

Interview met Paul Krugman

‘Dit is het meest destructieve beleid van een Amerikaanse president ooit’

Met torenhoge importheffingen en onvoorspelbaar beleid ontwricht Donald Trump de wereldhandel. Dit leidt volgens de Nobelprijswinnende econoom Paul Krugman enkel tot inflatie, tekorten en een recessie. De problemen van Amerika vragen om een andere strategie.

SIMON HUIJBEN

Vakredacteur bij ESB

JEAN DOHMEN

Verslaggever bij het Financieel Dagblad

Donald Trump heeft in zijn tweede termijn als president van de Verenigde Staten in korte tijd de mondiale handel ontregeld. Als gevolg van per dag wisselende aankondigingen van uitzonderlijk hoge importheffingen zijn de beurskoersen gedaald (Rennison, 2025), is de internationale handel met de VS geslonken (Paris, 2025), en wordt er gevreesd voor een recessie (BNR, 2025).

Gezien deze ontwikkelingen is het een goed moment om met een van de meest vooraanstaande handelseconomen in de wereld te spreken: Paul Krugman. Bij het grote publiek is hij vooral bekend als polemisch columnist van *The New York Times*, waar hij recent is afgezwaaid. Daarnaast was hij als academisch econoom verbonden aan het MIT en Princeton, en sinds 2015 verbonden aan de City University of New York Graduate Center. Voor zijn werk ontving hij in 2008 de Prijs van de Zweedse Rijksbank voor Economische Wetenschappen ter nagedachtenis aan Alfred Nobel – kortweg de Nobelprijs voor de Economie.

Zijn academische publicaties richten zich vooral op internationale handel. Krugman (1979; 1980) ontwikkelde, op basis van schaalvoordelen en de voorkeur van consumenten voor productdiversiteit, een verklaring voor intra-industriële handel tussen landen met vergelijkbare kenmerken – iets wat eerdere theorieën, zoals de ricardische comparatieve voordelen of het Heckscher-Ohlin-model, moeilijk konden verklaren. Deze inzichten paste hij vervolgens toe op de economische geografie: door schaalvoordelen en positieve externaliteiten hebben bedrijven en werknemers de neiging zich te concentreren in stedelijke

gebieden, wat leidt tot economische divergentie tussen het centrum en de periferie (Krugman, 1991). Deze benadering is *New Economic Geography* gaan heten.

Tegen de achtergrond van Trumps protectionistische handelspolitiek is Krugmans denken – als commentator én econoom – misschien wel actueler dan ooit. Op de Erasmus Universiteit in Rotterdam, waar hij vanaf dit najaar aan verbonden zal zijn, gingen we met hem in gesprek.

Wat dacht u op de zogenoemde ‘Liberation Day’, toen Trump ten tonele kwam met een groot bord waarop de importheffingen stonden die ingevoerd gingen worden?

“Voor mij persoonlijk was het goed, want daardoor is er veel vraag naar mijn diensten. Maar goed, het is te gek voor woorden. Ik verwachtte van tevoren al dat Trump waanzinnige en vreselijke dingen zou gaan doen. Dus ik was eigenlijk wel blij dat die waanzin en die vreselijkheid toen geopenbaard werden. Dit is het meest destructieve beleid dat ooit door een Amerikaanse president is aangekondigd.”

Met de heffingen lijkt Trump het handelstekort te willen doen krimpen en goed betaalde werkgelegenheid te willen terugbrengen in de Amerikaanse maakindustrie. Zit daar iets in?

“Het probleem is dat loongroei, ondanks serieuze economische groei, voor veel Amerikanen is gestagneerd. Dat heeft niet veel te maken met de achteruitgang van de maakindustrie, en op zijn beurt komt die achteruitgang ook niet echt door handel. Het is dus niet dat er helemaal niets aan de hand is, maar hij probeert met deze heffingen vooral het verkeerde probleem op te lossen.

Zelfs als je het handelstekort zou kunnen elimineren – wat de heffingen van Trump niet doen – dan zou het verschil dat dat maakt voor Amerikaanse werknemers heel klein zijn. Het zou de werkgelegenheid in de maakindustrie verhogen van 10 naar misschien 12,5 procent van de beroepsbevolking. Maar dat was vroeger tussen de 25 en 30 procent. Dat gaat ons dus bij lange na niet terugbrengen naar waar we ooit waren.

Bovendien betalen banen in de maakindustrie tegenwoordig niet veel beter dan banen buiten die sector. Als je het allemaal goed bekijkt, is dit gewoon niet de oplossing. En de manier waarop het wordt aangepakt, is behoorlijk schadelijk. Amerikaanse werknemers zullen uiteindelijk slechter af zijn, omdat het zal leiden tot enorme inflatie en krimp.”

Maar Autor et al. (2021) hebben toch laten zien dat de toename van Chinese export de werkgelegenheid in Amerika heeft geschaad?

“De enorme toename van import uit China lijkt, in totaal, ongeveer één tot twee miljoen Amerikaanse werknemers te hebben verdrongen. Voor een Nederlander klinkt dat veel maar voor de VS is dat een klein aantal: elke maand verliezen zo’n anderhalf miljoen mensen hun baan.

Het echt belangrijke inzicht van Autor et al. was dat een snelle verandering als gevolg van import slecht is – de auteurs spreken dan ook van een ‘China shock’. Omdat de lokale impact van goedkope producten uit China geconcentreerd was, zijn sommige gemeenschappen enorm geraakt. De snelle verandering was de reden dat het zo ingrijpend en stressvol was. Die verandering ligt inmiddels grotendeels achter ons.

Maar de heffingen van Trump zijn weer zo’n grote schok. Er is een oude grap over een automobilist die een voetganger aanrijdt en zegt: ‘O, sorry, laat me dat herstellen’, en dan achteruit rijdt en hem opnieuw aanrijdt. Dat is ongeveer wat Trump nu doet.”

Wanneer zijn heffingen wel een goed idee?

“Volgens technische economische analyses bijna nooit. Als je iets wil bereiken, zoals het promoten van een bepaalde sector, dan moet je binnenlandse productie stimuleren. Subsidies zijn economisch gezien bijna altijd een betere oplossing dan heffingen – die allerlei neveneffecten hebben.

In de praktijk, als je snel moet reageren op een golf aan import, of als je moeite hebt om mensen het eens te laten worden over de begroting, kunnen heffingen een ‘second-best’ oplossing zijn, maar alleen als inferieure manier om te doen wat je eigenlijk met industrieel beleid zou moeten doen.”

In een oude column besprak je dat de Chinese overheid de renminbi kunstmatig laag hield (Krugman, 2010). Toen suggereerde je dat heffingen op Chinese import geen gek idee waren. Geldt dat niet meer?

“Dat was lang geleden, en toen zaten we eigenlijk in een soort depressie-achtige situatie. Niet dat de werkloosheid extreem hoog was, maar we hadden nulrentes en onvoldoende vraag. In die context was de Chinese export een probleem: het trok duidelijk werkgelegenheid en productie weg uit het Westen. Dus toen was een tegenmaatregel in de vorm van heffingen tegen de ondergewaardeerde renminbi logisch. Het Chinese overschot is nog steeds een probleem, maar niet zoals vijftien jaar geleden.”

Waarom is het nog steeds een probleem?

“Niet alleen omdat het een deflationaire impact heeft op de rest van de wereld maar vooral omdat het duidelijke problemen creëert in bepaalde sectoren. Je zou kunnen



zeggen: China geeft ons waardevolle goederen in ruil voor papiertjes. Maar in de praktijk is onze afhankelijkheid van China voor strategisch belangrijke producten een probleem, daar maak ik mij tegenwoordig meer zorgen over dan het handelstekort.

Er zou dus een gezamenlijk front moeten zijn dat eist dat strategisch belangrijke goederen binnen democratische landen worden geproduceerd. Zeldzame aardmetalen, bijvoorbeeld, zouden buiten China geproduceerd moeten worden.

Ik ben geen mietje als het gaat om handel met China. Er is veel dat gedaan moet worden. Maar dat moet dan wel strategisch gebeuren. Niet met een tarief van 140 procent op alles uit China, zoals Trump doet. Er is geen reden voor heffingen op speelgoed of kleding uit China. Maar iets als het subsidiëren van chipproductie, zoals Biden deed, om onze afhankelijkheid van China te verminderen, dat is logisch.”

Maar als we dit soort industriepolitiek na gaan streven, verliezen we wel op de schaalvoordelen van agglomeraties.

“Ja, en ook op comparatieve voordelen, tot op zekere hoogte. Maar dat is een prijs die je waarschijnlijk wil betalen. En dat is ook legaal onder internationale verdragen, deze zegen in feite: vergeet de rest als nationale veiligheid in het geding is.

Ik ben geen purist op het gebied van vrijhandel – maar dit, wat Trump doet, is het tegenovergestelde van rationeel beleid, en gaat de problemen met China niet oplossen. Aan de andere kant: de incompetentie van het economisch beleid kan de Amerikaanse democratie misschien redden. Ik ben er bijna dankbaar voor.”

Hoe bedoel je dat?

“Het vermogen van Trump en de mensen om hem heen om hun wil op te leggen is beperkt, en de bereidheid van mensen om zich te verzetten is groter als de regering het slecht doet. Dat zien we nu al: de steun voor Trump neemt op elk terrein af.

Een deel daarvan komt voort uit morele verontwaardiging – mensen zijn woedend over het oppakken en deporteren van onschuldige mensen naar een soort goelag in Midden-Amerika. Maar het heeft ook te maken met hoe slecht het beleid inhoudelijk is. De chaos op economisch vlak ondermijnt het draagvlak voor alles wat Trump probeert door te voeren.

Tussen 2022 en 2024 hadden we uitstekende economische resultaten, maar het narratief was dat het slecht ging – en dat geloofden mensen ook. Dat baarde me zorgen: dat het beeld belangrijker zou zijn dan de feiten. Maar nu is het anders. Mensen zien wél hoe slecht het beleid daadwerkelijk is. En daar ben ik, hoe wrang ook, eigenlijk blij om.”

Biedt de dreiging met heffingen de VS geen kans om gunstigere handelsovereenkomsten af te dwingen?

“Trump beweert dat iedereen heel protectionistisch is en hoge tarieven hanteert, maar dat is grotendeels niet waar. De EU en Japan hebben een minimaal tarief op Amerikaanse producten, en Canada maakt deel uit van een vrijhandelszone met de Verenigde Staten.

Een land als India kan iets aanbieden, namelijk het verlagen van de heffingen die ze voor Trump al voerden, maar dit land vertegenwoordigt maar een klein deel van de Amerikaanse handel. Alle anderen zeggen: ‘Jij wilt dat wij concessies doen, maar wat zouden wij dan moeten opgeven?’ Met de echt grote spelers is er nauwelijks ruimte voor een deal, omdat ze geen heffingen of hele lage tarieven ervoor hanteren.”

Als Europese Unie hebben we al toegezegd om meer lng uit de Verenigde Staten te kopen (Moens et al., 2024). Kunnen we misschien zulke afspraken gebruiken om tot een handelsdeal te komen?

“Het is moeilijk te zien hoeveel ruimte daar echt voor is, maar het zal waarschijnlijk marginaal zijn. De EU is al een behoorlijk open economie en er zijn geen verborgen handelsbarrières. Nou ja, er zijn een paar dingen. Fytosanitaire en veterinaire regels bijvoorbeeld. Denk aan Amerikaanse kippen die met chloor zijn gewassen. Maar dat is weinig substantieel, waardoor de EU waarschijnlijk niet genoeg gewicht in de schaal kan leggen voor een handelsdeal die de mensen rond Trump tevreden stelt.

De beste hoop op een oplossing is dat Europa een paar symbolische, betekenisloze concessies doet, en dat Trump dan de overwinning uitroept. Het idee dat er een *betekenisvolle* deal mogelijk is, is gewoon niet realistisch. Je kan geen

zinvolle deal sluiten met mensen die jou beschuldigen van dingen die je niet doet.”

Wat zouden landen dan moeten doen?

“De vraag is of je niets moet doen en afwachten – en Trump gewoon laten struikelen over het mislukken van zijn eigen beleid – of dat je terugslaat. Dat is een moeilijke kwestie, want vergelding kost de economie ook iets. De vraag is dan of vergelding iets in beweging kan zetten in de VS – wat mogelijk is. Maar op een bepaald moment gaat het ook niet meer alleen om economie, maar over nationale trots en waardigheid. Als ik Canada was, zou ik dan terugslaan? Ik denk dat dat wel moet. Waarschijnlijk geen grootschalige vergelding, maar er is een gevoel van woede in Canada dat gestild moet worden.

Voor de EU is het minder duidelijk. Over het algemeen is het zo dat het op dit moment eigenlijk de Verenigde Staten zelf zijn die het meest lijden onder de heffingen van Trump. En dat zou op termijn kunnen leiden tot een beleidswijziging.

De kernvraag blijft: is er een mogelijkheid tot een deal? Is er iets wat de EU aan de VS zou kunnen aanbieden? Nou, nee. De EU heeft een gemiddeld tarief van twee procent op Amerikaanse producten. Wat is er nog te doen?”

Trump lijkt China hard aan te willen pakken. Kunnen de VS zo’n conflict eigenlijk winnen?

“Vrijwel zeker niet. Als je het als een directe confrontatie ziet tussen de VS en China, dan heeft China meer leverage. China exporteert veel naar de VS en het zou het land raken als ze die markt verliezen. Maar het land kan die klap intern opvangen door de binnenlandse economie te stimuleren en exportsectoren te steunen. De VS zijn daarentegen sterk afhankelijk van Chinese import, waaronder veel essentiële producten. In een handelsoorlog is het eenvoudiger een terugval in export op te vangen dan een eigen productie-industrie op te bouwen die er nog niet is.

Dus de VS kunnen oneerlijke concurrentie niet in hun eentje aanpakken. Daarvoor zijn bondgenoten nodig, bijvoorbeeld in een alliantie met de Japanners en de Europeanen, die grotendeels dezelfde belangen hebben. Maar Trump heeft iedereen de oorlog verklaard.”

In de meeste studieboeken economie staat dat wanneer een land heffingen oplegt, de munt in waarde zou stijgen. Maar we zien nu dat de dollar juist in waarde daalt. Hoe komt dat?

“De VS hebben te maken met onzekerheid en geloofwaardigheidsproblemen. Ten eerste maakt de totale gekte van het Amerikaanse beleid dat de Verenigde Staten geen betrouwbare plek meer zijn om je geld te parkeren. We maken een kleine maar toch betekenisvolle kapitaalvlucht mee uit de Verenigde Staten. Ten tweede zijn deze heffingen zo onzeker dat iedereen in Amerika zijn geld oppot, wat voor een recessie kan zorgen. Beide leiden nu waarschijnlijk tot een dalende munt.”

En dan steeg ook de rente op Amerikaanse staatsobligaties.

“Dat is consistent met het verhaal over de kapitaalvlucht. Maar we zien ook – we proberen dit nog steeds te doorgronden – een klein beetje van ‘de logica’ van de financiële

crisis. Het blijkt dat hedgefondsen een zeer grote rol spelen in het Amerikaanse financiële systeem en dat de kapitaalverliezen die ze hebben geleden hun vermogen hebben belemmerd om andere activa, waaronder obligaties, te kopen. Dat is waarschijnlijk de reden waarom we deze vreemde combinatie zien van dalende aandelenkoersen, stijgende rentes en een dalende dollar.”

Wat gaan we de komende maanden als gevolg van de heffingen zien?

“Hoewel heffingen dus economisch niet ideaal zijn, zijn de negatieve effecten meestal niet zo groot als mensen denken, en veroorzaken ze het doorgaans geen recessie. Maar in dit geval is het anders. Ten eerste gaat het om extreme veranderingen. De Verenigde Staten gaan van een gemiddeld tarief van ongeveer drie naar meer dan twintig procent, en dat ineens.

Ten tweede is er extreme onzekerheid. Niemand weet waar het heen gaat. Trump kondigde op 2 april één enorm pakket aan heffingen aan, en op 9 april weer een totaal ander pakket. Dus wie weet wat het over zes maanden zal zijn.

De Verenigde Staten krijgen waarschijnlijk eerst een aanbodschock. Er komen door de hoge heffingen vrijwel geen schepen uit China meer aan in de haven van Los Angeles. Dat betekent dat we lege schappen zullen zien, over ongeveer een maand al. Door de tekorten zullen de prijzen stijgen en volgt er waarschijnlijk een recessie – allemaal nog dit jaar.”

Vooralsnog lijkt de krimp van het bruto binnenlands product (bbp) in de VS nog beperkt – minus 0,3 procent (BNR, 2025). Hoe komt dat?

“Die cijfers worden vaak flink herzien en zijn gebaseerd op nog niet complete gegevens, en daarnaast zijn kwartaalcijfers van het bbp sowieso erg volatiel. Toch is het vrij zeker dat de economie vertraagde. Maar was het echt min 0,3 procent groei? Of was het plus 1? Of min 1? Je moet daar niet te veel waarde aan hechten.

Een indicator zou kunnen zijn, wat er nu gebeurt in de containerhandel – schepen die wachten, helemaal niet meer komen of zelfs omdraaien. En in het algemeen lijkt het erop dat de bedrijfsinvesteringen nu dalen. Want wie wil investeren in een fabriek of productielijn als je niet weet wat de economische omgeving over een paar maanden zal zijn?”

De VS is niet het enige land dat importheffingen instelt. Ook in de EU wordt gewerkt aan de invoering van een heffing op koolstofintensieve producten die worden geïmporteerd – het zogenaamde CBAM – om oneerlijke concurrentie van bedrijven buiten de EU tegen te gaan. Is dat een slecht idee?

“O nee, dat is iets anders. Het idee achter CBAM is om een koolstofbelasting in te voeren, dat is in de kern een verbruiksbelasting die door consumenten wordt betaald. Die belasting wordt echter vaak geheven bij de producent, omdat dat eenvoudiger uitvoerbaar is. Om dat systeem eerlijk te maken voor alle producenten, heb je een grenscorrectie nodig. Het lijkt op protectionisme als je niet oplet, maar dat is het eigenlijk niet.”

De EU denkt ook aan industriepolitiek, naar aanleiding van een rapport van Mario Draghi (2024). Helpen zijn voorstellen Europa erbovenop?

“Europa heeft meerdere problemen. We kunnen het hebben over Europees ondernemerschap, risicomijdend gedrag, of de toch nog gefragmenteerde markt. Maar ik denk dat een aanzienlijk deel van het verschil tussen Europa en de VS te maken heeft met agglomeraties. Kijk je naar de Amerikaanse productiviteit, dan komt veel van het verschil voort uit de technologie-industrie aan de westkust en de financiële industrie rond New York. Dat zijn beide economische agglomeraties. De wereldeconomie zal ergens een Silicon Valley creëren – toevallig is dat in de VS. En ook ergens een Manhattan – ook dat is in de VS. Dat is geen falen van Europa, maar eerder een historisch toeval.”

Moeten we door die chaos in de VS nu juist die agglomeraties met beleid stimuleren in Europa?

“Dat is altijd problematisch. Zeker als je praat over een Europees probleem. Stel je voor dat je een Europese Silicon Valley wil; welk land krijgt die dan? Gemiddeld genomen zie je in Europa dat als er iets moet gebeuren, het dan maar in België komt. Want als je het al niet eens kunt worden over echte bruggen op je bankbiljetten, hoe kun je dan besluiten waar industriële agglomeraties moeten komen? Dat is een typisch Europees probleem, hoewel wij er als Amerikanen ook mee worstelen. Het blijft een kwestie van afwegingen.

Maar goed, er zijn in de VS een hoop academici en waarschijnlijk ook een aantal technologische ondernemers die graag weg willen. Dus dat biedt wellicht kansen.”

Je verblijft dit najaar een paar weken in Nederland.

“Ik ga wat tijd doorbrengen met mensen die ik ken, en ik praat met de universiteit over een aantal dingen. We zullen zien. Maar op persoonlijk vlak: als je een in het nieuws ondergedompelde Amerikaan bent zoals ik, dan maakt de psychologische afstand van er even niet-zijn het allemaal wat makkelijker te verdragen.”

Literatuur

Autor, D., D. Dorn en G.H. Hanson (2021) *On the persistence of the China shock*. NBER Working Paper, 29401.

BNR (2025) *Amerikaanse economie krimpt onverwacht, beurzen onderuit*. BNR, 30 april.

Draghi, M. (2024) *The future of European competitiveness*. Europese Commissie Rapport, september. Te vinden op commission.europa.eu.

Krugman, P.R. (1979) Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics*, 9(4), 469–479.

Krugman, P. (1980) Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *The American Economic Review*, 70(5), 950–959.

Krugman, P. (1991) Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, 99(3), 483–499.

Krugman, P. (2010) Taking on China and its currency. *The New York Times*, 14 maart.

Moens, B., G. Gavin en C. Caulcutt (2024) *EU's opening bid to avoid Trump's tariffs: We could buy more American gas*. Artikel op www.politico.eu, 8 november.

Paris, C. (2025) *China-to-U.S.: Container shipments shrink as tariffs bite*. *The Wall Street Journal*, 30 april.

Rennison, J. (2025) *Under Trump, stocks have the worst start to a presidential term since 1974*. *The New York Times*, 30 april.