



BIJLAGE

# Groeisprong Utrecht 2040

Bijlage 5. Ladder der bekostiging

## Bijlage 5. Ladder der bekostiging

De Ladder der Bekostiging is gebaseerd op het principe 'wie profiteert, betaalt' als startpunt voor het nadenken over bekostiging van projecten in de leefomgeving. Bij ieder project is het zinvol om na te gaan wie precies de baathebbers zijn en of het mogelijk (en redelijk) is om hen dat deel van de rekening op te laten pakken dat past bij de mate waarin zij profijt hebben. Toepassing van het instrument betekent dat men eerst kijkt naar baathebbers die direct financieel profiteren (door hogere inkomsten of lagere uitgaven), dan baathebbers die indirect financieel profiteren en tot slot naar baathebbers waarvan de baten

niet financieel maar wel monetariseerbaar – in eurowaarde uit te drukken – zijn. Voor niet-financiële, niet monetariseerbare baten (denk aan geluk of behoud van cultuurhistorische waarde) is over het algemeen geen objectieve, kwantitatieve onderbouwing te maken. Bij de Ladder der Bekostiging is het idee dat een bekostigingsstrategie moet worden gevormd door prioriteit te geven aan de onderste treden van de ladder en waar nodig steeds verder naar boven te werken.

In onderstaand figuur is dit principe nader geduid.

Figuur 1: Ladder der bekostiging



Geïnspireerd op deze denklijn is onder andere door de Studiegroep Alternatieve Bekostiging, onder leiding van de toenmalige SG van I&W (2020, interdepartementaal en G4), onderzoek gedaan naar de mogelijke bekostigingsinstrumenten die hiervoor in aanmerking zouden kunnen komen. Daarbij spelen drie aspecten een rol:

1. Welke opties voor die instrumenten zijn denkbaar en wat is de opbrengstpotentie?
2. Welke partij staat aan de lat voor de toepassing?
3. Wat is de mate van 'haalbaarheid en toepasbaarheid', waarbij het dan onder andere gaat over rechtmatigheid, doelmatigheid en draagvlak?

De tabel op de volgende pagina laat hiervan een voorbeeld zien. Het gaat om een studie voor de (alternatieve) bekostiging van de Schaalsporang OV in de Zuidelijke

Randstad (Rebel 2020). Hierbij is een vijftal instrumenten onderzocht. De studie laat zien dat de **opbrengstpotentie** van de onderzochte instrumenten significant is (per instrument orde 100-500 miljoen euro over een periode van 25 jaar), maar dat de toepasbaarheid complex is.

In Nederland zijn er vrijwel geen voorbeelden van succesvolle toepassing van de Ladder der Bekostiging anders dan publiek-publieke afspraken over de verdeling van kosten. Met name in het buitenland is er wel sprake van succesvolle voorbeelden voor medebekostiging van complexe opgaven door verschillende baathebbers op basis van het principe (onder andere vaste afdracht nieuwbouw bij CrossRail in London, 'Versement Transport' in Parijs, cordonheffing in London, Stockholm, Göteborg en Singapore).

Tabel 1: Voorbeeld toepassing instrumenten voor bekostiging

| Omschrijving                | Rechtmatig | Doelmatig | Uitvoerbaar | Profijt-<br>beginsel | Maatschap-<br>pelijk | Bestuurlijk | Noodzakelijk besluit/<br>complexiteit  |
|-----------------------------|------------|-----------|-------------|----------------------|----------------------|-------------|--|
| Vaste afdracht<br>nieuwbouw | -/+        | +         | 0           | +                    | 0/-                  | -           | Aanpassing Omgevingswet<br><br>Interactie met kostenverhaal<br><br>Impact Anterieure<br>Overeenkomsten gemeente-<br>ontwikkelaar |
| Ingezetenen-<br>heffing     | 0          | +         | 0           | +                    | -                    | -           | Aanpassing Gemeente-/<br>Provinciewet, samenhang<br>herziening belastingstelsel  |
| Verhoging OZB               | +          | 0         | +           | +                    | 0/-                  | 0/-         | Aanpassing Financiële<br>Verhoudingswet (geen<br>korting Gemeentefonds)  |
| Cordonheffing               | -          | +         | 0/+         | 0/+                  | 0/-                  | -           | Wetgeving noodzakelijk<br><br>Bestuurlijk/politiek (zeer)<br>complex<br><br>Regerakkoord gaat uit van<br>rekeningrijden          |
| Tariefdifferentiatie<br>OV  | +          | +         | +           | +                    | -                    | -           | Concessieverleners moeten<br>hiertoe bereid zijn<br><br>OV-reizigers extra laten<br>betalen gevoelig                             |

