

UNAPREĐENJE ODRŽIVOSTI MSP-OVA I INOVACIJA U KRUŽNOM GOSPODARSTVU: STRATEGIJE, ALATI I ZAGOVARANJE ZA OTPORNU BUDUĆNOST

RADIONICA PROJEKTA SYMBIO

DAN

2



OSNAŽIVANJE MALIH I SREDNJIH PODUZEĆA ZA ODRŽIVOST:

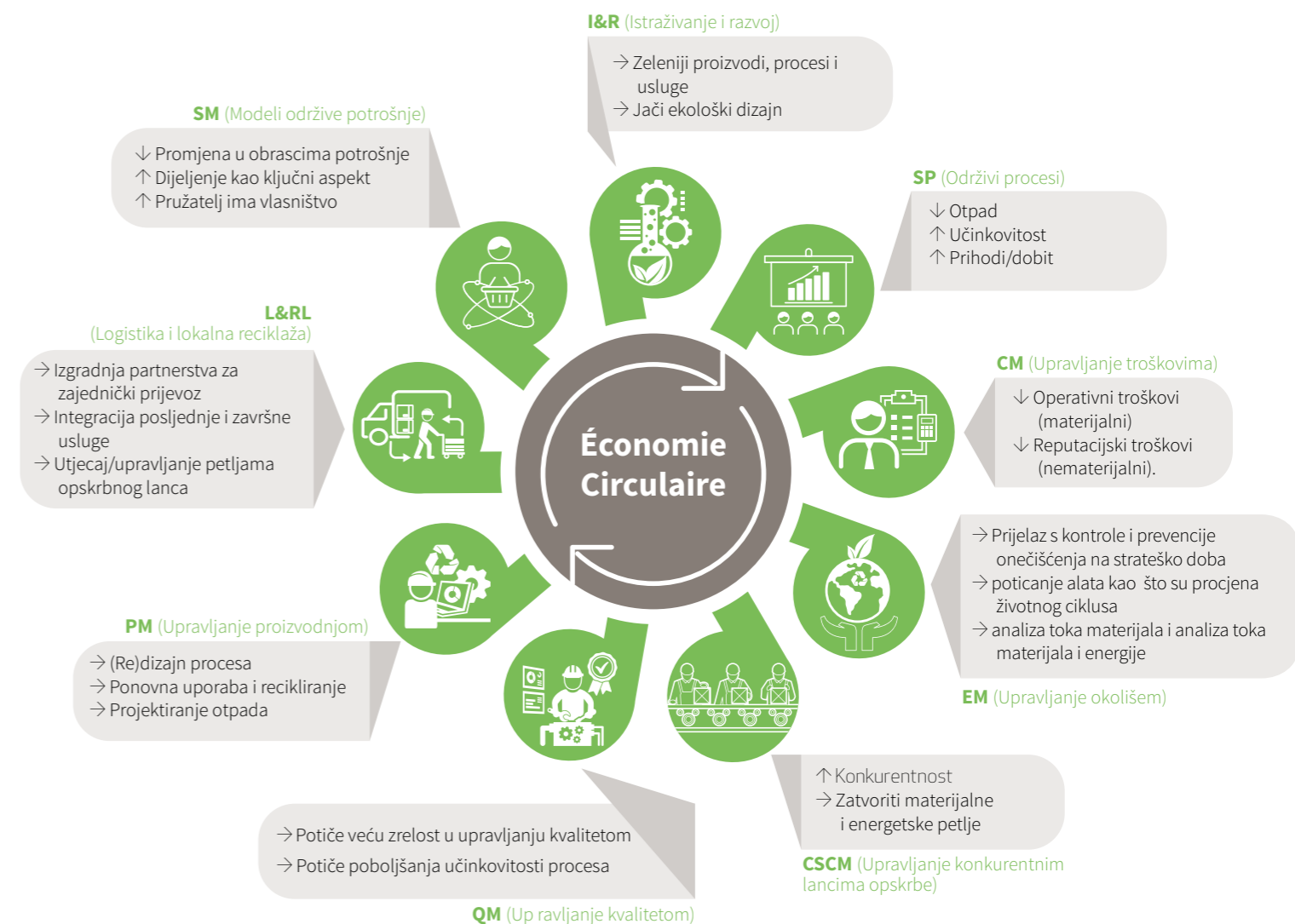
Zagovaranje, mentorstvo i strateški prijelaz u kružno gospodarstvo

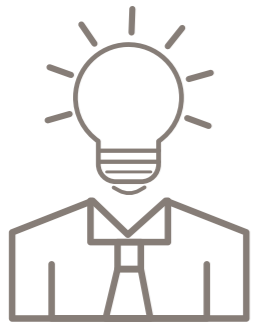
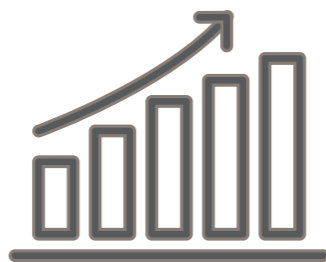
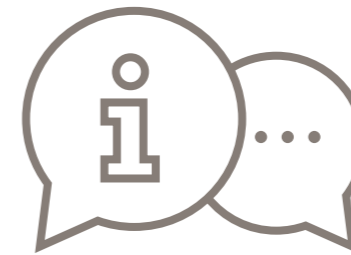
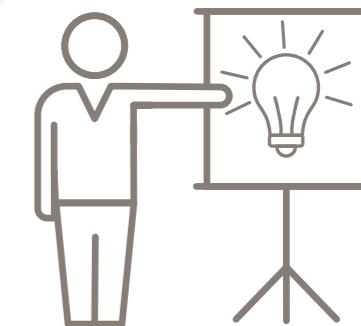
Pozadina

23 milijuna malih i srednjih poduzeća (MSP-a) čine okosnicu gospodarstva EU-a. Iako većina MSP-a uvodi mjere za učinkovito korištenje resursa, stvarna ulaganja u učinkovito korištenje resursa i dalje su ograničena. Prema Flash Eurobarometru 2023., samo 35% anketiranih MSP-a ulagalo je u učinkovito korištenje resursa, alocirano je samo oko 1% njihovog prometa na ovo područje u prethodne dvije godine.

PRIJELAZ MSP-A NA ODRŽIVOST

Shema prikazuje kako kružna ekonomija doprinosi održivom upravljanju poslovanjem (poslovanja), ističući ključna područja:



1 SVJESNOST**2 RAZVOJ****3 ISPORUKA****4 INFORMACIJA****5 PREDSTAVLJANJE**

5 koraka prema čvrstom održivom prijelazu

Svijest

Putovanje prema održivosti započinje razumijevanjem njezine važnosti. MSP-ovi moraju prepoznati kako vanjski čimbenici utječu na njihovo poslovanje. Ti čimbenici uključuju europsku krizu prirodnog plina i klimatsku krizu, povećani fokus na društvenu odgovornost i upravljanje, regulatorne zahtjeve, zahtjeve za informacijama dionika te šira društvena očekivanja. Identificiranje ovih pokretača pomaže tvrtkama razumjeti nužnost uključivanja održivosti u svoje strategije.

Razvoj

Drugi korak uključuje procjenu trenutne održivosti poslovnog modela MSP-a i postavljanje vizije s jasnim strateškim ciljevima za budućnost. Ovaj proces uključuje prikupljanje podataka o utjecaju poslovanja na održivost. Procjenom ovih informacija MSP-ovi mogu uspostaviti početnu točku i identificirati područja za poboljšanje, čime se stvaraju temelji za njihovo putovanje prema održivosti.

Isporuka

Srž održivog prijelaza leži u provedbi promjena kako bi se postigla dugoročna održivost. Ovaj korak obuhvaća stvaranje održive korporativne vizije, definiranje ključnih ciljeva i identificiranje strateških akcija potrebnih za postizanje kritičnih ciljeva povezanih s održivošću.

Informacije

MSP-ovi moraju biti spremni pružiti detaljne informacije o svojim praksama i rezultatima u području održivosti. Poslovni partneri i drugi dionici mogu tražiti određene pokazatelje održivosti ili izvještaje. Ovaj korak usredotočuje se na prikupljanje, upravljanje i dijeljenje relevantnih metrika i napretka tvrtke u području održivosti s tijelima vlasti, dobavljačima, poslovnim partnerima, pružateljima financiranja i kupcima.

Predstavljanje

Predstavljanje da podaci koje podnose MSP-ovi predstavljaju točan, nepristran i značajan prikaz njihovih inicijativa u području održivosti, postaje sve važnija ako to zatraže poslovni partneri. Direktiva o izvješćivanju o korporativnoj održivosti (CSRD) nalaže to za navedene MSP-ove, a to može biti rastuća potreba poslovnih partnera MSP-ova koji trebaju vjerovati podacima o održivosti koje otkrivaju. U svakom slučaju, ovo bi moglo biti korisno za tvrtku. Angažiranje nepristranog vanjskog osiguravatelja, kao što je revizor, najbolja je praksa za osiguranje da se napore tvrtke u području održivosti neovisno provjeravaju, što može također poboljšati njezin ugled i konkurentsku prednost.

Zagovaranje politika i potencijalni utjecaj na MSP-ove

Prema podacima s corporateeurope.org, u Bruxellesu djeluje procijenjenih 25.000 lobista koji zastupaju više od 135 područja interesa, od poljoprivrede do slobodne trgovine i svemira.

1. Zagovaranje poslovanja

Zagovaranje poslovanja odnosi se na aktivnosti koje poduzimaju predstavnici poslovnog sektora kako bi utjecali na zakone, propise, politike i administrativne strukture koji utječu na poslovni sektor. Primarni cilj je oblikovati odluke zakonodavaca, kreatora javnih politika, političara, regulatora i drugih javnih službenika. To je posebno važno za MSP-ove koji se suočavaju s većim izazovima od velikih korporacija u izravnom angažmanu s vladama. Zagovaranje poslovanja omogućuje MSP-ovima:

- *Širiti informacije* o zakonima i propisima koji utječu na poslovnu zajednicu.
- *Utjecati na izradu* i provedbu zakona i propisa.
- *Predvidjetinove probleme* kako bi tvrtke mogle odrediti trebaju li očekivati zakone.
- *Raditi na izmjeni* postojećeg zakonodavstva ili davati prijedloge za nove.
- *Nuditi članovima* savjete o tome kako se ponašati i komunicirati sa zakonodavcima.
- *Pružati članovima* smjernice o tome kako učinkovito komunicirati sa zakonodavcima.
- *Pružati informacije* o pojedincima, procesima i institucijama uključenim u donošenje politika.
- *Uspostaviti legitiman* put za koordinirani pristup javnim službenicima.

Zagovaranje poslovanja često započinje identificiranjem problema ili prepoznavanjem mogućnosti za poboljšanje. Aktivnosti zagovaranja bave se tim problemima ili provode bolja rješenja.

2. Planiranje aktivnosti zagovaranja

Poduzeća, kako ona koja vode muškarci tako i ona koja vode žene, često se suočavaju s različitim izazovima, što čini nemogućim istovremeno rješavati sve. Cilj je formulirati prioritetan i ostvariv program koji promiče inkluzivnost i korporativni napredak. Tri glavna koraka u ovom procesu su:

- *Identificirati probleme.* Koji su ključni problemi poslovne zajednice?
- *Razumjeti probleme.* Kakav utjecaj ti problemi imaju na poslovnu zajednicu?
- *Razviti odgovor.* Koje izmjene želi poslovna zajednica?

3. Angažiranje u zagovaranju

Da biste stvorili i proveli strategiju zagovaranja, slijedite ovih šest temeljnih koraka:

- *Odredite ciljanu publiku:* Koga želite podržati u predloženim promjenama?
- *Stvorite planove zagovaranja:* Na koje načine možete uvjeriti svoju namjeravanu publiku da se složi s prijedlogom i podrži ga?
- *Napravite plan djelovanja:* Kada i tko će te što raditi?
- *Kontrolirajte resurse:* Koji su resursi potrebni?
- *Pratite i ocjenjujte:* Kako možete znati jeste li na pravom putu?

Agenda zagovaranja obično služi kao interni dokument koji usmjerava, prati i procjenjuje napore zagovaranja. Međutim, dijelovi njega mogu se također javno dijeliti kako bi se povećala transparentnost i podrška.

Poslovno treniranje i mentoriranje za poduzeća

1. Poslovno treniranje: Pokretač promjene

Poslovno treniranje nudi prilagođenu podršku i smjernice, pomažući tvrtkama da se snađu u kompleksnostima kružnog gospodarstva. Treneri mogu pomoći poslovnim vođama tako da:

- *Identificiraju prilike:* Otkrivaju mogućnosti za učinkovito korištenje resursa, smanjenje otpada i inovacije proizvoda.
- *Razvijaju strategiju kružnog gospodarstva:* Kreiraju sveobuhvatnu strategiju koja je usklađena s ukupnim ciljevima poslovanja i načelima kružnog gospodarstva.
- *Prevladaju prepreke:* Rješavaju izazove kao što su regulatorne barijere, tehnološka ograničenja i financijska ograničenja.
- *Poboljšavaju vještine vođenja:* Osnažuju poslovne vođe da inspiriraju i motiviraju svoje timove na usvajanje održivih praksi.

2. Mentorstvo: Dijeljenje znanja i iskustva

S druge strane, mentorstvo nudi vrijednu platformu za razmjenu znanja i prijenos iskustva. Spajanjem iskusnih mentora s novim poduzećima, projekt SYMBIO može ubrzati usvajanje praksi kružnog gospodarstva. Mentori mogu pružiti:

- *Smjernice i savjete:* Nuditi smjernice o širokom spektru tema, od poslovne strategije do tehničke implementacije.
- *Mogućnosti umrežavanja:* Mentori mogu povezati poduzeća s potencijalnim partnerima i suradnicima, proširiti njihovu mrežu i stvoriti nove prilike.
- *Moralnu podršku:* Mentori mogu pružiti emocionalnu podršku i ohrabrenje, pomažući poduzećima da ostanu motivirani i usredotočeni na svoje ciljeve.

3. Utjecaj poslovnog coachinga i mentorstva

- *Za pojedince:* Coaching i mentorstvo poboljšavaju samopoimanje, povećavaju samopouzdanje i razvijaju vještine vođenja. Također pomažu pojedincima u usmjeravanju kroz prijelaze u karijeri i ostvarivanju njihovog potencijala.
- *Za timove:* Poboljšanje komunikacijskih, suradničkih sposobnosti rješavanja problema dovode do usklađenijih, motiviranijih i produktivnijih timova.
- *Za organizacije:* Povećana angažiranost zaposlenika, smanjena fluktuacija i poboljšane performanse potiču kulturu inovacija, učenja i kontinuiranog usavršavanja.

KRUŽNIH

OSNAŽIVANJE KRUŽNIH VRIJEDNOSNIH LANACA - ALATOM "GENERATOR VRIJEDNOSNIH LANACA"

Ovaj dio radionice organizira VCG.AI i ima za cilj ovlastiti sudionike tvrtke predstavljajući konkretne prilike u održivim kružnim vrijednosnim lancima prilagođenim jedinstvenim karakteristikama vaše regije. Cilj je pružiti sveobuhvatan pregled inovativnih rješenja koja olakšavaju prijelaz prema kružnosti uz istovremeno pružanje konkretnih poslovnih i ekoloških prednosti.

VCG.AI koristi svoj vodeći alat nazvan Generator vrijednosnih lanaca - platformu za generiranje održivih vrijednosnih lanaca koja koristi umjetnu inteligenciju i obradu velikih podataka za stvaranje poslovnih BioLink® veza. BioLink je kružna poslovna veza između tvrtki koje predstavljaju potencijal za povezivanje sporednih tokova materijala (tokovi materijala, sirovine, nusproizvodi, polugotovi proizvodi) i ulaza i izlaza otpada između tvrtki iz različitih sektora za izgradnju održivih vrijednosnih lanaca.

Pristup Generatora vrijednosnih lanaca fokusira se na pomicanje najperspektivnijih vrijednosnih lanaca identificiranih kroz Regionalni priručnik i popis podataka SYMBIO centra. Ovi su vrijednosni lanci prioritetni na temelju:

- *Dostupnosti biomase:* Procjene lokalnih resursa za osiguranje održivog opskrbe sirovinama.
- *Spremnosti tehnologije:* Evaluacije skalabilnih i isprobanih rješenja.
- *Tržišnog potencijala:* Identificiranja proizvoda s visokim potencijalom rasta i raznolikim primjenama.
- *Regionalnih sinergija:* Isticanja mogućnosti suradnje s lokalnim industrijama.

Korištenje pristupa Generatora vrijednosnih lanaca

Generator vrijednosnih lanaca pruža strukturiranu metodologiju za vizualizaciju i implementaciju kružnih vrijednosnih lanaca. Platforma omogućuje sudionicima da identificiraju ključne elemente kao što su dostupnost regionalnih sirovina, tržišna dinamika, poslovni modeli i potencijalna partnerstva. Kombiniranjem ovih komponenti, tvrtke mogu stvoriti plan puta za prijelaz na kružne modele.

Vizualizacija vrijednosnog lanca

Svaki lanac predstavljen je detaljnim grafičkim prikazom koji ilustrira protok biomase od opskrbe do krajnjih tržišta. Ova vizualizacija služi kao praktična referenca za planiranje i donošenje odluka.

Dostupnost biomase:

Platforma nudi kvantitativnu i kvalitativnu analizu dostupnosti regionalnih sirovina, omogućujući tvrtkama učinkovitu procjenu dostupnosti resursa.

Tržišna dinamika

Sveobuhvatna analiza trendova potražnje proizvoda, projekcija rasta i veličine tržišta oprema sudionike znanjem za identificiranje visokopotencijalnih prilika.

Ekonomski uvidi

Financijske projekcije, uključujući potrebe za ulaganjem i očekivane prinose, pružaju sveobuhvatnu ekonomsku analizu za podršku donošenju odluka.

Potrebe konzorcija

Generator vrijednosnih lanaca identificira ključne dionike i stručnost potrebnu za uspješnu operativizaciju modela.

Pregled poslovnog modela

Detaljne informacije o izvorima prihoda, vrijednosnim prijedlozima i operativnoj izvedivosti pružaju čvrst temelj za poslovno planiranje.

Regionalna partnerstva

Platforma ističe mogućnosti suradnje s lokalnim tvrtkama i institucijama, potičući sinergije koje poboljšavaju implementaciju kružnih vrijednosnih lanaca.

Tehnologija i infrastruktura

Procjenjuje se zrelost relevantnih tehnologija, zajedno s revizijom postojećih objekata i resursa. Ti uvidi pomažu sudionicima procijeniti izvedivost skaliranja svojih operacija.

Ekološki i politički aspekti

Kvantificiraju se ekološke koristi usvajanja kružnih modela, kao što je smanjenje emisija CO₂. Uz to, usklađenost s legislativnim okvirima osigurava usklađenost i poboljšava dugoročnu održivost.

Dijele se stvarni primjeri sličnih projekata kako bi se izgradila povjerenje i pružili praktični uvidi. Ove studije slučaja ističu najbolje prakse i uobičajene izazove, opremajući sudionike znanjem za navigaciju potencijalnih prepreka.

Glavni sažeci

Nakon radionice, sudionici će dobiti preliminarni okvir analize prilagođen svakom lancu vrijednosti, koji će im pružiti jasne smjernice za daljnji potencijalni rad. Tvrtke će otići s:

- *Sveobuhvatnim* razumijevanjem strateške važnosti kružnih vrijednosnih lanaca.
- *Praktičnim uvidima* u konkretne koristi sudjelovanja, kao što su ušteda troškova, novi izvori prihoda i poboljšana diferencijacija na tržištu.
- *Jasnim skupom* konkretnih koraka potrebnih za implementaciju rješenja, od stvaranja partnerstava do potpune primjene.

Ova radionica služi kao polazna točka za kontinuiranu suradnju s vodećim predstavnicima industrije i dionicima. Iskorištavanjem regionalnih snaga i inovativnih rješenja, poduzeća su pozicionirana da ostvare značajan ekološki i ekonomski utjecaj. Sudionici će imati ključnu ulogu u unapređenju održivog i otpornog biogospodarstva u Hrvatskoj i šire.



partneri



Anteja 

CTA

alchemy
nova
research

BABEG
Success
in Carinthia.

STEEM



Cardiff
Metropolitan
University

Prifysgol
Metropolitan
Caerdydd



Startup Europe
REGIONS NETWORK

kontaktirajte nas

www.symbioproject.eu

Project Coordinator

Ilaria Re
Lombardy Green Chemistry
Association
ilaria.re@italbiotec.it

Project Manager

Sara Daniotti
Lombardy Green Chemistry
Association
sara.daniotti@italbiotec.it

Project Manager

Maria Elena Saija
Lombardy Green Chemistry
Association
mariaelena.saija@italbiotec.it

