

УДК 339.9

АМЕРИКАНО-СЕРБСКИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

© 2011 г. **А.Б. Парканский***

Институт США и Канады РАН, Москва

Статья посвящена современному этапу и перспективам развития торгово-инвестиционных связей США с Сербией.

Ключевые слова: *США, Сербия, Косово, торговля, инвестиции, политические риски.*

Почти 130 лет назад в Белграде был подписан Договор о коммерции между Соединёнными Штатами Америки и Сербией. Примерно через год он вступил в силу и с тех пор составляет правовую основу американской торговли не только с Сербией, но также со всеми странами бывшей Югославии [4, р. 8].

В конце XIX – начале XX века торгово-экономические отношения между США и Сербией развивались вяло из-за противодействия Германии и Австрии, а также Англии, Италии и других стран Европы. Да и ресурсы экспорта Сербии были ограничены сушёной сливой. Американское экономическое взаимодействие с возникшим после Первой мировой войны Королевством сербов, хорватов и словенцев было почти на нуле, хотя Соединённые Штаты первыми среди великих держав признали новое государство в феврале 1919 года.

Трудно было ожидать особой экономической активности Вашингтона и в отношении социалистической Югославии, появившейся в результате Второй мировой войны. Но в 1948 г. Белград не захотел быть сталинской марионеткой, и Югославия стала единственной социалистической страной, которая получила экономическую помощь по плану Маршалла. Она также продолжала пользоваться режимом наибольшего благоприятствования в торговле, который был зафиксирован ещё в торговом соглашении 1881 г. (среди социалистических стран такой режим США предоставили только Польше). В 1962 г. Югославия, при американском содействии, стала постоянным, а в 1966 г. – полноправным членом ГАТТ, которая в те годы выступала в качестве главной международной организации по регулированию глобальной торговли.

Наконец, одним из важнейших благожелательных актов США относительно социалистической Югославии стало предоставление последней как развивающейся дружеской стране торговых льгот Всеобщей системы преференций, которые превосходили льготные таможенные пошлины, следовавшие из режима наибольшего благоприятствования.

* ПАРКАНСКИЙ Александр Борисович – доктор экономических наук, член-корреспондент РАН, главный научный сотрудник ИСКРАН. E-mail: aparkansky@vgtrk.com.

Стремление Вашингтона экономически вознаградить Югославию за её отказ стать частью «социалистического лагеря» выразилось, среди прочего, в том, что в 1980-е годы стоимость американо-югославской торговли превысила 1 млрд. долл., т.е. была многократно больше чем сегодня (о чём будет сказано ниже). В частности, импорт США из Югославии в 1988 г., когда на американский рынок завозились даже автомобили югославского производства, достиг почти 850 млн. долл. [4, р. 8–9].

Однако, как говорится, от любви до ненависти – один шаг. После развала социалистической Югославии Вашингтон не признал Федеративную Республику Югославия в составе Сербии и Черногории, присоединился к международным санкциям в отношении Белграда, прекратил действие торгового соглашения 1881 г., заморозил югославские активы в американских банках и предпринял ряд других шагов аналогичного характера, которые быстро свели взаимную торговлю и другие экономические связи практически к нулю.

Торговля незначительно оживилась после подписания Дейтонского соглашения, но уже не смогла достигнуть уровня конца 1980-х. Антиюгославские санкции сохранялись Вашингтоном до конца 1995 г., затем были ослаблены, однако в 1998 г. были введены относительно Сербии снова в связи с событиями в Косово, из-за которых США и их союзники начали войну против Югославии. Экономические связи между странами были свёрнуты. Они возобновились только после победы на выборах 2000 г. в Югославии политических сил, ориентирующихся на сотрудничество с США и НАТО.

В начале первого десятилетия XXI века Вашингтон нормализовал свои отношения с Белградом в политической (в 2000 г.) и экономической областях (2003 г.). В 2005 г. Соединённые Штаты вновь предоставили Сербии и Черногории льготы всеобщей системы преференций. В 2006 г. Черногория стала независимым государством; с этого времени ведётся официальная статистика американо-сербского взаимодействия в экономической сфере, что предоставляет нам возможность их корректного изучения.

Инвестиции и торговля

Иностранные прямые частные инвестиции в Сербии неуклонно увеличиваются, однако этот процесс развивается весьма неровно. С 2004 г. по июнь 2009 г. общая стоимость привлечённых предпринимательских инвестиций в Сербию (за вычетом выведенных капиталов) достигла почти 12,8 млрд. долл., причём в 2006 г. на страну пришёлся их рекордный объём – почти 4,4 млрд. Затем приток капитала замедлился: 2007 г. – 2,2 млрд. долл., 2008 г. – 2,5 млрд., 2009 г. (первое полугодие) – 1,2 млрд. долларов [13].

Преобладающая часть иностранных прямых капиталовложений в Сербии осуществляется европейскими инвесторами. На них приходится 70% всего стоимостного объёма вложений, а лидируют по этому показателю Австрия, Греция, Норвегия, Германия, Нидерланды, Италия, Словения, Франция, Люксембург и Венгрия. Согласно последним американским данным, прямые частные инвестиции США в Сербии в 2008 г. достигли весьма скромных размеров – 62 млн. долл., увеличившись, тем не менее, вчетверо за 5-летие. Следует подчеркнуть, что реальный объём капиталовложений корпораций США в Сербии значительно превосходит названный выше, поскольку в официальном по-

казателе не учтены капиталовложения филиалов и дочерних фирм американских корпораций в Европе. Сербский специалист Предраг Бжелич считает, что уже в 2006 г. эти капиталовложения достигли 1 млрд. долл. [4, р. 13]. По аналогичной причине несколько занижены также показатели американской торговли с Сербией (см. ниже).

Важной причиной того, что американцы инвестируют в Сербию через свои филиалы или дочерние компании в Евросоюзе, является отсутствие двустороннего инвестиционного соглашения между Вашингтоном и Белградом, в то время как такие договорённости подписаны Сербией с 41 страной, в том числе почти со всеми европейскими государствами. Вместе с тем, следует отметить, что в 2001 г. Сербия подписала соглашение с Корпорацией частных зарубежных инвестиций США (*OPIC*), которая страхует инвестиции американских корпораций от политических рисков, экспроприации, убытков в результате политического насилия и проблем с обратимостью валют и т.д. [10]. Тем не менее, в вопросе вложения капитала в Сербию американские инвесторы, похоже, придерживаются принципа «бережёного Бог бережёт».

Сербия занимает стратегическое геоэкономическое положение, её называют ключом к Балканам, там в изобилии можно найти сравнительно дешёвую рабочую силу*. Помимо этого, она обладает существенными ресурсами угля и руд цветных металлов, однако все эти благоприятные инвестиционные факторы мало что значат, так как американские и другие западные инвесторы, вкладывая средства в Сербию, опасаются политических рисков.

Американский бизнес учитывает то, что внешняя политика США в отношении Сербии в существенной степени противоречит сербским интересам. Соединённые Штаты были и остаются главным и самым мощным сторонником независимости Косово**; с 1999 г. их помощь косовскому режиму составила 1,2 млрд. долл. [5, 15], ежегодно в среднем ассигнования США для этого нового образования во второй половине прошедшего десятилетия вдвое превышали американскую помощь остальной Сербии [21; 24; 15; 16]. При этом предоставление помощи Белграду Конгресс США ежегодно обуславливает сотрудничеством сербов с Международным трибуналом по бывшей Югославии. Вашингтон стремится инкорпорировать Сербию в НАТО и Евросоюз, добиться необратимой евроатлантической ориентации Белграда. Сербское руководство подало заявление о вступлении в ЕС, но заявило, что не станет вступать в него ценой признания независимости косовского режима, а, наоборот, использует все юридические и дипломатические возможности для противодействия международному признанию

* Уровень заработной платы местного персонала в Сербии вдвое меньше, чем в других восточноевропейских государствах, кроме Румынии и Болгарии (566 евро в Сербии в 2007 г. против 280 и 527 евро в Болгарии и Румынии соответственно [13]).

** В феврале 2008 г. Вашингтон официально признал независимость Косово, что привело к очередному усилению антиамериканских настроений в Сербии, выразившихся, в частности, в разгроме частично посольства США в Белграде и отзыве сербского посла из Вашингтона. В следующем году посол вернулся, а сербское правительство оплатило убытки, но, как говорится, осадок остался. Более чем год спустя Белград посетил вице-президент США Дж. Байден, который заявил, что «Соединённым Штатам и Сербии следует уладить вопрос о том, что между ними нет согласия» относительно Косово [3; 18; 24].

государственности этой провинции Сербии*. Белград поддержал желание стран-соседей вступить в НАТО, однако заявил о том, что сама Сербия в этот блок вступать не собирается**. Белградское руководство отказало американцам в их просьбе послать военный контингент в Афганистан [24; 25].

В Вашингтоне с раздражением реагируют на то, что Сербия развивает политическое и экономическое сотрудничество с Россией***, Китаем, прежними партнёрами по Движению неприсоединения. Россия выступает как самый влиятельный противник независимости Косово и блокирует в Совете Безопасности ООН принятие косовского режима. Россия также является главным поставщиком энергетического сырья для Сербии.

Очевидно, что отмеченные коллизии не способствуют созданию благоприятного инвестиционного и торгового климата для операций американских корпораций в Сербии. Не вызывает сомнений то, что корпорации США нередко используют свои филиалы в ЕС для инвестирования в Сербию ради камуфляжа, учитывая антиамериканские настроения сербов.

Опасения, связанные с политическими рисками, заставляют американских предпринимателей с осторожностью относиться к крупномасштабным и долгосрочным инвестициям в Сербию. Большие проекты, такие как покупка и реконструкция крупной гостиницы в деловом центре Белграда корпорацией «Интерконтиненталь» (общая стоимость проекта 210 млн. дол.) или организация создания гальванического производства корпорацией «Ю-эс-стил» (100 млн. долл.) – лишь редкие исключения. В последние годы самые крупные иностранные инвестиционные проекты в Сербии – приобретение итальянской компанией «Фиат» более 67% акционерного капитала сербской национальной компании «Застава» (950 млн. долл.) и приобретение российским «Газпромом» за 550 млн. долл. 51% государственного нефтяного предприятия «НИС» с обязательством инвестировать ещё 670 млн. долл. до 2012 года****.

* В Евросоюзе 22 страны-члена (из 27) признали независимость Косово; не все готовы к принятию Сербии в организацию, поскольку считают, что она ещё «не преодолела ни последствий социализма, ни последствий войны». Двое обвиняемых в военных преступлениях сербов (Р. Млличич и Г. Хаджич) находятся в бегах, и под предлогом неуважения требований Международного трибунала по бывшей Югославии процесс принятия Сербии в ЕС может растянуться на многие годы. Единственный существенный шаг навстречу ей был сделан в декабре 2009 г., когда ЕС предоставил сербам безвизовый режим.

** Согласно опросам общественного мнения, только четвертая часть населения позитивно относится к идее вступления в НАТО.

*** Один из позднейших примеров – «подписание 29 ноября 2010 г. в штаб-квартире ЮНЕСКО Соглашения между Российской Федерацией и ЮНЕСКО об участии Правительства Российской Федерации в финансировании работ по восстановлению православных святынь в Косово (Сербия) [2].

**** Согласно данным МИД РФ, Сербия – весьма крупный торгово-экономический партнёр России (товарооборот в 2008 г. – свыше 4 млрд. долларов США). В соответствии с двусторонним межправительственным соглашением о сотрудничестве в нефтегазовой отрасли 2008 г. ведётся работа по продвижению масштабных энергетических проектов: развитию АО «Нефтяная индустрия Сербии» при ведущей роли российского инвестора – ОАО «Газпром нефть», строительству на территории Сербии участка газопровода «Южный поток», обустройству подземного газохранилища «Банатский двор» в районе г. Нови-Сад. Прорабатываются новые перспективные проекты в энергетической и транспортной сферах. Объём российских инвестиций в сербскую экономику превысил 1 млрд. долл. США [1].

Таблица 1

Торговля США с Сербией в 2005–2009 гг., млн. долл. [12; 4, р. 11]

	2005*	2006*	2007	2008	2009	2010
Экспорт США	133	147	110	207	111	
Импорт США	55	68	58	72	62	
Товарооборот	188	215	168	279	173	
Торговый баланс	78	79	52	135	49	

* Включая торговлю США с Черногорией.

Таблица 2

Главные товарные статьи торговли США с Сербией в 2009 г., % [12]

Экспорт США	%	Импорт США	%
Ядерные реакторы, котлы, части к ним	22,7	Оружие и боеприпасы, части к ним	44,2
Авиакосмическая техника, части к ней	16,9	Ядерные реакторы, котлы, части к ним	12,2
Электротехническое, аудио-, видеооборудование, части к нему	10,3	Медь и медные изделия	8,3
Товары по специальным условиям	9,3	Фармацевтические товары	6
Оптическое, медицинское оборудование, хирургические инструменты	7,2	Обувь	3,2
Мясо	6,3	Сухофрукты и орехи	3,2
Автомобили, части к ним	6,3	Текстильные товары и аксессуары	3,2
Табак	2,7	Электротехническое, аудио- и видеооборудование, части к нему	1,6
Минеральное топливо	2,7	Каучук и изделия из него	1,6
Предметы искусства	1,8	Изделия из железа и стали	1,6
Фармацевтические товары	1,8	Свинец и изделия из него	1,6
Другие	1,2	Другие	13,3

Одна из характерных особенностей американских и других иностранных прямых капиталовложений в Сербию – их преобладание не в промышленных отраслях, а в сфере услуг, в первую очередь в банковских и финансовых, а также в оптовой и розничной торговле и техническом обслуживании, коммунальных услугах, гостиничном деле и общественном питании. В совокупности на эти отрасли приходится до 60% всех частных инвестиций из США и других государств [13, р. 2]. Примерно треть всего капитала вложена в транспорт, телекоммуникации, обрабатывающую и добывающую промышленность, а остальное – в операции с недвижимостью и т.д.. Наибольший объём иностранного предпринимательского капитала сосредоточен в районе Западных Балкан.

Американская товарная торговля с Сербией, как и экспорт инвестиций, характеризуется тенденцией к росту, однако этот процесс также развивается нестабильно (см. табл. 1). США не входят в число главных торговых партнёров Сербии. В сербском импорте главные роли принадлежат России, доля которой в иностранных закупках страны превысила в 2009 г. 18%; Германии – 18% и

Италии – 13%. В экспорте на первом месте Босния-Герцеговина – 12% стоимости вывозимых товаров; далее Германия – 11%; Черногория – 11% [11]. Торговля с Сербией занимает незначительное место в совокупном международном товарообороте Соединённых Штатов (см. табл. 2).

Согласно оценкам сербских экспертов, в силу политического фактора товарооборот Сербии с Соединёнными Штатами сегодня примерно в пять раз меньше, чем позволяют существующие возможности, которые используют Болгария и Словакия (в торговле с США), имеющие сравнимые с Сербией экономические характеристики [4, р. 14–15; 6]. Вместе с тем, надо отметить, что при всех опасениях американцев относительно чреватой для них рисками внутриполитической ситуации в Сербии, их торгово-инвестиционные связи с этой страной постепенно расширяются. В противоположность этому, несмотря на всяческую поддержку официальным Вашингтоном косовского режима, корпорации США предпочитают оставаться в стороне от косовского рынка: мало-мальски существенного капитала туда не вкладывают, а торговля составляет мизерную сумму в 5,4 млн. долл. (2009 г.) [20; 21; 14].

Что привлекает американцев

Глобальный экономический кризис нанёс серьёзный удар по сербской экономике. В 2008 г. ВВП страны увеличился на 5,4%, а в 2009 г. упал на 2,8%. Безработица в октябре 2009 г. достигла 16,6%. Согласно различным оценкам, экономический рост в 2010 г. составил 1%. Учитывая стратегически важное значение мирной и экономически крепнущей обстановки в Сербии и в целом на Балканах, МВФ предоставил в 2009 г. ей кредит в 530 млн. долл., а позднее дополнительный заём на 4,2 млрд. долл. Условием предоставления этих средств было сокращение дефицита сербского бюджета до 3% ВВП. Немного позже МВФ увеличил этот лимит до 4,5% в 2009 г. и 4% в 2010 г. в обмен на замораживание в Сербии заработной платы государственных служащих, а также пенсий, на проведение реформы национальной пенсионной системы. Помимо этого финансовую помощь Сербии оказали Всемирный банк, Евросоюз и Россия. Несмотря на нелёгкую экономическую ситуацию в стране, многие сектора сербского рынка привлекают пристальный интерес американского бизнеса.

По мнению экспертов Министерства торговли США, рынок оборудования для аэропортов – самый привлекательный сектор сербской экономики для американских корпораций с точки зрения поставок продукции и прямых инвестиций из Соединённых Штатов. Через аэропорты в Белграде и Нисе пролегал 20 международных маршрутов; в 2010 г. было перевезено более 3 млн. авиапассажиров и 70 тыс. т грузов (оценка) [13].

Сербские предприятия обеспечивают лишь 7,5% потребностей национальных аэропортов в оборудовании для управления воздушным движением, взлетом и посадкой. Американцы видят в сербских или действующих в стране иностранных компаниях не столько серьёзных конкурентов, сколько потенциальных партнёров, которые могли бы обеспечить послепродажное обслуживание американской техники, а также производство и сборку отдельных компонентов. Такие компании США, как «Хьюз/Рейтион» (*Hughes/Raytheon*) «Ю-эс-стил» и другие, уже обеспечивают примерно 30% ввоза в Сербию на-

званного оборудования, в первую очередь радарного и навигационного. Ожидается, что указанный показатель существенно увеличится в 2011–2015 годы.

Также делается расчёт на рост американского экспорта такого оборудования для аэропортов, как пассажирские мосты, пожарные автомобили, металлодетекторы, электронные запахообнаружители, рентгеновское оборудование для проверки багажа.

Вторым по перспективности поставок товаров и вложения капитала американцы считают сербский рынок медицинского оборудования. Продажи на нём увеличиваются ежегодно на 12% и достигли в 2009 г. 186 млн. долл., причём доля импортного оборудования составила 90%. Главными поставщиками выступают западноевропейские соперники США – Германия и Италия, однако и американская доля на рынке значительна: она составляет 15%. В действительности реальная цифра поставок медицинской техники из США гораздо больше, поскольку они идут с американских предприятий, действующих в Евросоюзе и отражаются в статистике, как европейские. Одна из главных помех для быстрого роста поставок американской медицинской техники в Сербию – слаборазвитое послепродажное техническое обслуживание.

Тем не менее, делая упор на свою высокую ценовую конкурентоспособность, американцы рассчитывают на увеличение продаж в Сербию таких видов медицинской техники, как сердечно-сосудистое диагностическое оборудование, инструменты неинвазивной хирургии, анестезионное оборудование, приборы интенсивной и радиационной терапии, томографическая техника, ультразвуковое, урологическое и лабораторное оборудование, устройства для банков тканей и крови [6].

Рынок фармацевтических товаров, по мнению американских экспертов, – третий по важности для корпораций США [7]. В Сербии в 2009 г. было продано таких товаров на 1 млрд. долл., но, несмотря на значительность этого показателя, подушевое потребление лекарств в Сербии весьма уступает другим странам Центральной Европы. Поэтому ожидается быстрое расширение данного рыночного сегмента в ближайшее пятилетие на уровне 6–8% ежегодно. Фармацевтический рынок Сербии контролируется местными производителями «дженериков» – компаниями «Хемофарм», «Актавис» и «Галеника», совокупная рыночная доля которых достигает 70%.

Тем не менее, рынок наиболее современных лекарств принадлежит иностранным производителям из Швейцарии – «Рош» (*Roche*), США – «Пфайзер», Дании – «Новартис» и Великобритании – «Джи-эс-кей» (*GSK*). Фармацевтический экспорт из США в Сербию, не считая поставок американских предприятий в Европе, увеличился в 2003–2008 гг. почти втрое. Залогом того, что он будет увеличиваться и далее, служит то, что Сербия занимает одно из ведущих мест в Европе по сердечно-сосудистым заболеваниям, раку, болезням печени и циррозу. Особенно большой спрос существует в Сербии на онкологические препараты, витаминно-минеральные смеси, лекарства из натурального сырья, а также препараты для проведения тестов на алкоголь и наркотики.

Большой интерес проявляют США к сербскому рынку информационной техники и технологий [19]. Продажи товаров и услуг выросли в 2001–2009 гг. почти втрое и достигли в 2009 г. 350 млн. долл., из которых 70% пришлось на технику, 16,5% – программное обеспечение, а оставшиеся 13,5% – информаци-

онные услуги. Американская доля на рынке составляет до 30% [6; 13]. Операции здесь осуществляют такие ведущие корпорации, как «Хьюлетт-Паккард», «Ай-би-эм», «Компак», «Делл», «Гейтуэй», «Ксерокс» и др. Их главными конкурентами выступают «Тошиба», «Сименс», «Асер».

Анализ сербского рынка, проведённый американскими экспертами, позволил сделать вывод, что наилучшие перспективы имеют поставки из США персональных компьютеров, серверов, ноутбуков, модемов, принтеров и сканеров.

Значительный интерес проявляют в США к сербскому рынку телекоммуникационного оборудования и услуг: в последние годы продажи здесь росли ежегодно в среднем на 18,3%, а в ближайшие пять лет этот показатель составит, как ожидается, 15%. Особенно энергично увеличивается сектор мобильной телефонной связи, ежегодный рост которого достиг в последние годы 30% [19]. Американские корпорации связывают свои перспективы с ожидаемой приватизацией в этом секторе сербской экономики и назревшей массовой модернизацией устаревшего оборудования. Помимо мобильной телефонии, корпорации США намерены укрепить свои позиции в быстро растущем секторе кабельного телевидения. Они надеются также стать участниками сербского национального проекта по переходу с аналогового на цифровое телевидение, осуществление которого рассчитано до 2015 года.

В сфере услуг главное внимание американцы уделяют франчайзингу. Специалисты из Министерства торговли даже организовали в 2008 г. совместно с Сербской Торговой палатой и Сербской франчайзинговой ассоциацией Центр по франчайзингу и объехали 13 городов страны с целью познакомить местных предпринимателей с выгодами этого вида бизнеса. Согласно оценкам американских специалистов, сербы в большей степени, чем другие народы, склонны тратить значительные деньги на еду вне дома, но эта особенность до сих пор слабо используется корпорациями США: в Сербии действуют всего три американские сети ресторанов «фаст-фуд» – «Пицца хат», «Макдоналдс», «Кентукки фрайд чикен». При этом в стране действуют несколько заведений «Макдоналдс» и только по одному двух других сетей [6; 11].

Значительные возможности для франчайзинга не используются пока американским бизнесом в розничной торговле одеждой, а также предоставлении услуг фитнеса, химчистки, обслуживания домашних животных.

Наконец, заинтересованное внимание американских предпринимателей привлекает сельское хозяйство Сербии. В нём производится 11,3% валового внутреннего продукта страны. Его доля в национальной экспортной выручке достигает 23%; причём аграрный экспорт на 720 млн. долл. превышает импорт сельскохозяйственных товаров (2009 г.). Главные статьи сербского аграрного экспорта – зерно и зернопродукты, напитки, вода и сладости.

Американский экспорт сельскохозяйственных товаров в Сербию составил в 2009 г. 25,3 млн. долл., или около 2% сербского аграрного импорта. США поставляют в Сербию миндаль, табак, диетические продукты, алкогольные напитки, мороженую рыбу и другие морепродукты, сушеные фрукты. Поставки этих товаров, по оценкам американцев, будут увеличиваться и в обозримом будущем, причём особые надежды возлагаются в краткосрочном плане на продажи мороженой рыбы, мяса птицы, напитков и пищевых товаров высокой стоимости.

Внешнеэкономический потенциал косовской части Сербии вызывает у американского бизнеса существенно меньший интерес. Определённые возможности может предоставить отсталый телекоммуникационный сектор Косово, однако отсутствие у Приштины странового телефонного кода затрудняет модернизацию этого сектора, получение кода возможно только после принятия Косово в ООН, что в обозримом будущем нереально. В отдалённой перспективе допустимо участие США в разработке косовских месторождений лигнитового угля для производства электроэнергии. Американцы также рассчитывают в будущем на участие в возрождении горнодобычи, улучшении услуг здравоохранения и дорожном строительстве [5].

* * *

Согласно оценкам сербских экспертов, если бы не политический фактор, товарооборот Сербии и Соединённых Штатов сегодня примерно в пять раз превышал бы имеющийся, потому что внешнеэкономический потенциал Сербии позволяет достичь таких же масштабов торгово-инвестиционного взаимодействия с США, какие существуют у последних с Болгарией или Словакией [4].

Период военной агрессии и экономических санкций США и их союзников против Сербии остался в прошлом, но политические противоречия сохраняются. В Соединённых Штатах с осторожностью наблюдают и за развитием непростой внутривнутриполитической ситуации в Сербии, которая вызывает у них тревогу. Поэтому экономическое взаимодействие между двумя странами в обозримом будущем сохранит свою зависимость от политического фактора.

Политические риски подрывают интерес корпораций США к долгосрочному и масштабному инвестиционно-торговому взаимодействию с Сербией, в том числе с косовской её частью. Поэтому экономические отношения с этой балканской республикой до поры до времени рассматриваются в Вашингтоне как важный, но не главный инструмент закрепления Белграда на западной орбите. Полная интеграция Сербии в Евросоюз на западных условиях расценивается американскими политиками как более эффективный и перспективный путь обеспечения их долгосрочных интересов в этом государстве в существующей ныне ситуации.

Список литературы

1. Интервью официального представителя МИД России А.А. Нестеренко РИА «Новости» в связи с предстоящим визитом Министра иностранных дел Сербии В. Еремича в Россию (<http://www.mid.ru/ns-reuro.nsf/348bd0dald5a7185432569e700419c7a/432569d80022027ec325764300342090?OpenDocument>)
2. О подписании Соглашения между Россией и ЮНЕСКО об участии Правительства Российской Федерации в финансировании работ по восстановлению православных святынь в Косово (Сербия) (http://www.mid.ru/Brp_4.nsf/arh/0964CE73855B690DC32577EA0052C578?OpenDocument)
3. Ambassador Mary Warlick Presented Credentials to the President of Serbia. January 29, 2010 (<http://belgradeusembassy.gov/embassy/press/2010/b100129.html>)
4. The Challenges of the International Economic Integrations. Proceedings. International Conference «Contemporary Challenges of Theory and Practice in Economics». Faculty of Economics: Belgrade. September 26-29, 2007. P. 4–15.

5. Doing Business in Kosovo. A Country Commercial Guide for U.S. Companies International Copyright, U.S. & Foreign Commercial Service and U.S. Department of State (<http://www.eubusiness.com/europe/kosovo/invest>).
6. Doing Business in Serbia: A Country Commercial Guide for U.S. Companies International Copyright, U.S. & Foreign Commercial Service and U.S. Department of State (<http://www.buyusa.gov/sebia/en/ccg.html>).
7. Filly Farm Pharmacies Serbia, Great Customer Service (<http://blog.miodragkostic.com/?cat=4>).
8. Foreign Trade Data ([http://www.siepa.gov.rs/site/en/home/1/importing from serbia/foreign trade data/](http://www.siepa.gov.rs/site/en/home/1/importing%20from%20serbia/foreign%20trade%20data/)).
9. Former US Assistant Secretary of State Robert Gelbard: Bulgarias Borisov Govt Is Trying Hard to Do the Right Things (http://www.novinite.com/view_news.php?id=122484).
10. Four-Year Report/OPIC Office of Accountability (http://www.opic.gov/sites/default/files/docs/office_of_accountability_four_year_report_2009.pdf).
11. Franchising Opportunities in Serbia and in Montenegro (<http://www.buyusa.gov/sebia/en/82.html?print=1>).
12. HS Total All Merchandise – 2009 Exports to Serbia; HS Total ALL Merchandise – 2009 Imports from Serbia (<http://tse.export.gov/NTDChartPP.aspx?UniqueURL=bta44gazyslgihnzyslgihnzuzktg?245-201>).
13. Investing in Serbia (http://siepa.gov.rs/site/en/home/1/investing_in_serbia/strong_fdi_figures).
14. IPAK. Investment Promotion Agency of Kosovo . Foreign Investors (<http://www.invest-ks.org/?cont=8>).
15. Kosovo Country Profile (http://www.usaid.gov/locations/europe_eurasia/countries/ko/).
16. Kosovo Investment Climate 2009 (<http://www.eubusiness.com/europe/kosovo/invest>).
17. *Mrdakovitch-Cvetkovitch R.* Foreign Resources in Economic Development of Serbia (<http://www.nspm.rs/nspm-in-english/foreign-resources-in-economic-development-of-serbia.html>).
18. Serbia-US Bilateral Relations (http://www.serbiaembusa.org/ustext.php?subaction=showfull&is=1197033911&archive=&start_from=&ucat=23&).
19. Serbia Country Profile (http://www.usaid.gov/locations/europe_eurasia/countries/rs/serbia.pdf).
20. Serbia Country Profile (<http://serbia.usaid.gov/code/navigate.php?Id=43>).
21. Trade in Goods (Imports, Exports and Trade Balance) with Kosovo (<http://www.census.gov/foreign-trade/balance/c4803.html>).
22. U.S. Direct Investment Abroad: Country Detail for Selected Items (<http://www.bea.gov/international/xls/longctry.xls>).
23. U.S. Senate Adopts Serbia Resolution (<http://serbianna.com/news/?p=4456>).
24. *Woehrel S.* Kosovo: Current Issues and U.S. Policy. Congressional Research Service. April 12, 2010. 10 p.
25. *Woehrel S.* Serbia: Current Issues and U.S. Policy. Congressional Research Service. April 12, 2010. 12 p.
26. <http://www.mindbranch.com/Telecommunications-Serbia-R3670-16/>