

A person wearing a bright yellow hooded jacket is walking away from the camera on a narrow, muddy path that runs along the crest of a grassy mountain ridge. The path is flanked by low-lying green vegetation. In the background, a large, calm lake is nestled between rolling green hills and mountains under a cloudy sky. The overall scene is a scenic landscape with a person exploring nature.

Gdzie podziały się odpady z placów targowych, czyli o rosnącym wpływie e- commerce na branżę odpadową

Lukasz Czarnowski

Kiedyś vs dziś

Nie wymyślamy świata na nowo – obserwujemy ewolucję, nie rewolucję



Czy handel ma narodowość?

W wymiarze ekonomicznym – nie. W wymiarze kulturowym i politycznym – tak.



– odzież i ubrania



– AGD, alkohol, papierosy



– waluty



– wszystko powyższe + hurt



– lokalni sprzedawcy, szeroka oferta



– elektronika, AGD, RTV



– moda



– sport i rekreacja



– książki, kultura

Czy handel ma granice?

W dzisiejszym świecie e-commerce – nie.



amazon

– szybka dostawa, szeroka oferta, europejski fulfillment, convenience buying



– przystępność cenowa, szybki wzrost, skupienie na trendach, łączenie kupujących bezpośrednio z producentem, partycypacja w procesie logistycznym

AliExpress™

– bezpośrednia konkurencja tysięcy sprzedawców z całego świata, szeroka oferta, duży udział zakupów hurtowych, setki milionów SKU

Vinted

– re-commerce, second hand, także międzynarodowo

Kiedyś vs dziś

Digital nie eliminuje odpadów — on je przesuwa i skaluje



E-commerce jako generator odpadów

Jakie są główne czynniki wpływu e-commerce na środowisko

Crossborder e-comm

Convenience buying

Czynniki wpływu na środowisko

- Niska cena = ryzyko nadkonsumpcji
- Logistyka oparta na transporcie morskim i/lub lotniczym
- Pakowanie zbiorcze, centralizacja logistyki
- Zróżnicowana trwałość produktów
- Zwrot = utylizacja u konsumenta
- Wysoki pierwotny ślad węglowy zakupów
- **Utrudniona egzekucja przepisów ze względu na brak siedziby w kraju wprowadzenia**
- Convenience UX = ryzyko nadkonsumpcji
- Logistyka oparta na lokalnym fullfilmencie i dostawie
- Jedno zamówienie czasem oznacza kilka przesyłek
- Wyższa jakość produktów
- Zwroty generują logistykę zwrotną i konieczność przepakowania
- Część zwrotów jest utylizowana
- Niższy ślad węglowy zakupów

Hyper-growth

Więcej zamówień = więcej odpadów

Discount coulture

Impulsywne zakupy = więcej zwrotów

Frictionless buying

1-click buy = brak refleksji zakupowej

E-commerce jest globalny, ale odpady zawsze są lokalne.

Wiemy już gdzie podziały się odpady z placów targowych

- tradycyjny handel koncentrował odpady w sklepach i magazynach,
- e-commerce rozprasza opakowania pomiędzy gospodarstwa domowe,

Jeden zakup, kilka warstw odpadu

- opakowanie produktu,
- opakowanie jednostkowe,
- opakowanie wysyłkowe,
- wypełnienie, taśma i etykieta,
- dodatkowe opakowanie w przypadku zwrotu.

Międzynarodowy sprzedawca, lokalny odpad

Produkt może zostać sprzedany przez podmiot działający tysiące kilometrów od konsumenta, ale opakowanie staje się odpadem **w konkretnej polskiej gminie**.

Schemat: Sprzedawca zagraniczny → Marketplace → Polski konsument → Lokalny system odpadowy

Obowiązek istnieje, ale kto go wykona?

Pay on Behalf: marketplace jako brama do skuteczniejszego EPR

Jeden punkt rozliczenia zamiast tysięcy sprzedawców

Zamiast ścigać tysiące zagranicznych sprzedawców, państwo może oprzeć system na danych i rozliczeniach skupionych w jednym miejscu.

Setki tysięcy zagranicznych sprzedawców



Co możemy z tym zrobić?

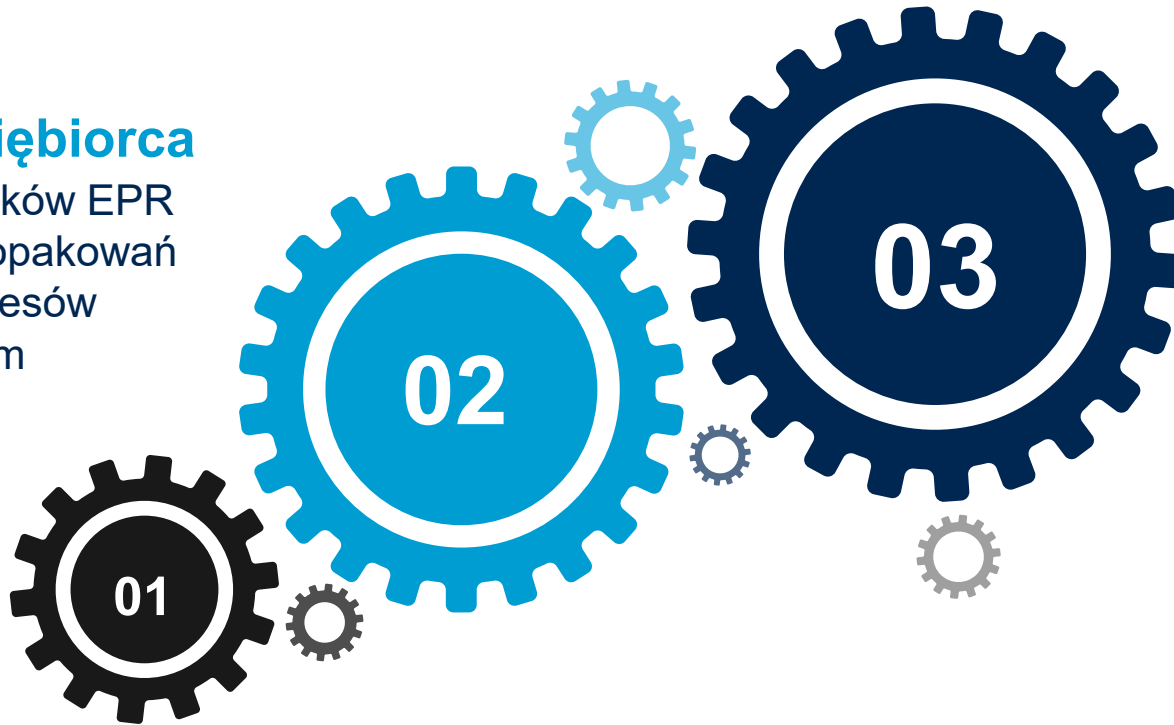
I kto...

Przedsiębiorca

- Realizacja obowiązków EPR
- Ekoprojektowanie opakowań
- Optymalizacja procesów logistycznych (w tym zwrotów)

Konsument

- Świadome zakupy



Ustawodawca

- Dostosowanie przepisów do zmieniającego się rynku
- Skuteczna egzekucja istniejących przepisów
- Dialog z przedsiębiorcami
- Nadażanie za legislacją europejską

- Modele takie jak Pay on Behalf mogą połączyć dane, finansowanie i egzekwowanie obowiązków w jednym skalowalnym mechanizmie.
- W Interzero skutecznie wdrożyliśmy model Pay-On-Behalf dla najszybciej rosnącego marketplace w Europie, który agreguje liczbę sprzedawców porównywalną do liczby mieszkańców polskiego miasta wojewódzkiego.

„Na pewno się da“

Lukasz Czarnowski

Digital Sales Cross Country Function Head

Tel.: +48 539 395 557

E-mail: lukasz.czarnowski@interzero.pl



interzero[®]
zero waste solutions