

- No hay que tener temor a enviar el primer recordatorio de pago lo antes posible. Algunas empresas no se atreven a reclamar por miedo a proyectar una imagen de excesivo rigor y dureza. Sin embargo, una reclamación temprana permite detectar a tiempo un posible fallido incobrable y se consigue un efecto psicológico positivo, ya que la mayoría de los deudores respetan a los acreedores que saben controlar los cobros.

- Antes de reclamar es conveniente obtener la máxima cantidad de información acerca del deudor, tanto de fuentes internas como externas, así como de su situación económica (solvencia, endeudamiento, liquidez, etc.) y personal. También hay que recoger toda la información referente al crédito pendiente de cobro, el historial del cliente y la documentación relacionada.

- El responsable de la gestión de cobros debe saber graduar y dosificar los procedimientos de reclamación, empezando de forma amistosa e incrementando la presión gradualmente si, a medida que pasa el tiempo, el deudor no paga. Se deben utilizar todos los medios disponibles: correo, fax, e-mail, teléfono y visita personal, que es el método más eficaz para conseguir buenos resultados, aunque también el más costoso.

- No obstante, si las gestiones son infructuosas no hay que prolongar más esta etapa, ya que el deudor puede estar disminuyendo su patrimonio o preparando el cierre de su negocio. Cuando la negociación amistosa no da resultados concretos es conveniente plantearse la vía judicial.

Герасимов В.Н.

Научный руководитель Дыро Е.В.

Международная торговля, являясь основным видом внешнеэкономических связей, несомненно, оказывает сильное влияние на экономическую ситуацию в стране, позволяет укрепить экономические связи, способствует развитию экономических отношений. Современное положение в Европе, сложившееся в результате процессов интеграции, ещё более увеличивает значимость международного обмена и, в то же время, зависимость стран от состояния экономик друг дру-

га, от ситуации на мировых рынках. Чем больше эта взаимозависимость, тем болезненней международный кризис, поразивший и сферу международного обмена, сказывается на экономических системах стран. Поэтому анализ внешнеторгового сектора экономики любого государства (в данном случае Испании) важен для поиска путей выхода из кризиса и резервов роста национальной экономики.

COMERCIO INTERNACIONAL: IMPORTANCIA Y SITUACIÓN ACTUAL DEL SECTOR EXTERIOR ESPAÑOL

El comercio internacional es el intercambio de bienes y servicios entre diferentes naciones. La prosperidad de economía mundial en la última década se debe en gran medida al crecimiento de transacciones internacionales a partir de la Segunda Guerra Mundial. El comercio es el principal tipo de relaciones económicas internacionales.

La importancia del intercambio entre naciones consiste en lo siguiente:

- permite obtener a los países artículos que no pueden producirse en el interior de estos países;
- contribuye al intercambio cultural, al acercamiento y enriquecimiento mutuo de naciones;
- intercambio internacional pone ante personas nuevos objetivos mostrándoles nuevos artículos y de tal modo les hace trabajar más para satisfacer nuevos gustos y necesidades;
- con su ayuda los países pueden producir más que necesitan y alcanzar alto nivel de producción y bienestar.

Pero el comercio mundial no está libre de contradicciones, que son:

- la lucha entre principios de liberalismo y de proteccionismo;
- concentración de mayor parte de comercio mundial en los países desarrollados (sobre todo de productos industriales) mientras que los subdesarrollados (cerca del 20% de comercio internacional) exportan materias primas y productos agrícolas cuyos precios son inestables.

La recesión de la producción y la restricción del comercio casi siempre corren parejas, lo que pasó en los años treinta y lo que se

ve actualmente. Los resultados de las exportaciones por países y áreas geográficas son totalmente coherentes con la evolución económica de los mismos. El crecimiento del comercio mundial en el año 2001 desaceleró y consistió solo un 2% en vez del 12% en el año 2000. Eso se explica por reducción de gastos para productos de nuevas tecnologías y de demanda en los EE. UU. y en Europa. El 62% del intercambio comercial de los países de la Unión Europea es el intercambio entre países miembros de la misma UE, su sector exterior no depende mucho de la situación económica en los Estados Unidos, Asia, etc.

Lo mismo se puede observar en el sector exterior español. Después de ingresar en la Unión Europea el comercio exterior español se dobló y en los años noventa la tasa de crecimiento de exportaciones fue dos veces mayor que en la UE (10.5% y 4.6%, respectivamente) pero el crecimiento medio anual de 2001 se situó unas décimas por debajo del 3%, bien lejos del 12% alcanzado en el año anterior.

El punto más débil de la economía española se encuentra en la brusca caída de exportaciones. Pero el deterioro de las exportaciones no está produciendo con igual intensidad en las importaciones. Hay una cierta estabilidad de importaciones en consonancia con el crecimiento de la demanda interna.

Gracias a esto la aportación del sector exterior al crecimiento del PIB no se deterioró y el déficit comercial mejoró. El elemento positivo de recesión internacional para la economía española es el abaratamiento de los productos de importación, especialmente los de petróleo, lo que traduce en menor déficit comercial y en un aumento del poder adquisitivo de rentas españolas.

En la Actualización del Programa de Estabilidad publicada por el Gobierno español a principios del diciembre de 2001 se preve el aumento de exportaciones en un 4,5% mientras que el comercio internacional va a crecer el 1,8% lo que provoca una desconfianza de economistas en este Programa de Estabilidad.

Гуща А.П.

Научный руководитель Попок Н.В.

Формирование глобальных рынков стало очень важным для многих развивающихся стран, напуганных тем, что они не смогут выжить в экономическом и