

19. Jún 2025

Kolko stojí protekcionizmus?

Vplyv zvýšenia ciel americkou administratívou na slovenskú ekonomiku

Daniel Dujava, Dávid Hojdan, Richard Kubas

Protektionistická politika USA vytvára výrazne negatívne riziko pre rast slovenskej ekonomiky. Slovensko do USA vyváža najmä automobily a ich komponenty, ktoré čelia vysokým 25 % clám. Vplyv na slovenskú ekonomiku by bol miernejší, ak by situácia nevyeskalovala do globálnej obchodnej vojny. Navyše, americký dopyt síce generuje na Slovensku pridanú hodnotu vo výške 3,1 % HDP a viaže na seba 70-tisíc pracovných miest, avšak polovica tejto hodnoty pochádza zo sektora služieb, ktorého sa zvýšenie ciel týka pravdepodobne menej. Avšak silnejší vplyv než výpadok amerického dopytu totiž môže mať spomalenie ekonomík našich obchodných partnerov. Nepredvídateľná colná politika zvyšuje globálnu neistotu, čo tiež môže tlmiť investície. V závislosti od vývoja vzťahov medzi USA a Čínou sa európski producenti budú musieť vyrovnáť nielen s americkými clami, ale potenciálne aj so zvýšenou čínskou konkurenciou. MMF, Európska komisia ani ratingové agentúry priamo neuvádzajú vplyv vyššieho cla, avšak hrubý vplyv sa dá odhadnúť z revízií ich prognóz. V eurozóne by clo znížilo HDP v rokoch 2025 a 2026 o 0,4 p.b. resp. 0,2 p.b. smerom nadol. V prípade Slovenska je vplyv revízií približne na úrovni 0,6 p.b. HDP v roku 2025 a 0,7 p.b. v roku 2026.

Návrat ciel do globálneho obchodu

Do svetovej ekonomiky sa po takmer storočí vrátili obchodné vojny. Druhého apríla 2025 Donald Trump oznámil sériu nových ciel, ktoré výrazne zasiahnu globálny obchod. Spojené štáty zaviedli plošné 10 % clo na všetok dovážaný tovar a vyššie, tzv. recipročné clá na krajiny s najväčším obchodným deficitom voči USA. O týždeň neskôr síce Washington vyhlásil 90-dňové pozastavenie niektorých opatrení s cieľom vytvoriť priestor na rokovania, no 10 % clo na všetok tovar aj 25 % clá na automobily, oceľ a hliník zostali v platnosti. Hoci tieto clá čelili právnym výzvam, naďalej platia a predstavujú zásadný obrat v obchodnej politike USA s výraznými dôsledkami pre globálnu ekonomiku.

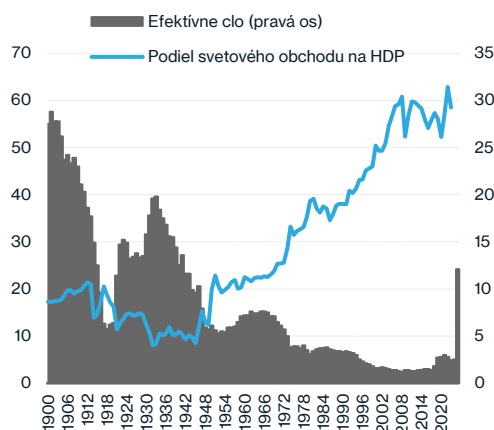
Zavádzanie ciel je stále spojené s veľkou dávkou neistoty. Na prvej aprílovej tlačovej konferencii Donald Trump avizoval zvýšenie cla na čínske tovary z 10 % na 34 %, no už o týždeň neskôr administratíva oznámila sadzby až vo výške 145 %. Po odvetných opatreniach zo strany Číny a sérii intenzívnych rokovaní došlo k dočasnému zníženiu cla na 30 %. Po započítaní už predtým platných opatrení to pre Čínu znamená efektívne clo na úrovni približne 39 %.

Vysoká koncentrácia exportu zvyšuje zraniteľnosť slovenskej ekonomiky

V roku 2024 Slovensko vyviezlo do USA tovary v hodnote 4,4 miliardy eur. Podiel USA na celkovom slovenskom exporte je približne na úrovni priemeru krajín EÚ. Z hľadiska štruktúry vývozu však Slovensko patrí k najviac koncentrovaným krajinám. Až 75 % vývozu do USA tvorí export áut a ich súčiastok (graf 2). Do Spojených štátov vyvážajú

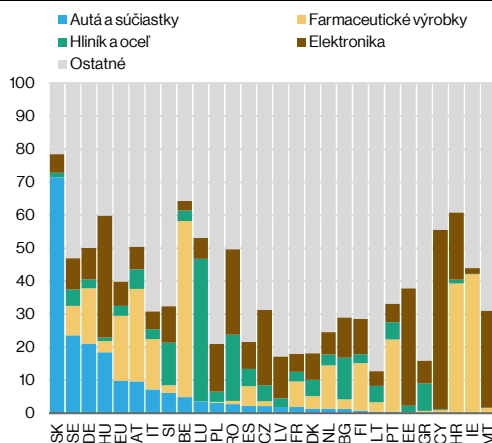
najmä automobilky Volkswagen (16 % produkcie) a Jaguar Land Rover (25 % produkcie)¹. Naopak, väčšina európskych krajín má export do USA podstatne diverzifikovanejší. Napríklad Írsko, Belgicko či Rakúsko vyvážajú najmä farmaceutické produkty, zatiaľ čo Maďarsko a Rumunsko sa orientujú na vývoz elektroniky.

Graf 1: Obchodné vojny sú späť



Zdroj: Tax Foundation, World Bank, Our World in Data

Graf 2: Automobily dominujú slovenskému exportu tovarov do USA (podiel v %, 2024)

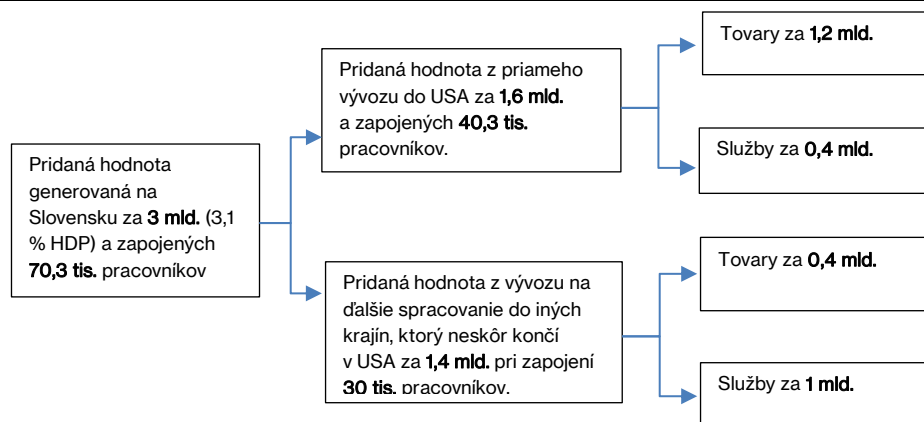


Zdroj: IFP, Eurostat

Dôležitejšie ako samotná hodnota exportu je, koľko pridanej hodnoty a pracovných miest na Slovensku vzniká vďaka dopytu z USA. Ukazovateľ tzv. celkovej expozície voči USA vyjadruje, aká časť pridanej hodnoty je na Slovensku vytváraná v súvislosti s priamym vývozom finálnych produktov a medziproduktov do USA. Zahŕňa však aj nepriamu expozíciu – teda pridanú hodnotu vznikajúcu pri vývoze medziproduktov do tretích krajín, ktoré nakoniec končia v USA ako finálne produkty alebo vstupy do ďalšej výroby.

Dopyt z USA tak celkovo generuje na Slovensku pridanú hodnotu vo výške 3,1 % HDP. Podstatnú časť tejto pridanej hodnoty tvoria služby (1,4 % HDP), ktoré by obchodná vojna zasiahla pravdepodobne menej. Ohrozená je preto najmä pridaná hodnota spojená s tovarmi, ktorá predstavuje zhruba 1,6 % HDP.

Obrazok 1: Domáca pridaná hodnota a zamestnanosť generovaná dopytom z USA (2022)



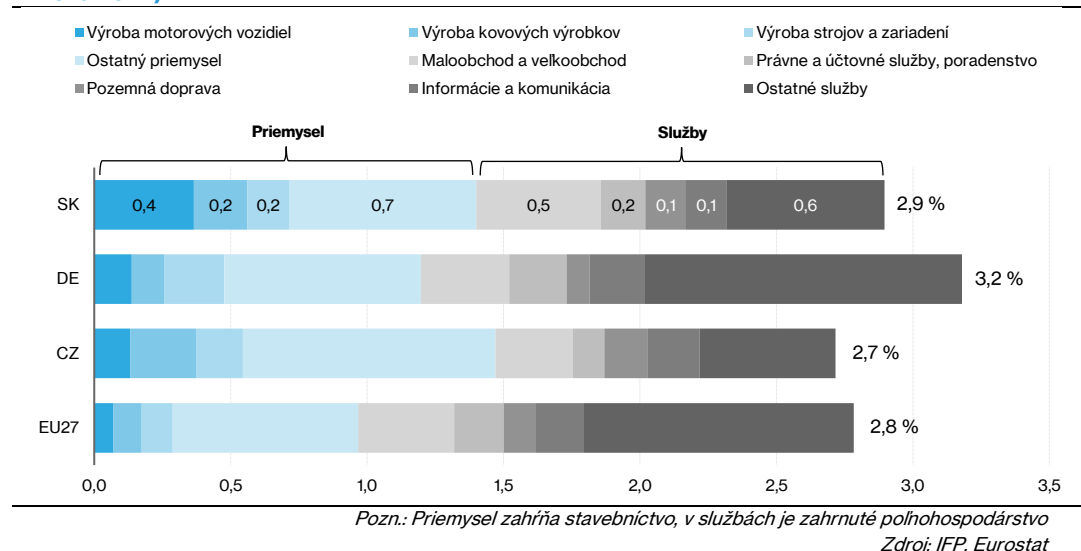
Zdroj: IFP, Eurostat

Americký dopyt po tovaroch a službách priamo či nepriamo vytvára na Slovensku približne 70-tisíc pracovných miest. Predstavuje to 2,9 % celkovej zamestnanosti, pričom je zhruba rovnomerne rozdelený medzi priemysel a služby. V porovnaní s EÚ je slovenská

¹ Dostupné na: https://spravy.stvr.sk/2025/04/nietore-automobilky-na-slovensku-zastavili-vyvoz-aut-do-usa-nova-colna-politika-podla-analytika-meni-ekonomicku-mapu-sveta/?utm_source=chatgpt.com

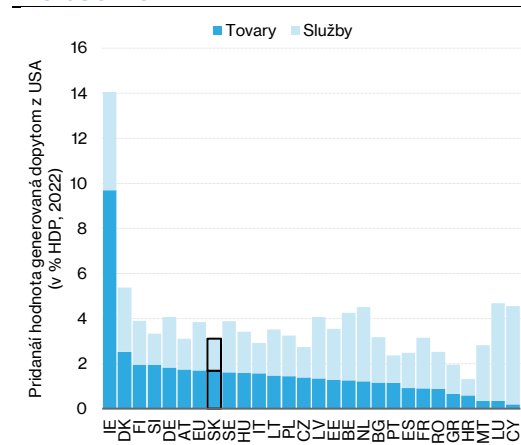
zamestnanosť viazaná na americký dopyt viac orientovaná na priemyselnú výrobu. V samotnej automobilovej výrobe je s americkým trhom prepojených takmer 9-tisíc pracovníkov a v celom spracovateľskom priemysle ide približne o 30-tisíc pracovných miest. V sektore služieb sa zamestnanosť generuje najmä v obchode, významný podiel však majú aj odborné služby – napríklad v oblasti IT a komunikácie, kde pôsobia aj centrá zdieľaných služieb.

Graf 3: Zamestnanosť generovaná dopytom z USA podľa odvetví (v % z celkovej zamestnanosti v roku 2022)

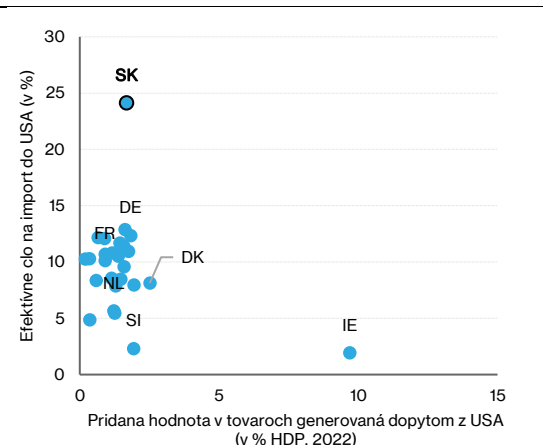


Naviazanie ekonomík našich hlavných obchodných partnerov na USA je porovnateľné, výrazné rozdiely sú však v štruktúre vývozu. Kým Slovensko vyváža do USA takmer výlučne automobily a ich súčiastky, Estónsko a Fínsko sa orientujú na elektroniku a služby v oblasti informačných a komunikačných technológií. Írsko a Dánsko sú zas významnými exportérmi farmaceutických výrobkov, ktoré sú zatiaľ spod cieľ vyňaté. V dôsledku tejto rozdielnej štruktúry vývozu čelí Slovensko najvyššiemu efektívnemu clu – až 24,1 %², zatiaľ čo napríklad Nemecko 12,3 %, Česko 10,5 % a Írsko len 1,9 %. Vysoká koncentrácia slovenského vývozu na tovar, najmä autá, ktoré sú cielene zaťažované, robí zo Slovenska najzraniteľnejšiu ekonomiku v EÚ, aj napriek tomu, že pridaná hodnota generovaná americkým dopytom je porovnateľná s ostatnými krajinami (Graf 5).

Graf 4: Mnohé krajiny sú na americkom dopyte závislé viac ako Slovensko – najmä kvôli službám, ktoré však colná vojna nezasiahne



Graf 5: Vysoká koncentrácia na vývoz automobilov, ktoré podliehajú vysokým clám robí zo Slovenska najzraniteľnejšiu krajinu v EÚ



² Vyššiemu efektívnemu clu ako Slovensko čelia len dve krajiny – Bangladéš, ktorého tovar už predtým podliehal 15 % clu, a Čína, na ktorú sa vzťahuje vôbec najvyššia colná sadzba spomedzi všetkých krajín.

Obchodná vojna ovplyvní slovenskú ekonomiku najmä štyrmi kanálmi:

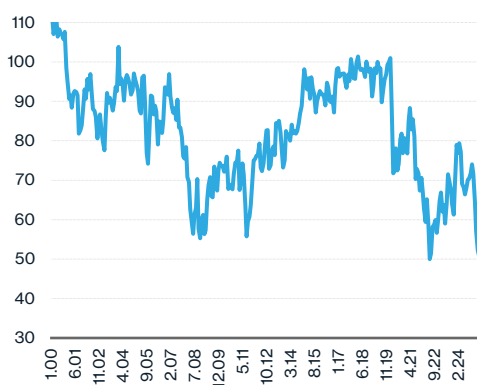
1. Priamy efekt spočíva v poklese exportov automobilovej výroby do USA.
2. Väčší vplyv môže mať spomalenie ekonomík našich hlavných obchodných partnerov v EÚ spôsobené obchodnou vojnou.
3. Zvýšená neistota obmedzí investície.
4. Potenciálna opätovná eskalácia americko-čínskych obchodných vzťahov môže viesť k presmerovaniu čínskej produkcie na európske trhy, čo vytvorí konkurenciu domácej výrobe.

1) Priamy efekt

Uvalenie 25 % ciel na automobilovú výrobu môže dlhodobo znížiť slovenské exporty do USA o 43 % až 53 %³. Reakcia amerických spotrebiteľov závisí od toho, nakoľko sa clá premietnu do finálnych cien a ako veľmi budú americké domácnosti vo svetle vyšších cien obmedzovať spotrebu.

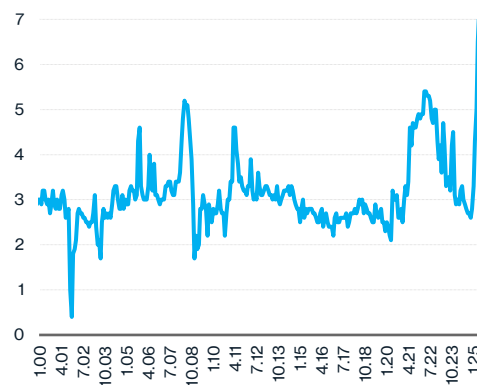
Clá zväčša zaplatia americkí spotrebiteľia vyššími cenami, nie exportné firmy obmedzením ziskov. Zvyšovanie ciel prvou Trumpovou administratívou na oceľ, hliník, solárne panely a práčky z väčšiny krajín a na čínsky import vo všeobecnosti sa takmer úplne premietlo do finálnych cien (Fajgelbaum a kol. 2019, Amiti a kol. 2019, Cavallo a kol. 2021). V súlade s touto skúsenosťou americkí spotrebiteľia očakávajú, že clá uvidia v cenách. Spotrebiteľská dôvera klesá a inflačné očakávania domácností stúpajú.

Graf 6: Nálada amerických spotrebiteľov sa zhoršuje (Index spotrebiteľských očakávaní michiganskej univerzity, body)



Zdroj: Michigan University

Graf 7: Inflačné očakávania v USA sú najvyššie za 25 rokov (očakávaná inflácia v budúcom roku, v %)



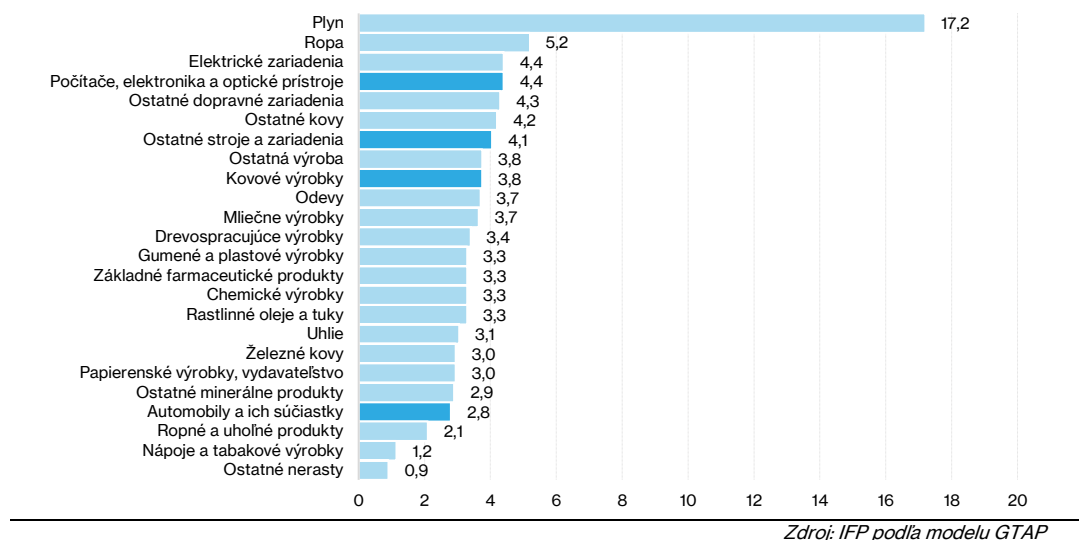
Zdroj: Michigan University

Ak by sa clá plne nepremietli do spotrebiteľských cien, reakcia dopytu by bola síce menšia, ale výrobcovia by boli nútení znižovať ceny pred aplikáciou cla. To by vytváralo tlak na zisky

³ Odhad vychádza z predpokladu o tzv. importnej (Armingtonovej) elasticite, ktorá vyjadruje, ako citlivo reaguje dopyt po dovážaných tovaroch na zmenu ich cien, pričom predpokladáme, že celé clo sa premietne do koncových cien. Hodnoty tejto elasticity sa v literatúre výrazne líšia – mediánový odhad pre všetky tovary sa pohybuje okolo hodnoty 3,8 (Bajzik a kol., 2020). V tomto prípade však používame špecifické odhady pre automobily: nižšiu hodnotu 2,8 udáva model GTAP a vyššiu hodnotu 3,8 uvádza štúdia Ahmad a Riker (2019). Keďže USA uplatňovali isté clá aj pred aprílom 2025 a malá časť slovenského vývozu do USA predstavujú iné tovary ako automobily a ich súčiastky, zavedenie 25 % cla na automobilovú výrobu predstavuje nárast efektívneho cla o 22 %. Dlhodobý vplyv ciel na slovenský export do USA je daný vzťahom $(1+0,22)^{-2,8}-1=-43\%$ resp. $(1+0,25)^{-3,8}-1=-43\%$.

a mzdy. Americká administratíva očakáva práve takýto scenár a v kontraste s ekonomickou literatúrou predpokladá iba štvrtinový prenos do finálnych cien.

Graf 8: Citlivosť dopytu po automobiloch na clá je relatívne nízka



Automobily patria medzi tovary s nižšou citlivosťou dopytu na clá. Reakcia domácej ekonomiky na rastúce ceny závisí najmä od možnosti nahradiť zahraničné tovary domácou výrobou. To býva jednoduchšie pri nerastných surovinách, kde neexistuje rozdiel medzi domácou a zahraničnou produkciou. Naproti tomu, rôzne značky automobilov sa medzi sebou líšia a citlivosť dopytu po týchto tovaroch na clá býva preto nižšia. Okrem toho, Slovensko exportuje do USA viacero luxusných značiek, pri ktorých je možné predpokladať, že potenciálni kupujúci nezareagujú na nárast ceny natolko výrazne. Je však potrebné zdôrazniť, že ohľadom citlivosti dopytu na clá panuje v ekonomickej literatúre značná neistota. Fotagné a kol. (2022) odhadujú elasticitu importu pre automobilový priemysel na úrovni priemeru ostatných tovarov.

Obmedzené kapacity amerického priemyslu môžu brzdiť nahrádzanie zahraničných tovarov americkou produkciou. Rozširovanie výrobného potenciálu v USA resp. prípadný návrat produkcie do USA bude vyžadovať nemalé investície a čas. Istý obraz o tom, ako dlho trvá vybudovať dodatočné kapacity poskytuje aj prípad slovenského automobilového priemyslu. V prípade Jaguar Land Rover ubehlo od oznámenia investície po nábeh výroby viac než 3 roky. V prípade Volva to budú 4 roky, ak spustí podľa očakávania výrobu v priebehu roku 2026. Boehm a kol. (2022) odhadujú, že v krátkodobom horizonte je citlivosť dopytu na clá o polovicu nižšia než z dlhodobého hľadiska a na to, aby sa ekonomika plne prispôsobila clám je potrebných 7 až 10 rokov. Európska komisia vo svojej jarnej prognóze takisto uvažuje s relatívne nízkou senzitivitou amerického dopytu na clá.

2) Nepriamy efekt cez pokles výkonnosti našich obchodných partnerov

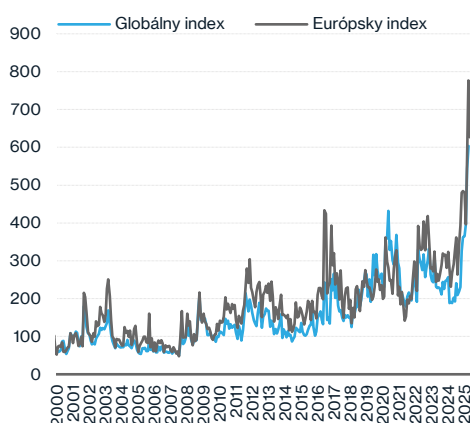
Potenciálne väčší vplyv na slovenskú ekonomiku než výpadok amerického dopytu však môže mať spomalenie na našich hlavných exportných trhoch. Pre slovenskú ekonomiku je kľúčový najmä vývoj v Nemecku a v ostatných krajinách V4. Keď počas finančnej krízy v roku 2009 HDP našich obchodných partnerov pokleslo v priemere o 3,8 %, slovenské exporty klesli o 20 %. Aký bude vplyv obchodnej vojny je zatiaľ nejasné, medzinárodné inštitúcie však postupne revidujú prognózy smerom nadol. Medzinárodný menový fond vo svojej aprílovej prognóze znížil výhľad rastu nemeckej ekonomiky na rok 2025 o 0,9 p.b. Pomalší očakávaný rast spolu s neistým prostredím v apríli prudko znížil hodnoty

akcií v USA aj v Európe, tie sa však po rokovaní medzi USA a ich obchodnými partnermi postupne zotavili.

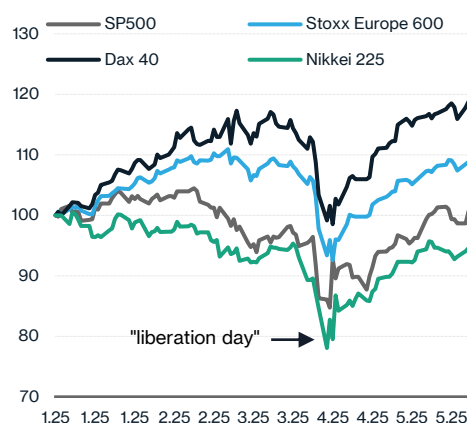
3) Zvýšená neistota obmedzí investície.

Rastúca neistota môže významne ovplyvniť najmä investície. Hospodárskopolitická neistota presiahla hodnoty z finančnej krízy a pandémie COVID-19. Ako bude vyzeráť colná politika USA po uplynutí 90-dňového pozastavenia je nejasné a nie je vylúčené, že aj po 90 dňoch bude dochádzať k ďalším zmenám. To komplikuje investičné rozhodovanie. Index globálnej hospodárskopolitickej neistoty stúpol v posledných mesiacoch o 300 bodov, podobne stúpol aj európsky index. Počas uplynulých kríz sa 100-bodový nárast spájal v krajinných EÚ so spomalením investičnej aktivity o 2 % a ekonomického rastu o 1 % (EK, 2024).

Graf 9: Väčšia neistota len počas finančnej krízy a pandémie (Index globálnej a európskej hospodárskopolitickej neistoty)



Graf 10: Slabšia vyhládka rastu a neisté prostredie v apríli znížili hodnoty akcií (Akciové indexy, indexované k začiatku roka 2025)



Zdroj: IFP, <https://www.policyuncertainty.com/>

Zdroj: IFP

4) Obchodné napätie medzi USA a Čínou zvyšuje tlak na európskych výrobcov

V závislosti od vývoja vzťahov medzi USA a Čínou by sa európski producenti museli vyrovnávať nielen s americkými clami ale aj s potenciálnou zvýšenou čínskou konkurenciou. Počas aprílových eskalácií avizované americké clá na čínsky import dosiahli až 145 %. Takéto extrémne hodnoty by mohli znížiť vývoz z Číny do USA o 90 %, čo predstavuje približne 400 mld eur. Pre ilustráciu uveďme, že ak by Čína presmerovala tieto tovary na svoje ostatné exportné trhy, znamenalo by to nárast importov z Číny do EÚ o 16 %. To by predstavovalo významnú konkurenciu pre domácich výrobcov. Tento scenár však vzhľadom na 30-percentné clá na čínsky tovar ohlásené v polovici mája nie je pravdepodobný.

Zavedenie amerických cieľ by v dlhodobom horizonte viedlo k presunu výrobných kapacít z exportu na domáci trh, čím by sa zmenili globálne toky tovarov. Pomocou globálneho modelu GTAP, ktorý sa využíva na analýzu obchodných politík, sme simulovali scenár, v ktorom Spojené štáty jednostranne zavedú 10 % clo na všetky tovary a osobitne 25 % clo na automobily a ich súčiastky. Model zachytáva, ako by sa jednotlivé ekonomiky prispôbili týmto zmenám v dostatočne dlhom období – teda až po dosiahnutí novej rovnováhy, keď sa všetci ekonomickí aktéri adaptujú na nové podmienky. V modeli sa clo premieta priamo do cien dovážaných tovarov, čo by znížilo dopyt po nich a export EÚ do Spojených štátov by klesol o 12,4 %. Ak by dovozy do USA klesli, bolo by potrebné spotrebu pokryť domácou produkciou. Vyšší dopyt po domácich tovaroch by spôsobil

rast cien, čo by motivovalo firmy presunúť časť produkcie z exportu na domáci trh. Obmedzené exportné kapacity by na základe modelu GTAP viedli k poklesu vývozu USA do EÚ o 13,3 % a do zvyšku sveta o 14,5 % aj bez zavedenia odvetných ciel, čím by vznikol priestor pre iné krajiny, aby zaplnili uvoľnený podiel na globálnych trhoch (Tabuľka 1).

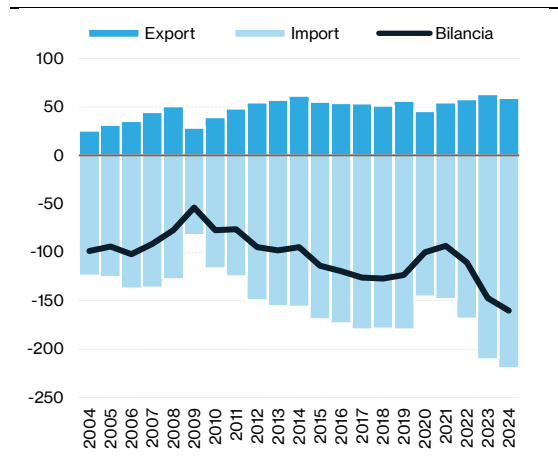
Tabuľka 1: V dlhom období by americká ekonomika obmedzila vývoz a svojimi výrobnými kapacitami by vo väčšej miere obsluhovala domáci dopyt (zmena reálnej hodnoty exportu v %)

		Export do			Celková zmena exportu
Export z		EÚ 27	Zvyšok sveta	USA	
	EÚ 27	0,2	0,3	-12,4	-0,6
	Zvyšok sveta	1,5	1,5	-13,3	-1,2
	USA	-13,3	-14,5	-	-14,3

Pozn.: Simulácia vychádza z modelu GTAP a zachytáva scenár, v ktorom USA jednostranne zavádzajú plošné 10 % clá na všetok dovoz tovarov, ako aj osobitné 25 % clá na automobily a ich súčiastky z EÚ a ostatných krajín. Zobrazené hodnoty vyjadrujú percentuálnu zmenu reálneho exportu z krajiny uvedenej v riadku do krajiny v stĺpci po zavedení tejto politiky. V prípade krajín EÚ a zvyšku sveta exporty zároveň zahŕňajú aj zmenu v rámci vzájomného (vnútroregionálneho) obchodu.
Zdroj: IFP podľa modelu GTAP

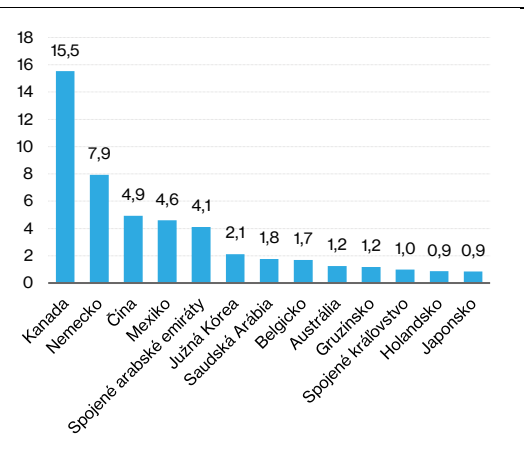
Presun americkej výroby z exportu na domáci trh by vytvoril priestor pre iné krajiny obsadiť uvoľnené pozície na svetových trhoch, čo by mohlo zmierniť negatívny vplyv ciel. Pre Slovensko to znamená potrebu hľadať alternatívne exportné destinácie pre automobily, ktoré v súčasnosti tvoria až 75 % nášho vývozu do USA. Spojené štáty majú dlhodobovo výrazne zápornú obchodnú bilanciu v segmente automobilov – v roku 2024 dosiahol ich dovoz hodnotu 219 miliárd USD, zatiaľ čo vývoz predstavoval len 59 miliárd USD. Takto vysoký deficit naznačuje, že schopnosť USA rýchlo nahradiť dovoz domácou produkciou je obmedzená, čo môže tlmieť okamžité cenové dopady ciel na dopyt. USA v súčasnosti vyvážajú najviac automobilov do Kanady, Nemecka a Číny (graf 11). Tieto krajiny môžu v prípade poklesu amerického exportu predstavovať potenciálne náhradné exportné destinácie aj pre Slovensko.

Graf 11: V autách má USA výrazný obchodný deficit (zahraničný obchod USA s autami, v mld. USD, bežné ceny)



Zdroj: IFP, UN Comtrade

Graf 12: S colnou vojnou vzniká pre iné krajiny priestor nahradiť vývoz USA (vývoz áut z USA, mld. USD, 2024)



Zdroj: IFP, UN Comtrade

Vplyv colnej vojny na svetovú ekonomiku bude v nemalej miere závisieť od reakcií centrálnych bánk. V minulom roku inflačné tlaky nútili americkú centrálnu banku udržiavať základnú úrokovú sadzbu na vyššej úrovni než v prípade ECB. Zavedenie ciel bude predstavovať ďalší cenový šok pre domácich spotrebiteľov v USA. **FED by preto mal reagovať buď sprísnením menovej politiky alebo výrazným spomalením jej uvoľňovania.** Reštriktívnejšia monetárna politika bude pre ekonomiku USA predstavovať dodatočnú brzdu. Naproti tomu, clá budú tlačiť ceny európskych vývozov smerom nadol, aj keď tento efekt bude pravdepodobne nízky. Negatívny tlak na vývozné ceny spolu s nižším

domácim dopytom a potenciálnym presmerovaním čínskeho vývozu na európsky trh bude pôsobiť na pokles spotrebiteľských cien. **To otvorí možnosti ECB posilniť spomaľujúcu ekonomiku rýchlejším uvoľňovaním menovej politiky** než sme ešte pred niekoľkými mesiacmi predpokladali.

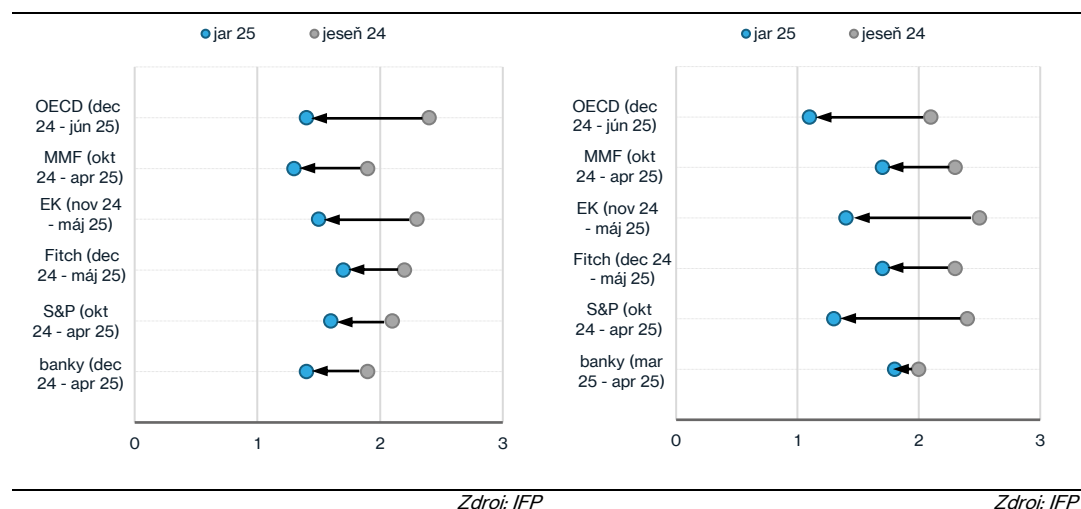
Kumulatívny efekt ciel, zvýšenia neistoty a očakávaného poklesu medzinárodného obchodu na Slovensko sa podľa medzinárodných inštitúcií pohybuje od 0,5 do 0,8 % HDP na tento rok

Efekt zavedenia amerických ciel sa už odráža aj v revízii makroekonomických prognóz smerom nadol. Hoci medzinárodné inštitúcie priamo nevyčísľujú vplyv ciel, hrubý vplyv vieme odhadnúť z revízií ich prognóz. Clo je totiž najzásadnejšou informáciou zapracovanou medzi prognózami. Obchodné vojny nemajú víťazov a výsledkom bude slabší ekonomický rast naprieč svetom. Najnovšia prognóza Medzinárodného menového fondu (MMF) revidovala očakávanie rastu svetovej ekonomiky v tomto roku z 3,3 % na 2,8 %. Výrazné spomalenie sa však očakáva práve v USA, ktorému MMF prognózuje o 0,9 p. b. nižší rast než na začiatku roka. V prípade ciel významne utrpia aj Kanada a Mexiko a spomaleniu sa nevyhne ani eurozóna na čele so stagnujúcim Nemeckom. Prognózy MMF, Európskej komisie a ratingových agentúr zrevidovali prognózy rastu na roky 2025 a 2026 o 0,4 p.b. resp. 0,2 p.b. smerom nadol. Žiadna z týchto prognóz ešte nezpracovala výsledok americko-čínskych rokovaní, ktoré by mali viesť k omnoho nižším clám než naznačoval aprílový vývoj.

V prípade Slovenska je vplyv cla výraznejší pre vyššiu expozíciu autopriemyslu. Medzinárodné inštitúcie, ratingové agentúry a domáce komerčné banky znížili odhady rastu našej ekonomiky na tento rok o 0,6 p.b. a na budúci rok o 0,7 p.b. Zjednodušene ide v zásade o efekt vbýšenia ciel – očakávania sprísnenia obchodných bariér zhoršujú výhľad pre slovenský export, najmä v automobilovom sektore.

Graf 13: Forecasteri znižujú odhady rastu na tento rok... (prognóza rastu HDP v %)

Graf 14: ...a aj na budúci rok (prognóza rastu HDP v %)



Referencie:

- Aguiar, A., Chepeliev, M., Corong, E. & van der Mensbrugghe, D. (2022). The GTAP Data Base: Version 11. *Journal of Global Economic Analysis*, 7(2), 1-37. Retrieved from <https://www.jgea.org/ojs/index.php/jgea/article/view/181>
- Amiti, M., Redding, S. J., & Weinstein, D. E. (2019). The impact of the 2018 tariffs on prices and welfare. *Journal of Economic Perspectives*, 33(4), 187-210.
- Ahmad, S., & Riker, D. A. (2019). *A method for estimating the elasticity of substitution and import sensitivity by industry*. US International Trade Commission.
- Bajzik, J., Havranek, T., Irsova, Z., & Schwarz, J. (2020). Estimating the Armington elasticity: The importance of study design and publication bias. *Journal of International Economics*, 127, 103383.
- Boehm, C. E., Levchenko, A. A., & Pandalai-Nayar, N. (2020). *The long and short (run) of trade elasticities* (No. w27064). National Bureau of Economic Research.
- European Commission. (2024). *Cost of uncertainty: New estimates*. In *Autumn 2024 Economic Forecast – A gradual rebound in an adverse environment*. European Commission. https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-forecast-and-surveys/economic-forecasts/autumn-2024-economic-forecast-gradual-rebound-adverse-environment/cost-uncertainty-new-estimates_en#_ftn9
- Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J., & Khandelwal, A. K. (2020). The return to protectionism. *The Quarterly Journal of Economics*, 135(1), 1-55.
- Fontagné, L., Guimbard, H., & Orefice, G. (2022). A new dataset on product-level trade elasticities. *Data in brief*, 45, 108668.