

## Vraag v/d week

aan Catrinus Jepma, UvA en RuG

### Helpt een internationaal emissiehandelssysteem tegen klimaatverandering?

Momenteel figureren twee, weinig effectieve, internationale emissiehandelssystemen: het Kyoto Protocol (KP) en het Europese emissiehandelssysteem (EUETS). Nu ook Canada formeel is afgehaakt, zijn alleen de EU-landen en Japan werkelijk Kyoto-gebonden. De perspectieven voor de periode 2008–2012, de Kyoto-periode en EUETS2, zijn echter ongunstig. Door het *Clean Development Mechanism* komen ook binnen EUETS2 bruikbare Kyotocredits uit ontwikkelingslanden beschikbaar en zal het aanbod van emissierechten de vraag ruim overtreffen; de creditprijzen blijven dus laag. Overheveling van het aanbodoverschot naar de toekomst (na 2012) is onzeker en ondermijnt de milieu-integriteit van toekomstige stelsels. Emissiehandel is voor dit doel een inferieur instrument. De informatieasymmetrie bij de allocatie is onoplosbaar. De autoriteit in kwestie weet niet of hij een effectieve restrictie oplegt, temeer omdat men de economische perspectieven van de spelers te zijner tijd niet kent. Bij te ruime toewijzing ontbreekt het milieueffect; te krappe toewijzing veroorzaakt: *non-commitment*, *non-compliance* en non-ratificering. Bovendien slaagde nog geen emissiehandelssysteem in het genereren van een stabiel prijssignaal; door het politieke allocatiemechanisme is dit echter niet verwonderlijk. Investerders stellen groene innovatie uit bij creditprijzen die als richtingloos worden ervaren. Het zou goed zijn om niet door te modderen met emissiehandel, maar te kiezen voor een voorspelbaar stelsel van belastingen en subsidies.

## ESB-Top 10

Meest globaliseerde landen naar index <sup>1</sup>		
1	België	91,96
2	Oostenrijk	91,60
3	Zweden	89,89
4	Verenigd Koninkrijk	89,29
5	Nederland	89,15
6	Frankrijk	87,71
7	Canada	87,49
8	Zwitserland	85,53
9	Finland	84,84
10	Tsjechië	84,46

<sup>1</sup> gemeten naar wereldwijde connectiviteit, integratie en interactie in en tussen de economische, sociale, technologische, culturele, politieke en ecologische omgevingen in het desbetreffende land (gemeten in 2004).

Bron: *Swiss Federal Institute of technology Zürich (2007) KOF Index of Globalization*. <http://globalization.kof.ethz.ch>

## Uit de oude ESB-doos

**De omzetten van de bedrijven in de Verenigde Staten, welke zich op de huis aan huis verkoop hebben gespecialiseerd, zijn in het laatste decennium belangrijk gestegen en bedragen thans ca. \$ 3 mrd. per jaar. De op deze wijze meest verkochte artikelen zijn: voedings- en genotsmiddelen, huishoudelijke apparaten, boeken en cosmetische produkten, aldus „Sales Management” van 21 oktober 1960. Als voordeel van deze wijze van inkopen noemt het blad, dat de huisvrouw in eigen omgeving op haar gemak haar keuze kan bepalen en het produkt (een stofzuiger bijv.) direct op zijn waarde kan toetsen. Mocht zij wat de aankoop betreft twijfelen, dan kan de verkoper 's avonds terugkomen, waardoor ook de overige familieleden in staat zijn hun oordeel te geven. (...)**  
**Ongeveer de helft van het verkopend personeel bestaat uit vrouwen.**

Bron: *ESB (1960) Huis aan huis verkoop in de Verenigde Staten, ESB, (2265), 1190.*



Swah



## Colofon

ESB signaleert nieuwe ontwikkelingen in de economische wetenschap. Daarnaast worden in ESB economische inzichten toegepast om beleidsrelevante aanbevelingen te doen voor de overheid, maatschappelijke instellingen en bedrijven. Ook analyseert ESB de belangrijkste ontwikkelingen in de Nederlandse economie.

Artikelen in ESB verschijnen op persoonlijke titel.

### ESB-redactie

Hoofdredacteur: Albert Jolink  
 Redacteurs: Frank Lindner, Eva Niesten  
 Redactiemedewerker: Izaak Dekker  
 Bureauredacteur: Stefan Thönissen  
 Redactiesecretariaat: Carla van der Meulen  
 Marketing: Jacinta Gelauff  
 Uitgever: Michiel Bom

### Commissie van Redactie

P. Kooreman, W.T.M. Molle (voorzitter),  
 E.J.J. Schenk, L.L.G. Soete,  
 C.N. Teulings, H.A.A. Verbon, H. Verbruggen.

### Redactieadres

Postbus 20025  
 2500 EA Den Haag  
 tel. (070) 378 92 37  
 fax (070) 799 98 40  
 esb@sdu.nl  
 www.esbonline.nl

### Kopij

Auteursaanwijzingen staan op internet:  
[www.esbonline.nl](http://www.esbonline.nl). Gelieve kopij elektronisch aan te leveren op het redactieadres.

### Abonnementen

Sdu Klantenservice, Postbus 20014,  
 2500 EA Den Haag, tel. (070) 378 98 80,  
 fax (070) 378 97 83, sdu@sdu.nl. Tarieven voor Nederland en België incl. btw: bedrijven en instellingen € 221,54, particulieren € 111,30, studenten € 26. Toeslag buitenland: Europa € 58,25, buiten Europa € 84,50.

### Losse nummers

€ 10,00 incl. btw en portokosten.  
 Losse nummers van ESB zijn te bestellen via Sdu Klantenservice, tel. (070) 378 98 80, fax (070) 378 97 83, sdu@sdu.nl.  
 ESB verschijnt ook online ([www.esbonline.nl](http://www.esbonline.nl)).

### Advertentieverkoop

Product- en Personeelsadvertenties:  
 Asiea van der Geest, tel. (070) 378 07 06  
 fax (070) 799 98 79.  
 E-mail: [a.v.d.geest@sdu.nl](mailto:a.v.d.geest@sdu.nl)

Basisvormgeving en artdirection: FInc.Design  
 Opmaak: Jacques van Schie  
 Illustratie: Loek Weijts  
 Strip: Johan van Zanten  
 Foto's: Robert Goddijn, Arenda Oomen,  
 Hollandse Hoogte  
 Druk: De Groot Drukkerij bv.  
 ISSN 0013-0583

ESB is een uitgave van Sdu Uitgevers  
 ECORYS Nederland BV is houder van de merknaam ESB (Economisch Statistische Berichten)

**HO**<sup>®</sup>  
**PRINT**  
 2007

**Sdu** UITGEVERS