

Высокая практическая ценность

Л. М. Капица

Захаров А.Н. «Международные конкурсные торги». Учебное пособие. М.: «МГИМО-Университет», 2011. 159 с.

Освоение российским малым и средним бизнесом формальных механизмов, поддерживающих и регулирующих международные торгово-экономические отношения, происходит весьма медленными темпами. К числу таких механизмов относятся и международные торги, открывающие новые возможности расширения рынка сбыта и налаживания экономических связей с зарубежными партнёрами. Одной из причин, сдерживающих участие российского малого и среднего бизнеса в международных торгово-экономических связях, является нехватка собственных ресурсов (человеческих и материальных) для продвижения своей продукции на мировом рынке. С другой стороны, множество организационно-бюрократических структур, созданных за последние годы, не обладают ещё достаточной компетенцией для оказания эффективной поддержки малому и среднему бизнесу в данной области. К числу таких областей относятся и международные торги. Учебное пособие профессора Захарова А.Н. призвано закрыть, хотя бы частично, существующую брешь.

Хотя учебное пособие нацелено на студентов и аспирантов, изучающих международные экономические отношения, мировую экономику и экономическую дипломатию, оно вполне может быть использовано как малым и средним бизнесом, так и правительственными и неправительственными организациями, для расширения их знаний и сферы деятельности.

Учебное пособие Профессора Захарова А.Н. «Международные торги» освещает содержание и роль конкурсных тендеров в торгово-экономической экспансии зарубежных компаний. Учебное пособие знакомит читателя не только с существующими формами международных тендеров, но и описывает шаг за шагом процедуру участия и требования, предъявляемые к участникам тендеров.

Наряду с вышеназванными аспектами, в новом издании учебного пособия «Международные торги» расширены разделы, посвящённые электронной торговле и возможностях, которые возникают для участников торгово-экономических отношений в связи ростом виртуальных рынков.

Интересным для российского бизнеса является раздел, освещающий деятельность международных организаций, включая организации системы ООН. Здесь следует упомянуть некоторые последние инициативы, в частности, создание «единого окна», через которое и малый бизнес любой страны может принять участие в тендерах, объявляемых организациями-членами системы ООН.

Разделы учебного пособия, анализирующие практику развитых стран, несут в себе значительный объём информации. Опыт развитых стран, в частности, США, может быть адаптирован к российским условиям и взят на вооружение, как российскими предприятиями, так и государственными организациями, в функцию которых входит оказание поддержки и сопровождение национальных производителей в их поиске новых рынков сбыта.

Подводя итоги вышеизложенному, можно сделать вполне определенный вывод о высокой практической ценности рецензируемого учебного пособия. Оно ориентирует студента на необходимость углубленного изучения международной практики в области международных экономических отношений. Причем учебное пособие приобретает еще большее значение для специалистов с дипломом, уже вступивших на путь самостоятельной деятельности, связанной с внешней торговлей, а эта сфера практически не ограничена.

Kapitza L.M. International Competitive Auctions.