

The second group are dubbed "**Prosthetics**". They can remember life before mobiles and see the phone as an extension of self rather than a part of it.

For this group the phone is a functional device used to administer their life rather than something that contributes to emotional attachments.

The third group are "**Connected but unattached**" and regard their mobile as necessary and mainly make voice calls with it."

Another research carried by the 'Guardian Newspaper', of 7<sup>th</sup> August, 2003 indicates this kind of attachment saying "Italian parents are rearing a generation of mobile phone slaves, according to the conclusions of a study published yesterday. A survey of children aged between nine and 10 found 56% owned mobile phones. Of these: 68% never switched the phones off; 80% kept them on in church; 86% kept them on during lessons.

These side effects that accompany each technology McLuhan calls Amputations. He explained Amputations to be the opposite of Extensions. He mentioned the loss of archery skill as an amputation that occurred after the development of gunpowder. About the telephone, he said: "...it extends the voice, but it amputates the art of penmanship gained through regular correspondence." I would like to describe these side-effects as the opportunity cost of the mobile phone technology.

### **CONCLUSION**

The invention of the mobile has made communication much easier among families. However, like every new technology, the psychic social impact of the cell phone must be studied, so that its advantages are maximised by each family and its risks are minimised as much as it is possible. Since, technology is the product of the human person, it should be used as a tool to be controlled and not as a tool that controls its own makers. Fixed telephones cellular phone has broken down the barriers of not communicating outside the home or office premises. The cellular telephones became an extension of the fixed telephones. I would want to refer to these new hi-tech telephones as 'telephone without borders.' It is certainly necessary for the day-to-day family communication as it brings distant family members closer and serves as vital instruments for emergency contacts. However, we see that it has re-inforced a new form of a class difference and re-emphasised individualism and a new wave of pathological attachment to technology.

**Silvia Francesca Mary Addini-Stein**

### **LECTURES WITHOUT BORDERS: VIDEOSTREAMING AS A MEDIUM DISPLACING INSTITUTIONAL DEPENDENCY**

The popular use of new videostreaming technologies to download lectures for free individual use as well as for multimedia projectors at conferences and particularly in classrooms, which I, and colleague Gerald Musa (2005), nickname "lectures without borders", has made communication much easier between lecturers and their audiences. "Lectures without borders", technologically, has overcome the barriers of not communicating outside the physical boundaries of the classroom or workplace. "Lectures without borders" brings distant human family members closer, in learning situations otherwise restricted by travel, income, politics, and visa regimes. By displacing the physical connections which create dependency upon educational institutions and their geographically, as well as politically, locked points of reference, our human family becomes our natural point of reference bridging real world activity with classroom style learning. In this article I layout for you the major challenges and solutions I encountered in being privileged to work with TNU's Dr. Danilova's students while away and the solutions I found to make my lectures easily accessible, "without borders", and I list some future pedagogical directions for videostreaming technology.

**Абдулаев А.А.**

### **ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Рост производства, недостаточная ёмкость внутреннего рынка стимулируют компании к принятию решения о выходе на внешние рынки. Данный процесс требует проведения более глубокого анализа перспектив и возможностей функционирования на мировом рынке, а также наличия необходимых для этого ресурсов.

Однако спонтанность и порой необоснованность действий приводит к росту риска возникновения непредвиденных ситуаций, негативно отражающихся на реализации внешнеэкономической стратегии предприятия. При этом нарушаются основные принципы планирования. Несбалансированность, отсутствие преемственности в разработке стратегических и тактических планов, экономическая необоснованность плановых показателей не только не позволяют использовать весь потенциал компании, но также сопряжены с возможностью финансовых потерь в будущем.

Следовательно, при разработке стратегии внешнеэкономической деятельности необходимо достичь максимального соответствия целей и конкретных методов их реализации. Что, в свою очередь, требует детализированной разработки стратегии маркетинга, стратегии развития и обеспечения производства, финансового плана компании, а также стратегии развития системы менеджмента.

Маркетинговая составляющая внешнеэкономической стратегии позволит проанализировать конкурентные преимущества, факторы макросреды, инфраструктуры региона, возможные способы выхода на рынок, разработать стратегию ценообразования и стимулирования продаж.

Стратегия развития и обеспечения производства дает возможность оценить уровень информационного, ресурсного и правового обеспечения процесса производства, параметры «входа» системы и ее «выхода», выявить узкие места, а также подготовить технико-экономическое обоснование проекта.

Однако эффективность реализации всех вышеперечисленных стратегий возможна лишь при максимальном обосновании показателей финансового плана и соответствующем анализе функционирования системы менеджмента. При этом на качественно высокий уровень должен быть поставлен процесс организации и контроля за реализацией внешнеэкономической стратегии предприятия. Систематическое наблюдение за стадиями реализации проекта позволит не только устранять возникающие отклонения на первоначальном этапе, но и предупреждать их появление в будущем путем корректировки параметров существующего плана. Для этого необходимо обеспечить гибкость стратегического планирования.

Фазы планирования стратегии внешнеэкономической деятельности можно представить в следующей последователь-

ности:

- фаза анализа и выбора рынков в зависимости от целей и ресурсов предприятия;
- фаза адаптации предложения;
- фаза разработки плана маркетинга;
- фаза реализации и контроля.

Современные тенденции развития международного бизнеса предъявляют высокие требования к процессу стратегического планирования. Изучение опыта, анализ факторного влияния различных параметров на конечный результат должны стать основой успешной реализации намеченной стратегии, что позволит избежать принятия случайных решений. Лишь целенаправленное планирование дает основание рассчитывать на высокую отдачу от привлеченных в проект инвестиций. Поэтому возможность реализации целей организации зависит, в первую очередь, от уровня организационной культуры и степени обоснованности принимаемых решений.

**Анушко Л.С.**

## **РИСКИ В УСЛОВИЯХ ЗАРУБЕЖНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИРМ**

Производя или осуществляя сбыт товаров и услуг, фирма развивает свою деятельность и, следовательно, рискует в двух направлениях. Одно из них – вертикальное, предусматривающее выбор месторасположения предприятия, используемую технологию, логистику перемещения сырья, полуфабрикатов и готовой продукции. Второе направление деятельности фирмы – горизонтальное, со своим стилем менеджмента, организацией производства и сбыта на базе концепции маркетинга, НИОКР и финансовой деятельности. На обоих этих направлениях неизбежно возникают риски.

Если же фирма распространяет свою деятельность за пределы государственных границ, то риски, связанные с предпринимательством, во много раз увеличиваются в условиях функционирования предприятия за границей из-за разницы в культуре (право, обычаи, мораль, этика), специфики спроса на товары и услуги, производственных и бытовых отношений между людьми, колебаний паритетов валют, распространения международного терроризма.

Для комплексной оценки рисков, связанных с зарубежным предпринимательством, целесообразно классифицировать факторы, влияющие на деятельность предприятий, функционирующих за пределами национальных границ. Классификация этих факторов приведена в таблице 1.

**Таблица 1.** Классификация факторов, влияющих на риск

Группа классификации	Факторы, влияющие на риск
1. Социокультурные	обычаи, нормы, язык, демография, уровень жизни, социальные институты, образ жизни, религия, отношение к иностранцам, уровень грамотности.
2. Экономические	уровень экономического развития, доход на душу населения, климат, динамика и тенденции валового национального продукта (ВВП), финансовая политика правительства, уровень безработицы, конвертируемость валюты, уровень заработной платы, конкурентная среда, участие в экономических ассоциациях и региональных интеграционных организациях.
3. Технологические	правовые нормы обмена технологиями, наличие и стоимость энергоносителей, природные ресурсы, транспортная сеть, квалификация рабочей силы, патентная защита, инфраструктура, потоки информации.
4. Политико-правовые	форма правления государством, политическая идеология, налоговое законодательство, стабильность правительства, отношение правительства к иностранным компаниям, законодательство об иностранной собственности, влияние оппозиции, торговое законодательство, степень протекционизма, внешняя политика, активность террористов, правовая система.

Уровень грамотности в группе социокультурных факторов важен для менеджера, рассчитывающего привлечь к работе на своем предприятии в принимающей стране местный персонал.

Участие в экономических ассоциациях и региональных интеграционных организациях в группе экономических факторов ограничивает самостоятельность местных партнеров в принятии ими решений, так как участие в региональных интеграционных группировках подразумевает согласование принципиальных решений с партнерами по интеграционным объединениям.

В технологических факторах в современных условиях первостепенную важность играет информация; некоторые корпорации организуют свои отделения за границей с основной целью – получение информации о новых технологиях, состоянии дел у основных конкурентов, изменениях в законодательстве и т.д.

Политико-правовые факторы связаны с риском для иностранной фирмы потерять свои активы, контроль над своими предприятиями, долю на рынке из-за действий правительства принимающей страны.

Итак, осуществляя свою деятельность за границей, фирме, прежде всего, необходимо обращать внимание на возможные риски, присутствующие в ее деятельности за границей, иначе не реагируя на них фирма может потерять зарубежный сегмент рынка.

**Асанов С.**

## **ОЦЕНКА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЭЗ И ТПР В УКРАИНЕ: БЮДЖЕТНЫЙ ПОДХОД**

На сегодняшний день в Украине действует мораторий в отношении всех СЭЗ и ТПР (их количество соответственно – 11 и 9). СЭЗ отличаются от ТПР тем, что имеют четкую границу, в пределах которой фирмам предоставляются льготы по экспорту/импорту товаров, налогообложению и т.д., в то время как на ТПР создаются в пределах административных гра-