

Nut en noodzaak van een open economie

*Open economieën leiden tot een betere
mondiale arbeidsverdeling en aldus tot meer welvaart.
Wat zijn de handelsfeiten en de recente tegenkrachten
rondom vrijhandel?
En hoe zijn hier zin en onzin te scheiden?*

STEVEN BRAKMAN

Hoogleraar (emeritus) internationale economie aan de Rijksuniversiteit Groningen (RUG)

HARRY GARRETSSEN

Hoogleraar internationale economie en bedrijfskunde aan de RUG

CHARLES VAN MARREWIJK

Hoogleraar internationale macroeconomie aan de Universiteit Utrecht

IN HET KORT

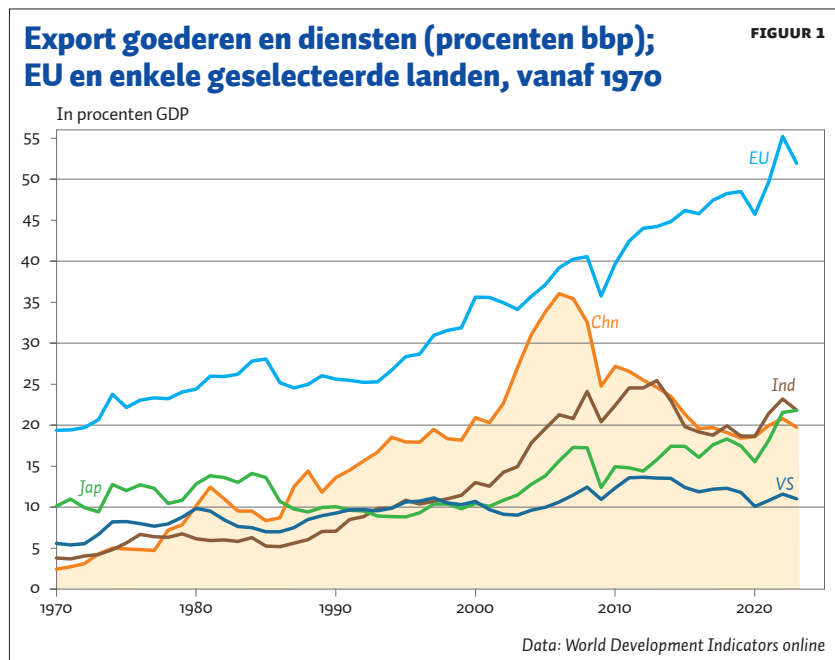
*Open economieën hebben een
hoger inkomen per hoofd.*

*Handel kent echter ook verliezers, zeker op
een ongelijk internationaal speelveld.*

*Protectionisme is niet de oplossing, hernieuwde
handelssamenwerking is dat wel.*

Voor economen staat vast dat internationale handel de welvaart verhoogt door een betere internationale arbeidsverdeling. Economisch historici (Clark, 2008) laten zien dat het inkomen per hoofd lange tijd nauwelijks veranderde doordat inkomensgroei voor een groot deel door bevolkingsgroei werd geabsorbeerd. Dit veranderde spectaculair met de komst van de industriële revolutie in de negentiende eeuw. De combinatie van technologische ontwikkelingen en *de eerste golf van globalisering* zorgde ervoor dat – voor het eerst in de geschiedenis – het inkomen per hoofd substantieel steeg. De conclusie dat handel en openheid goed zijn voor de economie geldt ook voor Nederland (CPB, 2022). Belangrijk hierbij is dat globalisering geen onafwendbare natuurwet is, maar uiteindelijk vooral een politieke keuze, die de afgelopen jaren steeds meer is verschoven richting handel als instrument van de buitenlandse politiek, waarbij de voordelen soms wat uit het oog worden verloren. De hamvraag is uiteraard waarom dit gebeurt. Het eerlijke antwoord is dat niet iedereen van internationale handel profiteert: een toename van de internationale arbeidsverdeling kent nadrukkelijk ook verliezers. Alvorens de schaduwkant van globalisering en de beleidsreactie daarop te bespreken, behandelen we eerst een aantal *stylized facts* die het belang van een open economie juist ondersteunen.

Figuur 1 toont vanaf 1970 de toename van het belang van internationale handel ten opzichte van het inkomen (procenten bbp) voor een aantal regio's in de wereld. Voor alle landen stijgt deze ratio, maar voor de Verenigde Staten (VS) 'slechts' van zes naar elf procent. De VS is daarmee een relatief gesloten economie. China, India en Japan zitten thans rond de twintig procent, waarbij de beginwaarden respectievelijk twee, vier en tien procent zijn. De openheid van de Europese Unie (EU) ligt boven die van de andere getoonde landen. Dit is inclusief intra-EU-handelsstromen,

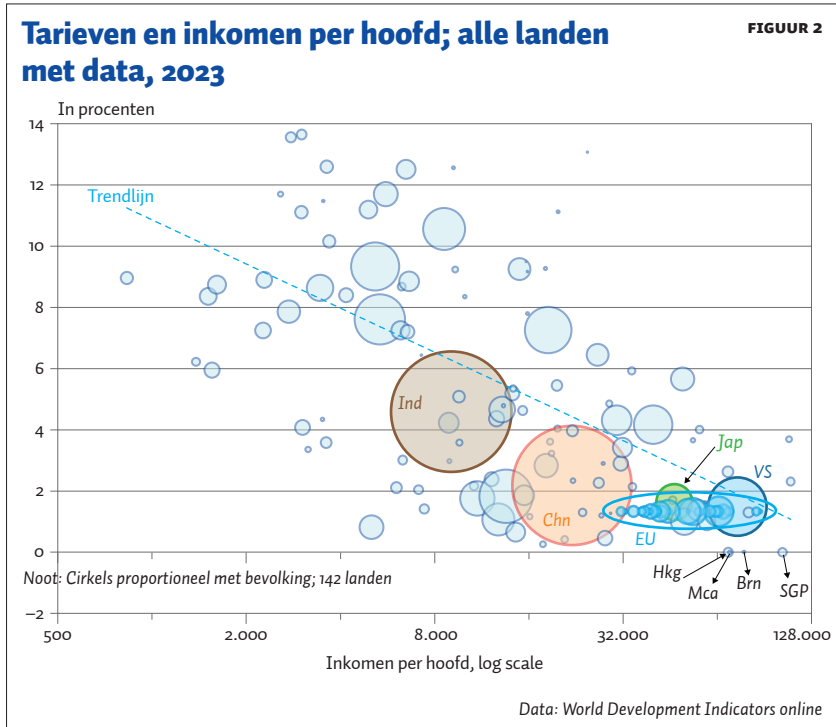


de afzonderlijke EU-landen drijven namelijk voornamelijk handel met elkaar.

Het meest opmerkelijk (ingekleurd ter verduidelijking) is de ontwikkeling van China. De openheid van China stijgt vooral in het begin van deze eeuw; de periode die als China-schok bekend is komen te staan. Vanaf 2016 is China de grootste economie ter wereld. De binnenlandse markt is nu zo belangrijk geworden dat China steeds minder afhankelijk wordt van de wereldmarkt.

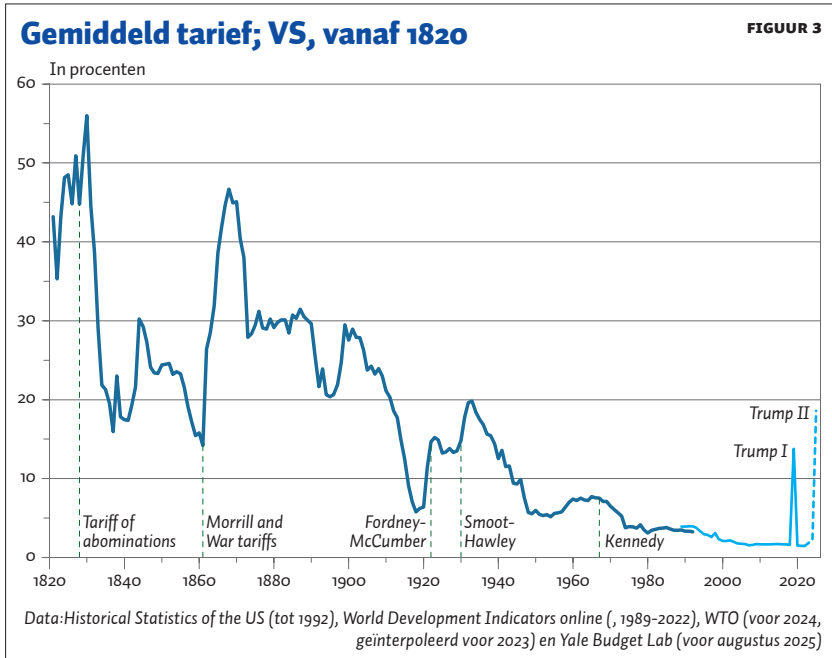
Landen kunnen zich afsluiten voor internationale handel, maar onderzoek laat zien dat dit ongunstig uitpakt (Bernhofen en Brown, 2005). De verzameling van landen die zich bewust afsluit voor handel is thans vrijwel leeg, met Noord-Korea als uitzondering. Tussen volledige afsluiting en onbegrensde openheid zit een wereld aan tarieven en andere handelsbeperkende maatregelen. Figuur 2 kijkt daarom naar het verband tussen invoerheffingen (gemeten met het gemiddelde tarief) en inkomen per hoofd in 2023, waarbij de bubbels proportioneel aan de bevolkingsomvang zijn.

Rijkere landen hebben over het algemeen lagere tarieven (en andersom); goede voorbeelden zijn kleine, open economieën als Hong Kong (Hkg), Macao (Mca), Brunei (Brn) en Singapore (Sgp), met een (vrijwel) nultarief. Een stijging van het inko-



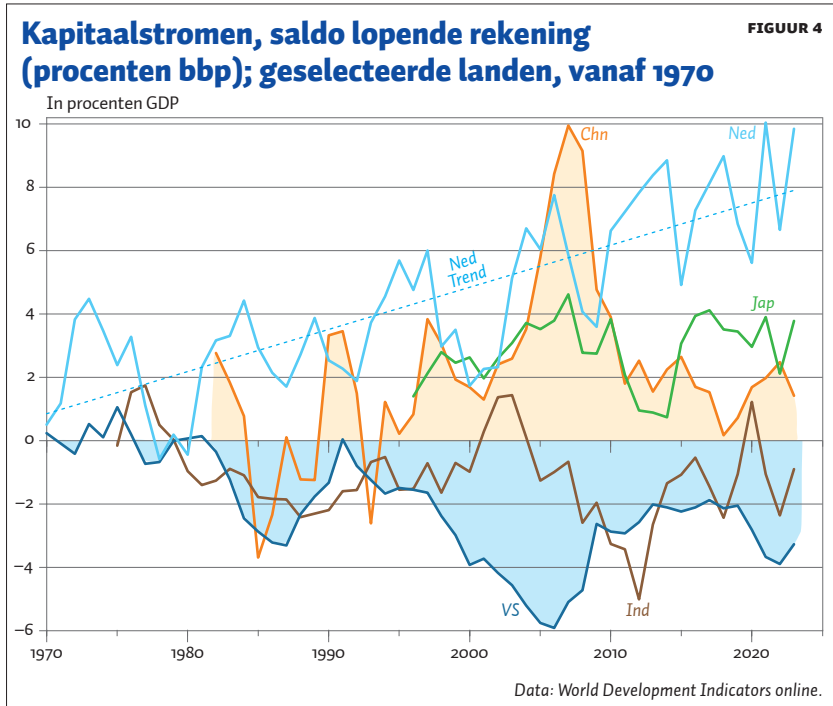
men per hoofd van tien procent gaat volgens de trendlijn samen met ongeveer een 0,2 procentpunt lager gemiddeld tarief. De EU-landen hebben een gemeenschappelijk handelsbeleid, dus het gemiddelde tarief is 1,3 procent voor alle EU-landen, iets lager dan voor de VS (1,5), Japan (1,6), China (2,2) en India (4,6). De recente tarievenexplosie ingezet door Donald Trump is uiteraard nog niet zichtbaar in de figuur, maar de boodschap is desondanks duidelijk: er is een negatief verband tussen de omvang van handelstarieven en het inkomen per hoofd van een land.

Figuur 3 laat vervolgens voor de VS de dalende tarieven sinds 1820 zien, als indicator voor dalende handelsbelemmeringen (combinatie van dalende transportkosten en interactiekosten). De daling gaat gepaard met stevige pieken en dalen, zoals aangegeven in de figuur, met de ervaringen van Trump I en Trump II als meest recente pieken. De laatste piek is voor augustus 2025 op basis van Yale Budget Lab; de tariefrahmen voor Trump II suggereren dat de gemiddelde invoerheffing zelfs tot dertig procent kan oplopen (Politico, 2025). Parallel aan dalende tarieven zijn er stijgende



handelsstromen, zie figuur 1. Het CBS (2025) becijferde voor Nederland dat tussen 1917 en 2024 de goederenhandel (invoer plus uitvoer, nominale waarde) toenam van 0,8 miljard euro naar 1.600 miljard.

Internationale kapitaalstromen zijn onlosmakelijk verbonden met handelsstromen. Elke grensoverschrijdende economische transactie komt twee keer voor op de betalingsbalans; aan de ene kant staat de levering van een goed, dienst of financieel activum (een aankoop of verkoop van een investering in het buitenland), en aan de andere kant staat de financieringswijze. De export van bijvoorbeeld bloembollen naar de VS wordt in deze systematiek credit geboekt en de tegenboeking (de financieringswijze) aan de debet-kant. Voor de financieringswijze – die wordt geboekt op de kapitaalbalans van de betalingsbalans – zijn er in principe twee mogelijkheden. De eerste mogelijkheid is dat ontvangen dollars in de VS op de bank worden gezet. Op de betalingsbalans is dit zichtbaar als de invoer van een vermogenstittel; Nederland krijgt hiermee een claim op de VS. De tweede mogelijkheid is dat de dollars, na omwisseling in euro's, op een Nederlandse bankrekening worden gestort. In dit geval zijn de officiële deviezenreserves van Nederland toegenomen. Ook dit is een claim op de VS.



Het saldo op de lopende rekening kent dus door de boekhoudkundige constructie op de betalingsbalans een tegenhanger op de kapitaalbalans en vice versa.

Figuur 4 geeft voor de geselecteerde landen het saldo op de lopende rekening sinds 1970. Een overschot (positief saldo) betekent uitvoer van kapitaal (wij verkrijgen claims op het buitenland), een tekort (negatief saldo) betekent invoer van kapitaal (het buitenland krijgt claims op ons). Japan heeft een gemiddeld overschot van 2,8 procent bbp, met fluctuaties. China heeft een gemiddeld overschot van 2,1 procent bbp, met enorme fluctuaties (overschotten ingekleurd in de figuur ter verduidelijking). In de jaren tachtig van de vorige eeuw, als China begint deel te nemen aan de internationale economie, zijn er regelmatig tekorten (kapitaalimport), daarna zijn er alleen overschotten, met een piek van 9,9 procent in 2007. Dit contrasteert met de VS die een gemiddeld tekort heeft van 2,1 procent bbp (tekorten ingekleurd in de figuur ter verduidelijking), met een uitschieter naar 5,9 procent in 2006. Beide zijn illustratief voor de sterke daling van netto kapitaalstromen sinds 2008, die gepaard

gaat met een stagnering van de relatieve wereldhandel. Als ontwikkelingsland heeft India netto kapitaalvoer.

Ter illustratie is ook Nederland in de figuur opgenomen. Ons land heeft relatief grote overschotten (gemiddeld 4,4 procent bbp), die in de loop van de tijd steeds groter worden (een trendmatige stijging van 0,133 procentpunt per jaar). Figuur 4 dient als herinnering aan het belangrijke feit dat discussies over handel en de handelsbalans van een land niet los kunnen worden gezien van internationale kapitaalstromen en de kapitaalbalans.

Handel en conflict ten tijde van Trump

Internationale handel is in de kern niets anders dan het profiteren van arbeidsverdeling op internationale schaal. De hoofdopdracht van de Wereldhandelsorganisatie (WTO) is om dit proces zo soepel en eerlijk mogelijk te laten verlopen. Bescherming van de eigen industrie door middel van invoerheffingen of het subsidiëren van de eigen industrie door staatssteun is hierbij uit den boze. Elke bewuste verstoring van dit proces is onverstandig, omdat men zich dan willens en wetens afsluit van de voordelen van internationale handel. De implicatie hiervan is dat (handels)conflicten tussen landen die de handel bemoeilijken of stil leggen (denk aan een oorlog) economisch gezien irrationeel zijn. De oprichting van de voorloper van de EU – de Europese Gemeenschap van Kolen en Staal (EGKS) – was mede op dit idee gebaseerd.

Het kan verkeren. Ondanks de onmiskenbaar positieve samenhang tussen inkomens per hoofd en handel (figuur 2) zijn veel politici en burgers de laatste jaren kritischer geworden over handel. Zoals Dani Rodrik (1999) stelt: “If trade is a bowl of cherries, why are there so many glum faces around the table?” De oorlog tussen Rusland en Oekraïne leert ons ook een belangrijke les. Het idee dat wederzijdse handelsbelangen de kans op oorlogen zouden verminderen (denk aan het oorspronkelijke motief voor de oprichting van de EGKS en de opvolger hiervan, de EU), lijkt te zijn ingeruild voor het gebruik van handel als actief wapen via sancties, het blokkeren van de energietoevoer of het confisqueren van buitenlandse investeringen. In zijn tweede termijn als president van de VS heeft Donald Trump het handelswapen vooralsnog tot speerpunt van zijn beleid gemaakt. Het lijkt erop dat het model van toenemende globalisering, zoals we dat sinds de Tweede Wereldoorlog en versneld na de val van de Berlijnse Muur hebben gekend, is afgezworen.

In een open economie concurreren bedrijven (en indirect hun werknemers) internationaal met elkaar. In een ideale economie met een gelijk internationaal speelveld levert dit een specialisatie-proces op waarbij elk land zich toelegt op sectoren

waarin het een comparatief voordeel heeft. Helaas bestaat deze ‘ideale’ economie niet en zijn veel bedrijven (slechts) door staatssteun concurrerend. Bedrijven of hele sectoren die deze mondiale concurrentieslag niet aankunnen, zullen op termijn verdwijnen en ontslagen werknemers moeten op zoek naar een nieuwe baan die er (nog) niet of maar ten dele blijkt te zijn. Donald Trump ziet hierin een motief voor zijn protectionistische *America First*-beleid. Een handelsoorlog is het gevolg. In de eerste termijn richtte Trump zich voornamelijk op China, maar in zijn tweede termijn neemt hij alle landen waarmee de VS handel drijft – of meer specifiek, waarmee het een tekort op de handelsbalans heeft – op de korrel.

Trump krijgt terecht veel kritiek op het *zero-sum*-denken dat aan zijn beleid ten grondslag ligt. Daarbij wordt het handelstekort van de VS door hem als ‘verlies’ voor de VS gezien als gevolg van ‘oneerlijke’ concurrentie door landen die ‘winnen’ door een handelsoverschot met de VS hebben. Tot op zekere hoogte heeft hij echter wel degelijk een punt. Niet omdat handel een nul-som-spel zou zijn. Integendeel, de kerngedachte, zoals bij elke vorm van zinvolle arbeidsverdeling, is dat dit juist niet het geval is! Specialisatie ontstaat immers omdat land A iets beter of goedkoper produceert dan land B. Door hiervan te profiteren is het geen *zero-sum*, maar een *positive-sum*; het totale inkomen neemt door handel immers toe. Oneerlijk is in dit geval als de prijzen geen weerspiegeling zijn van de kosten, bijvoorbeeld door overheids subsidies. Alvorens in te gaan op het zinnige deel van Trumps handelskritiek op met name China is het goed eerst het onzinnige deel aan te kaarten. De systematiek van de nationale boekhouding helpt ons hierbij.

Het nationale inkomen van elk land, dus ook van de VS, wordt gevormd door de productie van consumptiegoederen C , investeringsgoederen I , productie door de overheid G en exportgoederen E . Het hiermee verdiende inkomen wordt ook weer uitgegeven: consumptiegoederen C , importgoederen M , belastingen T en (als het niet wordt uitgegeven) besparingen S . Kortom, wat verdiend wordt, wordt ook weer uitgegeven: $C + I + E + G = C + M + S + T$. Wij kunnen dit herschrijven als:

$(S - I) + (T - G) = (E - M)$. Anders gezegd; het nationale spaaroverschot van particulieren $(S - I)$ en overheid $(T - G)$ is per definitie gelijk aan het exportoverschot $(E - M)$.

Nu wordt duidelijk, of beter gezegd onduidelijk, wat het probleem van de Amerikaanse overheid is. Als de invoer groter is dan de uitvoer ($E - M < 0$) dan is er per definitie een spaartekort: $(S - I) + (T - G) < 0$. Het laatste betekent óf dat de Amerikanen te weinig sparen en op te grote voet leven óf dat de economie zo krachtig is dat het buitenland graag in de VS investeert. In het eerste geval zou het antwoord ‘minder

uitgeven' moeten zijn. De '*Big Beautiful Bill*' van Trump doet precies het tegenovergestelde; de Amerikanen gaan, via de overheid, juist minder sparen en gaan grotere begrotingstekorten aan. In het tweede geval is er geen probleem, omdat de (buitenlandse) investeringen nog steeds richting de VS vloeien. De Amerikaanse economie is dan zo sterk dat men nog steeds in staat is het buitenland te laten investeren in de VS, hetgeen de vraag naar goederen en diensten in de VS stimuleert, en die zullen (gedeeltelijk) uit het buitenland komen. De redenering van Trump leidt dus aan een interne inconsistentie die bij de meest basale boekhoudkundige controle aan het licht komt.

Verstoep in de misvatting over wat internationale handel inhoudt en boekhoudkundige verwarring, raken Trump & Co wel degelijk aan een belangrijk punt: er is inderdaad deels sprake van oneerlijke internationale concurrentie. Bij de Wereldhandelsorganisatie lopen om deze reden veel procedures tegen met name (maar niet alleen) China. Door de Chinese staatssteun is er niet langer sprake van een gelijk speelveld, waardoor tegenmaatregelen nodig zijn. De spelregels van de WTO beschrijven het stappenplan in geval van een dergelijk conflict; het aankaarten van het probleem, de uitspraak van de geschillencommissie afwachten, en handelen op basis van de uitspraak. De EU laat zich evenmin onbetuigd in de Amerikaanse handelsstrijd tegen China en steunt in algemene zin het VS-beleid, maar geeft de voorkeur aan de standaardgeschillenprocedure van de WTO (EU, 2025). Het protectionistische '*America First*'-beleid kan in dit licht worden gezien als indicator voor oneerlijke concurrentie: een terecht kritiekpunt, echter met een foutieve oplossing (handeloorlog). Belangrijk hierbij is te bedenken dat niet alleen China wordt beschuldigd van oneerlijke concurrentie, maar dat vele landen zich hieraan schuldig lijken te maken (WTO, 2025).

Dat internationale handel niet (langer) plaatsvindt op een *level playing field* is tot daaraan toe, ware het niet dat de gevolgen voor de binnenlandse productie en werkgelegenheid negatief kunnen zijn. Trump en andere criticasters van moderne globalisering worden hierin indirect gesteund door onderzoek over de zogenaamde China-shok. In een baanbrekende studie lieten Autor et al. (2013) zien wat voor de VS de arbeidsmarkteffecten van de toetreding van China tot de mondiale markt waren. China werd in 2001 lid van de Wereldhandelsorganisatie en maakte vanaf toen een speerpunt van export. Het gevolg was inderdaad een negatieve handelsschok; in het industriële deel van de VS verloren veel werknemers hun baan (Autor et al., 2022). Voor economen was dit tot op zekere hoogte een *eyeopener*; zij weten al, sinds David Ricardo in 1817 zijn handelstheorie van de comparatieve voordelen formuleerde, dat handel gepaard gaat met winnaars en verliezers. Maar de cruciale aanname dat de verliezers werk vinden in de groeiende exportindustrie en er slechts een tijdelijk transi-

tieprobleem zou zijn, blijkt te simplistisch of domweg niet juist. Dit verklaart een deel van het handelsbeleid van de VS: het terughalen van bedrijvigheid naar de VS.

Twee opmerkingen zijn hierbij relevant. Bedrijvigheid zit (tenminste deels) in het buitenland vanwege internationale specialisatie. Dit is de kern van internationale handel. Door dit tegen te gaan en geïmporteerde producten kunstmatig via invoerheffingen duurder te maken, verliest men de voordelen van handel uit het oog. Daarnaast gaan Amerikaanse afnemers alleen binnenlandse producten kopen als die goedkoper zijn dan ingevoerde producten. Dit wordt gerealiseerd door invoerheffingen. De regering-Trump ontkent echter dat de invoerheffingen hogere prijzen zullen veroorzaken (inflatie). Dat kan alleen als buitenlandse leveranciers de heffingen met lagere exportprijzen compenseren. Dit ruilvoet-effect – ook wel bekend al het optimale-tariefargument – bestaat wel, maar is grotendeels slechts van theoretisch belang (Rodríguez-Clare en Costinot, 2025). Merk op dat als dit effect momenteel *wel* zou bestaan, de VS-afnemers *juist niet* overgaan tot het kopen van duurdere in het binnenland geproduceerde producten; het wordt dan voordelig om juist meer te gaan importeren. Daar komt bij dat de gevolgen in de vorm van (tijdelijk) verlies aan werk of het sluiten van bedrijven zeer tastbaar zijn, terwijl de voordelen van globalisering, inclusief de China-schok, in de vorm van lagere prijzen en meer variëteit voor consumenten en (nieuwe) bedrijven die kunnen exporteren onder de radar blijven.

Ten slotte wordt het nieuwe protectionisme gevoed door de inzet van handel als wapen tegen autocraten als Poetin en Xi. In feite is dit een variant op het argument dat er geen sprake is van een internationaal gelijk (machts)speelveld. Vanuit nationale veiligheid wordt bijvoorbeeld de nationale chipindustrie gesubsidieerd en probeert de VS de export van bepaalde strategisch belangrijke producten door andere landen te beperken. ‘Onze’ ASML kan hierover meepraten. Uiteraard spelen concurrentieoverwegingen hier ook een belangrijke rol, maar nog relevanter is het idee dat de andere spelers (China of Rusland) in het spel van internationale handel niet (langer) vertrouwd kunnen worden.

Juiste diagnose, verkeerde remedie

Na zin van de onzin van de kritiek op internationale handel te hebben gescheiden, resteert dus een kern van kritiek die hout snijdt. Op de keper beschouwd zijn economisten en in hun kielzog veel politici en beleidsmakers te lang blind geweest voor in essentie twee hoofdproblemen van moderne internationale handel en globalisering. Het eerste probleem is dat nadelen voor de verliezers veel structureler en langduriger zijn in de vorm van een lager inkomen, baanverlies of baanonzekerheid. Dit nadeel

speelt ook als de wereldhandel op een gelijk speelveld plaatsvindt en elk land zich netjes naar de WTO-spelregels zou voegen. Het tweede probleem is dat er van een gelijk speelveld niet of niet langer sprake is en dat handel en handelsbeleid (machts)instrumenten zijn geworden om geopolitieke doelstellingen na te streven. Cruciaal is dat naar onze mening bij beide problemen het juiste (beleids)antwoord niet is om, al dan niet eenzijdig, handelsbeperkingen door te voeren. Dat is een heilloze en zelfs contraproductieve weg. Wat dan wel?

De maatschappelijke aanpassingskosten behorende bij handel zijn reëel. De overheid heeft hier een rol. Het beleid moet gericht zijn op het vergroten van de veerkracht en het aanpassingsvermogen van de economie. Sommige bedrijven zullen de concurrentieslag verliezen. Macro-economisch is dit een onverbrekelijk onderdeel van specialisatie en hoort het bij het ondernemersrisico in een open markteconomie. Hoe kan het aanpassingsvermogen worden vergroot? In de Nederlandse verhoudingen is een vangnet wenselijk. Voor werknemers bestaat reeds een dergelijk vangnet. Men krijgt een uitkering en er is hulp bij omscholing en het verkrijgen van ander werk (Rodrik, 2011). Belangrijk hierbij is te bedenken dat een dergelijk vangnet geld kost, maar zolang handel per saldo voordelig is, hoeft dit geen probleem te zijn.

Bedrijven hebben het lastiger. Bij kwetsbare sectoren zou de overheid kunnen inspringen, niet door bedrijven over te nemen, maar door ze in staat te stellen aanpassingen makkelijker te financieren. De WRR (2020) merkt in dit verband op dat door de fiscale bevoordeling van schuld boven het aanhouden van financiële buffers de veerkracht van bedrijven vaak te wensen overlaat. Fiscale regelgeving kan de veerkracht van bedrijven vergroten. Soms is het onvermijdelijk dat afscheid wordt genomen van bepaalde sectoren omdat andere landen daar nu eenmaal een comparatief voordeel in hebben.

Ook kunnen er keuzes worden gemaakt. In het rapport van Draghi (2024) worden strategisch belangrijke sectoren genoemd. Dat zijn de sectoren waarbij men minder afhankelijk wil worden van het buitenland (buiten de EU). Hierbij wordt gedacht aan de ontwikkeling van AI, de defensie-industrie, sectoren die samenhangen met de energietransitie en de mogelijkheid op grotere EU-schaal te produceren. Hoewel dit dicht bij traditioneel industriebeleid komt, waar economen meestal niet bij staan te juichen, is het aldus verkrijgen van meer autonomie mogelijk een antwoord op een onzekere geopolitieke wereld, zeker als het om maatschappelijk gezien cruciale sectoren als de energie- of ICT-voorziening gaat. Sommige sectoren worden te belangrijk geacht om van het buitenland afhankelijk te zijn. Daarnaast kan gericht investeren in een aantrekkelijk vestigingsklimaat, voor slimme mensen/bedrijven, ook een ant-

woord zijn op grotere concurrentie uit het buitenland. De standpunten van economen zijn daarover ook aan het schuiven richting meer overheidsinterventie (Garretsen, 2024) waarbij het gevaar wel bestaat dat de wens tot meer strategische autonomie een verkapte poging tot protectionisme blijkt.

Voor het tweede hoofdprobleem, te weten oneerlijke concurrentie, bestaat de oplossing al: de WTO. De GATT (opgevolgd door de WTO) was na de Tweede Wereldoorlog het antwoord op de protectionistische crisis in de jaren dertig. Landen grepen destijds naar het handelswapen om zich af te schermen van buitenlandse concurrentie, met een mondiale economische crisis als gevolg. De VS was de informele leider bij dit systeem. Vanuit welbegrepen eigenbelang wilde de VS niet alleen de nieuwe wereldorde bepalen, waarbij men ook dacht aan het herstel van buitenlandse afzetmarkten, maar ook het politieke systeem van de VS exporteren.

Het basisprincipe van de WTO is simpel; maatregelen die vrijhandel dichterbij brengen, zijn toegestaan. Belangrijk hierbij is het non-discriminatiebeginsel: landen kunnen niet tegen elkaar worden uitgespeeld aangezien een concessie ten aanzien van een land meteen van toepassing is op alle leden. Is een land van mening dat er sprake is van oneerlijke concurrentie (zoals staatssteun) dan is er een geschillenprocedure. Een zwakte van dit systeem is dat een land zich ondergeschikt moet verklaren aan de afgesproken spelregels. Zoals bij elk spel, is een wedstrijd alleen mogelijk als men zich aan de spelregels houdt. Dit inzicht functioneerde lange tijd redelijk, maar in het huidige krachtenveld staat de WTO grotendeels machteloos toe te kijken hoe alle basisregels met voeten worden getreden. Daar komt bij dat de moderne internationale handel vaak niet langer finale goederen of eindproducten betreft, maar voor een groot deel handel in intermediaire goederen is, waarbij bedrijven onderdeel van een waardeketen zijn. De effecten van handelsbeleid en daarmee ook de te hanteren spelregels zijn daarmee gecompliceerder geworden (Garred en Yuan, 2025).

Handel is noodzaak; hoe verder?

De actuele handelspolitiek onder aanvoering van de VS is helaas gericht op het kunstmatig verhogen van handelsbarrières. De grote misvatting hierbij is dat de economische en maatschappelijke problemen die handel en daarmee het voortgeschreden proces van internationale arbeidsverdeling deels wel degelijk oproept, verholpen zouden zijn met minder handel en minder openheid, terwijl het juiste antwoord betere handel en robuustere openheid zou moeten zijn. Dit kan niet afdwongen worden; globalisering is uiteindelijk een politieke keuze, gebaseerd op het inzicht dat arbeidsverdeling voor alle deelnemende partijen/landen voordelig is. Een inzicht dat in de VS

momenteel achter de horizon is verdwenen. De regering-Trump ziet internationale handel als een *zero-sum game*, waarbij groei van de een het verlies van de ander is. Dit is onjuist: groei van een handelspartner betekent een grotere afzetmarkt.

Belangrijker is waarschijnlijk dat de positie van de VS is veranderd. Door de economische opkomst van China en van andere opkomende economieën, heeft de VS niet langer de rol van *hegemon* binnen de internationale politieke verhoudingen en kan die ook niet langer meer bepalen. De komst van president Trump heeft dit proces wellicht versneld, maar deze ontwikkeling is reeds langer gaande. De (terug)weg naar een (multilateraal) *rules-based* systeem zal daardoor ingewikkelder worden. Ook zal de rol van opkomende landen, alleen al vanwege demografische omstandigheden, groter worden (Brakman et al., 2025a; 2025b). Het is in ieder geval van belang dat de zoektocht naar een nieuw handelssysteem verloopt zonder onbeheersbare vergeldingsacties. Vooral voor de handelspartners van de VS is op dit moment terughoudendheid geboden, en heeft het zin na te denken over alternatieven in het handelsbeleid waarbij de VS minder centraal staat. EU-voorzitter Von der Leyen speelde al met het idee om een alternatief voor de WTO zonder de VS op te richten (DW, 2025). Een gestaag proces van hernieuwde integratie, eventueel met regionale handelsverdragen en op meer afstand van de VS, kan hiertoe bijdragen: Trumps handelsbeleid als onbedoelde aanzet tot meer en betere internationale handel zou ook voor Nederland een gewenste uitkomst zijn.

Literatuur

Autor, D.H., D. Dorn en G.H. Hanson (2013) The China syndrome: Local labor market effects of import competition in the United States. *The American Economic Review*, 103(6), 2121–2168.

Autor, D., D. Dorn en G. Hanson (2022) On the persistence of the China shock. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2021(2), 381–476.

Bernhofen, D.M. en J.C. Brown (2005) An empirical assessment of the comparative advantage gains from trade: Evidence from Japan. *The American Economic Review*, 95(1), 208–225.

Brakman, S., T. Kohl en C. van Marrewijk (2025a) DemoGravity: World population and trade in the 21st century. *Review of International Economics*, 33(2), 486–501.

Brakman, S., T. Kohl en C. van Marrewijk (2025b) Demography and income in the 21st century: A long-run perspective. *Cambridge Journal of Regions, Income, and Society*, 18(1), 25–40.

Clark, G. (2008) *A farewell to alms: A brief economic history of the world*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

CBS (2025) *Ontdek 100 jaar internationale handel in goederen*. CBS Visualisatie, 2025.

CPB (2022) *Trade benefits of the EU and the internal market*. CPB Communication, januari.

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

DW (2025) *WTO: EU, Germany push for new world trade body*. DW In Focus, 4 juli.

EU (2025) *EU appeals panel report in WTO dispute with China on anti-suit injunctions*. Europese Unie, Nieuwsbericht, 22 april.

Garretsen, H. (2024) Gevestigde kritiek op industriebeleid botst met nieuwe realiteit. *ESB*, 109(48375), 8–9.

Garred, J. en S. Yuan (2025) *What comes next for global supply chains might be complicated*. VoxEU Column, 6 april. Te vinden op cepr.org.

Politico (2025) *Reality Check: What Trump's supposed retreat really means in a historic trade war*. Artikel op www.politico.com, 10 april.

Rodríguez-Clare, A. en A. Costinot (2025) *'A very bad idea': Two economists respond to White House citing them on 20% tariffs*. Artikel op ls.berkeley.edu, 27 januari.

Rodrik, D. (1999) Globalisation and labour, or: if globalisation is a bowl of cherries, why are there so many glum faces around the table? In: R. Baldwin, D. Cohen, A. Sapir en A. Venables (red.), *Market integration, regionalism and the global economy*. Cambridge, VK: Cambridge University Press, p. 117–150.

Rodrik, D. (2011) *The globalization paradox: Why global markets, states, and democracy can't coexist*. Oxford, VK: Oxford University Press.

WRR (2020) *Kwetsbaarheid en veerkracht: WRR-reflecties op de langetermijnevolgen van de coronacrisis*. WRR Notitie, 16 juni.

WTO (2025) *Chronological list of disputes cases*. Te vinden op www.wto.org.