

УДК 691.175

А.В.Бульчева (6 курс, каф. УКТИ), М.И.Седлер, ст. преп.

ВНЕДРЕНИЯ ЭКОНОВАЦИЙ НА ПРИМЕРЕ ВТОРИЧНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЕРЕРАБОТАННЫХ ДРЕВЕСНЫХ ОТХОДОВ

В настоящий момент перед деревоперерабатывающими предприятиями стоит проблема переработки древесных опилок. Вывоз с заводов стружки обходится производителю очень дорого. В результате проведенного поиска удалось найти патент на технологию переработки опилок с целью их вторичного использования в виде брикетов.

Технология состоит в том, что сначала кусковые отходы перерабатываются в щепу. Практика показала, что наиболее эффективно и интенсивно сгорают отходы, имеющие размер от 25 до 100 мм, т.е. щепа. Таким образом, продуктом первичной обработки кусковых отходов является щепа. Брикетирование сыпучей древесины (опилок) достигается путем ее прессования со связующими добавками или без. Более широко применяется брикетирование без включения связующих добавок. Стружка, занимающая значительное пространство, после брикетирования уменьшается в объеме в несколько раз, становится транспортабельной и удобной в обращении. Брикетирование сыпучих отходов увеличивает теплотворную способность опилок и стружки. Брикеты применяются в качестве заводского топлива и для снабжения местного населения.

Для оценки рыночных перспектив новой продукции необходимо было провести маркетинговые исследования рынка древесных материалов в Санкт-Петербурге. Для определения потребности рынка Санкт-Петербурга в брикетах были рассмотрены все возможные виды сбора первичной информации. Наиболее подходящими методами проведения маркетинговых исследований явились следующие: опрос по телефону (крупные универсамы), получение информации по сети Internet (деревоперерабатывающие предприятия), личные интервью (автозаправочные станции на въездах в город).

В ходе проведения маркетинговых исследований было произведено сегментирование рынка и выделены целевые сегменты потенциальных потребителей брикетов:

- физические лица: владельцы загородных коттеджей, участники садоводческих кооперативов, жители области, туристы;
- дома отдыха, пансионаты, детские лагеря.

В результате проведения исследований была определена емкость рынка Санкт-Петербурга и среднерыночная цена вязанки дров (как аналога предлагаемых брикетов). Также были выявлены максимум и минимум потребления в месяц и то, что на объемы продаж влияет сезонный характер покупок. Также был разработан план маркетинга: организация технологического комплекса для переработки древесных отходов, а также система доведения товара до потребителя (в частности система транспортировки брикетов для жителей области, домов отдыха и т.д.).

Предполагается также проводить широкую рекламную кампанию новой продукции путем размещения о ней информации на рекламных щитах и распространяя буклеты в супермаркетах и на автозаправочных станциях.