

Ook Nederlandse dienstverlening kwetsbaar voor 'Trumpshock'.

De gevolgen van eventuele Amerikaanse invoerheffingen voor de Nederlandse economie zijn groter dan de directe handelsrelatie doet vermoeden, stellen economen van Rabobank op basis van eigen onderzoek. Vooral de farmaceutische industrie en machinebouw zijn kwetsbaar, maar ook zakelijke dienstverlening.

Analyses over de schade van het protectionistische beleid dat de aankomende president Donald Trump kan veroorzaken, verwijzen vaak naar het geringe aandeel van de VS in de Nederlandse export. Die schommelt rond de 4% à 5%.

Dieprood.

Maar dit cijfer houdt geen rekening met de indirecte effecten van heffingen. Duitsland is bijvoorbeeld zeer gevoelig voor heffingen op de export van auto's naar de VS. Nederland veel minder, maar is wel weer een belangrijke toeleverancier aan de Duitse auto-industrie.

'Die indirecte verbindingen ontstaan als productieketens zijn opgeknipt in stappen die in verschillende landen worden uitgevoerd', stellen Rabobank-economen Lize Nauta en Wouter Remmen in een donderdag verschenen analyse.

Importheffingen maken bepaalde buitenlandse producten in de VS duurder, maar mogelijk ook Amerikaanse alternatieven als daar buitenlandse halffabricaten in zijn verwerkt. Zijn Amerikaanse onderdelen op hun beurt onderdeel van Europese eindproducten, dan lopen de prijzen daarvan ook in Europa op.

Nauta en Remmen hebben deze cascade aan effecten in kaart gebracht. Ze maakten gebruik van enorme input-outputmodellen, waarin het onderlinge gebruik van goederen en halffabricaten is vastgelegd. Daaruit blijkt dat vooral de farmaceutische industrie 'dieprood' kleurt. Aangezien 90% van de productie wordt geëxporteerd, is deze bedrijfstak zeer gevoelig voor eventuele handelsverstoringen. Daarnaast is de machinebouw, met chipmachinefabrikant ASML als parel in de kroon, kwetsbaar.

Bierproducenten.

Zakelijke dienstverlening en ICT zijn volgens de onderzoekers 'relatief sterk' met de VS verbonden. Opvallend genoeg zijn ze niet immuun voor importheffingen op goederen, omdat ze diensten leveren aan de exporteurs daarvan.

'Denk aan een Europees consultancykantoor dat diensten levert aan Europese bierproducenten', schrijven Nauta en Remmen. 'Als Amerikanen minder Europees bier gaan drinken vanwege hogere importtarieven, en overschakelen naar Amerikaans bier, kan deze vraaguitval bij Europese bierproducenten zich ook vertalen in een lagere vraag naar de consultancydiensten. Hieruit blijkt ook dat de relatie tussen de Europese en Amerikaanse sectoren omvangrijker is dan alleen de rechtstreekse export.'

Geen voorspelling over omzetschade.

De onderzoekers willen geen concreet getal plakken op de mogelijke omzetgevolgen van heffingen, nog los van de onzekerheid rond de plannen van Trump. Ze wijzen op de beperkingen van het statische input-outputmodel, dat uitgaat van vaste productieverhoudingen. In de praktijk leiden prijsschokken ertoe dat dure leveranciers worden vervangen door goedkopere, waardoor de effecten kunnen mee- of tegenvallen.

Nauta: 'Deze methode is alleen bruikbaar voor de hele korte termijn, waarin producenten niet zomaar van leverancier kunnen veranderen. Het zegt iets over de risico's, maar ook niet alles, want hogere prijzen hoeven niet te leiden tot een kleinere afzet. Denk aan de farmacie. Als niemand anders de betreffende medicijnen of ingrediënten daarvoor kan maken, dan blijven de Amerikanen ze afnemen. En ook de chipmachines van ASML zijn uniek in de wereld. Maar we tonen wel aan dat de impact van Amerikaanse importtarieven verder reikt dan de directe export van goederen.'