plus, prin intermediul exemplului Fermei de lângă Rotterdam, veți afla ce măsuri practice pot fi luate pentru a face tranziția către modelul de afaceri circular.



REZULTATELE AȘTEPTATE ALE ÎNVĂȚĂRII

CUNOȘTIȘTE	<ul style="list-style-type: none">• Cunoștințe privind dezvoltarea modelelor de afaceri în economia circulară - cadrul ReSOLVE• Cunoașterea proceselor și a instrumentelor pentru dezvoltarea unei întreprinderi mici/mari existente, care nu este circulară, într-un model de afaceri circular.• Cunoașterea proceselor și a instrumentelor pentru dezvoltarea unui model de înființare a unei afaceri circulare
COMPETENȚE	<ul style="list-style-type: none">• Descrieți conceptele cheie ale cadrului Resolve și enumerați diferențele dintre modelele de afaceri liniare și circulare (link către IO2)• Cercetați un studiu de caz despre un model de afacere circulară relevant pentru afacerea dvs. și enumerați potențialele beneficii/probleme pe care acesta le dezvăluie• Identificați un instrument/proces de dezvoltare a unui model de afaceri adecvat și folosiți-l pentru a crea un model de afaceri circular pentru afacerea dvs.• Identificați un instrument/proces de dezvoltare a unui model de afaceri adecvat și utilizați-l pentru a crea un model de afaceri circular pentru start-up-ul dumneavoastră.
ATITUDINI	<ul style="list-style-type: none">• Recunoașterea oportunităților de inovare a modelelor de afaceri în economia circulară• Dorința de a converti un model de afaceri liniar în unul circular• Dorința de a crea un model de afaceri de tip "start up" de economie circulară





EXERCİȚIU DE AUTOREFLECȚIE

Bine ați venit! Completând acest chestionar de 10 întrebări la acest link, veți avea șansa de a afla cât de multe știți deja despre modelul de afaceri circular (Circular Business Model Canvas). Va trebui să răspundeți la întrebări cu alegere multiplă și la întrebări de tip Adevărat sau Fals despre CBMC.

[Faceți clic aici pentru exercițiu.](#)

TRANZIȚIA DE LA BMC LA CBMC

Ce este BMC?

Dacă sunteți un antreprenor sau un viitor proprietar de afacere, știți deja că un model de afaceri descrie modul în care companiile creează, livrează și captează valoare. Acesta nu este o strategie, ci un instrument care oferă o perspectivă asupra modului în care o companie își desfășoară activitatea. O modalitate general acceptată de structurare a unui model de afaceri a fost dezvoltată de Osterwalder și colegii săi, care au identificat nouă blocuri de construcție care descriu modul în care o companie creează valoare: Business Model Canvas.

Utilizarea acestui tablou va conduce la informații despre clienții pe care îi deserviți, ce propuneri de valoare sunt oferite prin ce canale și cum câștigă bani întreprinderea dumneavoastră. Este o diagramă vizuală cu elemente care descriu modelul dvs. de afaceri și vă ajută să vă aliniați activitățile ilustrând potențialele compromisuri. De asemenea, puteți utiliza Panoul modelului de afaceri pentru a vă înțelege propriul model de afaceri sau pe cel al unui concurent!



Ce este CBMC?

Definirea economiei circulare nu este ușoară. Cu toate acestea, dacă ar trebui să explicăm ce este în câteva cuvinte, putem spune că este termenul generic pentru a defini un nou model care urmărește să mențină materialele, produsele și componentele în procese circulare, prin care acestea pot fi reintegrate în lanțul valoric după încheierea duratei de viață utilă. Prin urmare, CBMC oferă baza pentru aceasta. Acesta oferă întreprinderilor posibilitatea de a-și reanaliza produsele și ciclul de viață al acestora.

De ce este CBMC mai sustenabilă și de ce ar trebui ca întreprinderile să treacă la ea?

Nu putem înțelege conceptul de economie circulară fără să-l opunem modelului economic care a prevalat până acum, modelul economiei liniare. Modelul liniar s-a bazat pe extragerea materialelor din natură pentru a face produse, utilizarea lor și apoi aruncarea lor. Așadar, din punctul de vedere al economiei ecologice și de mediu, o schemă liniară descrie producția de bunuri ca un proces de transformare care începe cu extragerea resurselor naturale și se termină cu generarea de deșeuri.

Având în vedere estimările potrivit cărora, în 2030, Pământul trebuie să suporte prezența a peste 9 000 de milioane de oameni, cu resurse din ce în ce mai puține (de exemplu, apa și combustibilii fosili), ar trebui să ne asigurăm cu toții că luăm măsuri în acest sens.

Lipsa resurselor a devenit o problemă uriașă pentru întreprinderi, dar poate fi și o oportunitate fantastică dacă acestea acceptă să se adapteze la schimbare. Pentru mulți experți, schimbarea trebuie să adopte modelul economiei circulare ca fiind al său. Este adevărat că problema resurselor există, dar, în ciuda ei - sau tocmai din cauza ei -, multe companii încep să conștientizeze că reutilizarea și partajarea resurselor are sens și din punct de vedere economic și, mai ales, are un parcurs mult mai lung și durabil.

În cele ce urmează vom vorbi despre modul în care întreprinderile pot trece la modele de afaceri circulare pe baza cadrului ReSOLVE.



CADRUL RESOLVE

Cadrul ReSOLVE, dezvoltat de McKinsey & Company, preia principiile de bază ale circularității și le aplică la șase acțiuni: Regenerare, Împărtășire, Optimizare, Buclă, Virtualizare și Schimb.

În moduri diferite, toate aceste acțiuni sporesc utilizarea activelor fizice, prelungesc durata de viață a acestora și transferă utilizarea resurselor de la surse finite la surse regenerabile. Fiecare acțiune consolidează și accelerează performanța celorlalte acțiuni, creând un puternic efect de compunere.

- **Regenerare.** Tranziția la energia și materialele regenerabile pentru a cultiva, menține și regenera sănătatea ecosistemelor și pentru a returna resursele biologice dobândite biosferei noastre.

Cu alte cuvinte, vă regenerați atunci când folosiți materiale și energie care NU devin deșeuri după utilizare. Așadar, dacă folosiți energia solară în locul combustibililor fosili, consumul de energie se va baza pe o sursă de energie perpetuă, în loc să folosiți o sursă de energie finită (și poluantă).

De exemplu, sprijinul acordat Institutului Savory pentru gestionarea cuprinzătoare a terenurilor a influențat regenerarea a peste 2,5 milioane de hectare de terenuri comerciale din întreaga lume.

- **Împărtășiți.** Maximizarea utilizării produselor prin partajarea reciprocă a produselor în regim privat sau public, punând un accent minim pe reutilizarea acestora pe toată durata lor de viață tehnică. Prelungirea duratei de viață a produselor prin întreținere, reparații și proiectare pentru o durată lungă de viață.



Exemple sunt modelele de afaceri pentru partajarea mașinilor, dar și pentru calculatoare, unelte și multe altele.

- **Optimizați.** Îmbunătățiți performanța și eficiența produselor și eliminați deșeurile din lanțurile lor de aprovizionare. Profitați de big data, automatizare și multe altele. Niciuna dintre aceste acțiuni nu necesită o schimbare a produselor sau a tehnologiilor.

Acest lucru necesită cercetare și dezvoltare constantă pentru a găsi modalități mai bune și mai eficiente de producere și distribuție a produselor.

- **Bucla.** Menținerea componentelor și materialelor în bucle închise și prioritizarea celor care permit acest lucru. Pentru materialele finale, acest lucru înseamnă recondiționarea produselor sau a componentelor. Bucla în forma sa cea mai pură este re folosirea produselor sau a unor părți ale acestora în producția de noi produse. Dar cel mai frecvent (și ca ultimă soluție) reciclarea materialelor, așa cum fac Michelin, Patagonia și Škoda.
- **Virtualizați.** Furnizați utilități în mod virtual - cărți sau muzică, cumpărături online, flote de vehicule autonome și birouri virtuale.

Ideea este că, dacă puteți sări peste partea fizică a lanțului de livrare, puteți sări și peste tot excesul de energie și poluare care urmează. Astfel, virtualizarea poate fi o modalitate de a reduce consumul inutil de energie în anumite cazuri.

- **Schimbul.** Înlocuirea materialelor vechi cu materiale noi, avansate și regenerabile, care pot fi aplicate la noile tehnologii, cum ar fi imprimarea 3-D și motoarele electrice.

Acesta poate fi fie un produs sau o componentă nouă, mai eficientă, fie recondiționarea produselor vechi pentru a le prelungi ciclul de viață.

Motoarele pentru aceste inițiative ReSOLVE nu se regăsesc în elementele constitutive clasice ale BMC. Este probabil ca stimulentele și inspirația pentru un proiect ReSOLVE să provină dintr-un nou set de factori de adopție din exterior, cum ar fi: Noua legislație, cererea crescută a clienților pentru produse circulare, finanțarea ecologică sau pur și simplu o tehnologie nouă sau mai ieftină care poate facilita schimbarea mentalității proprietarului afacerii.



DIFERENȚELE DINTRE CELE DOUĂ MODELE DE AFACERI

Cum pot utiliza întreprinderile cadrul ReSOLVE?

Cadrul ReSOLVE oferă companiilor un instrument care să le ajute să genereze strategii circulare și noi inițiative de creștere. În tabelul de mai jos puteți vedea exemple din cele șase domenii de acțiune care alcătuiesc cadrul dezvoltat de McKinsey.

- Regenerare
- Share
- Optimizați
- Bucla
- Virtualizați
- Schimbul

Care sunt componentele suplimentare ale CBMC și de unde aparțin acestea?

- Valoarea socială
- Valoarea planetei
- Sistem de preluare
- Factori de adoptare

Atunci când veți deveni circular sau cel puțin veți începe să implementați unele aspecte circulare în afacerea dvs., veți avea nevoie de noile componente circulare din CBMC. Aveți nevoie de ele pentru a modela și planifica cu exactitate beneficiile pozitive care vor rezulta probabil din proiectele dumneavoastră ReSOLVE.

Noile elemente constitutive ale CBMC (valoarea planetară și valoarea socială) trebuie să fie modelate și planificate în funcție de beneficiile pozitive care vor rezulta probabil din proiectul ReSOLVE.

Valoarea socială și valoarea planetară nu sunt doar niște cutii în care să puneți efectele de binefacere ale circularității. Ele constituie o parte importantă a propunerii dumneavoastră de valoare. Produsele și/sau serviciile dvs. vor avea un cu totul alt aspect dacă sunt fabricate sau implementate cu resurse circulare. Acest lucru poate fi tradus direct în bani gheață dacă puteți găsi modalitatea potrivită de a le comercializa și dacă găsiți o bază de clienți care solicită aceste caracteristici într-un produs sau serviciu.

O altă modalitate de a le spune clienților că sunteți o afacere circulară este de a avea un fel de *sistem de preluare*. Acesta poate fi orice, de la reutilizarea sticlelor și a ambalajelor, la un sistem de închiriere/leasing, până la un sistem Cradle-to-Cradle, care permite reutilizarea unor elemente ale produselor în produse noi.

Un *sistem de preluare* este un indicator puternic al faptului că o companie se orientează spre circularitate și că va accepta returnarea produselor care nu mai sunt utilizate și care, altfel, ar fi trimise la fier vechi sau la reciclare.

În ceea ce privește secțiunea Factorii de adopție, aceștia pot fi factori interni sau externi.

Factorii interni pot fi lucrurile pe care le faceți în cadrul afacerii dvs. pentru a aplica circularitatea la toate activitățile

și tranzacțiile de producție, marketing, ambalare și utilizare a resurselor. Ar putea fi un angajament de a renunța la hârtie, de a utiliza energie regenerabilă sau o altă inițiativă care face ca activitatea internă a întreprinderii să fie circulară. Acești factori de adopție pot fi, de asemenea, folosiți în mod inteligent pentru a povesti despre companie și, astfel, pot afecta și propunerea de valoare.



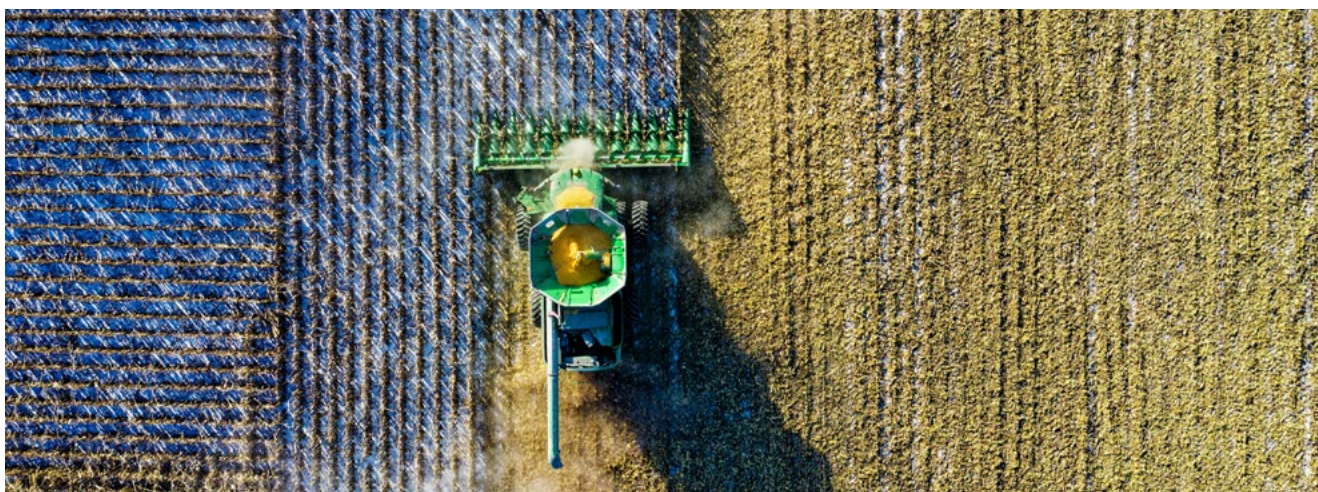
Factorii externi sunt factori care conduc la circularitate și care provin din afara întreprinderii. Aceștia pot fi noi reglementări, schimbări în cerințele pieței, noi opțiuni tehnologice, posibilități de digitalizare și toate celelalte lucruri care fac ca trecerea la circularitate să pară o idee excelentă în societatea modernă.

Aceste noi elemente din CBMC sunt necesare pentru a modela cu precizie inițiativele circulare, dar sunt, de asemenea, adevărate blocuri de construcție, care afectează în mod direct celelalte blocuri, cum ar fi propunerea de valoare și segmentele de clienți din modelul de afaceri.

**EXEMPLE PRACTICE
DESPRE CUM
POATE O AFACERE
LINIARĂ SĂ DEVINĂ
CIRCULARĂ -
FERMA DE LÂNGĂ
ROTTERDAM**

Pentru a exemplifica evoluția de la Business Model Canvas (BMC) la Circular Business Model Canvas (CBMC), consultați un exemplu, numit Ferma de lângă Rotterdam. Urmăriți videoclipul Fermei de lângă Rotterdam aici.

O modalitate de a analiza impactul principiilor economiei circulare asupra unui model de afaceri liniar este de a vedea cum afectează activitățile din cadrul ReSOLVE elementele constitutive ale CANVAS.



Dacă ar fi să analizăm modelul de afaceri al fermei, se poate spune că principalii săi parteneri sunt serviciile și profesioniștii veterinari, alături de furnizorii locali de alimente ecologice și comercianții de produse lactate.

Activitățile cheie prin care funcționează ferma sunt producția de lapte și produse lactate, proprietarii pun în aplicare grădinița și organizează evenimente, producția de porumb și funcționarea magazinelor interne.

Propunerea de valoare pe baza căreia funcționează ferma poate fi formulată astfel: un loc aproape de oraș pentru a menține contactul cu natura, desfășurând în același timp anumite activități.

Consultați cele două imagini de mai jos, reprezentând BMC și CBMC ale fermei și observați diferențele.



**PANOUL
MODELULUI
DE AFACERI
CIRCULAR AL
FERMEI DE LÂNGĂ
ROTTERDAM**

În cele două modele de afaceri ale fermei de lângă Rotterdam, modelul de afaceri pre-circular (BMC) reprezintă o imagine a companiei înainte ca diversele proiecte ReSOLVE să fi fost implementate sau planificate.

În ceea ce privește proiectele care includ aspecte de reducere a deșeurilor sau care reduc la minimum utilizarea resurselor, cum este cazul fermei de lângă Rotterdam, blocurile “Valoarea planetară” și “Valoarea socială” sunt necesare pentru a modela cu exactitate beneficiile.

În plus, aceste două elemente constitutive sunt necesare pentru a măsura efectul real al oricărei îmbunătățiri circulare în cadrul întreprinderii, în timp ce factorii de adopție sunt factorii care stimulează această dezvoltare.

CBMC-urile au patru noi elemente constitutive în comparație cu BMC-urile obișnuite. Aceste diferențe, în cazul fermei de lângă Rotterdam, pot fi traduse astfel:

- pentru valoarea socială a afacerii
 - să faciliteze conectarea oamenilor care trăiesc în context urban cu natura
 - Au mai mulți angajați datorită extinderii serviciilor în jurul vacilor
- valoarea Planet
 - Închiderea circuitului: vaci care se hrănesc cu propriile culturi de porumb și dejecții de vacă ca îngrășământ pentru porumb
 - Reutilizarea zonelor de maise ca divertisment, fără utilizarea de resurse suplimentare (labirint)



- sistemul de preluare ar trebui introdus prin
 - perceperea unei sume pe sticlă în n-premise de cumpărare pentru a o lua la pachet
 - Logistică inversă cu distribuitorii
- Factorii de adopție pot fi clasificați pe trei niveluri:
 - Organizare (resurse umane) - utilizarea indicatorilor legați de orice tip de resurse utilizate, pe unitate de serviciu furnizată.
 - PEST (ECONOMIC) - convingerea factorilor de decizie politică locală că aceasta este modalitatea de a menține fermele deschise (în contextul scăderii prețurilor pe piața laptelui).
 - PEST (SOCIAL) - Răspândirea socială a conceptului de FERMĂ ca un nou centru social al mai multor activități în strânsă legătură cu natura ("Noile parcuri").

Ținând cont de toate acestea, ar trebui să analizăm profilul ReSOLVE pentru o companie, care este o listă a diferitelor proiecte ReSOLVE pe care le-ar putea implementa pentru a atinge un nivel mai ridicat de circularitate. Un proiect ReSOLVE este o idee care poate îmbunătăți circularitatea unei companii și care poate fi listată într-o categorie ReSOLVE.

În cadrul fiecărui domeniu de acțiune al cadrului ReSOLVE, pot fi specificate diferite idei de proiecte. Pentru fiecare inițiativă, întreprinderea stabilește cel mai înalt nivel realizabil de punere în aplicare a ideii de proiect respective, precum și punctul de plecare.



De exemplu, cazul Ferma de lângă Rotterdam:

- dorește să treacă la surse de energie regenerabilă prin instalarea de panouri solare pe acoperișul clădirilor, în loc să folosească energie de la companiile energetice convenționale. Aceștia cred că ar putea ajunge la 100% energie regenerabilă, dar au început cu doar 10% din surse regenerabile.
- De asemenea, ei cred că ar putea reutiliza mai multe materiale de ambalare, cum ar fi sticlele de lapte. Pentru ca sticlele să fie refolosite, este necesar un sistem de depunere a sticlelor și un sistem de preluare.

Un alt obiectiv ar putea fi susținerea sau îmbunătățirea sănătății ecosistemului lor. În acest scop, aceștia ar dori să sprijine alte organizații care lucrează în direcția circularității.



SARCINA DE EVALUARE FINALĂ

TITLUL SARCINII:

Creați-vă modelul de afaceri circular
Canvas

SCOPUL ACTIVITĂȚII:

Să pună în aplicare cunoștințele dobândite și să utilizeze cadrul ReSOLVE pentru a crea un CBMC pentru o afacere reală sau imaginară.

TIMP NECESAR:

Această sarcină necesită 4 ore în total.

Materiale necesare:

Articole, linkuri și videoclipuri incluse în Eduzine.

Gândire creativă

Telefon mobil cu cameră foto

Laptop cu MS Office pentru editarea de text, pptx, crearea de Google Slides

Modele de CBMC-uri

FORMATUL PENTRU PREZENTARE:

PPtx, Google slides



PAȘI PENTRU ÎNDEPLINIREA SARCINII:

Pasul 1: Faceți un brainstorming despre ce servicii sau produse ați dori să aibă afacerea dumneavoastră. Asigurați-vă că luați în considerare toate aspectele necesare, despre care ați citit în articole.

Pasul 2: Gândiți-vă la un BMC simplu referitor la afacerea pe care ați ales-o.

Pasul 3: Gândiți-vă la cele patru elemente de bază care trebuie luate în considerare atunci când vă transformați afacerea într-o afacere circulară. Luați notițe cu privire la pașii reali care trebuie urmați.

Pasul 4: Rezumați concluziile și pregătiți o prezentare a acestora.



TEST FINAL

Ce părere aveți despre conceptul de modelare circulară a afacerilor? Articolele au ajutat la înțelegerea conceptului CBMC și a cadrului ReSOLVE? Sunteți gata să completați un test care se va axa pe articolele pe care le-ați citit anterior? Faceți clic pe link și încercați și dumneavoastră!

[Faceți clic aici pentru exercițiu.](#)



LECTURI ȘI RESURSE SUPLIMENTARE

Curriculum Live Circular Canvas

https://livecircularcanvas.eu/uploaded/tiny/files/live-circular-canvas_final.pdf

Platforma de învățare Live Circular Canvas

<https://livecircularcanvas.eu/en>

Platforma de învățare Live Canvas

<https://live-canvas.eu/en/learning-area/list/learning-space>

Site-ul Skill Circle - despre economia circulară în general

<https://skillcircle.eu/>

Ce este economia circulară?

Sursa: Fundația Ellen MacArthur

<https://youtu.be/zCRKvDyyHmI>

Ghid de durabilitate - Sistemul Cradle-to-cradle

<https://youtu.be/4jORau0V62c> ;

<https://sustainabilityguide.eu/methods/cradle-to-cradle/>





LEARNING CIRCLE



cantabria
perma
cultura



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



"The European Commission's support of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission can not be held responsible for any use which may be made of the information therein." Project Number: 2020-1-UK01-KA226-VET-094435