

БАЛКАНИЗАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ: УРОКИ ДЛЯ БИЗНЕСА

Современный бизнес в условиях текущей напряженности, наблюдающейся практически во всех частях света и во всех сферах деятельности, оказался в ситуации, когда скорость адаптации к стремительно изменяющимся условиям ведения бизнеса, обусловленным внешними, часто политическими, рисками, оказывается ключевым фактором конкурентоспособности. Субъекты хозяйствования, даже минимально вовлеченные во внешнеэкономическую деятельность, оказываются вынуждены мониторить тот спектр новостей и событий, который ранее не попадал в поле их зрения. Оценка рисков ведения бизнеса получила особый приоритет в процессе стратегического планирования организаций, а одним из наиболее актуальных факторов риска на современном этапе выступает балканизация международной торговой политики.

Балканизация – термин постоянно эволюционирующий. В XIX – начале XX вв. он описывал ситуацию становления новых государств на Балканском полуострове в результате распада Османской и Австро-Венгерской империй. В конце XX в. он применялся как в отношении очередного раунда формирования балканских государств в результате развала социалистического лагеря, так и в отношении прочих подобных процессов, характеризовавшихся болезненной фрагментацией ранее цельных территорий. На текущем же этапе термин получил крайне широкую трактовку, характеризуя процессы недружественной фрагментации изначально цельных систем. В экономическом контексте можно встретить понятие «балканизация», используемое в отношении платежных, финансовых, инвестиционных и информационных систем, когда страны выбирают опцию формирования закрытых внутренних подсистем, ставящих во главу угла разрозненные национальные интересы, а не общие интересы целого.

В рамках системы регулирования международной торговли процессы балканизации заметны более, чем в других сферах глобальной экономики. Кризис системы многостороннего регулирования имеет результатом формирование альтернативных способов решения проблем торгового взаимодействия: заключение многочисленных региональных торговых соглашений, формирование плюрилатеральных договоренностей, образование ad-hoc механизмов разрешения торговых споров, перекраивание сфер влияния и интенсификация взаимодействия в рамках не всегда устойчивых зон дружественных партнеров.

С точки зрения бизнес-сообщества, столь фрагментированная и динамично меняющаяся среда функционирования вызывает необходимость выстраивания проактивной позиции в плане ее оценки. Умение своевременно оценить риски и возможности, связанные с нестыковками разрозненных подходов к регулированию международной торговли, в частности электронной торговли, может предоставить компаниям конкурентное преимущество на международном рынке. Умение уловить сигналы выстраивания географических приоритетов может предоставить им возможность опережения конкурентов на новых рынках. Умение предсказать очередные линии раздела, возникающие в процессе балканизации торговой и сопутствующих систем, способно снизить потери от присутствия на определенных рынках.

Таким образом, в текущих условиях функционирования на мировом рынке компании все чаще оказываются вынуждены обращать внимание на последствия процесса балканизации, захватившего все сферы глобальной экономики. От международного регулирования торговли до планирования международной торговой деятельности на уровне предприятий балканизация представляется крайне опасным фактором, присутствие которого лучше было бы нивелировать, чем выстраивать стратегии к его адаптации.