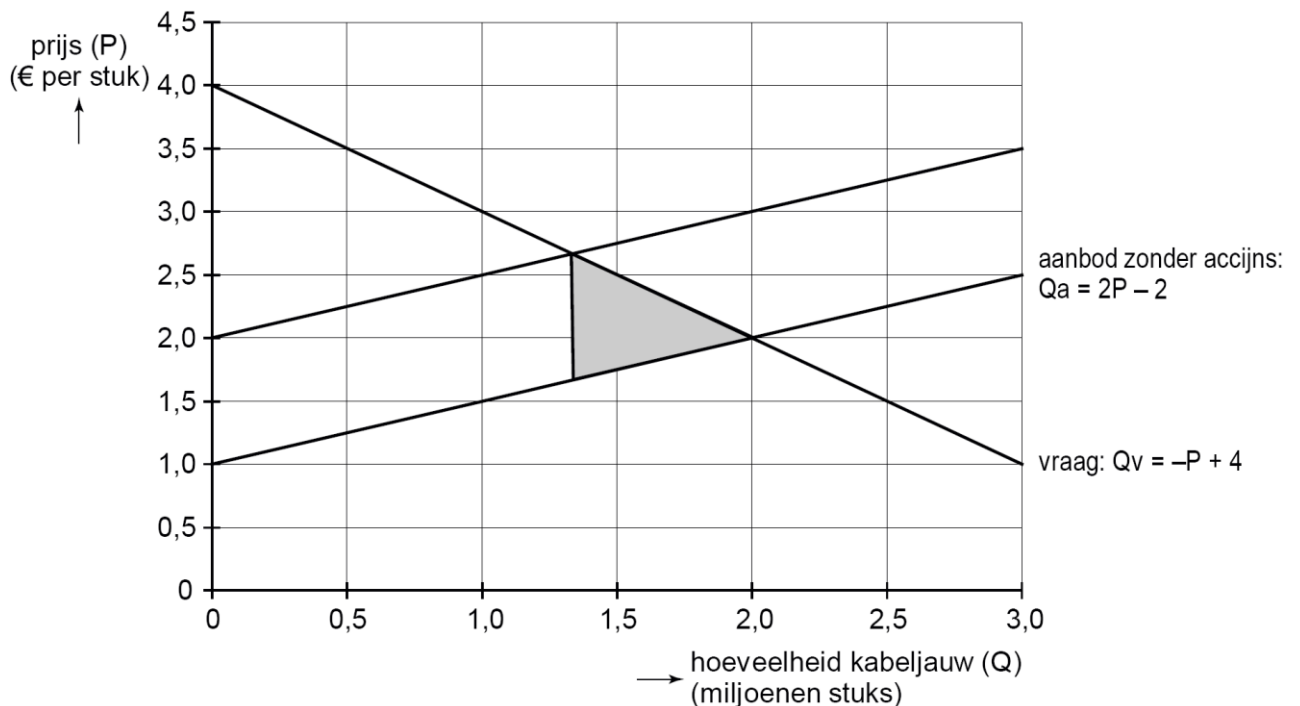


Kabeljauw in het nauw

Door langdurige overbevissing is kabeljauw een van de meest bedreigde vissoorten in Europa geworden. Daardoor wordt niet alleen het voortbestaan van de kabeljauw ernstig bedreigd, maar ook dat van veel andere vissoorten. Verschillende deskundigen waarschuwen dat daardoor het biologisch evenwicht in de oceanen ernstig verstoord dreigt te raken. De Europese autoriteiten willen dat proberen te voorkomen en vragen aan een panel van deskundigen een advies.

De economen in dat panel stellen voor het marktmechanisme een deel van het werk te laten doen. Door het instellen van een accijns op kabeljauw zal volgens hen de overbevissing worden afgeremd. Zij illustreren hun voorstel met de onderstaande figuur.



Op het internetforum van het panel komen reacties binnen op het voorstel van de economen. De vissersorganisatie 'Leven van vis' schrijft boos dat het voorgestelde beleid zal leiden tot afnemende welvaart. De milieuorganisatie 'Leven met vis' schrijft in te stemmen met het voorstel van de economen aangezien dat zal leiden tot toenemende welvaart.

Tijdens een werkbepreking lichten de economen hun voorstel toe. In de rondvraag stelt de voorzitter van het panel aan de economen nog de vraag hoe het kan dat hun voorstel volgens de ene organisatie tot afnemende en volgens de andere organisatie tot toenemende welvaart leidt.

- a** Beschrijf langs economische weg hoe overbevissing bij kabeljauw ook het voortbestaan van andere vissoorten kan bedreigen.
- b** Beschrijf hoe volgens de economen hun voorstel leidt tot minder overbevissing bij kabeljauw. Gebruik in het antwoord in elk geval de begrippen afwenteling en betalingsbereidheid.
- c** Bereken met hoeveel procent de hoeveelheid gevangen kabeljauw afneemt als het voorstel van de economen wordt uitgevoerd.
- d** Formuleer het antwoord van de economen in het panel aan hun voorzitter. Betrek daarin beide door de voorzitter aangehaalde organisaties. Het antwoord moet passen in de gegeven context. Gebruik ongeveer 75 woorden.