

蔚路循环王曦：环保循环袋的推广者

■ 本报记者 王心怡

“全民剁手日”双11刚刚过去，阿里巴巴平台数据显示，仅用2分5秒，今年“双11”的成交额就已超过100亿元。去年达到这一成绩，花了3分1秒；而五年前，则用了接近6小时。

值得关注的是，据国家邮政局预计，今年“双11”包裹将超过18.7亿件，比去年同期增长25%，最高日处理量可能达到4.1亿件，比去年增长23.9%。

而过去的2017年，中国快递共消耗近200亿个快递塑料袋，从总量上比美国、日本、欧盟加起来还多，全部排起来可以绕地球赤道225圈。

过去三年里，中国一线城市居民生活垃圾增量的80%至90%，均来自快递包装和外卖餐盒，一次性快递塑料袋基本占据了电商包装的50%。

面对这些让人惊掉下巴的数据，有一个问题我们不得不思考，这些包裹的包装，究竟该如何处理？

清华毕业后又去美国乔治城大学攻读了硕士的王曦，在2016年开始研究快递塑料袋等一次性塑料产品带来的环境污染问题，并把目光放在解决一次性快递塑料袋垃圾的问题上。

目前，王曦创办的VLOOP蔚路循环已经在11所高校推广可循环使用的环保袋。双11的前夕，《公益时报》记者和王曦开启了关于一次性塑料垃圾问题的探讨。

谁来为环保成本买单

《公益时报》：蔚路循环是以什么样的形式解决环境问题的？

王曦：创办VLOOP蔚路循环，是希望找到一个切实可行的环保路径，而这条路径就是循环使用。这意味着消费者收到循环袋以后不要丢弃，而是把它归还到最近的循环桶里，当循环桶满了，会有专人统一收集进行消毒后再送往卖家使用。破损的要么作为回料再加工成新袋子，要么在堆肥条件下安全回归大自然，进而实现全生命周期的环保。

在VLOOP循环模式中，消费者需为循环袋缴纳一次性押金9.99元，并在每次归还时缴纳0.5元使用费。循环袋可以使用30~50次，相当于从源头上减少了30~50个塑料袋。

《公益时报》：为什么选择收费的形式？

王曦：我们想让大家知道环保是有成本的，需要有人持续地为环保成本买单。循环袋要循环使用30~50次，势必要比普通快递袋更结实、做工要更好，这从材料成本上就是要贵一些的。其次，袋子收集、运输到、消毒，然后再运输给卖家使用，每一步都有实实在在的运营成本。

这个成本要由谁来承担呢？在大学校园做环保宣讲时，有一些大学生说环保成本应该由卖

家承担，我通常会问他卖家可以承担，但卖家承担的这个钱最后会落在谁的头上呢？

然后有一些同学会说应该由政府承担，我就会问大家，政府的钱来自于哪里呢？如果政府要解决这个问题，需要新收一笔税，这个税还是要从我们身上出。

既然大家觉得解决塑料垃圾问题是全社会的共识，我们也承认环保是要有成本的，那为什么消费者不从第一天就明确地知道我到底花了多少钱，解决了什么样的环保问题，做出了多少环保贡献？

所以，蔚路循环实际上是在践行消费者责任延伸制，我们把蔚路循环定义为社会型企业，是可持续地解决一个问题。

从大学生开始推广

《公益时报》：目前蔚路循环工作的进展如何？下一步有何计划？

王曦：蔚路循环项目发起已经快两年了，真正模式落地是在今年4月份。目前已在浙江大学（紫金港校区）、中国美术学院、杭州电子科技大学等11所高校进行推广，已在浙江传媒学院、浙江理工大学、中国计量大学展开试点，共招募近200名志愿者。为了让更多试点高校学生更多地收到蔚路循环袋，VLOOP已经邀请杭州、广州服装品类约100个电商卖家参与。

明年打算推广到更多的高校，我们的项目会更扎实地推进，为了能够推广到更多的地方，要考虑找到更多的渠道筹款。

《公益时报》：为什么选择在大学设置回收点？

王曦：在大学设置回收点主要有三方面考量：

1、做环保，愿意为环保付出是需要一定理想和觉悟的，大学生对于环保的接受程度和意识在所有人中是高一些的，说服他们应该是相对容易些的，事实也是这样；

2、大学生居住集中，基本去统一的快递驿站去取包裹，这更便于我们循环桶的安放；

3、我们一直觉得环保这件事不是一代人可以做成的，我们做好了长期不停的和大家去说的准备。假设我们花三年时间去大学推这件事，也就意味着有三届大学生会毕业走进社会，会带着这个理念去工作。三年后我们去推办公场，如果办公场再花三年时间，那个时候最早的一批大学生可能已经毕业了6年，要成家立业，在小区买了房子，我们6年以后去推社区，这样一代一代的去影响，现在觉得应该随着年轻人的成长，去带动更多的人。

尝试提出解决方案

《公益时报》：你认为在环保

方面，中国与其他国家相比处于哪个阶段？

王曦：我觉得是超前的，今年10月24号欧盟在议会上以大比分的投票压倒式推出一个决议，即到2021年整个欧盟大陆上禁止一次性塑料产品。

我开始做这件事时做了大量的基础调研，塑料本身是全人类都要面对的环保问题，一次性塑料是不可持续的，势必会有政策禁止一次性塑料使用，但一下子禁止使用是不可能的。

蔚路循环之所以以快递塑料袋为切入点，也是因为这是中国经济独有的产物，我们希望通过解决快递塑料袋的问题提供一套循环方式解决方案，未来这个模式可以覆盖到其他一次性塑料产品上。所以当欧盟立案在2021年禁止一次性塑料的时候，我当时心里的想法是既然禁止了，就要有解决方案。而我们在中国已经在尝试了，我们希望蔚路循环能在全球全人类范围内起到示范作用，而不仅仅解决中国的问题。

《公益时报》：2008年6月1日起，我国就正式颁布实施了“限塑令”，你认为限塑令执行十年有成效吗？

王曦：零废弃联盟在去年发布了限塑令10年效果调查，调查显示线下收费的超市塑料袋使用量降低了70%，真正没有限制住的是小菜市场的薄塑料袋，另外是新经济带来的比如线上的电商购物的外包装是没有任何限塑令的。

现在快递包装的使用量是逐年递增，2017年全年400亿个快递包裹，其中一半是快递塑料袋，其他是纸箱或信封。根据再生塑料协会的调研，纸箱的回收率能做到97%以上，快递塑料袋的环境污染更严重，它是几百年没法降解的，现在很多塑料袋是拿塑料回料做的，为了保证塑料的韧性，会加一些可能是重金属超标的改性剂，所以塑料的环境污染问题，包括对人类的健康问题是更迫切的。

一个小尺寸的快递包装塑料袋价格是几分钱，这个价格是没有人在意的，可消化它的环境成本是巨大的。要想解决这个问题，是需要有人为环保成本买单，而不是依赖可降解塑料。可降解塑料通常来说是需要高温高湿的条件才能可降解，如果没有把可降解塑料袋和其他垃圾区分开，一同被填埋或焚烧，是起不到环保的效果。同时，可降解塑料的生产成本是普通塑



放置在大学快递点的循环桶(图片由受访者提供)

料的一到两倍，整个社会需要承担更高的环保成本。

《公益时报》：你认为之所以推进的这么难，有哪些原因？

王曦：我认为有三个方面：

1、做环保看不到对自己直接的好处，似乎不做环保蓝天也没有马上变灰，所以更多的普及环境恶化程度是有必要的。

2、大众对做环保有极大的误区，就是不支付更高的成本就能环保。任何一个环保产品在生产过程中的成本一定是更高的，这件事理不顺的核心原因是我们站在消费者的层面上，总是要更廉价的产品，却不去考虑廉价的代价就是污染。

3、在所有环保宣传上应该改变一个思路，过去的环保宣传是你做环保是在做贡献，但我觉得这是不正确的，环保是每一个公民应尽的责任，原来的宣传是每个人都是0分，做环保增加分数，其实正常应该是做了环保是0分，不做环保是负分。

当人人觉得做环保是一种贡献的时候，我可以做也可不做。当人人觉得我可以喊口号，但让我多花一分钱我不愿意，那么环保永远只能停留在口号层面。

《公益时报》：从蔚路循环的创办过程中，给你带来哪些思考？

王曦：在创办蔚路循环的过程中，我觉得如果想要公益事业特别是解决全人类的社会问题这件事做得更好，势必要吸引最优秀的人才进来，仅仅靠理想是不够的。

我们之所以选择做社会企业，除了NGO没法可持续的解决这个问题，更重要的是我希望以企业的形式吸引到更多的人才。当理想、才华和个人利益绑定到一起时，我相信这件事可以

做得更好。

资本会想方设法压低成本，想尽办法提高利润，这是资本逐利性决定的，但从另一个角度，企业家和资本推动了社会进步，创造了就业，恰恰是当个人的逐利性和整个社会进步能得到最有效的结合时，爆发的产出是最大的。当然，如果企业盈利了，企业家愿意把盈利拿出来做慈善回馈社会，我觉得这实现了一个最大的正向循环。

蔚路循环承载了我个人对于未来，到底什么样的企业是可以和社会更加和谐共生的尝试。这个项目不止是可持续的解决快递包装垃圾问题，我想用这个项目尝试一种新的社会组织方式，就是吸引到最优秀的人才，以最巧妙的方式、最小的成本让更多人知道、接纳、参与到环境保护中，这样问题才能解决，因为环保问题的核心还是消费者投票。

我构想中的蔚路循环是这样的，即资本认同你的愿景和模式，给你提供启动资金；人才认同你的愿景，并希望通过早期的参与来分享未来更大的财务回报。如果有一天蔚路循环真的实现了盈利，也就是可持续地解决了一次性快递塑料袋垃圾问题，那是因为消费者接受了直接为环保付费的模式。

因此，我希望帮助蔚路循环“从零走到一”的资方是公益基金，一个认同我们用商业手段来解决社会问题的公益基金。除了留给团队的股权，我个人绝大部分的股权也将捐给公益基金。也就是说，如果蔚路循环可以成功，是源自善款和消费者的责任感，因此，除了奖励人才的经济回报，我希望其他经济回报再以爱的形式回馈社会。蔚路循环，循环的不仅仅是环保，还有善与爱。