

Hur kan nya marknader för sekundära material etableras?

Patrik Söderholm
Luleå tekniska universitet



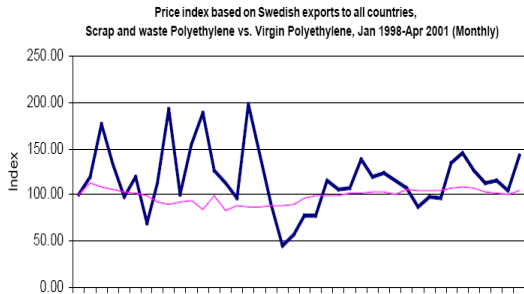
Existerande marknader för återvunnet material (t.ex. metaller, papper etc.).

- Stål och aluminium, marknaderna globala. Priserna konvergerar och gör det snabbt.
- Utbudet och efterfrågan på t.ex. aluminium, stål, och returpapper relativt okänsliga för prisförändringar (på kort sikt).
- För metaller kan detta delvis gälla även på lång sikt.
- Efterfrågan starkt konjunkturberoende.
- Detta skapar sammantaget starkt fluktuerande priser, vilket kan hämma investeringsviljan



Marknadsmislyckanden kontra marknadsbarriärer

Marknadsmislyckanden kan motivera politisk styrning (eftersom samhällsekonomiskt lönsamma transaktioner inte blir av) men marknadsbarriärer är en "naturlig" del av marknadsmekanismen.



Exempel: mer betydande prisfluktuationer för sekundära jämfört med jungfruliga material.



Effektiva återvinningsmarknader: vad är det?

- Externa miljöeffekter från råvarutvinning samt avfallshantering är internaliserade.
- Inga omotiverade subventioner till varken råvarutvinning eller avfallshantering förekommer (s.k. politikermisslyckande).
- "Klassiska" marknadsmislyckanden i marknadsmekanismen som sådan.

Det sistnämnda utgör fokus här!



Marknadsmislyckanden/barriärer

- Transaktions- och sökkostnader.
- Informationsmislyckanden och osäkerhet kopplat till utbudet av avfall.
- Informationsmislyckanden på användarsidan.
- Externa effekter i produktionskedjan ("design for environment")
- (Marknadsmakt och ofullständig konkurrens.)
- (Hinder för etablerandet av ny teknik.)



(1) Transaktions- och sökkostnader

Kostnader för att genomföra marknadstransaktioner

- "Price discovery" -> ofta betydande prisvariationer för sekundärmaterial
- Sökkostnader – identifiera köpare och säljare (t.ex. utbudet av konstruktionsmaterial ofta irreguljärt och geografiskt spritt).
- Kostnader kopplade till förhandling och/eller administration (varje transaktion ofta unik)

Policy/åtgärder: långa kontrakt, standardisering, webbtjänster etc.



(2) Informationsmisslyckanden och osäkerhet kopplat till utbudet

- Asymmetrisk information om materialets egenskaper
"Market for lemons" -> material med dålig kvalitet hamnar på marknaden
- "Värdefullt" eller "farligt" avfall? -> viktigt att förstå vilka incitament som finns för säljare att "gömma" sämre kvaliteter.
- Kan vara ett stort problem om möten mellan samma köpare och säljare inte är ofta förekommande, samt om materialet består av "blandat" avfall.

Policy/åtgärd: test på plats (via protokoll), vertikal integration, långa kontrakt, brokers, rättsliga åtgärder.



(3) Informationsmisslyckanden på användarsidan

Osäkerhet om materialets användbarhet för givna syften.

- Kan vara vanligt när köparen inte själv ska konsumera materialet.
- Kan vara ett övergående problem ('learning-by-doing')
- Terminologi ("waste") och endast små kvalitetsskillnader kan bli avgörande (vid t.ex. risk aversion)
- Erfarenheter av olika material en kollektiv nytthet (motiverar demonstrationsprojekt och eventuellt offentlig upphandling)

Policy/åtgärder: standards (t.ex. European Construction Products Directive): allmänna eller specifika?



(4) Externa effekter i produktionskedjan

Uppstår då en vara produceras på ett sätt som ökar kostnaderna för att återvinna material i en annan sektor av ekonomin.

- Indikerar få incitament till "design-for-environment".
- Ofta används ett policyinstrument för att hantera det som egentligen består av två misslyckanden.
- Problemet speciellt viktigt då producent och återvinnare inte möts på marknaden (jfr. det svenska producentansvaret för förpackningar)



Att få säljare och köpare att mötas



Några viktiga frågor:

- Stabila politiska spelregler
- Träffsäkra styrmedel
- Glöm inte information som styrmedel.
- Viktigt med förmåga att hantera prisfluktuationer (svårt att hantera politiskt)
- Öppenhet inför internationell handel (dock potentiell målkonflikt)

