



LEARNING CIRCLE

IO1: In-service Training Programme
Modulul 3: Modele de afaceri circulare– PPT



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



Modulul 3: Conținutul



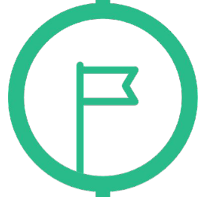
1

Definiția și caracteristicile cheie ale modelului de afaceri circular.



2

Analiza ciclului de viață, gestionarea și reutilizarea apei și cei 4 R ai deșeurilor: Reducere, reutilizare, reciclare, regândire.



3

Cinci metode de transformare a modelului de afaceri tradițional în moduri mai circulare, care includ: Produsul ca serviciu, recuperarea resurselor, platformele de partajare, livrările circulare și prelungirea duratei de viață a produselor.





OBIECTIVE

ÎNȚELEGEȚI

Principalele
caracteristici ale CBM și
impactul lor asupra
mediului.

Cele cinci metode de
CBM.

LUCRU

Lucrați la studii de
caz reale.

ÎNTREABĂ-TE PE TINE ÎNSUȚI

Întrebați-vă care
sunt competențele
de care dispuneți
pentru CBM





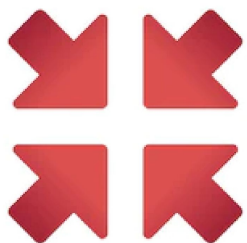
Economia circulară și modul în care societatea poate regândi progresul





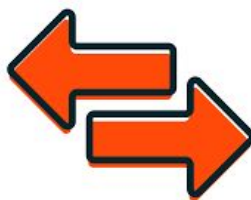
VALORI DE BAZĂ

Modelele de afaceri circulare reprezintă moduri fundamental diferite de a produce și de a consuma bunuri și servicii. Acestea pot impulsiona tranziția către o economie circulară și mai eficientă din punct de vedere al utilizării resurselor și mai utilă și, în acest fel, pot reduce considerabil stresul asupra mediului rezultat din activitatea economică.



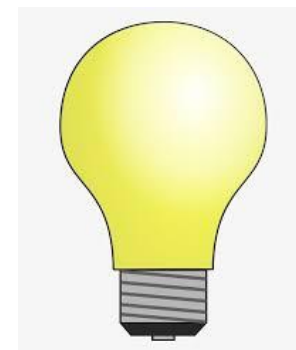
REDUCE

Modelele de afaceri circulare au rolul de a "reduce extracția și utilizarea resurselor naturale și generarea de deșeuri industriale și de consum.



Prezent

Acestea reprezintă activitățile-cheie necesare pentru tranziția către o economie mai eficientă și mai circulară.



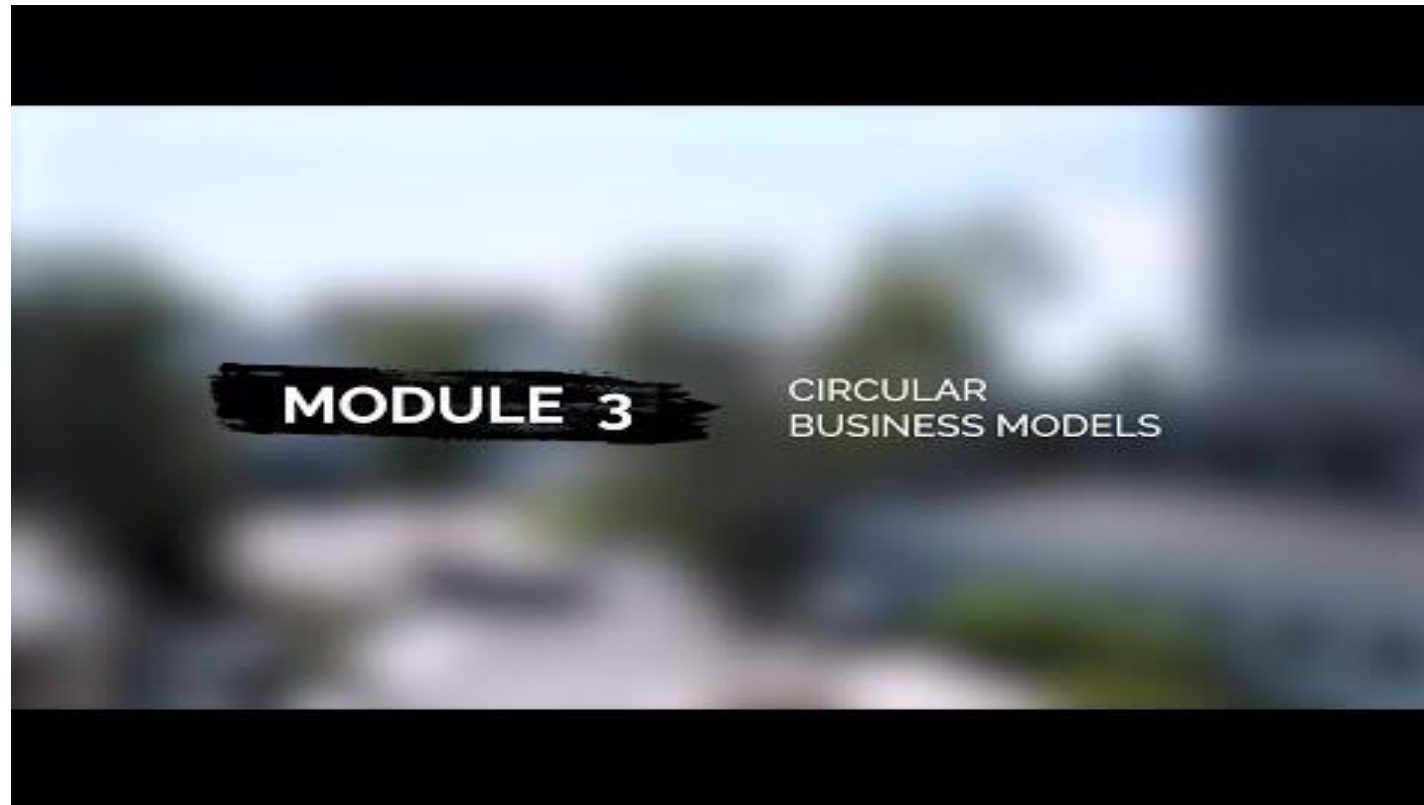
Utilizați

Modelele de afaceri circulare utilizează materiale și produse deja existente ca intrări și, prin urmare, amprenta lor asupra mediului tinde să fie considerabil mai mică decât cea a modelelor de afaceri tradiționale. Rezultatele de mediu ale modelelor de afaceri circulare depind, de asemenea, de pătrunderea lor pe piață





Modele de afaceri circulare





Analiza ciclului de viață și gestionarea apei

Circular Water Managements oferă numeroase oportunități în acest sens. Industriile obțin apă din apele subterane, apele de suprafață și din acvifere. Ulterior, acestea schimbă apa și o aduc la standardele industriilor pentru a o prelucra și pentru a-și produce produsele. Prin urmare, după utilizarea pentru producție, apele uzate sunt eliminate direct sau reciclate după tratare.

Putem utiliza **ACV pentru a** completa economia circulară în trei etape practice:

- Testarea ipotezelor din modelele de afaceri ale economiei circulare.
- Recunoașterea limitelor modelului circular și explorarea unor abordări noi, alternative.
- Stabilirea obiectivelor și îmbunătățirea continuă a circularității pentru punerea în practică la nivel de întreprindere.





Cei 4 R ai deșeurilor: Reducere, reutilizare, reciclare, regândire

Principiile fundamentale ale modelului de afaceri circular se bazează pe minimizarea deșeurilor prin reducerea, reutilizarea, reciclarea și regândirea.

Orice îmbunătățire pe care o pot face companiile pentru a-și reduce deșeurile sau pentru a găsi modalități productive sau profitabile de utilizare a deșeurilor este deja descrisă ca fiind circulară. Scopul este: Reducerea, reutilizarea, reciclarea și regândirea.





Cinci metode pentru a trece de la modelul de afaceri tradițional la modalități mai circulare

Modelul de afaceri circular cuprinde cinci metode dezvoltate de Accenture pentru a funcționa în moduri mai circulare:

1. Produs ca serviciu.
2. Platforme de partajare.
3. Recuperarea resurselor.
4. Furnituri circulare.
5. Prelungirea duratei de viață a produsului.





Produs ca serviciu

- Modelul "Produs ca serviciu" este unul dintre cele mai fundamentale concepte pentru un model de afaceri circular. Câteva exemple sunt companiile de închirieri auto și tipografiile.
- Modelul de afaceri "Produs ca serviciu" oferă o alternativă la abordarea consacrată de tip "cumpăra și deține". În esență, acest model permite clienților să achiziționeze un serviciu în loc să cumpere produsul în sine.





Platforme de partajare

Platformele de partajare sunt "...un model de compensare a serviciilor în care proprietarul vinde accesul la activele subutilizate clienților subsecvenți. Proprietarii sunt responsabili de întreținere și de calitatea serviciilor."

- Împărtășirea vehiculelor.
- Închiriere de cazare pe termen scurt.
- Forța de muncă și expertiza disponibile.
- Unelte și echipamente.
- Excesul de alimente.





Recuperarea resurselor

Modelul de afaceri de recuperare a resurselor poate fi descris ca fiind utilizarea "...inovațiilor și dezvoltărilor tehnologice pentru recuperarea și reutilizarea resurselor".

- **Downcycling:** ca și reciclarea, presupune transformarea deșeurilor în materii prime secundare. Principala diferență constă în faptul că materialele recuperate sunt de o calitate inferioară și pot fi utilizate doar ca materie primă într-un număr limitat de aplicații. De exemplu, în contextul reciclării hârtiei și cartonului, fiecare buclă suplimentară reduce lungimea fibrelor celulozice. Prin urmare, hârtia recuperată nu poate fi utilizată întotdeauna pentru aceleași aplicații ca hârtia virgină.
- **Upcycling:** Upcycling este opusul downcycling-ului. Aceasta presupune transformarea deșeurilor în materii prime secundare, care sunt apoi utilizate în aplicații cu valoare relativ mare. Freitag, un producător german de îmbrăcăminte, oferă un exemplu prin producerea de genți fabricate din prelate de camion, centuri de scaun de mașină și camere de aer pentru biciclete.
- **Simbioza industrială:** cunoscută și sub denumirea de reciclare în circuit închis, reprezintă utilizarea subproduselor de producție de la o întreprindere ca intrări de producție de către o altă întreprindere.





Furnituri circulare.

- Modelul circular de aprovizionare elimină materialele derivate din resurse virgine și le înlocuiește cu materiale bio, regenerabile sau recuperate.
- Modelul de afaceri "Circular Supplies" se caracterizează prin faptul că resursele care sunt complet regenerabile, reciclabile sau biodegradabile și care servesc drept materie primă (sau materii prime) pentru un proces de producție separat.





Prelungirea duratei de viață a produsului

- Atunci când cumpărăm un produs, majoritatea dintre noi presupunem că acesta este construit pentru a dura cât mai mult timp posibil. În cea mai mare parte, această presupunere este adevărată. Cu toate că unele companii pot funcționa pe baza obsolescenței planificate, proiectându-și în mod deliberat produsele pentru a se defecta după o anumită perioadă de timp, majoritatea nu doresc ca produsele lor să înceteze să mai funcționeze mai devreme decât s-ar aștepta clienții lor.
- Modelul de afaceri "Product Life Extension" se concentrează pe prelungirea duratei de timp în care un produs poate fi utilizat înainte de a fi eliminat. Scopul acestui model este de a salva, întreține, repara, refolosi, îmbunătăți sau recomercializa un produs și, prin urmare, de a nu arunca nimic.





Studii de caz

- **Napapijri Circular Series:** Pentru a reduce risipa din producția de jachete de impermeabilizare, care sunt fabricate din diferite materiale care nu pot fi reciclate, compania a decis să simplifice designul acestora și să le fabrice cu un singur polimer.



NAPAPIJRI





Studii de caz

- **Gerrard Street:** Compania a creat ideea de a închiria căști. Gerrard Street este prima companie care oferă un serviciu de abonament pentru căștile sale modulare.

**GERRARD
STREET**





Studii de caz

- **De Clique:** De Clique creează produse noi din fluxuri de deșeuri organice urbane. Deșeurile sunt colectate cu vehicule electrice de la întreprinderi și includ zaț de cafea, coji de portocale și alte deșeuri alimentare. Ulterior, deșeurile alimentare vor fi vândute de către De Clique unor inovatori și producători de produse terțe, care le transformă în produse noi, cum ar fi ingrediente alimentare, produse cosmetice și biomateriale" .





Întrebări de discutat

- Cum putem folosi cei 4R ai deșeurilor în modelul de afaceri circular?
- Ne puteți da exemple de companii/marci sau afaceri locale care folosesc modelul CB?
- Care este cea mai dificilă metodă de transformare a afacerii tradiționale în CB?
- Ne puteți împărtăși idei noi despre cum să facem o afacere mai circulară?





LEARNING CIRCLE



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

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