

SCHOOL COMPANY "EcoBrichet"

COMPANIA ȘCOLARĂ „EcoBrichet”

**PROHOR Inga, CHELTUIALĂ Ilie, GHERȚA Igor, TATARU Cătălin,
BUDEANU Daniel**

Liceul Teoretic Grătiești, Republica Moldova

Rezumat: Compania „EcoBrichet” se referă la fabricarea și comercializarea peleților/brichetelor din maculatură și hârtie folosită. Demararea acestei afaceri răspunde necesității de a găsi o alternativă pentru dezvoltarea firmei și presupune realizarea unui produs care să conducă la creșterea profitului acesteia. Planul de dezvoltare a societății vizează creșterea capacității de producție, prin obținerea unui preț cât mai mic al produsului finit. Prin aceasta strategie compania noastră urmărește ca produsul să fie accesibil tuturor categoriilor de consumatori, cu referire directă la deținătorii de centrale termice casnice/sobe/șeminee cu combustibil lemnos.

Abstract: The company „EcoBrichet" refers to the manufacture and sale of pellets/briquettes from waste paper and used paper. Starting this business responds to the need to find an alternative for the development of the company and involves the creation of a product that leads to an increase in its profit. The company's development plan aims to increase the production capacity, by obtaining the lowest possible price of the finished product. Through this strategy, our company aims to make the product accessible to all categories of consumers, with direct reference to the owners of domestic heating plants/stoves/fireplaces with wood fuel.

Cuvinte-cheie: peleți/brichete, maculatură, profit, centrale termice

Keywords: pellets/briquettes, waste paper, profit, thermal plants

I.Descrierea Afacerii

Misiunea

Compania școlară „EcoBrichet” își propune ca obiectiv de activitate producerea și comercializarea brichetelor/peleților din maculatură și hârtie folosită, destinate pentru orice consumator deținători de centrale termice casnice/sobe/șeminee cu combustibil lemnos.

• PREZENTAREA DETALIATA A IDEII DE AFACERE

Compania „EcoBrichet” se referă la fabricarea și comercializarea peleților/brichetelor din maculatură și hârtie folosită. Demararea acestei afaceri răspunde necesității de a găsi o alternativă pentru dezvoltarea firmei și

presupune realizarea unui produs care să conducă la creștea profitului acesteia. Planul de dezvoltare a societății vizează creșterea capacității de producție, prin obținerea unui preț cât mai mic al produsului finit. Prin aceasta strategie compania noastră urmărește ca produsul să fie accesibil tuturor categoriilor de consumatori, cu referire directă la deținătorii de centrale termice casnice/sobe/șeminee cu combustibil lemnos.

- **DENUMIRE, FORMĂ LEGALĂ DE ORGANIZARE ȘI AMPLASARE**

Denumire legală: EcoBrichet

Tipul de societate comercială: ÎI;

Data înființării: octombrie 2022

Domeniul principal de activitate : producerea și comercializarea brichetelor/peleților din maculatură și hârtie folosită.

Durata de activitate a societății: nelimitată.

Date de identificare a sediului social: comuna Grătiești, str. Ștefan cel Mare, nr. 17.

- **Viziunea și obiectivele urmărite**

Obiectivul general al societății este de a crește competitivitatea, de a dezvolta activitatea acesteia și de a intra pe piața producătorilor de peleți/bricheți din RM, de a crea un produs competitiv. Prin crearea acestei mini-afaceri, societatea vine în întâmpinarea clienților, urmărind crearea unui produs la un raport avantajos calitate/preț, dar și ecologic.

Obiective:

- crearea în anul 2022-2023 o afacere profitabilă pentru satisfacerea necesitățile oamenilor;
- comercializarea pe un timp îndelungat de cel puțin 3 ani produsul realizat, obținând profit;
- fabricarea în anul doi de activitate a brichetelor din biomasă;
- inaugurarea unei rețele de socializare în comună pentru informarea consumatorilor despre avantajele brichetelor/peleților confecționate din hârtie/biomasă, precum și socializarea cu potențialii clienți..

Motivele pentru care considerăm că afacerea va fi profitabilă atât pe termen scurt cât și pe termen lung

Pe fondul situației energetice și a creșterii efectului de seră la nivel mondial, a apărut necesitatea studierii implementării a unor soluții energetice alternative și eficiente din punct de vedere economic. În acest sens compania „EcoBrichet” are în vedere desfășurarea unui proiect pentru bricheți eco, care

să folosească o tehnologie pentru valorificarea maculaturii/hârtiei folosite din instituțiile (școală, grădiniță, primărie) din comună în vederea obținerii de energie curată și a reducerii emisiilor de gaze cu efect de seră. Maculatura/hârtia reprezintă o soluție eficientă și sustenabilă pentru sobe și cazane ce se încălzesc pe combustibil lemnos. Ideea acestei afaceri a venit atunci când în urma colectării maculaturii din instituție am constatat că la vânzare obținem un preț de nimic. În urma cercetărilor ce să facem cu maculatura am hotărât să transformăm ideea într-o afacere prin producerea de peleți/brichete din hârtie. Aplicabilitatea acestui combustibil pleacă de la utilizarea de către consumatorul casnic până la aplicații industriale. Bricheteții reprezintă o sursă de energie curată și modernă. Producerea brichetelor are ca rezultat utilizarea maculaturii și a hârtiei din instituție; astfel vom reuși să colectăm toată maculatura/hârtia din liceu, odată ce nici depozit pentru depozitare a acestora nu este, vom învăța elevii din școală să sorteze deșeurile și totodată va conduce la un aspect general al naturii mai bun. Bricheteții și peleții sunt combustibili solizi, cu conținut scăzut de umiditate, obținuți din maculatură/hârtie nefolositoare, care sunt mărunțite, umezite și apoi brichetate cu ajutorul unui pres special. Brichetele/peleții obținuți se usucă și apoi sunt depozitați în cutii. Diferența principală dintre brichete și peleți este mărimea produsului, peleții fiind mai mici. În perioada rece a crescut cererea pentru acest tip de produs, Bricheteții și peleții înlocuiesc perfect știuletele mușcate în combustibil, care emană și un miros toxic și totodată este foarte periculos și ard în toate locurile unde arde lemnul de foc obișnuit adică în centrale termice pe lemn, în sobe de lemn, în sobe de teracota, sau în șeminee.

Pe viitor ne dorim să fabricăm bricheteții din biomasă, odată ce în comună au început să apară mai multe cornute. Bricheteții pot fi arși în centrale termice casnice sau industriale, cu minime emisii în mediul înconjurător. Se poate anticipa un potențial de creștere a cererii interne, mai ales printr-o popularizare intensă a acestor produse. De aceea considerăm că un impact major în stimularea protejării mediului și în special a gazelor cu efect de seră, ar fi încurajarea la nivel național a utilizării brichetelor în scop casnic.

II PLANIFICARE DE MARKETING

Dezvoltarea companiei prin punerea în funcțiune a liniei de producere a brichetelor din hârtie are loc în condițiile în care pe de-o parte, întreaga economie înregistrează o încetinire sau chiar stagnare a creșterii din cauza

crizei economice, și mărirea prețului la gaze naturale, iar pe de altă parte, tocmai această criză determină tendința de reducere a cheltuielilor, iar reducerea costurilor cu consumurile de energie poate fi semnificativă în cazul reorientării gospodăriilor individuale pe utilizarea sobelor/șemineilor, mai avantajoase atât ca preț, cât și din punct de vedere ecologic față de alți combustibili (petrol, gaz). În acest context, producția de brichete ecologice are premise foarte bune de dezvoltare.

Aspecte privind piața-țintă

- Aspectele demografice

Clienți persoane fizice: Intervalele de vârstă: **18+** ani cu intervalele de venituri: medii

Sexul: feminin și masculin Domiciliul: neimportant

Ocupația: neimportant; Starea civilă: neimportant

Dimensiunea familiei: 2-4 membri Clasa socială: mediu-ridicat

Nivelul de educație: mediu-superior

- Aspectele geografice

Zona geografică deservită: Comuna Grătiești

Tip zonă: rural; Densitatea populației: neimportant.

Piața de desfacere a produselor oferite de societate este o piață descoperită și considerăm că, nu va exista o reacție semnificativă a concurenței.

Prin punerea bazelor dezvoltării unei astfel de afaceri, se țintește spre obținerea unei cote de piață semnificative pentru persoane fizice (aproximativ 90%), urmată de o creștere a cotei de piață câștigată (până la 10%) care se va realiza pe două căi principale:

- fidelizarea potențialilor clienți (persoane fizice);
- găsirea unor noi categorii de clienți (persoane jurice).

Aceste noi oportunități vor duce la creșterea cifrei de afaceri și a profitului firmei, precum și la crearea de noi locuri de muncă.

PIAȚA ȚINTĂ

Brichetele pot fi folosite în centrale termice casnice cu minime emisii în mediul înconjurător. Sistemele moderne de stocare, alimentare și ardere permit automatizarea completă a procesului, în condiții de siguranță, confort și protecția mediului. Astfel, datorită puterii calorice și a compoziției omogene a acestora, brichetele pot asigura că populații vor putea aprinde sobele și șemineele într-un timp foarte scurt. Considerăm oportună o stimulare a orientării acestui produs spre piața internă cu un impact major în stimularea

protejării mediului și în special a gazelor cu efect de seră, ar fi încurajarea la nivel național a utilizării brichetelor în scop casnic. Având în vedere că firma introduce pe piața peleților / brichetelor produse cu un raport calitate/preț mai bun, pentru început piața țintă o reprezintă locatarii comunei Grătiești, cu adresabilitate către clienții casnici (în principal).

CONCURENȚA:

În ultimul timp, odată cu creșterea prețurilor la gaz și la combustibil lemnos sunt și foarte mulți producători de brichete și peleți. Doar că acestea sunt produse din rumeguș sau coji de semințe. De hârtie vom fi primii pe piață. Acest lucru ne spune pe de-o parte că afacerea este profitabilă, iar pe de alta, că e nevoie de eforturi pentru a pătrunde și a ne menține pe piață.

Pentru a ne îmbunătăți poziția pe piața de profil compania noastră are în vedere o campanie de publicitate și de asemenea încheierea de contracte cu instituțiile ce folosesc des hârtie pentru a avea materie primă.

Comparativ cu prețurile practicate de concurență, compania vine cu o ofertă de preț echivalentă cu cel mai mic preț de pe piață, ceea ce va reprezenta principalul avantaj pentru îmbunătățirea poziției pe piața de profil.

ANALIZA SWOT

PUNCTE FORTE

/referitoare la produs

-provin din maculatura, hârtia pe care întreprinderile/ instituțiile le aruncă; -rezolvă colectarea și utilizarea hârtiei cu un real beneficiu din punct de vedere ecologic asupra mediului înconjurător; -nu prezintă pericole la manipulări și transport, nu poluează solul sau aerul; -costuri scăzute și cu o evoluție constantă, previzibilă; -cenușa care rezultă în proporții mai mici de 1.5 % poate fi utilizată ca îngrășământ natural;-sunt comode și consumatorul nu face dezordine; -este o sursă de energie modernă, curată, ieftină, dar mai ales regenerabilă.

/referitoare la producător

-numărul mic de angajați favorizează constituirea unui colectiv unit și ușor de coordonat
-întreprinderea dispune de clădirea unde urmează a fi amplasată linia de producție

PUNCTE SLABE

/referitoare la produs

- piața de desfacere la un astfel de produs nu este încă dezvoltată;
- promovarea deficitară a brichetelor ca fiind un combustibil fiabil;
- lipsa conștientizării la nivel colectiv: clienții nu sunt bine informați când vine vorba de brichete.

/referitoare la producător

- lipsa resurselor financiare suficiente pentru procurarea brichetierii și a mărunțitorului de hârtie mecanizat;
- imposibilitatea dezvoltării unor proiecte cu finanțare din fonduri nerambursabile;
- lipsa de anvergură (arie) în diversitatea produselor și serviciilor prezentate pe piață.

OPORTUNITĂȚI

/referitoare la produs

- instabilitatea prețului combustibililor fosili și costul lor ridicat poate crește atractivitatea brichetelor;
- presiunea pusă pe industria combustibililor fosili de către asociațiile care se ocupă cu protejarea mediului pun brichetele într-o lumină pozitivă;
- piața brichetelor ocupă deocamdată doar un mic procent din piața totală de energie și are astfel multe oportunități de creștere a cotei de piață;
- proiectele de cercetare aflate în desfășurare vor duce la îmbunătățirea metodelor de producere a brichetelor, a proprietăților energetice ale acestora și la găsirea de noi utilizări pentru ele. Acest fapt va conduce la o creștere a cererii pe piață;
- dorința consumatorilor casnici de a fi în siguranță;
- folosirea brichetelor este mai ieftină decât a combustibililor fosili, iar acest aspect va atrage cel mai mult un potențial client.

/referitoare la producător

- majoritatea guvernelor europene au politici eficiente de reducere a utilizării combustibililor fosili sau de încurajare a companiilor care produc combustibili ecologici;
- necesitatea multor instituții de a scăpa de maculatură ne oferă modalitatea de obținere a materiei prime;
- posibilitatea utilizării celor mai moderne metode de comercializare a produselor, inclusiv comercializarea online.

AMENINȚĂRI

/referitoare la produs

- dezvoltarea tehnologiilor de energie alternativă competitive de pe piață ar putea constitui o alternativă mai ieftină la brichete;
- alți combustibili obținuți din biomasă pot constitui produse ce ar putea afecta piața brichetelor;
- presiuni ale clienților și comercianților referitoare la preț, calitate, condiții de plată și de livrare;
- creșterea cererii pentru diversificarea varietății produselor în detrimentul calității

/referitoare la producător

- aparitia unor noi producători în comună, cu putere economică mai mare;
- forța economică a furnizorilor, măsura în care ei își pot impune prețul, modalitatea de livrare și de plată a materiei prime.

Se poate observa că cele mai mari două valori corespund punctelor tari și oportunităților, așadar strategia noastră va fi situată, la nivel conceptual în cadranul 4, așa cum se poate vedea. Vom încerca să punem în valoare punctele tari ale produsului și să profităm de oportunități pentru a ne crea un avantaj față de posibili competitori.

III Planificarea producției și a operațiunilor

Obiective: obiectivul de producție principal este menținerea marjei profitului de exploatare în jurul unui procent de 30% în fiecare an pentru următorii 3 ani și creșterea acestuia la peste 50% începând cu anul N+3.

Produsul

Compania va produce brichete din maculatură/hârtie. Față de alte produse similare, brichetele produse de firma noastră vor oferi cel mai bun raport calitate/preț.

PRODUS	PONDERE ÎN VÂNZĂRILE TOTALE
Brichete din maculatură/hârtie	100%

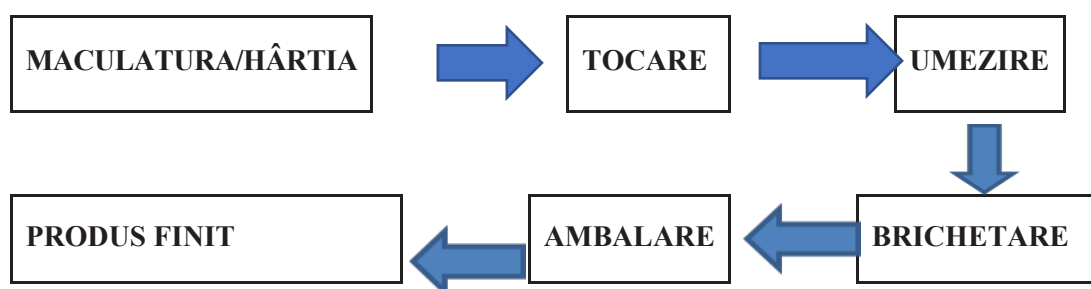
Prin termenul de brichetă se înțelege rezultatul unui proces de comprimare a materialului (de cele mai multe ori deșeuri din lemn, la noi din maculatură/hârtie) caracterizat de o importantă creștere a densității. Nu trebuie ca gospodarul să umezească lemnul din sobă sau șemineu cu diverși combustibili producând atât un miros neplăcut și toxic precum și nesiguranță. Cu alte cuvinte brichetele noastre sunt considerate un combustibil de neegalat,

permițând o ardere ușoară a lemnului sau a brichetelor din lemn introduse în sobă sau șemineu. În principiu avantajele majore care derivă de aici sunt:

- îmbunătățesc și protejează performanțele cazanului(centralei), sobe
- fără resturi după ardere și cazane mult mai curate (cenușa 0,5%)
- ușurință în mânăuire (manipulare)
- curate și prietenoase cu mediul inconjurator (ecologice 100%)
- nu conțin aditivi sau lianți chimici

Produsul finit sunt **brichetele/peletele din hârtie**. Acestea se obțin prin presarea materiei prime, respectiv comprimarea hârtiei. Avantajul acestei comprimări constă în spațiul redus de depozitare a deșeurilor și prin puterea calorică deosebit de ridicată a acestui tip de combustibil solid, observabilă pe parcursul arderii. Procesul tehnologic include mai multe etape dintre care le amintim pe cele mai importante: colectarea maculaturii/hârtiei, fărâmițarea lor, depozitare, brichetarea propriu-zisă, ambalarea și depozitarea brichetelor.

DIAGRAMA DE FLUX PENTRU OBTINEREA BRICHETELOR DIN HÂRTIE



Ciclul de lucru al liniei începe de la dirijarea materiei prime care este mărunțită, apoi este umezită și depozitată în compresor. După ce iese din brichetieră, bricheta este pusă la uscat și după ce s-a uscat este depozitată în cutie, care mai apoi este livrată la client.

Utilajul care urmează a fi achiziționat

Conform ofertei transmise de furnizor, instalațiile de bază care compun linia de producție a brichetelor sunt următoarele:

- mașina de mărunțire a hârtiei
- brichetiera/presatorul
- cutii pentru depozitare

Dimensionarea valorii investiției

Element de investiție	Furnizor	Nr. bucăți	Valoarea totală fără TVA - lei	Durata de amortizare (ani)
Linie producție brichete din maculatură/hârtie	Compania EcoBrichet	100 pe lună	10 lei per bucată/1000 lei	3 ani
Amenajarea unui loc pentru depozitarea hârtiei		2	250 lei x 2 = 500 lei	
Procurarea compresorului		2	2000 lei x 2 = 4000 lei	
Procurarea unui		1	2000 x 1 = 2000 lei	
TOTAL			7500 lei	-

STRATEGIILE DE MARKETING

STRATEGIA DE VÂNZARE ȘI DISTRIBUȚIE

Strategia de vânzare prevede comercializarea produselor atât în mod direct, prin livrare la domiciliu, printr-un punct de desfacere propriu, cât și prin rețeau de socializare, facebook al comunei.

POLITICA DE PREȚ

În prezent prețul brichetelor este de 10 lei per brichetă. Nivelul cheltuielilor ne permite să practicăm un preț avantajos, oferind astfel un raport foarte bun calitate/preț.

POLITICA DE PROMOVARE

Promovarea produselor se va face prin reclamă pe rețele de socializare, în primul rând anunțuri în grupul de facebook al comunei, prin părinți, rude, elevi.

IV. Planificarea resurselor umane

Vor fi create 3 posturi pentru producere a brichetelor din hârtie: 1 persoană – pentru colectarea maculaturii și mărunțire; 2 persoane pentru presarea și ambalarea brichetelor. Este vorba de personal cu studii medii, iar coordonatorul secției va fi detașat din cadrul personalului existent în prezent în firmă.

Compania ECO BRICHET SRL este o societate comercială ai cărei asociați sunt:

- IP Liceul Teoretic „Grătiești”;
- primăria comunei Grătiești

Managerii societății (Respectiv Directorul General și Directorul Executiv) vor asigura conducerea și organizarea activității de producție a brichetelor/peleților din hârtie.

Activitatea urmează să se desfășoare în timpul săptămânii din timpul liber într-un singur schimb, a câte 2-3 ore/schimb, 2 zile/săptămână, cu doi muncitori/schimb, plus încă doi care să efectueze liberele și concediile.

V. Planificarea financiar-contabilă

Obiectivele financiar contabile

-reducerea riscurilor financiare prin creșterea cifrei de afaceri anuale cu 30% față de anul precedent, timp de trei ani și creșterea acestuia cu 50% începând cu cu anul N+3;

-reducerea costului finanțării prin creșterea capitalului propriu al firmei cu 15% anual timp de cinci ani, și scăderea procentului din profitul net anual destinat distribuirii dividendelor, cu 25% în următorii trei ani.

În anul 2022, necesarul de resurse financiare în vederea demarării afacerii, este prezentat în tabelul de mai jos:

BUGET DE START-UP	VALOARE-LEI
Cheltuieli pentru amenajarea spațiului	500
Cheltuieli pentru brichetiere	4000
Cheltuieli pentru procurarea mașinii pentru mărunțit hârtia	2000
Cutii pentru ambalare	200
TOTAL	6700

După cum am arătat în planul de finanțare a proiectului, asigurarea acestei sume se va face astfel: 6000 lei din împrumut pentru investiții și 700 lei va fi aportul propriu al unității.

VENITURILE posibil de realizat pe baza producției obținute sunt:

	Producție/zi		Producție/lună		Producție/an	
	CAPACITATEA	CAPACITATEA	CAPACITATEA	CAPACITATEA	CAPACITATEA	CAPACITATEA
PRODUCȚIE REALIZATĂ	20 brichete/2 zile	10 lei per bucată/2 zile	40 brichete/8 zile		40 brichete/12 luni	
bucăți lei	40 bucăți	400 lei	320 bucăți	3200 lei	3840 bucăți	38400 lei

Implementarea strategiei de afacere a Companiei „EcoBrichet” va fi aplicată prin aplicarea diagramei Gantt, detaliată după cum urmează:

Denumirea	Perioada de implementare/Luna												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Proiecte, aprobări, avize													
Amenajarea spațiului													
Recrutare, selecție și angajare personal													
Instruire și verificare personal													
Pornirea activității													
Confecționarea produselor													