

УНИВЕРЗИТЕТ „ГОЦЕ ДЕЛЧЕВ“ – ШТИП  
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ

---

ISSN: 1857- 7628



**ГОДИШЕН ЗБОРНИК  
2010**

**YEARBOOK**

ГОДИНА 2

VOLUME II

---

GOCE DELCEV UNIVERSITY - STIP  
FACULTY OF ECONOMICS



**ГОДИШЕН ЗБОРНИК  
ЕКОНОМСКИ ФАКУЛТЕТ  
YEARBOOK  
FACULTY OF ECONOMICS**

За издавачот:  
Проф. д-р Ристо Фотов

**Издавачки совет Editorial board**

Проф. д-р Саша Митрев	Prof. Sasa Mitrev, Ph.D
Проф. д-р Лилјана Колева - Гудева	Prof. Liljana Koleva - Gudeva, Ph.D
Проф. д-р Ристо Фотов	Prof. Risto Fotov, Ph.D
Проф. д-р Трајко Мицески	Prof. Trajko Miceski, Ph.D
Доц. д-р Круме Николоски	Ass. Prof. Krume Nikoloski, Ph.D
Доц. д-р Крсте Шајноски	Ass. Prof. Krste Sajnoski, Ph.D
Пом.асс м-р Влатко Пачешкоски	Assist. Vlatko Paceskoski, M.Sc
Пом.асс м-р Тамара Јованов Марјанова	Assist. Tamara Jovanov Marjanova, M.Sc

**Редакциски одбор Editorial staff**

Проф. д-р Ристо Фотов	Prof. Risto Fotov, Ph.D
Проф. д-р Трајко Мицески	Prof. Trajko Miceski, Ph.D
Доц. д-р Круме Николоски	Ass. Prof. Krume Nikoloski, Ph.D
Доц. д-р Крсте Шајноски	Ass. Prof. Krste Sajnoski, Ph.D

**Главен и одговорен уредник Managing & Editor in chief**

Проф. д-р Трајко Мицески	Prof. Trajko Miceski, Ph.D
--------------------------	----------------------------

**Јазично уредување Language editor**

Даница Гавриловска-Атанасовска (македонски јазик)	Danica Gavrilovska-Atanasovska (Macedonian)
--	--

**Техничко уредување Technical editor**

Славе Димитров	Slave Dimitrov
Благој Михов	Blagoj Mihov

**Печати Printing**

Печатница „2-ри Август“ - Штип	„Vtori Avgust“ - Stip
Тираж - 300 примероци	Printing No 300

**Редакција и администрација Address of editorial office**

Универзитет „Гоце Делчев“ - Штип	Goce Delcev University
Економски факултет	Faculty of Economics
бул „Крсте Мисирков“ бб	Krste Misirkov b.b., PO box 201
п.фах 201, 2000 Штип, Македонија	2000 Stip, R of Macedonia

## СОДРЖИНА CONTENT

<b>Д-р Ристо Фотов, д-р Еленица Софијанова</b> Интелектуалниот капитал и новата економија .....	9
<b>Д-р Ристо Фотов, Катерина Фотова</b> Глобалната финансиска криза и нејзините последици врз светската економија .....	17
<b>Доц. д-р Круме Николоски</b> Креирање на економско-социјален модел состојба и перспективи .....	27
<b>Петар Клетникоски, проф. д-р Трајко Мицески</b> Членството на Република Македонија во светската трговска организација со посебен осврт на трговската размена со земјоделско-прехранбени производи .....	35
<b>Проф. д-р Трајче Мицески</b> Чистата совесност како фактор за вистинско лидерство .....	43
<b>Проф. д-р Т. Мицески, м-р К. Чабулева, м-р Д. Јошески</b> Анализирање на зависноста помеѓу бруто-домашниот производ и трговијата на мало во Република Македонија во период од 1990 до 2009 година со примена на економетриски модели .....	51
<b>Проф. д-р Трајче Мицески</b> Улогата на лидерството во детерминирањето на културата во организацијата .....	63
<b>Доц. д-р Александар Костадиновски</b> Рамка на ефективното здравствено опфаќање framework of effective health care coverage .....	77
<b>Доц. д-р Александар Костадиновски</b> Концептот и принципите на националните здравствени сметки The concept and principles of national health accounts .....	89
<b>М-р Дарко Лазаров</b> Други инструменти на надворешно-трговската политика .....	103



---

<b>М-р Дарко Лазаров</b> Режими на девизен курс .....	113
<b>М-р Душко Јошески д-р Трајко Мицески</b> Стапката на смртност на доенчињата како последица на сиромаштијата, пер capita доходот, бројот на доктори и популациониот раст во САД .....	123
<b>М-р Емилија Митева-Кацарски</b> Трговските текови во глобализираниот свет.....	133
<b>М-р Емилија Митева - Кацарски</b> Европска централна банка .....	143
<b>Доц. д-р Крсте Шајноски</b> Инвестиционите фондови - недоволно развиен сегмент на пазарот на капитал во Република Македонија .....	153
<b>М-р Тамара Јованов-Марјанова</b> Значење на истражувањето на пазарот за креирање на ефективни стратегии на работење .....	165
<b>М-р Љупчо Давчев</b> Стратегија на дистрибутивните канали и нивното влијание во вредносната верига .....	175
<b>Доц. д-р Маргарита Матлиевска</b> Конститутивните договори на Европската унија и нејзините стратегии низ призма на одржливиот развој .....	187
<b>Доц. д-р Маргарита Матлиевска</b> Тековни филозофии на развојот.....	201
<b>М-р Марина Радосављевиќ - Бојчева</b> Имплементација на средствата од Програмата КАРДС во Република Македонија .....	211
<b>М-р Марина Радосављевиќ - Бојчева</b> Имплементација на средствата од Програмата ФАРЕ во Република Македонија.....	223

<b>М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска</b> Анализа на билансот на состојба од аспект на корпоративното управување .....	237
<b>М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска</b> Анализа на билансот на успех од аспект на корпоративното управување .....	247
<b>М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска</b> Финансиско известување - цели и задачи .....	255
<b>М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска</b> Извештај за готовински текови.....	265
<b>М-р Оливера Ѓоргиева-Трајковска</b> Методи на финансиска анализа .....	275
<b>М-р Стеван Габер</b> Оправданост за примена на буџетски дефицит .....	285
<b>М-р Стеван Габер, м-р Василка Габер</b> Начини за финансирање на буџетскиот дефицит .....	293
<b>М-р Христина Серафимовска</b> Претприемачко однесување - фактор за економски развој .....	301



## ПРЕДГОВОР

Економскиот факултет во Штип, е основан на 27 март 2007 година како дел од Универзитетот “Гоце Делчев”. Почетоците на оваа високообразовна институција ги карактеризира силен елан и ентузијазам, преточени во голема желба да се твори и придонесе во унапредување на високообразовните процеси во Република Македонија. Се разбира, сето ова е во согласност со евроинтегративните процеси на постојана примена на усвоените европски методи и стандарди во научно-образовниот процес за обезбедување на квалитетно образование за нашите студенти.

Пред Вас е второто издание на Годишниот зборник на Економскиот факултет. Тој претставува потврда во остварување на целите на Економскиот факултет кои се состојат во: образување на стручно-научни кадри од областа на меѓународната економија, здравствениот менаџмент, финансискиот менаџмент, банкарство, финансии и осигурување; сметководство, финансии и ревизија и менаџмент и претприемништво на прв циклус на студии и економија на европска унија, здравствен менаџмент и MBA-менаџмент на втор циклус на студии. Се разбира, дека на тој начин придонесуваме во промовирање на научно-истражувачката работа, со што се поттикнува унапредувањето на научната и развојната мисла во функција на нивна примена во секојдневниот живот.

Особено радува фактот што со свои трудови се пројавуваат нашите млади научно истражувачки кадри.

Штип, јуни 2011 година

Проф. д-р Ристо Фотов

## ДРУГИ ИНСТРУМЕНТИ НА НАДВОРЕШНО-ТРГОВСКАТА ПОЛИТИКА

М-р Дарко Лазаров

### *Abstract*

**The first part** of the paper describes other instruments of trade policy such as: 1) Subsidy for other transactions, 2) legal limits on the value or volume of particular imports (a voluntary export restraint, 3) Local content requirements, 4) Import quota and many other measures, and **The second part** of the paper provides a framework for understanding the effects of the most important instrument of trade policy and traditional arguments for protection. The effects of the policies on economic welfare are at best ambiguous; two of the policies definitely hurt the nation as a whole, while tariffs and import quotas are potentially beneficial only for large countries that can drive down world prices.

**Key words:** *Subsidy for other transactions, voluntary export restraint, Local content requirements, tariffs and import quotas.*

### **Вовед**

Царината претставува најчесто користена мерка во рамките на надворешно-трговската политика. Меѓутоа, со оглед на голем број фактори и ограничувања, вклучувајќи ги и настојувањата на WTO за намалување на царините во надворешната трговија помеѓу земјите, сè поголемо значење имаат т.н. други инструменти на надворешно-трговската политика. Во овие инструменти се вклучени: извозни субвенции, доброволни извозни ограничувања, увозни квоти, барања за локална компонента.

Целта на овој труд е да се анализираат овие инструменти и да се истакне нивната важност за секоја национална економија од аспект на зголемување на националната конкурентност, да се подобри состојбата во билансот на плаќање, а од друга страна да не придонесе кон негативни влијанија за другите земји-учеснички во надворешната трговија и да не се попречи процесот на либерализација, кој воедно претставува тренд во денешната меѓународна трговија.



## Други инструменти на надворешно-трговската политика

Царината е најчесто применувана трговска политика, но во модерниот свет повеќето владини интервенционистички мерки во меѓународната трговија се насочени кон други форми, како што се: извозни субвенции, увозни квоти, доброволните извозни ограничувања, барања за локална компонента и некои други инструменти на трговската политика (извозно-кредитни субвенции, набавки од национален интерес).

### Извозни субвенции

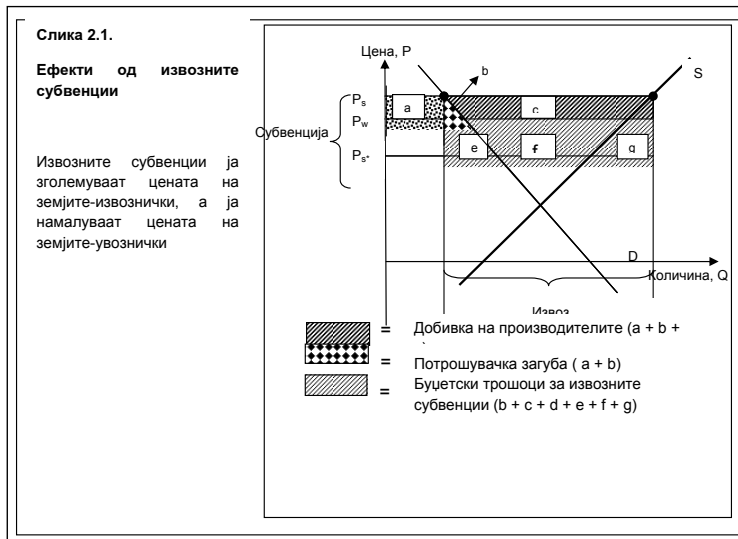
Извозната субвенција претставува финансиска помош од страна на државата во форма на плаќање на некое претпријатие или поединец кој испорачува стоки надвор од националната економија, со цел да се зголеми неговата конкурентност на странскиот пазар. Кога владата нуди извозна субвенција, испорачателите ќе ја извезуваат стоката сè до онаа точка каде цената на домашниот пазар ја надминува странската цена за големината на субвенцијата.

Ефектите од извозната субвенција врз цените се спротивни од оние кои ги предизвикува царините (слика 2.1.). Цената во земјата-извозник се зголемува од  $P_w$  на  $P_s$ , но бидејќи цената во земјата-увозник се намалува од  $P_w$  на  $P_s^*$ , порастот на цените е помал од субвенциите. Во земјата-извозник, потрошувачите се погодени, производителите добиваат, а владата губи бидејќи троши средства од буџетот за субвенцијата. Намалувањето на потрошувачкиот вишок е претставено со  $a + b$ ; зголемувањето на производниот вишок е претставено со  $a + b + c$ ; вкупниот износ на средствата на државата наменети за субвенција (износот на извозот помножено со износот на субвенцијата) е претставено со  $b + c + d + e + f + g$ . Нето загубата во благосостојбата според тоа е збирот на површината  $b + d + e + f + g$ . Од овие  $b$  и  $d$  ги претставуваат загубите на потрошувачите преку намалување на потрошувачкиот вишок од истиот вид, како и кај царините. Покрај тоа, и спротивно на царините, извозната субвенција ги влошува условите на размена, намалувајќи ја цената на извозот на странскиот пазар од  $P_w$  на  $P_s^*$ . Ова води кон дополнителна загуба во условите на размена  $e + f + g$ , еднакво на  $P_w - P_s^*$  помножено со количината која се извезува со субвенција.

Извозните субвенции им обезбедуваат на домашните претпријатија да го зголемат извозот во странство преку продажба по поевтини цени за износот на субвенцијата, на штета на домашните потрошувачи.



Слика 2.1. Ефекти од извозните субвенции



Извор: Krugman, P., Obsfield, M.: International Economics, Theory and policy, Addison-Wesley Longman Inc. Massachusetts, 2009

### Студија на случај

#### Извозни субвенции: Европската земјоделска политика

Во 1957 година, шест западноевропски земји – Германија, Франција, Италија, Белгија, Холандија и Луксембург – ја формираа Европската економска заедница, која имаше намера да го вклучи поголемиот дел од Европа. Денес, познатата Европска унија (ЕУ), има два значајни ефекта на трговската политика. Првиот, членките на Европската унија ги елиминираа сите царински давачки меѓу себе, креирајќи на тој начин царинска унија. Вториот, земјоделската политика на Европската унија се развивала преку програми за големи извозни субвенции.<sup>1</sup>

Специфичната земјоделска политика на Европската унија (САР) не започна веднаш со примена на извозни субвенции, но со напорите да обезбеди висока цена за европските фармери преку откупување на земјоделските производи веднаш штом биле забележани тенденции за намалување на цената на земјоделските производи под некое претходно утврдено ниво. За да се заштити од преголема количина на увоз на земјоделски производи, основна трговска политика на ЕУ беше воведување на царински давачки

1). <http://www.wto.org>



со чија помош се разликуваат цените на земјоделските производи во Европската унија од светските цени за земјоделски производи.

Од 1970 година цените за земјоделските производи биле поставени на релативно високо ниво од страна на Европската унија, па така доколку ЕУ ја елиминира протекционистичката трговска политика на земјоделството ќе се јави како нето увозник на земјоделски производи. Еден од проблемите со кои се соочуваше ЕУ беше големиот износ на залиха на земјоделски производи, поради поголемото производство од побарувачката на потрошувачите. Таквата состојба била резултат на обврзувачката политика на Европската унија за купување и складирање на вишокот на храна. Така, во 1985 година, Европската унија имала складирано залиха од 780,000 тони телешко месо, 12 милиони тони пченица и други видови на храна. Единствен начин како да се излезе од ваквата ситуација со негативни последици за економијата на ЕУ е преземањето на протекционистички мерки во форма на извозни субвенции со цел да се намалат залихите на земјоделски производи. За извоз на вишокот на производи ЕУ им одобрувала на европските производители извозна субвенција еднаква на разликата помеѓу европската и светската цена. Cost-benefit анализата јасно покажала дека трошоците на европските потрошувачи и даночни обврзници ги надминуваат бенифициите кои ги уживаат производителите од воведените извозни субвенции. Големи притисоци од таквата земјоделска политика којашто ја практикувала ЕУ доаѓале директно од САД и земјите-извознички на храна, бидејќи извозните субвенции на ЕУ непосредно ја намалувале цената на нивниот сопствен извоз на странските пазари. Од друга страна, буџетски последици од таквата трговска политика на ЕУ биле многу негативни. Во 2005 година, земјоделската протекционистичка европска политика се проценувала на 60 милијарди долари кои, пред сè, биле на товар на даночните обврзници; притоа овој износ не ги вклучувал трошоците на потрошувачите кои побарувале храна. Владините субвенции насочени кон европските фармери е еднаков на околу 36% од вредноста на земјоделскиот аутпут.<sup>2</sup>

Тековните реформи во европската земјоделска политика ги покажува напорите за редуцирање на создадените дисторзии преку ценовна поддршка, но таквата поддршка е во корелација со количината која ја произведуваат фармерите. На тој начин може да се намали цената на земјоделските производи и да се намали нивото на заштита.

Таквата трговска политика на ЕУ за извозни субвенции во земјоделството биле критикувани од страна на многу економисти. Директната финансиска помош од страна на Европскиот буџет за извоз

---

2). Ibid.

на земјоделските производи предизвикало нарушување на условите на размена, големи буџетски трошоци и намалување на потрошувачкиот вишок на европските граѓани поради повисоката цена за земјоделските производи на европскиот пазар.

### Доброволни извозни ограничувања

Една варијанта на увозната квота е доброволното извозно ограничување (ДИО), позната уште и како доброволна спогодба за ограничување (ДСО). ДИО е трговска квота наметната од страна на земјата - извозник наместо земјата - увозник. Еден од најексплоатираниите примери за ДИО е ограничувањето на извозот на автомобили во САД од страна на Јапонија во 1981 година под силно влијание на американската Влада.

Доброволните извозни ограничувања, главно, се наметнати по барање на увозникот и се прифатени од извозникот за да се спречат други трговски ограничувања. Меѓутоа, од економска гледна точка, доброволните извозни ограничувања се исто како увозна квота каде дозволите се доделуваат на странски влади и оттука предизвикува големи загуби за земјата - увозник.

ДИО предизвикуваат поголеми загуби за земјата-увозник, споредено со царините кои го ограничува увозот за истата количина. Разлика се огледа во тоа што приход во услови на царина, станува рента која ја заработуваат странците во услови на ДИО, што значи ДИО јасно создава загуба за земјата - увозник.

Врз основа на претходно направени анализи и истражувања од примери за извозни ограничувања примените под влијание на американската Влада при увозот на текстил, облека, челик и автомобили на американскиот пазар се дошло до резултати кои недвосмислено потврдуваат дека речиси две третини од трошокот на потрошувачите од овие ограничувања им се препишува на рентите кои ги заработуваат странците.<sup>3</sup> Со други зборови, најголем дел од трошокот претставува трансфер на доход, а не загуба на ефикасност. Оваа пресметка, исто така, ја истакнува поентата дека од национална гледна точка, ДИО се многу поскапи од царините.

Некои доброволни извозни спогодби се однесуваат за повеќе од една земја. Најпозната мултилатерална спогодба е **мултифибер** аранжманот, спогодба која го ограничува извозот на текстил од 22 земји. Ваквата мултилатерална спогодба за доброволно ограничување е позната уште како и договорни маркетинг спогодби.

---

3). David G. Tarr, A General Equilibrium Analysis of the Welfare and Employment Effects of U.S Quotas in Textiles, Autos, and Steel (Washington, D.C: Federal Trade Commission, 1989).



## Студија на случај

### Доброволни извозни ограничувања: Јапонските автомобили

Во периодот од 1960 до 1970 година, американската автомобилска индустрија беше високо заштитена од увозната конкуренција. Оваа заштита произлегуваше, пред сè, од различната побарувачка на американскиот пазар во однос на потрошувачите во останатиот свет. Разликата во побарувачката се должела на различните преференции и вкусовите на потрошувачите во однос на различните типови и карактеристики на одделни автомобили. Американските купувачи, живејќи во голема земја со мали давачки за нафта, преферираат поголеми автомобили наспроти автомобилите од Европа и Јапонија.

Во 1979 година, драстичното зголемување на цената на нафтата и привремениот недостиг на нафта предизвикало побарувачката на американскиот пазар за автомобили да се насочи кон помали и поекономични автомобили. Јапонските производители чии трошоци за производство биле помали во однос на американските производители се насочиле кон реализирање на нова побарувачка на американскиот пазар. Како што јапонското пазарно учество за автомобили на американскиот пазар се зголемувало, во исто време се намалувал американскиот аутпут, силни политички сили во Соединетите Држави барале заштита за американската автомобилска индустрија. За да се избегне ризик од појава на трговска војна, американската Влада побарала од јапонската Влада да го ограничи својот извоз. Јапонија била исплашена од унилатералниот американските протекционистички мерки ако не постапи по американското барањето за лимитирање на нивната продажба. Првата спогодба била постигната во 1981 година, со која се ограничил извозот на јапонски автомобили во Америка на 1.68 милиони автомобили. Истражувањата покажале дека во 1984 и 1985 година ограничувањето достигнало 1,85 милиони автомобили. Во 1985 година спогодбата за доброволните извозни ограничувања престанала да важи.<sup>4</sup>

Последиците и ефектите од доброволните извозни ограничувања за јапонските автомобили биле многу негативни за американската економија. Анализите на американската Влада покажале дека вкупните загуби на американската економија се проценуваат на 3,2 милијарди долари во 1984 година.

Таквата загуба која ја забележала американската економија како резултат на доброволните извозни ограничувања се должела, пред сè, на заштитата на недоволно ефикасната домашна автомобилска индустрија и загубите на населението поради повисоките домашни цени за автомобили.

4). <http://www.usitc.gov>

### **Барање за локална компонента**

Барање за локална компонента е регулатива која бара определен дел од финалниот производ да биде произведен во домашната економија. Во некои случаи овој дел е определен во физички единици, како што е американската квота на увоз на нафта во шеесеттите години. Во други случаи, барањето од аспект на вредноста на производот, тоа значи, барање еден минимален дел од цената на производот да претставува домашна додадена вредност. Законите за локална компонента се широко прифатени од страна на земјите во развој кои се обидуваат да ја променат својата индустриска структура од монтажа, назад во производи со среден степен на обработка.

Од гледна точка на домашните производители на делови, регулативата за локална компонента обезбедува заштита на истиот начин како и увозната квота. Меѓутоа, од гледна точка на претпријатијата кои мораат да купуваат локално, ефектите се нешто поинакви. Локалната компонента не наметнува строги правила на увозот. Таа придонесува претпријатијата да увезуваат повеќе, под услов да купуваат исто така на домашно ниво. Ова значи дека ефективната цена на инпутот за претпријатието е просекот од цената на увезениот и домашниот инпут.

Ќе го анализираме примерот во кој трошок на увезените делови е 6.000 долари. Ако претпоставиме дека истите делови да се купат на домашниот пазар би чинеле 10.000 долари, но поради тоа што од претпријатијата кои работат монтажа се бара да користат 50% домашни делови, во тој случај, тие ќе се соочат со просечен трошок на деловите од 8.000 долари ( $0.5 \times 6.000 + 0.5 \times 10.000$ ), кои ќе бидат изразени во финалната цена на автомобилот.<sup>5</sup>

Важно е да се потенцира дека барањето за локална застапеност не создава ниту владини приходи, ниту квотна рента. Наместо тоа, разликата помеѓу цените на увозот и домашните стоки, всушност, се зема како просекот во крајната цена и се насочува кон потрошувачите.

### **Студија на случај**

#### **Барање за локална компонента: Американските автобуси произведени во Унгарија**

Во 1995 година нови и модерни автобуси почнале да се возат низ улиците на Мајами, Балтимор и други американски градови. Веројатно многу од возачите не биле свесни дека автобусите се произведуваа или во целост биле произведени во Унгарија.

---

5). Krugman, P., Obsfield, M.: International Economics, Theory and policy, Addison-Wesley Longman Inc. Massachusetts, 2009, p198.



Зошто Унгарија? Пред падот на комунизмот во Источна Европа, Унгарија беше лидер во производството на автобуси за извоз во другите земји од Источниот блок. Тие автобуси се карактеризирале со многу лош квалитет и дизајн; многу малку луѓе верувале дека во блиска иднина оваа индустријата ќе започне да произведува и извезува автобуси наменети за пазарите во западниот свет.

Она што ја промени ситуацијата е успехот на некои итри унгарски инвеститори коишто успеале да ги откријат недостатоците, на и онака малку познатото американско законодавство. Американскиот закон го потенцира барањето за локална компонента на значаен дел од вредноста на производот.

Овој акт се однесува на набавката: купувањата на владините агенции, вклучувајќи ги државните и локалните влади. Тоа значи дека треба да им се даде предност на американските фирми во таквите набавки. Учеството на странските компании може да биде прифатено, ако нивното учество е пониско од најнискиот удел на домашната фирма. Во случајот на автобусите и другата транспортна опрема, странското учество во производите може да биде најмалку 25 % пониско од уделот на домашното учество. Во суштина, овој акт подразбира дискриминација на странските производи во поголем број случаи. Додека „американските“ производи може да содржат некои странски делови, 51% од материјалите мора да бидат домашни.

Унгарските услови се огледале во тоа што имале можност да се приспособат на операциите кои произлегуваа од барањата на американскиот акт во врска со барањето за локална компонента и на тој начин да ги исполнат дадените критериуми. Во Унгарија се произведувала каросеријата на автобусите (конструкцијата, без ништо друго), а останатите операции се реализираа во Америка. Американските осовини и гуми се транспортирале до Унгарија каде се монтирале на каросеријата и како такви се праќале во Америка, каде се инсталирале моторот и преносниот систем. Целиот производ содржел најмалку 51% американски компоненти и на тој начин тоа биле легални „американски“ автобуси, што транспортните градски власти биле во можност да ги набават. Предноста на целата шема била можноста да се користи евтината работна сила во Унгарија, околу 4 долари по час и покрај многу помалата продуктивност на унгарските работници споредено со американските во производство на автобуси.<sup>6</sup> Таквата трговска политика била од голема полза за националната економија на Америка, бидејќи на тој начин се стимулирале домашните индустрии и производители.

6). <http://www.usitc.gov>

### **Користена литература**

- Ирена Кикеркова: Меѓународна економија, Економски факултет – Скопје, 2003.
- Славица Роческа: Меѓународна трговија, Економски факултет – Прилеп, 2003.
- Ристо Фотов: Меѓународна економија, Економски факултет – Штип, 2008.
- Alan V. Deardoeff and Robert M. Stern, *The Michigan Model of World Production and Trade: Theory and Applications* (Cambridge, MA: the MIT Press, 1986).
- Dennis R. Appleyard, Alfred J. Field, Jr.: *International economics*, Homewood, Boston, 1992.
- David G. Tarr, *A General Equilibrium Analysis of the Welfare and Employment Effects of U.S Quotas in Textiles, Autos, and Steel* (Washington, D.C: Federal Trade Commission, 1989).
- Krugman, P., Obsfield, M.: *International Economics, Theory and policy*, Addison-Wesley Longman Inc. Massachusetts, 2009.
- Institute for International Economics, Washington, DC, 1986.  
<http://www.wto.org> World Trade Organization.
- <http://www.usitc.gov> United States International Trade Commission.
- Жиков, А., Кикеркова, И.: *Надворешна трговија, Економски факултет - Скопје, 2000.*