

**КАЗАХСКО-РУССКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ҚАЗАҚ-ОРЫС ХАЛЫҚАРАЛЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ
KAZAKH-RUSSIAN INTERNATIONAL UNIVERSITY**



Сборник материалов

студенческого научного форума в рамках

«Учись учиться. Основы научных исследований»

приуроченный к 30-летию Независимости Республики Казахстан

13-14 декабря, 2021 г.

Актобе, 2021

УДК 001
ББК 72
С-23

Сборник материалов студенческого научного форума в рамках «Учись учиться. Основы научных исследований» приуроченный к 30-летию Независимости Республики Казахстан

Редакционная коллегия

Кандидат педагогических наук, доцент

Доктор юридических наук

Кандидат технических наук, доцент ВАК

Доктор философии (PhD), доцент

Кандидат экономических наук, доцент

Бухарбаев М.А.

Балмагамбетова В.М.

Байбулов А.К.

Исламов М.К.

Дуйсенбаева Б.Б.

В сборник включены материалы студенческого научного форума в рамках проектной технологии обучения, которая состоялась в Казахско-русском международном университете, 13-14 декабря, 2021 г.

В сборнике представлены статьи социально-гуманитарных, технических, экономических, юридических и других направлений исследований.

Общее количество страниц 129

Авторы опубликованных статей несут ответственность за подбор и точность приведенных фактов, цитат, экономико-статистических данных и прочих сведений, а также за то, что в материалах не содержится данных, не подлежащих открытой публикации.

Печатается по решению ученого совета
Казахско-русского международного университета

Адрес типографии:
Типография и дизайн – студия «Палитра»
Казахско-русского Международного университета
Республика Казахстан, 030006, г.Актобе, ул.Айтеке би, 52

ISBN 978-601-7650-45-2

© Казахско – Русский
Международный университет

СОДЕРЖАНИЕ

СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ / ӘЛЕУМЕТТІК-ГУМАНИТАРЛЫҚ ҒЫЛЫМДАР

Анищенко А.Д., Емельянова Е.В. ВОЛОНТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ГОРОДЕ АКТОБЕ	5
Асадуллина У.Ф., Емельянова Е.В. ВЛИЯНИЕ СНА НА УСПЕВАЕМОСТЬ ПЕРВОКУРСНИКОВ	11
Байрамова Г., Емельянова Е.В. ОТНОШЕНИЕ К ВИЧ-ИНФИЦИРОВАННЫМ ЛЮДЯМ В ОБЩЕСТВЕ	14
Бектемисова А.Ж., Емельянова Е.В. ПОЧЕМУ ВЫПУСКНИКИ АКТЮБИНСКИХ ВУЗОВ НЕ РАБОТАЮТ ПО СВОЕЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ?	17
Белоус А.А., Емельянова Е.В. ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ В НАЧАЛЬНЫХ КЛАССАХ-ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ (НА ПРИМЕРАХ ШКОЛ Г.АКТОБЕ)	22
Ерғалиқызы А., Емельянова Е.В. НАРКОМАНИЯ КАК ПРОБЛЕМА МОЛОДЁЖИ	25
Жұмабай Ұ.А., Емельянова Е.В. ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В АКТОБЕ	28
Измухамбетова Ж.Н., Емельянова Е.В. ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕВОДА ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ	32
Камалутдинова С.С., Емельянова Е.В. ПРОБЛЕМА НАРКОМАНИИ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ	35
Косщиева А.А., Емельянова Е.В. РУССКИЙ ЯЗЫК В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА	38
Маркасова А.И., Емельянова Е.В. БУЛЛИНГ — КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ НАСИЛИЯ	41
Никора Ж.Р., Емельянова Е.В. КОРРУПЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНО - ПОЛИТИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ	45
Тажибаева Ж.Т., Емельянова Е.В. ГАДЖЕТЫ КАК ГЛАВНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ КАЗАХСТАНСКОЙ МОЛОДЕЖИ	48
Шайхин Г.Е. ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА И АДАПТАЦИИ МУЗЫКАЛЬНЫХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ	50
Шаяпов Д.Қ., Емельянова Е.В. РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ МЕЖДУ РОДИТЕЛЯМИ И ДЕТЬМИ	55
Янтуганова А.С., Емельянова Е.В. ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОРОДА АКТОБЕ	58

ТЕХНИЧЕСКИЕ И ЕСТЕСТВЕННЫЕ НАУКИ / ТЕХНИКАЛЫҚ ЖӘНЕ ЖАРАТЫЛЫСТАНУ ҒЫЛЫМДАРЫ

Божко Н.Ю., Масловский Н.Н., Шевченко В.Б., Алахвердиева С., Қожағұлова Ж.М. СИСТЕМА КОММУНИКАЦИИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ A(UMBRELLA)	63
Копенбаев А.А., Искакова Р.Р., Смагулов А.У., Қожағұлова Ж.М. САЙТ ДОСТАВКИ ЕДЫ	68
Новицкий А.С., Георгиев И.В., Болатов К.Б., Қожағұлова Ж.М. ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ОДЕЖДЫ “ІКА UNIVERSE”	72
Пивоваров А.С., Қожағұлова Ж.М. НАВИГАТОР НА ДВИЖКЕ UNITY3D «NAV»	76

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ / ЭКОНОМИКА ҒЫЛЫМДАРЫ

Благодарь К.В., Пилипенко Е.Н. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МЛМ И ФИНАНСОВО-ПИРАМИДНОГО БИЗНЕСОВ	79
Галиева С.А., Пилипенко Е.Н. ПОСЛЕДСТВИЯ И УРОКИ СТРОИТЕЛЬСТВА ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	90
Поддубная А.А., Пилипенко Е.Н. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОКОЛЕНИЙ Y И Z ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА И МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ	99

Оразбай Қ., Нагиева А., Курманова Л.К. ӘЛЕУМЕТТІК КӘСІПКЕРЛІКПЕН ТАБЫСҚА ЖЕТУ ЖОЛДАРЫ	106
<i>ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ / ЗАҢ ҒЫЛЫМДАРЫ</i>	
Бақтыбай А. Ә., Ергай А.Ж., Избасарова А.Б. ЕЛІМІЗДЕГІ ЗОРЛЫҚ-ЗОМБЫЛЫҚ ЖӘНЕ ОНЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ	109
Жасталапов А.Ж., Избасарова А.Б. ЖОЛ-КӨЛІК ОҚИҒАЛАРЫНЫҢ СЕБЕПТЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ	112
Мұхтар А.С., Избасарова А.Б. ЖҰМЫССЫЗ ЖАСТАР	117
Ильясова Ә., Ковалева В., Кирпиченко Е., Лаврушко Е.А. ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕР ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПОДРОСТКОВОЙ ПРЕСТУПНОСТИ	120

**СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫЕ НАУКИ /
ӘЛЕУМЕТТІК-ГУМАНИТАРЛЫҚ ҒЫЛЫМДАР**

АҚТӨБЕ ҚАЛАСЫНДАҒЫ ВОЛОНТЕРЛІК ҚЫЗМЕТ

Анищенко Антонина Денисовна

«Орыс филологиясы» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі, п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада Ақтөбе қаласындағы волонтерлік қызмет, «Ана үйі» жобасы және оның қызметі егжей-тегжейлі қарастырылады. «Ана үйі» жобасына қатысушының тарихы ұсынылған.

Түйінді сөздер: еріктілер, «Аналар Үйі», волонтерлік қызмет.

ВОЛОНТЕРСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ГОРОДЕ АКТОБЕ

Анищенко Антонина Денисовна

Студент образовательной программы «Русская филология»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель, к.п.н., доцент

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би, 52;

В данной статье рассматривается волонтерская деятельность в городе Актөбе, подробно рассматривается проект «Дом мамы» и его деятельность. Представлены история участницы проекта «Дом мамы».

Ключевые слова: волонтеры, «Дом мамы», волонтерская деятельность.

VOLUNTEER ACTIVITY IN THE CITY OF AKTOBE

Anishchenko Antonina Denisovna

Student of the educational program «Russian Philology»

Yemelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor c.p.s., docent

Kazakh-Russian International university. 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.

This article discusses volunteer activities in the city of Aktobe, examines in detail the project «Mom's House» and its activities. The story of the participant of the project «Mom's House» is presented.

Key words: volunteers, «Mom's House», volunteer activity.

В 21 веке, кроме инновационных технологий и новаторских решений многих проблем, возникают и социальные проблемы, связанные с переходом на рыночную экономику, отсутствием приоритетных направлений в жизни, изменением ценностных ориентаций. Решаются эти проблемы с помощью психологов и немалый вклад при этом приходится на долю волонтеров.

В современных условиях волонтерская деятельность является одной из основных форм проявления социальной активности граждан. Волонтерская деятельность помогает получать новые знания, развивает навыки общения и поддерживает общественные инициативы. Прежде чем ознакомить вас с данной статьей, мы хотим что бы аудитория, которая будет

получать информацию о волонтерской деятельности в городе Актобе, знала основные понятия связанные с «волонтерским движением». В Казахстане волонтерская деятельность рассматривается как один из эффективных механизмов участия молодых людей и иных социальных групп в культурной, экономической и социальной жизни страны.

30 декабря 2016 года Президент Республики Казахстан подписал Закон о волонтерской деятельности, регламентируя таким образом правовую основу для волонтерства в Казахстане [3]. В данном законе впервые в Казахстане на законодательной основе предусмотрено определение «волонтер». Мы представляем две статьи из этого закона, что бы у вас появились основные понятия о «волонтерской деятельности»:

В настоящем Законе используются следующие основные понятия:

1) волонтер – физическое лицо, осуществляющее волонтерскую деятельность;

2) группа волонтеров – добровольное незарегистрированное сообщество физических лиц, образованное в целях совместного осуществления волонтерской деятельности, на которое распространяются нормы, установленные настоящим Законом;

3) волонтерская акция – мероприятие, направленное на решение конкретной социально направленной, общественно полезной задачи, выполняемой волонтерской организацией и (или) волонтерами, и (или) группой волонтеров;

4) волонтерская программа (проект) – системный комплекс мер, направленный на решение социально направленных, общественно полезных задач, с указанием мероприятий и ожидаемых результатов, выполняемых волонтерской организацией и (или) волонтерами, и (или) группой волонтеров;

5) волонтерская деятельность – добровольная социально направленная, выполняемая по свободному волеизъявлению общественно полезная деятельность, осуществляемая на безвозмездной основе в интересах физических и (или) юридических лиц;

б) организатор волонтерской деятельности – центральные и местные исполнительные органы, органы местного самоуправления, иные организации, а также физические лица, привлекающие волонтеров самостоятельно либо через волонтерские организации;

7) волонтерская организация – некоммерческая организация (за исключением религиозных объединений, потребительских кооперативов, а также общественных объединений в форме политических партий или профессиональных союзов), созданная и осуществляющая волонтерскую деятельность в соответствии с законами Республики Казахстан [2,с.53].

Статья 5. Принципы волонтерской деятельности

1. Волонтерская деятельность осуществляется в соответствии с принципами:

1) безвозмездности, добровольности, равноправия и законности деятельности волонтеров;

2) свободы в определении целей, форм, видов и методов, в выборе направления волонтерской деятельности, установленной настоящим Законом;

3) гласности и общедоступности информации о волонтерской деятельности;

4) солидарности, добросовестности и сотрудничества лиц, участвующих в волонтерской деятельности;

5) безопасности жизни и здоровья;

б) равноправного и взаимовыгодного международного сотрудничества в этой сфере.

2. Волонтерская деятельность не подменяет деятельность государственных органов и органов местного самоуправления по осуществлению их полномочий[2,с.156]. В городе Актобе соблюдаются все нормы данного закона и понятия. В составе более чем 35 волонтерских групп насчитывается 1500 волонтеров, в том числе 17 - в Актобе, 18 - в районах области. Волонтеры принимают активное участие во всех мероприятиях и социальных проектах, организованных в области. Волонтерская группы «Актобе қайырымды жандар», «Д.А.Р.» и «Жүректен жүрекке» оказывают поддержку людям с ограниченными

возможностями, материальную, духовную и общественную помощь одиноким престарелым, нуждающимся детям и сиротам, группы «Медико-волонтеры» и общества «Красного Полумесяца» работают по направлениям «Репродуктивное здоровье», «Первая медицинская помощь». Волонтеры «Актобе-Дыши», «Таза Өзен» работают в экологическом направлении, а группа «Зелло-Поиск» сотрудничает с органами по чрезвычайным ситуациям и правоохранительными органами по поиску пропавших людей. Нам удалось принять участие во многих волонтерских мероприятиях одни из них – это благотворительный концерт в доме мамы. Остановимся подробнее на реализации проекта «Дом мамы». «Дом мамы» – это не просто большой дом, в котором живут матери с детьми. «Дом мамы» - это масштабный, социальный проект, который оказывает психологическую помощь : беременным девушкам и молодым матерям до 30 лет, оказавшимся в трудной материальной и моральной ситуациях. Основная цель проекта - предотвращение отказа от новорожденных детей. Понимание актуальности этого проекта исходило из знаний о том, что ребенок без родительской опеки и воспитанный в системе интернатного учреждения лишается не только материнской заботы, но и автоматически попадает в группу социального риска, что влечет за собой высокие показатели преступности.

По оценке психологов проекта, 70% женщин при обращении в Дом мамы пребывают в депрессивном состоянии, которое можно оценить, как тяжелое, и имеют ряд специфичных для них психологических проблем. Это психотравмы (последствия перенесенного насилия, отвержения, потеря значимых отношений.), конфликтные отношения с близкими людьми (с отцом, матерью), отсутствие позитивной материнской поведенческой модели, выученная беспомощность, пассивная жизненная позиция, незрелость в партнерских отношениях, виктимность, размытые личные границы. Алгоритм работы, осуществляется мультидисциплинарной командой и включает основной спектр задач, который необходимо выполнить за период пребывания подопечной в Доме мамы. Рассмотрим подробнее эти задачи:

1 этап. Адаптация (состоит из трех частей)

1. Знакомство и сбор информации (беседа, наблюдение, психодиагностика). Проводится индивидуальная работа, направленная на снятие тревоги, страха, создание доверительных отношений. Проводится знакомство подопечной и ребенка с Домом мамы.

2. Проводится групповая работа, направленная на адаптацию в коллективе, обсуждение правил совместного проживания.

3. Психологом на основе результатов диагностики определяются основные мишени психологической помощи и предоставляются рекомендации координатору по адаптации подопечной к условиям жизни в Доме мамы.

2 этап. Постадаптационный период

1. Совместно с координатором, психологом, медсестрой и подопечной организуется обсуждение индивидуального плана, включающего весь спектр работ, нацеленных на предотвращение отказа от ребенка, психологическую реабилитацию и социальную адаптацию подопечной, прописываются конкретные шаги задачи, обозначаются сроки и определяются необходимые ресурсы для их достижения. Проводится обучение женщины основным навыкам планирования, целеполагания.

2. Продолжается наблюдение за психоэмоциональным состоянием подопечной и характером ее отношений с ребенком. Проводится реабилитационная работа согласно плану психологической помощи, в которой особое внимание уделяется формированию надежной привязанности между ребенком и матерью. При необходимости проводится промежуточная диагностика.

3. Проводится работа с социальным окружением подопечной для актуализация внешних ресурсов, восстановление связей с близкими, партнерами, модерирование конфликтных ситуаций.

4. Организуются условия для овладения новыми навыкам, расширяющих возможности женщины для заработка и трудоустройства – шитье, кулинарное дело.

5. Регулярно (минимум раз в неделю) команда сотрудников обсуждает динамику состояния подопечной для внесения необходимых дополнений и корректировок в индивидуальный план.

3 этап. Подготовка к выпуску

1. Команда сотрудников совместно с подопечной обсуждает ход реализации индивидуального плана, отмечаются достижения, вносятся корректировки. Составляется список доступных ресурсов и возможностей женщины после выпуска из проекта, пошаговый план ее дальнейших действий.

2. Согласно задачам индивидуального плана, специалистами оказывается содействие в оформлении документов, трудоустройстве, обучении, поиске жилья и других действий, необходимых для социальной адаптации после выхода из проекта;

3. Проводится итоговая психодиагностика, с анализом динамики эмоционального состояния ребенка и матери, оценкой надежности привязанности и подготовкой заключительных рекомендаций.

4 этап. Выпуск

1. Проводится ритуал прощания с Домом мамы (письмо для подопечной о ее достижениях с рекомендациями, оформление альбома с фотографиями, с пожеланиями персонала и подопечных, письмо самой подопечной об ее опыте проживания в Доме мамы.)

2. С подопечной поддерживается дальнейшая связь, ей предоставляется возможность при необходимости обращаться за дополнительной помощью специалистов. Координатор осуществляет мониторинг жизненной ситуации женщины посредством звонков и приглашений к участию в мероприятиях Дома мамы. Таким образом, профессиональная деятельность сотрудников в Доме мамы характеризуется двумя основными подходами к вмешательству в ту проблему, которая лежит в основе трудной жизненной ситуации обратившейся женщины - воспитание и фасилитация. Воспитательный подход позволяет выступать в роли учителя, наставника, консультанта, эксперта, советовать, выслушивать, обучать. Фасилитативный подход позволяет исполнять роль пособника, помощника, сторонника или посредника в преодолении проблемы, когда очень важно ободрить женщину, объяснить ей сложившуюся ситуацию, мобилизовать ее внутренние ресурсы, обсудить всевозможные альтернативные направления и действия выхода из ситуации. Работа в сфере кризисной помощи предъявляет особые требования к профессионализму сотрудников Дома мамы. Это, во-первых, профессиональные навыки консультирования, ведения переговоров, модерирования конфликтных ситуаций. Во-вторых – знание специфики проблем и особенностей состояния женщин в кризисной ситуации (переживших психическую травму и насилие и т.п.). В-третьих, понимание специалистом своих задач и ресурсов в определенных ситуациях (конфликтов, насилия в семье или суицидального поведения), осознание того, какая помощь нужна клиенту, и кто может ее оказать помимо самого специалиста. В-четвертых, понимание и соблюдение принципов социальной работы, такие как клиентоцентрированность, опора на собственные ресурсы клиента, конфиденциальность и др. Из сочетания этих и многих других аспектов работы в деятельности сотрудников Дома мамы вытекает необходимость владения профессиональными технологиями и стандартами, умение выстраивать работу внутри мультидисциплинарной команды. Очень важным аспектом профессиональной деятельности сотрудников кризисного центра является способность сохранять мотивацию, эффективность, избегая эмоционального выгорания. Для этого в проекте создана система

профессионального сопровождения, которая включает два элемента: 1 - регулярная супервизия, позволяющая специалисту сохранять эффективность и получать качественную обратную связь о своей работе со стороны коллег и экспертов проекта получать помощь в формировании четкой профессиональной позиции, осознании границ своих профессиональных возможностей. Данная работа осуществляется в структурированном режиме и доброжелательной обстановке, в специально отведенное и достаточное время. 2 - постоянное обучение с приглашением опытных практиков в сфере социальной помощи, изучение новых технологий социальной помощи, расширение спектра профессиональных возможностей, а также обучение навыкам эмоциональной саморегуляции и поддержания личной эффективности. Так в общих чертах выглядит алгоритм работы Дома мамы, который был наработан за шесть лет деятельности проекта и является на данный момент одной из эффективных моделей социальной помощи, демонстрирующей существенное влияние на ситуацию с сиротством в стране. Нам удалось наблюдать историю одной из участниц этого проекта. Фатиме было всего 18 лет когда она обратилась в «Дом мамы». Про «Дом мамы» она узнала случайно, наткнувшись на волонтеров в соц сетях. Когда она только попала в этот проект, ее эмоциональное состояние было подавленным. На руках у нее был 3-х месячный малыш Аскар. Отец малыша отказался от них, когда Фатима была на 8 месяце беременности. Мамы у Фатимы не было только отец, который ежедневно оскорблял ее. Она была вынуждена приехать и проходить реабилитацию. 1 и 2 этапы ей дались тяжело, она осознавала, что в ее руках не просто игрушка, а будущая личность и что именно от нее зависит его будущая судьба. На 3 этапе она уже имела четкий план действий. Она устроилась на работу поваром в хорошее заведение нашего города, пока она работала за малышом присматривали волонтеры. На 4 этапе девушка нашла квартиру в которую в последующее время переехала с ребенком, после выпуска она так же сдружилась с некоторыми волонтерами, которые помогали ей с ребенком пока она работала. На работе она познакомилась с мужчиной с которым на данный момент воспитывает своего ребенка, так же они готовятся к свадьбе. «Дом мамы» очень помог Фатиме, на данный Фатима с ее женихом приходят и помогают этому проекту. Фатима так же сообщила, что она не перестала работать с психологом и с будущим супругом посещают семейного психолога. Команда проекта находится в процессе развития и постоянном поиске эффективных решений и технологий, что также является ключевым фактором успешности. Команда этого проекта были и являются волонтерами.

Волонтерская деятельность в Актобе продолжает развиваться в разных направлениях. В соответствии с Указом Президента 2020 год объявлен Годом волонтера. В связи с этим в Актюбинской области в 2020 году были реализованы общенациональные проекты по 7 направлениям на основе концепции «Birgemiz»: «Bilim», «Sabaqtastyq», «Саулык», «Таза Қазақстан», «Асыл Мұра», «Қамқор», «Үміт». На основе концепции «Birgemiz» акиматом области разработан региональный план работы, в который вошли мероприятия и проекты, направленные на развитие волонтерского движения и широкую пропаганду среди молодежи.

1. «Bilim» - образовательное направление,
2. «Qamqor» - направление по оказанию помощи людям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, помощь пожилым людям, людям, которые находятся в учреждениях со специальным уходом, людям с особыми потребностями;
3. «Sabaqtastyq» - наставничество.
4. «Saýlyq» - медицинское направление.
5. «Taza Alem» - экологическое направление.
6. «Asyl mura» - направление по сохранению духовно-культурных и исторических ценностей.
7. «Úmit» - направление по ликвидации техногенных катастроф, ЧС.

2 декабря 2021 года в Павлодаре подвели итоги Международной премии «Волонтер года». В конкурсе приняли участие неравнодушные и активные волонтеры из Казахстана, Киргизии, России. Победителями стали два экологических движения из Актобе: «Ecoarsu» и «Актобе, дыши!» из направления «Таза Алем». Их деятельность – экологическое патрулирование, мониторинг качества воздуха, борьба с незаконной вырубкой зеленых насаждений и реализация проектов «Посади свое дерево» и «Подари детям лес». К своей работе волонтеры активно привлекают всех неравнодушных граждан и особенно школьников.

На данный момент любой человек может стать волонтером, если он добр к себе и окружающим.

Список использованной литературы:

1. Большая советская энциклопедия. — 3 изд., М.: 1978. — т.5, - 640с.
2. Гражданский кодекс Республики Казахстан. Закон о волонтерской деятельности №42-VІЗРК// Нур-Султан, 2020. – 345с.
3. Пресс-служба Президента РК. Об объявлении Года волонтера. akorda.kz (27 августа 2019).// —2019.—№ 9. С. 53.

БІРІНШІ КУРС СТУДЕНТТЕРІНІҢ ОҚУ ҮЛГЕРІМІНЕ ӘСЕРІ

Асадуллина Ульяна Фаильевна

«Аударма ісі» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекші, п.ғ.к., доцент

Қазақ-орыс халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би кош., 52;

Адамның жалпы жағдайы ұйқының ұзақтығына байланысты. Бұл мақалада ұйқының бұзылуы, әсіресе жас кезіндегі ұйқының бұзылуы, атап айтқанда студенттерде қарастырылады. Ұйқының бұзылуын зерттеу нәтижелері келтірілген (Қазақ-Орыс Халықаралық университетінің 1 курс студенттерінің мысалында). Ұйқының сапасын жақсарту үшін бірқатар кеңестер мен ережелер берілген.

Түйінді сөздер: ұйқының бұзылуы, ұйқының сапасы, студенттер, зерттеу.

ВЛИЯНИЕ СНА НА УСПЕВАЕМОСТЬ ПЕРВОКУРСНИКОВ

Асадуллина Ульяна Фаильевна

Студент образовательной программы «Переводческое дело»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель, к.п.н, доцент.

Казахско-русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би 52;

От продолжительности сна зависит общее состояние человека. В данной статье рассматривается проблема нарушения сна, а в особенности расстройства сна в молодом возрасте, в частности, у студентов. Приводятся результаты исследования нарушений сна (на примере студентов 1 курса Казахско-Русского Международного университета). Дается ряд советов и правил для улучшения качества сна.

Ключевые слова: нарушение сна, качество сна, студенты, исследование.

THE IMPACT OF SLEEP ON THE ACADEMIC PERFORMANCE OF FIRST-YEAR STUDENTS

Assadullina Ulyana Failevna

Student of the educational program «Russian Philology»

Emelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor, c.p.s., docent

Kazakh-Russian International university. 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.

The general condition of a person depends on the duration of sleep. This article discusses the problem of sleep disorders, and especially sleep disorders at a young age, in particular, among students. The results of the study of sleep disorders (on the example of 1st-year students of the Kazakh-Russian International University) are presented. A number of tips and rules are given to improve the quality of sleep.

Key words: sleep disturbance, sleep quality, students, research.

Актуальность выбранной нами темы заключается в том, что работоспособность любого человека, в том числе и успеваемость студента зависит от его физического и психологического состояния. Сон напрямую воздействует и на общее здоровье, и на психику.

Цель нашего исследования является установление закономерности между качеством сна и успеваемостью студентов первого курса и выработка рекомендаций по правильной организации сна.

Слово «сон» в современном немецком (schlaf), английском (sleep) и голландском (slaap) языках германского происхождения и возникло от готического sleps через старо-и средневековогерманское slaf. Немецкое schlafen (спать) вначале значило schlapp werden — утомиться, расслабиться [2, с.2]. Сон-это источник энергии для человека, благодаря которой он может нормально функционировать. Аристотель говорил: “Сон же, по-видимому принадлежит по своей природе к такого рода состояниям, как, например, пограничное между жизнью и не жизнью, и спящий ни не существует вполне, ни существует”. Он восстанавливает силы, которые утратились во время учебы или работы. Главная оценка качества сна - просыпаться человек должен бодрым и отдохнувшим, сохраняя это состояние в течение всего дня. Если это не происходит, то человек чувствует себя устало и утомленно. Бодрствование и сон составляют суточный ритм человека. Так сложилось исторически, что сон связан с ночью, а бодрствование со светлой частью суток [3, с.72с.].

Один из главных критериев качества сна - его продолжительность. Человек должен спать не менее 8 часов в сутки. Если продолжительность ночного сна составляет менее 8 часов, позитивный его эффект на организм человека начинает снижаться, либо же свидетельствовать о тех или иных заболеваниях организма. Численность заболевших студентов на разных курсах самая высокая заболеваемость на 1 и 2 курсах, так как в первые годы обучения в ВУЗе резко повышается учебная нагрузка [4, с.4]. Сон важен для студентов, которые каждый день сталкиваются с умственной работой, ведь от сна и энергии, полученной во время него, зависит их дальнейшая деятельность. Недостаток сна ухудшает память, мышление, концентрацию и объем внимания, приводя к плохим результатам в учебе. Также недостаток сна негативно влияет на психологическое состояние. Студент может не только не успевать в учебе, но и ощущать моральное неудовлетворение.

Для изучения этой проблемы мы провели исследование в нашем университете, в ходе которого установили закономерность между сном и успеваемостью студентов 1 курса. В анкетировании приняло участие 50 человек в возрасте от 17 до 20 лет. Медиана возраста-18 лет.

Таблица 1.

Номер студента	Возраст (лет)	Продолжительность сна	Время отхода ко сну
1	17	8 часов	23:00
2	18	5 часов	4:00
3	19	3 часа	5:00
4	18	8 часов	21:30
5	18	8 часов	22:00
6	18	6 часов	2:00
7	20	6 часов	1:00
8	17	5 часов	2:00
9	18	8 часов	22:00
10	18	8 часов	21:30

В результате опроса можно отметить, что участников анкетирования можно поделить на 2 группы. Первая группа состоит из людей, которые серьезно относятся к учебе и имеют хорошую успеваемость. Вторая же группа наоборот имеет низкий показатель успеваемости в учебе. Было выявлено, что время отхода ко сну у студентов первой группы раньше(22:30ч.),

чем у второй группы (позже 24ч. 2:00ч.). Медиана продолжительности сна у первой группы составляет 8 часов, у второй-5 часов.

Исходя из данных исследования, можно сделать вывод, что студенты, которые ложатся спать не позже 24 часов и спят 8 часов в сутки, имеют хорошую внимательность, острую память и рвение к учебе. Студенты другой группы не отличаются такими показателями.

Чтобы сон был здоровым, нужно придерживаться определенных правил: ложиться спать не позднее 24 часов, не принимать вечером энергетические напитки, не заниматься умственной и физической работой перед сном, перед сном принимать теплый душ или ванну, спать в удобной одежде [5]. Если ваш режим сна непостоянен, то наладить его можно. Необходимо за 2-3 часа до сна отказаться от сотового телефона и других электронных гаджетов в пользу книги, минимизировать стресс, избавиться от лишних источников света и звука, а также проветрить спальную комнату.

Для улучшения качества сна помогает музыка. Можете слушать классическую музыку, звуки природы или музыку для медитации. Определить, какой жанр музыки вам подойдет, можно, зная тип вашего темперамента. Различным типам темперамента подходят разные жанры музыки. Холерики предпочитают рок, рэп, металл и совсем не слушают блюз. Сангвиники и флегматики тоже слушают рок, но не так часто, как холерики. Флегматики могут слушать классическую музыку. Сангвиники склоняются к популярной музыке. Меланхолики предпочитают блюз и джаз [1, с.96-98].

Из всего вышеизложенного можно сделать вывод: нельзя пренебрегать правилами здорового образа жизни, в которые входит режим сна и бодрствования. В этом случае мы сможем обеспечить себе наиболее комфортные условия жизнедеятельности, развить способность противостоять стрессовым ситуациям, что в конечном итоге значительно повышает уровень работоспособности.

Список использованной литературы:

1. Барабаш И. А. Взаимосвязь музыкальных предпочтений и типа темперамента человека / И. А. Барабаш, А. Г. Бердникова // Весенний школьный марафон: материалы 2-й Международной научно-практической конференции школьников / под ред. О. Н. Широкова [и др.]. Чебоксары: Интерактив плюс, 2015. С. 96–98.
2. Борбели А. Тайны сна / Пер. с нем. В.М. Ковальзона. – М.: Знание, 1989. – 2 с.
3. Вейн А. М. Бодрствование и сон. – М.: Наука, 1970. – 72 с
4. Макеева Е.В., Нагайцева И.Ф. Формирование здорового образа жизни у студентов // Наука 2020. 2019. -№2(27). – 4 с.
5. Риккер А.С., Андреев Т.А. Здоровый образ жизни и сон. - [Электронный ресурс] - Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/zdorovyy-obraz-zhizni-i-son/viewer>.

ҚОҒАМДА АИВ ЖҰҚТЫРҒАН АДАМДАРҒА ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС

Байрамова Гюльфарус

«Психология» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі, п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада АҚТК/ЖҚТБ-ның негізгі әлеуметтік мәселелері қарастырылады. Қоғамда АИТВ жұқтырған адамдар немен күресуге тура келеді

Түйінді сөздер: АИВ, кемсітушілік, вирус, денсаулық, мәселелері.

ОТНОШЕНИЕ К ВИЧ-ИНФИЦИРОВАННЫМ ЛЮДЯМ В ОБЩЕСТВЕ

Байрамова Гюльфарус

Студент образовательной программы «Психология»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель, к.п.н., доцент

Казахско-Русский международный университет, 030006, Ақтөбе, ул. Айтеке би, 52;

В данной статье рассматриваются основные социальные проблемы с ВИЧ/СПИДом. С чем приходится сталкиваться ВИЧ-инфицированным людям в обществе.

Ключевые слова: ВИЧ, дискриминация, вирус, здоровье, проблема.

ATTITUDE TOWARDS HIV-INFECTED PEOPLE IN SOCIETY

Bairamova Gulfarus

Student of the educational program «Psychology»

Yemelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor c.p.s., docent

Kazakh-Russian International university. 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.

This article examines the main social problems with HIV/AIDS. What HIV-infected people have to face in society.

Key words: HIV, discrimination, virus, health, problem.

СПИД - одна из важнейших проблем, возникших перед человечеством в конце XX века. В настоящее время в мире официально зарегистрировано более 40 миллионов ВИЧ-инфицированных. ВИЧ влияет не только на здоровье отдельного человека, но и на государство и общество в целом. Проблемы, которые возникают в обществе из-за распространения ВИЧ, касаются так или иначе всех нас.

Каждый человек должен знать, что ВИЧ распространяется через половые контакты и через заражённую донорскую кровь или её компоненты, донорские органы и сперму, а также ВИЧ может передаваться между лицами, употребляющими наркотики, через общие иглы многократного использования, при некоторых лечебных процедурах, или же от матери ребёнку во время беременности или родов. Нужно знать, что при ВИЧ-положительном статусе беременной женщины вероятность внутриутробного заражения плода составляет не более 50%, а при соблюдении специального лечения и комплекса профилактических мер – 8-15%.

ВИЧ НЕ передается при случайных бытовых контактах между людьми. ВИЧ нельзя заразиться воздушно-капельным путем, в бассейне или через общую кухонную утварь, посуду, пищу и туалетные принадлежности.

В нашем обществе, к сожалению, существует целый ряд социальных проблем, связанных с ВИЧ, и большинство из них возникает из-за нехватки информации о самом вирусе, о дискриминации ВИЧ-положительных людей в обществе и из-за недостаточной государственной поддержки.

Дискриминация и стигма

В любом обществе существует такое явление, как стигма. Стигма – это ярлык, имеющий негативный оттенок, своеобразное социальное клеймо. Люди думают, что СПИД – это страшно, потому что родились в обществе, которое панически боялось СПИДа. В первые годы распространения эпидемии ВИЧ фактически приравнивался к смерти, т.к. вирус обнаруживался только на стадии СПИДа. Поэтому диагноз вызывал слепой страх и чувство полной беспомощности.

История СПИДа также способствовала распространению дискриминации, поскольку первые случаи заболевания СПИДом были выявлены среди гомосексуалистов, потребителей инъекционных наркотиков и работников коммерческого секса. Поэтому в глазах обывателей СПИД, а, следовательно, и ВИЧ-инфекция, выглядели как болезнь "плохих людей", как "наказание за дурное поведение".

Без соблюдения прав человека не удастся обеспечить общедоступность услуг

Гендерное неравенство повышает уязвимость женщин перед ВИЧ, причем самые высокие темпы распространения инфекции наблюдаются сейчас среди женщин и девочек в наиболее пораженных эпидемией странах

Права и нужды детей и молодежи часто игнорируются в мерах по борьбе с ВИЧ, хотя именно они во многих странах в наибольшей степени затронуты эпидемией

Наиболее пострадавшим группам населения уделяется меньше всего внимания в национальных мерах по борьбе с ВИЧ

Эффективные программы профилактики, лечения и ухода в связи с ВИЧ подвергаются нападкам

Активисты подвергаются риску, когда призывают правительства предоставлять больший доступ к услугам в связи с ВИЧ и СПИДом

Защита прав человека - путь к защите здоровья общества

СПИД ставит уникальные вопросы и требует экстраординарных мер

Решения, основанные на правах человека, рациональны и эффективны

Несмотря на обещания, все еще не хватает действия в области ВИЧ/СПИДа и прав человека.

Самые различные группы населения оказываются по тем или иным причинам лишены права на сохранение здоровья. Подростки и молодые люди оказываются лишены доступа к адекватной информации о безопасном сексуальном поведении. Криминализация мешает потребителям наркотиков защитить себя от ВИЧ. Предвзятости и преследования не дают гомосексуалистам возможности адекватно заботиться о своем здоровье.

ВИЧ-положительные живут в обществе, имеют семьи, работают по различным специальностям. Дети с ВИЧ ходят в школы, ездят в летние лагеря, а некоторые дети, из числа зараженных в больницах еще в конце 80-х - начале 90-х, уже подросли и создают собственные семьи. Естественно, что в такой ситуации требуются дополнительные усилия по просвещению населения, чтобы, с одной стороны, дать возможность каждому человеку жить нормально и пользоваться всеми правами гражданина своей страны, а с другой стороны - предотвратить новые заражения.

В Казахстане нередко наличие ВИЧ-инфекции делает гражданина мишенью для различных нарушений прав. Незаконное обследование на ВИЧ без согласия человека, разглашение диагноза, незаконное увольнение с работы, вынужденный переезд на новое место жительства из-за гонений и дискриминации, недоступность медицинских и социальных служб на новом месте из-за отсутствия регистрации – это далеко не полный перечень проблем, с

которыми может столкнуться человек с ВИЧ-положительным статусом. Необходимо знать, что обследование на ВИЧ является обязательным лишь для ограниченного круга лиц. В России обязательно проходят обследование только две группы - это доноры и сотрудники центров СПИДа. Несмотря на это, распространены случаи обследования пациентов на ВИЧ без их ведома и согласия, а также случаи незаконного требования со стороны работодателей сдать анализ на ВИЧ как условие найма.

Моральные проблемы СПИД-больных заключаются еще и в недостаточном информировании о страшном недуге. Если человек, узнав о диагнозе, по рекомендации врача из поликлиники отправится в СПИД-центр, он, конечно же, помимо медицинской помощи получит еще и моральную, и психологическую поддержку. Ему также объяснят, что вирус иммунодефицита – это не смертельный приговор со счетом в несколько лет. На сегодняшний день недуг успешно поддерживают в бессимптомной стадии на протяжении десятилетий. Раньше такая глобальная проблема человечества, как СПИД, усугублялась тем, что обнаруживали данный недуг на поздней стадии. Это обуславливалось недостаточной эффективностью диагностических методов. При переходе вируса в синдром приобретенного иммунодефицита продолжительность жизни составляла всего несколько лет и была мучительной. Все это давно в прошлом, но многими, недостаточно информированными людьми, вирус иммунодефицита воспринимается именно так.

Список использованной литературы:

1. Инфекционные болезни и эпидемиология: учеб. для студентов мед. вузов. / В. И. Покровский и др. - 3-е изд., испр. и доп. - М.: ГЭОТАР-Медиа, 2012. - 1008 с.
2. Клинико-лабораторная диагностика инфекционных болезней: рук. для врачей. / Ю. П. Финогеев, Ю. В. Лобзин, Ю. А. Винакмен и др.; Под ред. Лобзина Ю.В. - СПб.: Фолиант, 200- 384 с.
3. Антимикробная терапия по Джею Сэнфорду. / Д. Гилберт. – М.: Гранат, 2013. - 640с.
4. Микробиологический справочник для клиницистов. / Д. Х. Йоргенсен, М. А. Пфаллер; под ред. А. С. Быкова; пер. с англ. И. В. Смирнова. - М.: Мир, 2006. - 244 с.

ЖОО ТҮЛЕКТЕРІ НЕГЕ ӨЗ МАМАНДЫҒЫ БОЙЫНША ЖҰМЫС

Бектемисова Алия Жалгасбаевна

«Аударма ісі» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі, п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада Қазақстанның проблемасы талқыланады: жоо түлектері өз мамандығы бойынша жұмыс істемейді. Бұл жағдайдың негізгі проблемалары, оның ішінде: таңдаған кәсібінің өзектілігі, мамандық таңдау кезінде хабардарлықтың жеткіліксіздігі, жұмыс табуда қиындықтар, жалақысы төмен жұмыс істеу және келешегі жоқ.

Түйінді сөздер: өзектілігі, мамандығы, мәселелері, түлегі, болашағы.

ПОЧЕМУ ВЫПУСКНИКИ АКТЮБИНСКИХ ВУЗОВ НЕ РАБОТАЮТ ПО СВОЕЙ СПЕЦИАЛЬНОСТИ?

Бектемисова Алия Жалгасбаевна

Студент образовательной программы «Переводческое дело»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель, к.п.н., доцент

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би, 52;

В данной статье рассматривается проблема трудоустройства выпускников ВУЗов Актөбе, большинство из которых не работают по специальности. Представлены основные аспекты данной проблемы, включая: актуальность выбранной профессии, неосознанность при выборе специальности, трудности при поиске работы, низкооплачиваемый труд и отсутствие перспектив в определенных предприятиях, фирмах и коллективах.

Ключевые слова: актуальность, специальность, проблемы, выпускник, перспективы.

WHY DO GRADUATES OF AKTOBE UNIVERSITIES NOT WORK IN THEIR SPECIALTY?

Bektemissova Aliya Zhalgasbayevna

Student of the educational program «Translation Studies»

Yemelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor c.p.s., docent

Kazakh-Russian International university. 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.

This article discusses the problem of employment of graduates of Aktobe universities, most of whom do not work in their specialty. The main aspects of this problem are presented, including: the relevance of the chosen profession, unawareness in choosing a specialty, difficulties in finding a job, low-paid work and lack of prospects in certain enterprises, firms and teams.

Key words: relevance, specialty, problems, graduate, prospect.

Предлагаемая тема является на сегодняшний день достаточно актуальной, так как большинство людей, получивших высшее образование, не работают по специальности. Некоторые из них считают, что зря потратили свое время, а другие считают, что высшее образование оказалось вовсе необязательным. Какие причины заставляют молодых

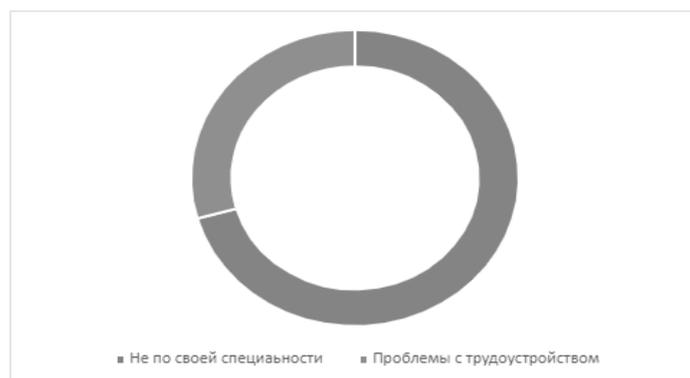
выпускников работать не по своей профессии и как с этим бороться? Это и стало основной задачей нашего исследования.

Сначала надо обратить внимание на актуальность каждой выбранной нами специальности. К примеру, несколько лет назад многие абитуриенты останавливались на юридическом факультете, поскольку эта специальность казалось перспективной, престижной и высокооплачиваемой. Однако, после окончания учебы, выпускники сталкиваются со сложностями трудоустройства, поскольку большинство таких специалистов оказывается слишком много, и из-за этого они не востребованы, после чего теряют интерес и занимаются совсем другим родом деятельности, который принесет заработок. Исходя из этого примера, можно сделать вывод, что большинство молодежи выбирают то направление, которое, по их мнению, является элитным, не думая о последующих своих действиях, что является причиной, приводящей к безработице среди молодого поколения. Обладая престижной профессией, молодые люди считают, что они уже имеют высокий доход. Но это далеко не так. Профессии, которые считаются престижными, не всегда являются самыми доходными. Времена меняются, а с ними меняется и круг общения, в котором престижными считаются те или иные профессии.

Существует множество источников получения информации о вакантных местах, но практически в каждой заявке работодатель выставляет определенные требования, например, оговаривается стаж работы не менее трех лет. Поэтому на локальном рынке труда постоянно существуют проблемы с поиском рабочего места. Чтобы сразу после получения диплома найти серьезную работу по специальности, лучше начинать подрабатывать еще во время учебы. Тогда к моменту окончания вуза у выпускника будет какой-то опыт, с которым проще устроиться. В.С. Харченко пишет: «Решение начать поиск работы студенты принимают в разные периоды обучения, но в основном ко второму-третьему курсу. С одной стороны, к этому времени студенты адаптируются к новой учебной ситуации, достигают совершеннолетия, с другой — наступает момент, когда они осознают потребность в самостоятельности, независимости, желание ощутить себя в новом качестве, получить новый опыт.» (Харченко В.С. Совмещение работы и учебы в вузе: новые практики или новые смыслы // Вопросы образования. — 2012. — № 3.) [с. 95].

По данным МОН РК, в Казахстане обучаются 604,3 тыс. студентов. Около 25% казахстанских студентов испытывают проблемы с трудоустройством после окончания университета. Еще 60% выпускников работают не по своей специальности (Таблица 1). Проблема молодежной безработицы кроется не только в коррупции и неопытности юных специалистов. Большинство работодателей попросту не готово принимать дипломированных специалистов из-за низкой квалификации и некомпетентности. А виной всему — некачественное образование в казахстанских вузах. В 2019 году министерство образования и науки совместно с НПП «Атамекен» провело исследование среди 2000 образовательных программ, которым обучают в казахстанских университетах.

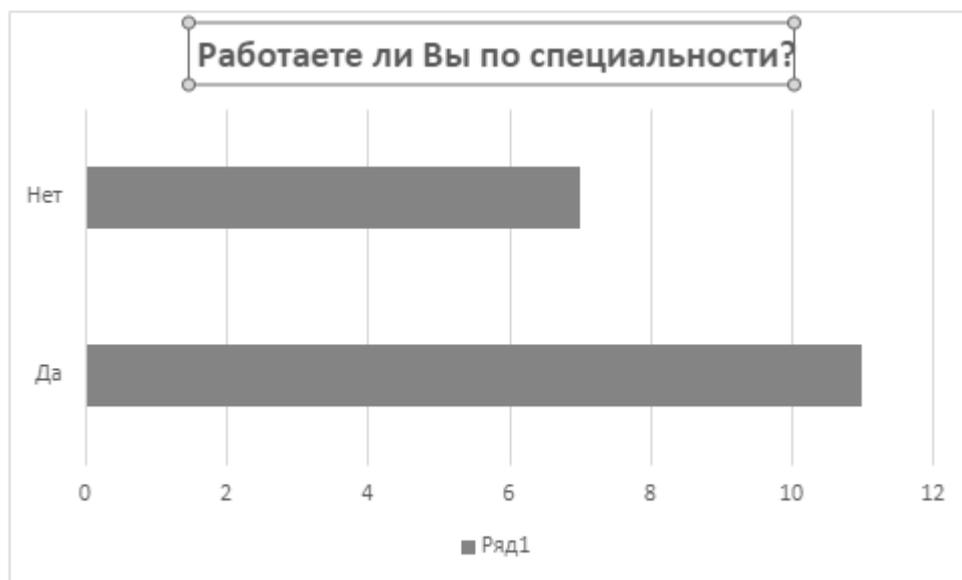
Таблица 1.



Согласно этому исследованию, 73% образовательных программ в отечественных вузах вообще не соответствуют ожиданиям работодателей. Из 129 действующих университетов в Казахстане 61 показывают уровень трудоустройства ниже 50%. Из 140 тыс. выпускников в 2018 году 15 тыс. до сих пор не могут найти работу. Средний уровень трудоустройства выпускников составил всего 74%.

Мы провели опрос 35 выпускников Актюбинских ВУЗов о трудоустройстве по своей специальности (таблица 2). Выпускникам задавался вопрос «Работаете ли Вы по специальности?». По результатам опроса 11 выпускников работают по специальности, а 7 - не по специальности.

Таблица 2.



Показатели трудоустройства выпускников Актюбинских ВУЗов была составлена Национальной палаты предпринимателей «Атамекен» совместно с Министерством Образования и науки (Таблица 3) [3]. Продолжительность поиска работы в г. Актобе в среднем составляет 1.5 месяцев. Актюбинский Региональный Университет им. Жубанова по специальности «Переводческое дело» имеет трудоустройство 68.18% выпускников, что выше, чем в Баишев Университете по аналогичной специальности. При проведении рейтинга выявили, что уровень трудоустройства выпускников ВУЗов г. Актобе составил 50%, средняя заработная плата выпускников—125.000 тенге. Продолжительность поиска работы с момента получения диплома у выпускников в среднем составляет 1.5 месяца.

Таблица 3.

Показатели трудоустройства выпускников ВУЗов по специальности переводческое дело г. Актобе			
Название ВУЗа	Уровень трудоустройства	Средняя заработная плата	Продолжительность поиска работы (в месяцах)
АРУ им. К. Жубанова	68.18%	140.519 тг.	2
Казахско-Русский Международный Университет	61.9%	124.872 тг.	1
Университет им. С.Баишева	50%	129.043 тг.	3

Рассмотрим еще один пример проблемы молодых людей, не работающих по своей профессии. Выпускник Актюбинского Регионального Университета им. Жубанова учился на кафедре государственного управления и маркетинга. Но со дня получения заветной корочки ни дня не проработал по специальности. Молодой человек рассказывает, что сейчас он работает развозчиком продуктов. После выпуска из университета перед молодым специалистом, как и перед тысячами других выпускников, встал вопрос о трудоустройстве. Однако брать неопытных и юных специалистов рискуют немногие:

«Большинство моих одногруппников пошли работать по своей специальности, я тоже подал резюме. Однако дойти до собеседования мне не удалось, поскольку, у меня должны были быть связи и знакомства, через которых я мог бы успешно трудоустроиться. Но давать кому-то взятку я не хочу.», — делится выпускник АРУ им. Жубанова. Из этого следует, что взяточничество при трудоустройстве усугубляет ситуацию с обеспечением работы молодых специалистов.

Еще одной из важных причин того, что люди меняют свой род деятельности является проблемы с трудоустройством, низкая заработная плата, незнание рынка труда и отсутствие перспектив. При выборе работы в городе Актобе все чаще уделяется внимание на уровень зарплаты, нежели на карьерные перспективы. Когда деньги становятся единственным мотивирующим фактором, сотрудник начинает работать плохо, а через некоторое время начнет подыскивать другую работу: деньги не могут надолго задержать человека там, где ему не нравится. Ведь каждому осознанному человеку хочется самореализоваться, поэтому работать там, где нет возможности расти в профессиональном плане, никто не хочет. В результате получается, что молодые люди при выходе на работу просто-напросто врезаются в стену современных реалий, чего они совсем не ожидали. В итоге кто-то мирится со сложившейся ситуацией, кто-то уходит в смежную отрасль, где сможет проявить свой талант и лишь единицы выбиваются в творческие лидеры. Таким образом, молодые люди не имеют четких ориентиров, направленных на рациональное использование своего времени, качественное образование и последующее получение соответствующей работы. Вследствие этого и возникают такие проблемы, как неквалифицированность новых кадров; растрата государственных ресурсов на оплату первого бюджетного образования, которое не пригождается человеку в будущем, и он вынужден получать второе высшее или проходить профессиональную переподготовку; а также психологические проблемы — потеря жизненной цели, разочарование в себе и в окружающем мире и многие другие.

Существует несколько путей решения исследованной проблемы: вузы должны договариваться о практике и стажировках своих студентов в различных организациях. Практика позволяет сделать грамотного молодого специалиста из выпускника университета. Стоит поощрять студентов с высокой успеваемостью, а также тех студентов, которые проявили себя с положительной стороны на практике в той или иной организации. Способ, которым могут воспользоваться студенты, — это обращение в службу занятости, молодежную биржу труда, которые занимаются специальными программами по трудоустройству выпускников. В Актюбинской области для выпускников учебных заведений существует организация по обеспечению занятости молодежи с целью приобретения первоначального опыта работы по полученной профессии. Необходимо представить документ, удостоверяющий личность, и диплом о полученном образовании. Вопросами прохождения молодежной практики занимается Центр занятости районов и города. Каждый месяц ГУ «Отдел занятости и социальных программ г. Актобе» проводит городские ярмарки вакансий, где молодым ребятам предлагают свободные рабочие места.

Мы можем сделать следующие выводы:

Для получения качественного образования по выбранной специальности и получения дальнейшей работы студенты сами должны проявлять активность во время учебной

деятельности, стараться успешно учиться и получать все необходимые знания. Необходимо осознавать, что залог получения любой работы — это наличие таких качеств как ответственность, способность принимать решения и компетентность в области специализации.

Список использованной литературы:

1. Харченко В.С. Совмещение работы и учебы в вузе: новые практики или новые смыслы // Вопросы образования. —2012. —№ 3. С. 93.
2. Царенкова О. Почему работодатели теряют веру в диплом о высшем образовании // Краснодарский бизнес-журнал. — 2008. — № 10.
3. Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен». Все права защищены. [Электронный ресурс] —© 2013 – 2021.

БАСТАУЫШ СЫНЫПТАРДА ҚАШЫҚТЫҚТАН ОҚЫТУ-МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН БОЛАШАҒЫ (АҚТӨБЕ ҚАЛАСЫ МЕКТЕПТЕРІНІҢ ҮЛГІСІНДЕ)

Белоус Алина Александровна

«Бастауышта оқыту педагогикасы мен әдістемесі»

білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі, п.ғ.к., доцент

Қазақ-орыс халықаралық университеті, 030006, ақтөбе, айтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада ақтөбе қаласында қашықтықтан оқытуды дамытудың проблемалары мен перспективалары қарастырылады. Сондай-ақ, оқушылар арасында сауалнама жүргізілді және олардың қашықтықтан оқытуға қалай қатысы бар.

Түйінді сөздер: қашықтықтан оқыту; білім беру; проблемалар мен перспективалар; зерттеулер, ақпараттық

ДИСТАНЦИОННОЕ ОБУЧЕНИЕ В НАЧАЛЬНЫХ КЛАССАХ-ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ (НА ПРИМЕРАХ ШКОЛ Г.АКТОБЕ)

Белоус Алина Александровна

Студент образовательной программы «Педагогика и методика начального обучения»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель, к.п.н., доцент

Казахско-русский международный университет, 030006, Актөбе, ул.Айтеке би 52;

В данной статье рассматриваются проблемы и перспективы развития дистанционного обучения в г.Актөбе. Также проведен опрос между школьниками и то как они относятся к дистанционному обучению.

Ключевые слова: дистанционное обучение; образование; проблемы и перспективы; исследования, информационная система.

DISTANCE LEARNING IN PRIMARY SCHOOLS -PROBLEMS AND PROSPECTS (USING THE EXAMPLES OF SCHOOLS IN AKTOBE)

Belous Alina Aleksandrovna

Student of the educational program «Pedagogy and Methods of Primary Education»

Elena Vladimirovna Yemelyanova

Scientific supervisor

Kazakh-Russian International university. 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article discusses the problems and prospects of the development of distance learning in Aktobe. A survey was also conducted between schoolchildren and how they relate to distance learning.

Key words: distance learning; education; problems and prospects; research, information system.

Практически все сферы жизни современного человека изменились под влиянием компьютерных и информационных технологий. Сфера образования не стала исключением. Вследствие этого наряду с традиционными формами образования появилась новая форма

обучения-дистанционная, основанная на современных информационных технологиях, позволяющая не только учиться, а повышать квалификационный уровень ее пользователей. Дистанционное обучение- это комплекс образовательных услуг, предоставляемых с помощью, специализированной информационной образовательной среды, базирующейся на средствах обмена учебной информацией на расстоянии (спутниковое телевидение, компьютерная связь, смартфоны). Информационно-образовательная система ДО представляет собой системно организованную совокупность средств передачи данных, информационных ресурсов, аппаратно-программного и организационно-методического обеспечения, ориентированную на удовлетворение образовательных потребностей пользователей. Дистанционное обучение является одной из форм непрерывного образования, которое призвано реализовать права человека на образование и получение информации. Организация ДО на первых этапах представляет собой весьма затратный процесс. Учебный процесс в полном объеме должен быть обеспечен электронными учебно-методическими комплексами.

Исходя из вышеуказанных факторов можно заключить то, что дистанционное обучение наряду с традиционными формами образования со временем станет как не менее эффективной системой подготовки, так и способом непрерывного поддержания высокого уровня квалификации специалистов [2].

До 2020 года в школах Казахстана и в школах г.Актобе не было дистанционного обучения, все учились в обычном традиционном формате. Но с 2020 года Казахстан и весь мир столкнулся с Covid19, и поэтому всему Казахстану пришлось уйти на дистанционное обучение, для того чтобы хоть как нибудь защитить себя от Covid19.Для всего населения это было как- то странно и не удобно, ведь все привыкли ходить в школы. Но все же дистанционное обучение в школах и других образовательных учреждений продлилось примерно 1.5 года. И только в 2021 году все вышли на нормальную очную форму обучения. Также сейчас рассмотрим «перспективы» и «проблемы» дистанционного обучения в школе.

Перспективы и проблемы дистанционного обучения в школах. Когда все школы вышли на дистанционное обучение дети испытали огромный стресс, ведь все привыкли учиться традиционно в школах, сидя за партой с одноклассником.

«Перспективы» дистанционного обучения.

Технологичность – обучение с использованием современных программных и технических средств делает электронное образование более эффективным. Новые технологии позволяют сделать визуальную информацию яркой и динамичной, построить сам процесс образования с учетом активного взаимодействия студента с обучаю 80щей системой. Развитие Интернет сетей, скоростного доступа в Интернет, использование мультимедийных технологий, звука, видео делает дистанционное обучение полноценными и интересными.

Доступность и открытость обучения – возможность учиться, находясь практически в любой точке земного шара, где есть компьютер и Интернет, не покидая свой дом или офис. Это позволяет современному специалисту учиться практически всю жизнь, без специальных командировок, отпусков, совмещая с основной деятельностью. При этом делая упор на обучение вечером и в выходные дни.

Как правило, дистанционное обучение дешевле обычного обучения, в первую очередь за счет снижения расходов на переезд.

Дистанционное обучение носит более индивидуальный характер обучения, оно более гибкое, обучающийся сам определяет темп обучения, может возвращаться по несколько раз к 50отдельным урокам, может пропускать отдельные разделы. Интенсивность и продолжительность занятий тоже можно регулировать самостоятельно, и это тоже немаловажно. Дело в том, что способности у всех разные, и на то, чтобы освоить один и тот же материал, может потребоваться разное количество времени. Слушатель изучает учебный материал в процессе всего времени учебы, что гарантирует более глубокие остаточные знания. Такая система обучения заставляет ученика заниматься самостоятельно и получать им навыки самообразования.

Дистанционное обучение в первую очередь может быть удобно людям, страдающим физическими недугами, которые не позволяют им посещать занятия в «реальных» классах.

Проблемы дистанционного обучения.

Отсутствие прямого очного общения между обучающимися и преподавателем. А когда рядом нет человека, который мог бы эмоционально окрасить знания, это значительный минус для процесса обучения. Сложно создать творческую атмосферу в группе обучающихся.

Необходимость в персональном компьютере и доступе в Интернет. Необходимость постоянного доступа к источникам информации. Нужна хорошая техническая оснащённость, но не все желающие учиться имеют компьютер и выход в Интернет, нужна техническая готовность к использованию средств дистанционного обучения.

Необходимость наличия целого ряда индивидуально-психологических условий. Для дистанционного обучения необходима жесткая самодисциплина, а его результат напрямую зависит от самостоятельности и сознательности учащегося.

Как правило, обучающиеся ощущают недостаток практических занятий. Отсутствует постоянный контроль над обучающимися, который для российского человека является мощным побудительным стимулом.

Это основные преимущества и проблемы дистанционного обучения [3].

Также мы провели опрос между учащимися школ, по проблеме дистанционного обучения. Между младшим звеном и средним. Их мнения разделились 50 на 50. Некоторые учащиеся говорили, что обучение онлайн дома им нравилось. Что не нужно рано вставать, собираться, ехать. Можно встать попозже и спокойно сесть за уроки. А после уроков уже заниматься своими делами. Другие же учащиеся говорили, что тяжело понять темы, что иногда были проблемы с интернетом, нет дисциплины, что лучше когда учитель объясняет в школе и так намного понятнее, чем онлайн, также много материала было упущено. Если сравнивать учеников между классами, то дистанционное обучение ребятам младшего звена далось намного тяжелее, чем учащимся среднего звена. Потому что ребята постарше уже могут читать, писать, решать и им не нужно всех контролировать. А ребята помладше ещё не могут все спокойно написать их нужно контролировать и подсказывать, потому что у них нет дисциплины, и они ещё многого не понимают. Положительным моментом в данной ситуации является то, что в 2021 году все возвратились за парты к традиционному формату обучения. И все же в школе лучше всего, ведь объяснения лучше понимать в реальном режиме времени, чем онлайн. И хоть некоторые ребята говорили, что по школе не скучали, и дома был лучше, но мы думаем, что где-то в глубине души они все же хотели в школу.

Список использованной литературы:

1. Государственная программа развития образования Республики Казахстан [электронный источник]
2. <https://pandia.ru/text/78/277/91076.php> [электронный источник]

НАШАҚОРЛЫҚ ЖАСТАР ПРОБЛЕМАСЫ

Ерғалиқызы Ару

«Психология» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі, п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада нашақорлық деген не? Қандай проблемалар шығады? Қалай емделу қажет? деген сұрақтарға жауап береміз.

Түйінді сөздер: нашақор, емделу, проблемалар, денсаулық.

НАРКОМАНИЯ КАК ПРОБЛЕМА МОЛОДЁЖИ

Ерғалиқызы Ару

Студент образовательной программы «Психология»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель, к.п.н., доцент

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би, 52;

В данной статье отвечаем на вопросы Что такое наркомания? Какие проблемы от них? Как лечится?

Ключевые слова: наркомания, лечится, проблемы, здоровье.

DRUG ADDICTION AS A YOUTH PROBLEM

Yergalikyzy Aru

Student of the educational program «Psychology»

Yemelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor c.p.s., docent

Kazakh-Russian International university. 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

In this article we answer the questions What is drug addiction? What are the problems from them? How is it treated?

Key words: drug addiction, being treated, problems, health.

Наркомания - не болезнь в обычном смысле этого слова. Но это и не просто порок из числа тех, что присущи здоровым людям.

Наркомания - тотальное (то есть затрагивающее все стороны внутреннего мира, отношений с другими людьми и способов существования) поражение личности, к тому же в большинстве случаев сопровождающееся осложнениями со стороны физического здоровья. Это значит, что человек, идущий по пути наркомана, постепенно уничтожает свои лучшие нравственные качества; становится психически не вполне нормальным; теряет друзей, потом семью; не может приобрести профессию или забывает ту, которой раньше владел; остается без работы; вовлекается в преступную среду; приносит бездну несчастий себе и окружающим и, наконец, медленно и верно разрушает свое тело.

Еще одна особенность наркомании состоит в том, что она как патологическое состояние в значительной степени необратима, и негативные изменения, которые произошли в душе человека в результате злоупотребления наркотиками, остаются с ним навсегда. Наркомания похожа на увечье: если нога ампутирована, она снова не вырастет, если в

результате наркоманских походов чистота души и семейных отношений потеряны, они не восстановятся. Раны в памяти заживают куда труднее, чем на коже.

Вдобавок, к большому несчастью для больных, действие наркотиков навсегда "отпечатывается" не только в психике, но и в теле. И если давно отказавшийся от них человек вновь решит "разок покайфовать", ему неизбежно снова придется пройти через все круги наркоманского ада. Поэтому врачи стараются не говорить о "выздоровевших наркоманах", а предпочитают термин "неактивные наркоманы" (т. е. не употребляющие наркотики в данный момент).

Знаете, что самое страшное в наркомании? Наркоманы (часто также их родные) слишком поздно понимают, что они не просто "балуются наркотиками", а уже не могут без них. Иногда пристрастие развивается через полгода и даже год, чаще через 2-3 месяца, но нередко человек становится зависимым после первой же инъекции "черного" раствора. Что будет в конкретном случае с тем или другим человеком, никому не известно. И поэтому никто не должен говорить себе: "Я могу просто попробовать тот или иной наркотик, и ничего страшного не случится".

Такова наркомания. Поэтому не пробуйте наркотики. Если уже попробовали, не повторяйте этот опасный эксперимент над собой. В жизни можно найти достаточно кайфа, чтобы обойтись без его химического стимулятора - дайте себе этот шанс, не связывайтесь с дурманом.

Очень часто подростки пробуют наркотик впервые из любопытства или из "солидарности" с компанией друзей.

Те же, кто употребляет наркотики сознательно, обычно ожидают двух эффектов:

- 1) получить возможность расслабиться, отвлечься от повседневных, иногда очень непростых, проблем или от трагических событий;
- 2) возможность испытать новые, неизвестные ощущения; стимулировать воображение и творческие способности.

Начнем со второго эффекта. Как и всегда, наркотики обманывают тех, кто рассчитывает на непрекращающийся фейерверк удивительных открытий и состояний сознания. Для того чтобы это чудо состоялось, мировые духовные авторитеты, не исключая "динозавров рока" Rolling stones и Beatles, учителей дзен и кришнаитов, наконец, Кастанеды и Куинси, рекомендуют труд, работу над собой, "выдавливанию раба по капле". Джон Фрезер - а это авторитет! - считает, что вера в получение сверхъестественных духовных возможностей через употребление наркотических средств характерна только для очень примитивных культурных групп. Печальна судьба тех, кто пытался подменить работу души или стимулировать ее употреблением наркотиков - Мэрилин Монро, Элвиса Пресли, Михаила Булгакова, Джима Моррисона - список можете продолжить сами. Наперекор ожиданиям, наркотики мешают творческому процессу, не давая сосредоточиться. А уж идеи и вовсе формируются не наркотиками, а предыдущим опытом и знаниями индивида.

В результате регулярного употребления наркотиков прежде активная, интересующаяся миром, живая личность уплощается, теряет энергию. Творческие интересы заменяются заботами о своих финансовых возможностях. А воображение рисует только очередную вожделенную дозу "кайфа"

Почему наркоманы не хотят лечиться?

Вопрос не праздный. Часто во время проведения детоксикации (особенно это касается опиатной наркомании) наркоман внезапно заявляет, что отказывается от лечения и хочет выписаться, потому что "чувствует себя здоровым". Как правило, после выписки он немедленно возобновляет наркотизацию. И тогда становится ясным, что отказ от терапии является результатом влечения к наркотикам.

Жизнь наркомана тягостна и неромантична. Он погружен в наркоманскую среду, где человеческое достоинство, дружелюбие и уважение имеют значение только тогда, когда есть наркотики или деньги на них. Он вынужден постоянно лгать, рисковать, мошенничать, нарушать закон или выпрашивать деньги у родственников для того, чтобы избежать страданий абстиненции. Для продуктивной жизни не остается ни секунды, и то время, которое его

сверстники используют для построения личного счастья, он теряет впустую (не надо думать, что наркоманы этого не понимают). Как правило, он ощущает себя нищим духовно и материально. К тому же от наркотиков катастрофически страдает его здоровье, и с течением времени он чувствует это все сильнее и сильнее.

Одновременно близкие и семья (если она есть) обычно оказывают на него значительное давление с целью заставить прекратить наркотизацию. В условиях такого прессинга рано или поздно наркоман приходит к выводу, что лечение ему необходимо. И обращается к докторам. Задача окружающих – помочь человеку не отказаться от лечения, а суметь с помощью лечения преодолеть зависимость, вернуться к нормальному образу жизни.

Список использованной литературы:

1. С.Б.Белогуров. Популярно о наркотиках и наркоманиях - М.: Издательство Бином, 1999.

АҚТӨБЕ ҚАЛАСЫНДАҒЫ ЕЛДІ МЕКЕННІҢ ТҮРМЫС ДЕҢГЕЙІНІҢ ТӨМЕНДЕУІНІҢ СЕБЕПТЕРІ

Жұмабай Ұлмерек Абайқызы

«Орыс филологиясы» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі, п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада Ақтөбе қаласының проблемасына қатысты: қала тұрғындары арасында өмір сүру деңгейінің төмендеуі. Күнкөріс деңгейі мен сапасының нашарлауына әкеп соғатын жұмыспен қамту проблемасы қаралады.

Түйінді сөздер: халықтың өмір сүру сапасы, кедейлік, әл-ауқат.

ПРИЧИНЫ СНИЖЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В АКТӨБЕ

Жұмабай Ұлмерек Абайқызы

Студент образовательной программы «Русская филология»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель, к.п.н., доцент

Казахско-Русский международный университет, 030006, Ақтөбе, ул. Айтеке би, 52;

В статье рассматривается проблема города Ақтөбе: снижения уровня жизни у жителей города. Рассмотрена проблема трудоустройства, которая приводит к ухудшению качества и уровня жизни.

Ключевые слова: качество жизни населения, бедность, благосостояние.

REASONS FOR THE DECLINE IN THE STANDARD OF LIVING OF THE SETTLEMENT IN AKTOBE

Zhumabay Ulmerek

Student of the educational program «Russian Philology»

Yemelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor c.p.s., docent

Kazakh-Russian International university. 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

The article deals with the problem of the city of Aktobe: a decrease in the standard of living among the residents of the city. The problem of employment, which leads to a deterioration in the quality and standard of living, is considered.

Key words: quality of life of the population, poverty, welfare.

В 21 веке особенно остро встает проблема снижения уровня жизни людей. Эта проблема касается всех возрастных категорий и выражается как в экономическом, так и в психологическом и физическом проявлении. Снижение общих доходов, экологические проблемы, здоровье физическое и психологическое – все это стороны одной и той же проблемы.

Основные причины снижения уровня жизни людей можно условно разделить на внешние и внутренние факторы.

Внешние факторы. Как правило, к данной категории относятся такие причины, на которые сам человек повлиять не может. Сюда можно отнести следующие:

1) политика города нашего проживания;

- 2) уровни цен на различные продукты и товары;
- 3) наличие и количество рабочих мест;
- 4) размеры заработной платы, пенсии, различных социальных выплат [1, с. 306].

Внутренние факторы. К данной категории относятся те причины, которые зависят непосредственно от самих людей. Причем в данном случае устранить их способны сами граждане.

- 1) Психологические характеристики человека
- 2) Физическое здоровье
- 3) Нравственное состояние
- 4) Образование и возможность его дальнейшего развития

Конечно, можно сколько угодно анализировать внешние факторы, однако значительно повлиять на них будет крайне трудно. Куда разумнее будет сосредоточить внимание на внутренних факторах, которые находятся в зоне ответственности самих граждан. Если несколько обобщить все подвластные нам факторы, то главная причина бедности заключается в весьма низком уровне финансовой грамотности, то есть неумении и незнании того, как грамотно распорядиться своими доходами для построения обеспеченного будущего. При этом ориентированность на иные жизненные принципы в совокупности с не слишком благоприятными внешними факторами как раз и приводят к довольно низкому уровню жизни. Многие люди зарабатывают мало, но при этом стараются тратить как можно больше, часто влезая в долги, которые не в состоянии вовремя выплачивать. В это же время в более преуспевающих странах все обстоит несколько иначе – люди зарабатывают больше, Приверженность к активным способам получения дохода. Финансово грамотные люди хорошо осведомлены о необходимости приобретения активов, создания источников пассивного дохода и занятием инвестициями в целом на протяжении всей жизни. К примеру, в западных странах активно работают страховые, пенсионные, накопительные, а также многие инвестиционные фонды, к которым местные граждане давно привыкли и хорошо в них разбираются, постоянно инвестируя свои средства. К сожалению, большинство жителей Актобе не только испытывает недоверие ко всему, что связано с вложением денег, но и даже панический страх. Обычно это аргументируется боязнью попасть на мошенников либо очередную финансовую пирамиду. В действительности причина кроется снова в финансовой неграмотности и нежелании изучать тему личных финансов. Поскольку многие граждане мало что знают о построении источников пассивного дохода, то видят только один вариант увеличения своего достатка – больше работать. Конечно, это помогает, и чем больше вы тратите своих сил и времени, тем более возрастают ваши заработки. Однако в развитых государствах граждане мыслят несколько иначе. Там люди тоже упорно и ответственно работают, но при этом делают основной акцент своих усилий не только на активном, но и на пассивном доходе. Таким образом, выходит, что к зрелым годам человек уже финансово независим и хорошо обеспечен средствами. Смаилова пишет: «В отечественных же реалиях намного чаще попадаются ситуации, когда человек к преклонному возрасту все дни напролет пропадает на работе, чтобы достаточно зарабатывать, надеясь в будущем на повышенную пенсию от государства. Если же кто-либо из наших сограждан старается формировать накопительный капитал, а таких не более 34% от всего населения, то чаще всего он хранится дома. Причем обычно не в иностранной валюте либо в драгоценных металлах, а в государственных деньгах. Лишь отдельные люди доверяют свои накопления банкам. При этом инвестициями в другие более доходные активы занимаются лишь очень немногие даже на уровне любителей» [2, с.172]. Естественно, такое отношение к деньгам не способствует их приумножению, а низкий уровень жизни населения не повышается. К сожалению, очень часто многие наши соотечественники в первый же день зарплаты тратят большую ее часть. В противопоставление этому в более развитых странах граждане в первую очередь откладывают часть от заработанного, что при учете своих расходов, доходов и грамотном отношении к деньгам сделать не так уж и сложно. Здесь же стоит упомянуть, что планирование семейного бюджета, вдумчивая экономия, как и сам учет трат, должны стать обязательной привычкой для каждой семьи, иначе достигнуть финансовой независимости будет крайне трудно.

Уровень жизни населения является интегральным показателем, характеризующим общее благосостояние населения. Для анализа уровня жизни населения Актобе определим ряд следующих наиболее важных социально-экономических компонентов уровня жизни: денежные доходы и их распределение, уровень прожиточного минимума. Первостепенными характеристиками уровня жизни являются денежные доходы населения, их размер, структура и показатели дифференциации их распределения. Для нетрудоспособного населения основным источником денежных доходов является система социального обеспечения (пенсии, пособия, адресная социальная и жилищная помощь, стипендии). Так, уровень развития и возможности системы социальной поддержки имеют важнейшее значение для оценки перспектив уровня жизни данной социально-уязвимой категории населения. Понятие «качество жизни населения» сейчас используется сразу несколькими научными дисциплинами. В этой связи в настоящее время существует небольшие расхождения в трактовках данного понятия:

в философии качество жизни – это комплексная характеристика человека как элемента социальных систем, выражающая совокупность имеющихся у него духовных и культурных ценностей, степень свободы и возможностей развития;

в экономике качество жизни – это фактическая степень удовлетворения основных человеческих потребностей, уровень развития и степень обеспечения безопасности жизни человека; в социологии качество жизни – это качество образования, обслуживания, удовлетворения культурных потребностей и т.д.;

В медицине качество жизни – это здоровье и качество здравоохранения, в психологии качество жизни – это удовлетворение потребностей личности, поиск человеком смысла жизни, стремление к счастью;

В экологии качество жизни – это наличие окружающей среды, экологически благополучной для проживания людей; в географии качество жизни – это соответствие среды жизни и обитания объективным нормам и субъективным потребностям местного населения.

В настоящее время в экономической науке идет дискуссия насчет того, отождествлять ли понятия «уровень жизни», «уровень благосостояния» и «уровень потребления». Некоторые авторы считают, что «уровень жизни» — это более широкое понятие, поскольку включает в себя не только объем реальных доходов людей, но и степень их обеспеченности материальными и духовными благами. Анализ основных показателей уровня жизни населения Актобе показал как ряд преимуществ, так и проблемы. Уровень жизни населения является интегральным показателем, характеризующим общее благосостояние населения. Главным достижением на пути вхождения Казахстана в число 30 развитых стран мира можно считать, включение нашей страны в высшую категорию рейтинга. Данное преимущество должно отражаться и в национальных показателях, анализируя которые, на сегодняшний день складывается следующая ситуация: в среднем денежные доходы на душу населения растут, но имеются определенные неравномерности их распределения. Как показал анализ, такие расхождения имеются в территориальном и региональном разрезе. В настоящий момент основным источником денежных доходов населения является доход от трудовой деятельности, однако для сельской местности характерен более высокий удельный вес доходов от самостоятельной занятости, чем у городского населения. Вместе с тем происходят изменения в уровне прожиточного минимума (повышение его величины и трансформация структуры), который играет ключевую роль в рамках социального обеспечения.

Решение проблемы: Экономические проблемы есть у всех городах и странах. Какие меры принять, чтобы не допустить снижение уровня жизни населения?

1. Восстановить роли доходов от трудовой деятельности как основного источника денежных доходов населения и важнейшего стимула развития производства и повышения трудовой активности работников.

2. Обеспечить справедливое распределения доходов, на основе использования новой системы налогового законодательства, введение эффективного контроля над реальными доходами, получаемыми населением.

3. Улучшить жилищных условий, медицинское обслуживание, получение образования.

4. Проводить политики занятости, намечающей с одной стороны, недопущение массовой безработицы, а с другой, -- не препятствовать высвобождению излишков рабочей силы.

5. Усилить социальной поддержки нуждающихся граждан на основе учета материального положения семей и назначения пособий.

6. Улучшить условий жизнеобеспечения детей.

7. Повышать роли социального страхования как важнейшего механизма защиты граждан при утрате заработка в случае безработицы, болезни, других социальных и профессиональных рисков.

Повышение уровня жизни населения является главной целью любого прогрессивного общества. Государство обязано создавать благоприятные условия для долгой, безопасной, здоровой и благополучной жизнедеятельности людей, обеспечивая экономический рост и социальную стабильность в обществе. В качестве заключения стоит отметить, что все эти обстоятельства наряду со многими внешними факторами как раз и формируют довольно низкий уровень жизни населения Актобе. Как видите, во многом все это зависит от самих граждан, а не только от правительства государства. Вряд ли в ближайшем будущем стоит рассчитывать на то, что в отечественных школах и ВУЗах будут уделять должное внимание финансовой грамотности граждан, поэтому следует брать дело в свои руки и начинать заниматься самообразованием – особенно в денежной сфере, ведь с окончанием института обучение по жизни отнюдь не оканчивается.

Список использованной литературы:

1. Нагимова А. М. Сборник «Уровень и качество жизни». Современное состояние и основные тенденции — 2010. — С. 306
2. Смаилова А. Статистический сборник «Уровень жизни населения» — 2009. — С.172

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ КӨРКЕМ ШЫҒАРМАЛАРДЫ АУДАРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Измухамбетова Жанат Нұрланқызы

«Орыс филологиясы» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Мақалада қазақ жазушыларының көркем әдебиетін басқа тілдерге аударудың, сондай-ақ шетелдік туындыларды қазақ оқырмандарының аудармасының даму тарихы қарастырылған. Көркем шығармаларды қазақ тіліне және қазақ тілінен шет тілдеріне аударудың өзекті мәселелері атап өтілді. сондай-ақ, Қазақстандағы аударматану мәселелерін шешу жолдары ұсынылды.

Түйінді сөздер: көркем мәтін, көркем аударма, аударма мәселелері, қазақ жазушылары.

ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕВОДА ХУДОЖЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ

Измухамбетова Жанат Нұрланқызы

Студент образовательной программы «Русская филология»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель к.п.н., доцент

Казахско-Русский международный университет, 030006, Ақтөбе, ул. Айтеке би, 52;

В статье рассмотрена история развития перевода художественной литературы казахских писателей на другие языки, а также перевода иностранных произведений казахскими посетителями. Были выделены актуальные проблемы перевода художественных произведений на казахский язык, и с казахского языка на иностранные языки. также были предложены пути решения проблемы переводоведения в Казахстане.

Ключевые слова: художественный текст, художественный перевод, проблемы перевода, казахские писатели

PROBLEMS OF TRANSLATION OF WORKS OF ART IN KAZAKHSTAN

Izmuhambetova Zhanat

Student of the educational program «Russian Philology»

Yemelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor c.p.s., docent

Kazakh-Russian International university. 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

The article examines the history of the development of the translation of fiction by Kazakh writers into other languages, as well as the translation of foreign works by Kazakh visitors. The actual problems of translating works of art into the Kazakh language and from the Kazakh language into foreign languages were highlighted. The ways of solving the problem of translation studies in Kazakhstan were also proposed.

Key words: literary text, literary translation, translation problems, Kazakh writers.

Вопросы перевода художественных произведений казахских писателей на русский и другие языки изучаются филологами Казахстана в течении длительного периода времени. Однако с каждым годом возрастает потребность в систематизации имеющихся переводов и публикаций обобщающих исследований.

В Казахстане переводческая практика зародилась еще во времена присоединения Казахстана и России. Тогда институт перевода активно развивался на истоке их взаимосвязи и взаимодействия, а толмачи и переводчики России выполняли огромную по объемам работу.

Миссионерская деятельность русских чиновников способствовала переводу казахских художественных произведений на русский язык. Возрастал интерес и к творчеству таких казахских писателей, как А.Құнанбаев, М.Ауэзов, Д.Джабаев, А.Нурпеисова, их стали переводить на русский язык и многие другие языки мира. Перевод произведений казахских писателей на другие языки мира позволили значительно расширить представления о прошлом казахов, трансформация произведений казахской литературы на язык других культур [4, с. 13].

Проблемы перевода остро встают перед специалистами в связи с художественными текстами. Становится необходимыми осмысление и описание теории и практики переводческой деятельности. В это время появляется статья М.Ауэзова «Об опыте перевода произведений А.С.Пушкина на казахский язык» В 1937 году в «Казахстанской правде» была опубликована статья М.Ауэзова на казахском языке «Евгений Онегин». Также следует отметить Ильяса Джансугирова известного не только переводом «Евгений Онегин», но и многочисленными переводами произведений А.С.Пушкина, Ю.Лермонтова, Н.Некрасова, А.Крылова, и других не менее известных писателей [5, с. 76].

На сегодняшний день в ходе анализов научных работ этих лет было установлено что актуальными оказались общие проблемы перевода: теоритические проблемы перевода, перевод художественных текстов, вопросы перевода с иностранных языков на казахский язык,недостаочная развитость научного казахского языка,отсутствие точных терминов.К тому же литературный процесс в Казахсане протикает при явном дефиците коммуникации современного казахского писателя с мировой литературой. Это объясняется тем, что казахские писатели в какой-то мере утратили связь с внешним миром [3, с. 1].

Из-за отсутствия качественного перевода казахской литературы на зарубежные языки, в мире нет особого интереса к нашей литературе. Плюс ко всему, многие казахстанские писатели не владеют иностранными языками, и отсюда проистекает их непонимание реального литературного процесса [1, с. 252].

При художественном переводе не предполагается дословный перевод,но и необходимо не отойти от оригинала. Переводчику необходимо иметь достаточно фантазии и быть творческим, чтобы передать весь смысл, цвета, эмоции и эффекты художественного произведения, делая его понятным и легко воспринимаемым для читателя.

Для решения проблем литературного перевода художественных произведений необходимо:

Уделить внимание вопросам перевода с подстрочника, не раз обсуждавшихся за годы развития перевода в советскую эпоху, но так и не нашедших своего решения и на сегодняшний день. Так называемые вторичные переводы провоцируют «помехи» в передаче информации оригинала.

Вопросы подготовки квалифицированных кадров всегда остаётся в центре внимания теоретиков перевода. Большое значение имеет личность переводчика. При переводе он предаёт свою субъективную точку зрения своё видение,

Перевод с казахского языка на русский, с русского на казахский довольно развивается с давних времен. Переводы с казахского языка на другие иностранные языки на сегодняшний день все ещё находится на стадии развития, поэтому на этот аспект следует обратить внимание.

Проблеме перевода произведений казахских писателей необходима государственная поддержка.

Список использованной литературы:

1. Кадиршеева А.Ж. – Проблема перевода художественных текстов в казахстанском переводоведении. Текст – Молодой ученый -2021г- № 9. - 351 с.

2. Бакыткереева У.М., Синячкина Н.Л., - Переводческая деятельность в Казахстане.(стараницы истории: взгляд из России): Учеб.пособие .Москвы .Изд-во РУДН.2011 г. – 259с.
3. Исмагулова Б.Х.–Актуальные проблемы переводоведения в Казахстане . 2014г. - 269с.
4. Сагындыкова Н - Основы художественного перевода: учебное пособие Алматы: Санат, 1996 – 208 с.
5. Бельгер. Г. Земные избранники (Гете и Абай) - Алматы :Жазушы, 1995.- 252с.

ЖАСТАР АРАСЫНДАҒЫ НАШАҚОРЛЫҚ МӘСЕЛЕСІ

Камалутдинова Светлана Сергеевна

«Психология» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті; 030 006, Ақтөбе қ., Әйтеке би к-сі, 52;

Бұл мақалада жас ұрпақ арасындағы есірткіге тәуелділік мәселесі, оның пайда болу факторлары және оны шешу жолдары сипатталған.

Түйінді сөздер: мәселенің өзектілігі, нашақорлық, нашақорлықты зерттеу, жасөспірімдер арасындағы нашақорлық.

ПРОБЛЕМА НАРКОМАНИИ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ

Камалутдинова Светлана Сергеевна

Студент образовательной программы «Психология»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель к.п.н., доцент

Казахско-Русский Международный университет; 030006, Актобе, ул. Айтеке би, 52;

В данной статье дается характеристика проблемы наркозависимости среди молодого поколения, факторы ее возникновения и способы решения.

Ключевые слова: актуальность проблемы, наркомания, изучение наркотизма, подростковый наркотизм.

THE PROBLEM OF DRUG ADDICTION AMONG YOUNG PEOPLE

Kamalutdinova Svetlana

Student of the educational program «Psychology»

Yemelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor c.p.s., docent

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article describes the problem of drug addiction among the younger generation, the factors of its occurrence and solutions.

Keywords: the relevance of the problem, drug addiction, the study of drug addiction, adolescent drug addiction.

Проблема наркотизации населения актуализируется сегодня в мировом масштабе, становясь одной из глобальных проблем современности. Так, по данным Международной ассоциации по борьбе с наркоманией сегодня в мире насчитывается примерно 180 миллионов наркоманов, из них ежегодно уходит из жизни 250 тыс. человек. В ряде стран число употребляющих наркосодержащие вещества в немедицинских целях колеблется на уровне 5-8% от населения этих стран[1, с.49]. Вместе с тем, по данным ВОЗ, если 7% населения страны употребляет наркотики, то страна находится на грани кризиса.

Самое опасное для общества в этой ситуации – это формирование наркокультуры. Особенно это актуально для молодежно-подростковой среды.

Первое реальное изучение действия наркотиков шло, как ни странно, в рамках художественной литературы. Речь идет в первую очередь о Самуиле Тейлоре Кольридже,

Томасе де Квинтет, и ряде других. Позднее к ним присоединились ученые-практики (Ф. Зертюрнер, У.Джеймс, Г.Дрессер, А.Хоффман и другие) пытающиеся при помощи химических средств провести «реабилитацию» первых наркозависимых, «отучив» от пагубного пристрастия. Правда, не всегда успешно. Так, результатом деятельности Ф.Зертюрнера стало возникновение нового наркотического вещества – морфина.

Изучение наркотизма в XX веке шло в рамках девиантологии, где преимущественно исследовался причинный комплекс наркотизма. Здесь следует назвать таких ученых как Р.Мертон, А.Коэн, У.Шелдон, А.Габиани, Я.Гишинский, Б. Левин, Л.Журавлева, М.Позднякова, Л.Кесельман, Л.Тимофеев, Э.Колесникова.

Собственно, исследования подросткового наркотизма стало предметом изучения девианталогов не столь давно и связано с именами С.Бычкова, А.Гришко, И.Кирилллова, З.Коробкина, В.Попова, Ф.Ямбикова и других. Изменение ситуации в наркотизации, а именно, ранний возраст обращающихся к наркотикам немало способствовал выделению подросткового наркотизма в отдельный предмет познания.

В дальнейшем как западные (А.Коэн, А.Вальдман), так и отечественные исследователи (М.Позднякова, В.Афанасьев, Б.Левин, В.Лисовский, А.Габиани, Т.Боголюбова, Н.Романович, В.Звоновский, Е.Щербакова и другие) пришли к выводу, что проблема наркотизации, в том числе и подростковой, требует комплексного междисциплинарного подхода. Достижение определенного успеха в преодолении названного явления возможно лишь при координации усилий всех структур, имеющих отношение к профилактике и преодолению наркотизации молодежи: правоохранительных, психолого-педагогических, социальных, медицинских.

Целью работы является описание условий и факторов, способствующих продуцированию подросткового наркотизма и методов борьбы с ним.

Итак, актуальность проблемы исследования заключается во все более раннем приобщении к наркосодержащим веществам подростков (фактически детей), которое сформировало специфический предмет исследования – подростковый наркотизм.

Интерес к заявленной социально-демографической группе не случаен и обосновывается ее специфическими характеристиками, в силу которых именно подростки наиболее подвержены риску «первой пробы», а затем употребления наркосодержащих веществ.

По данным исследования Института общественного мнения каждый девятый подросток находится в окружении постоянных потребителей наркотиков. Примерно столько же (11,6%) входят в среду, где потребление практикуется «от случая к случаю». Таким образом, почти каждый четвертый (23%) опрошенный входит в среду более или менее активного наркопотребления.

Для того чтобы применять адекватные меры по профилактике и борьбе с наркоманией необходимо раскрыть причины наркомании, и рассмотреть историко-социальные аспекты данного явления.

Наркомания (от греч. «narke» - оцепенение и «mania» - безумие, страсть) – заболевание, выражающееся в физической или психической зависимости от наркотических средств, непреодолимом влечении к ним, что постепенно приводит к глубокому истощению физических и психических функций организма.

Под физической зависимостью понимается состояние организма, характеризующееся развитием абстинентного синдрома при прекращении приема вещества, вызвавшего зависимость. Абстинентный синдром – комплекс специфических для каждого наркотического (токсического) средства болезненных симптомов (головная боль, боль в мышцах, в суставах, насморк, судороги, желудочно-кишечные расстройства, бессонница). Психическая зависимость – состояние организма, характеризующееся патологической потребностью в приеме какого-либо вещества с тем, чтобы избежать нарушений психики, психологического дискомфорта, вызванных прекращением приема этого вещества, хотя и при возможном отсутствии явления абстиненции.

Наркотизм – термин, обозначающий степень распространения социального явления, болезни – наркомании – в конкретном обществе. Наркотизм – это в первую очередь социальная проблема, имеющая множество аспектов (медицинский, юридический, биофизиологический, политический, экономический).

Одним из важных вопросов, который требуется разрешить для отыскания способа борьбы с наркотизмом – вопрос о тех условиях, факторах, причинах, которые провоцируют начало наркопотребления у подрастающего поколения.

Первое место занимает дурное влияние среды или влияние моды [4, с.100]. Потребление наркотиков связывают со стремлением подростков с одной стороны идентифицироваться в окружающей среде, стать членом референтной группы, а с другой – следование стилю жизни кумиров, многие из которых умерли от передозировки.

Как средство получения удовольствия (наиболее распространенный тип мотивации) потребления наркотика оказывается «счастливой находкой», дающей возможность испытать сильное чувственное наслаждение.

Ретретизм как возможность ухода от действительности и связанных с ней проблем (тяжелый быт, его неустроенность, безработица и т.д.) также может быть условием, провоцирующим начало наркопотребления у подрастающего поколения. Согласно социологическому опросу, эту причину, в среднем, выбирает каждый четвертый респондент.

Серьезной проблемой является адекватное поведение людей, определяемое как стремление к уходу от реальности. В связи с неуверенностью в завтрашнем дне многие стремятся помочь себе, искусственно изменяя свое психическое состояние. Поэтому, так важна профилактическая работа, целью которой должно стать создание социально-психологической помощи всем возрастным группам подростков. Для этого необходимо сделать следующее:

Разработать и реализовать региональные профилактические программы двух типов: по «группам риска» и охватывающие все население детского, подросткового и юношеского возраста, причем оба типа программ должны быть комплексными.

Создать целостную государственную программу в масштабах страны и каждого региона в отдельности, которая должна быть адресной. Осуществляя профилактику наркомании, основываться на достоверных и точных сведениях о распространенности данного явления, в том числе с использованием приближенной к реальности картины латентной наркомании, практиковать четко структурируемый подход, ранжируемый по возрастным группам, а также в зависимости от степени вовлеченности в наркоманию, для постоянного мониторинга динамики проблемы проводить регулярные пилотажные исследования среди различных групп подростков города.

В условиях постоянно растущего рынка «предложения» наркотиков развивать у населения навыки охранительного поведения, укреплять социально-психологический, антинаркотический иммунитет у детей и подростков. В связи с этим разумно начинать профилактическую работу уже с дошкольного возраста.

Осуществлять тщательную оценку эффективности превентивных мер и их более широкое внедрение в практику предупредительной работы с подростками города.

В заключение отметим, что ни один подход, используемый в отдельности, не способен решить такую сложную проблему, как наркотизм. Только разумное сочетание различных подходов и программ способно привести к улучшению или хотя бы к стабилизации ситуации.

Список использованной литературы:

1. Быков С. Наркомания среди молодежи как показатель дезадаптированности // Социс. – 2000. – № 4. – С.48-52.
2. Габиани А. Кто такие наркоманы? // Социс. – 1992. – №2. – С.78-83.
3. Гаранский А. Наркомания: методические рекомендации по преодолению наркозависимости. – М., 2002. – 471 с.
4. Гришко А. О наркомании среди подростков // Социс. – 1990. – №2. – С.100-102.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ БІЛІМ БЕРУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ОРЫС ТІЛІ

Қосицеева Алина Алиевна

«Орыс филологиясы» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада орыс тілін зерттейтін әртүрлі топтардың сипаттамасы берілген әр топтың орыс тілін оқуға деген ынтасы талданады.

Түйінді сөздер: Қазақстандағы орыс тілінде, орыс тілінде оқытатын мектептер, тілді меңгеру дәрежесі, мотивация.

РУССКИЙ ЯЗЫК В СИСТЕМЕ ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА

Косицеева Алина Алиевна

Студент образовательной программы «Русская психология»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель к.п.н., доцент

Казахско-Русский международный университет, 030006, Ақтөбе, ул. Айтеке би, 52;

В данной статье дается характеристика различных групп, изучающих русский язык; анализируется мотивация каждой группы к изучению русского языка.

Ключевые слова: русский язык в Казахстане, школы с русским языком обучения, степень владения языком, мотивация.

RUSSIAN LANGUAGE IN THE EDUCATIONAL SYSTEM OF KAZAKHSTAN

Koschshieva Alina

Student of the educational program «Russian Psychology»

Yemelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor c.p.s., docent

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article provides a description of various groups studying the Russian language; the motivation of each group to study the Russian language is analyzed.

Key words: Russian in Kazakhstan, schools with Russian as the language of instruction, degree of language proficiency, motivation.

Успешно реализуемый в настоящее время проект «Триединство языков» (казахский, русский, английский) включает русский язык в качестве необходимого «участника» образовательного процесса. В казахстанском информационно-культурном пространстве русский язык обладает высокой степенью престижности, обеспечивая всестороннюю коммуникацию во всех важных сферах жизни общества, успешно выполняя «неофициальную» функцию языка межнационального общения. По данным последней переписи населения, 95% жителей Казахстана владеют в той или иной степени русским языком. Все электронные СМИ обязаны придерживаться принципа равенства языков и выделять в своем вещании время для передач на обоих языках. Высокая социальная значимость владения русским языком и гибкая языковая политика определяют интерес и, в целом, позитивное отношение к его изучению в республике [1, с.17].

Однако изучающие русский язык в Казахстане не являются однородной по своему составу средой. Разграничение по принципу языка обучения (например, русский/казахский) или оценке русского языка как родного/неродного не исчерпывает всего многообразия, определяющего данный контингент. Здесь можно говорить о наличии различных категорий населения, в основе деления лежат разнохарактерные параметры: этническая принадлежность, гражданство, язык обучения, регион Казахстана, обучение в селе/городе, форма обучения (обучение в школе, вузе, посещение языковых курсов, индивидуальные уроки).

В настоящее время основной контингент изучающих русский язык включает:

- 1) Русских;
- 2) Казахов, родившихся и проживающих в Казахстане;
- 3) Представителей других не коренных национальностей;
- 4) Оралманов (казахов, вернувшихся на историческую родину);
- 5) Иностранцев граждан (имеются в виду граждане стран так называемого «дальнего зарубежья»), изучающие русский язык как иностранный).

Для первой группы русский язык является родным. Это язык семьи, неразрывно связанный с этническим самосознанием. Представители данной группы в подавляющем большинстве случаев выбирают русский язык также в качестве языка обучения. Таким образом, с русским языком связана вся или основная интеллектуальная и духовная деятельность обучающегося.

Представители второй группы, в свою очередь, могут быть поделены на две подгруппы в зависимости от того, какой язык они выбирают в качестве языка обучения: русский или казахский. Общим для них является мотивация к изучению русского языка как языка межнационального общения, а также языка, обеспечивающего широкий спектр познавательных и коммуникативных потребностей.

Для казахов, обучающихся на русском языке, данный язык становится также языком их мыслительной деятельности, что сближает их с представителями первой группы.

Для представителей третьей группы русский язык является, прежде всего, языком межнационального общения. Зачастую для обучающихся на русском языке он выполняет функции родного языка (особенно в тех случаях, когда уровень владения родным языком недостаточен).

Четвертая группа отличается, на наш взгляд, пониженной мотивацией к изучению языка. Несмотря на то, что представители этой группы учат русский язык как в школах, так и в вузах в составе общих казахских групп, нередко они считают владение русским языком вынужденной мерой, необходимой лишь для более или менее успешной адаптации к новым условиям.

Представители пятой группы рассматривают русский язык, прежде всего, как средство коммуникации: повседневной, бытовой, деловой, профессиональной.

При изучении русского языка на территории Казахстана могут ставиться разные цели. По-разному оцениваются представителями данных групп и оптимальный уровень владения русским языком. Разные потребности изучающих русский язык должны быть учтены в ходе обучения. В настоящее время с каждой из указанных групп связан целый комплекс методических проблем.

В первую очередь, следует отметить, что на практике, как правило, наблюдается совместное обучение русскому языку представителей разных групп с разной мотивацией изучения русского языка. Учащиеся занимаются по общей программе, по одному учебнику и т. п., что не позволяет в полной мере учитывать особенности и интересы каждой категории.

В Казахстане, по данным Министерства образования и науки, функционируют 7465 общеобразовательных школ. Из них с казахским языком обучения – 3830, с русским – 1460, с

таджикским – две, с узбекским – 58, с уйгурским – 14, со смешанными языками обучения – 2101 [2, с.23].

Сегодня в школах с русским языком обучения учебный процесс ориентирован на коммуникативную функцию русского языка – функцию языка межнационального общения, тогда как его этническая (этнообразующая) функция уходит на второй план.

Методически неразвитыми до сих пор остаются проблемы обучения русскому языку оралманов и иностранных граждан, проживающих в Казахстане. Если в ходе обучения русскому языку оралманов особенно важным является повышение мотивации изучения языка, то работа с иностранцами требует тщательной разработки учебного материала, соответствующего местным условиям, отражающего актуальные реалии казахстанской действительности.

Объективные различия в контингенте изучающих русский язык должны быть также учтены в ходе подготовки учителей русского языка и литературы в педагогических вузах. Важно не только развивать профессиональную компетенцию будущих учителей, но и знакомить их с существующими «вариантами» мотивации изучения русского языка, побуждать к творческому решению существующих методических проблем.

Список использованной литературы:

1. Аркен С. Триединство языков, журнал «Байтерек» 2017. - С. 17-28
2. Итоги Национальной переписи населения Республики Казахстан 2009 (электронный ресурс)

ЗОРЛЫҚ-ЗОМБЫЛЫҚТЫҢ БІР ТҮРІ БУЛЛИНГ

Маркасова Алина Игоревна

«Психология» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада Ақтөбе қаласының мектептеріндегі зорлық-зомбылық мәселесі қарастырылады, зорлық-зомбылықтың негізгі белгілері туралы, оның әртүрлі бағыттарында зорлық-зомбылыққа ұшыраған оқушының мінез-құлқына тән ерекшеліктерді анықтау туралы мәселе көтеріледі.

Түйінді сөздер: өзектілігі, мектеп, мәселелері, оқушылар, травма.

БУЛЛИНГ—КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ НАСИЛИЯ

Маркасова Алина Игоревна

Студент образовательной программы «Психология»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель к.п.н., доцент

Казахско -Русский международный университет, 030006, Ақтөбе, ул. Айтеке би, 52;

В данной статье рассматривается проблема насилия в школах города Ақтөбе, поднимается вопрос об основных признаках насилия, о выявлении характерных особенностей поведения школьников, которые подвергаются насилию в самых разных его проявлениях.

Ключевые слова: актуальность, школа, проблемы, ученики, травма.

BULLYING AS A TYPE OF VIOLENCE

Markassova Alina

Student of the educational program «Psychology»

Yemelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor c.p.s., docent

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article examines the problem of violence in schools in Aktobe, raises the question of the main signs of violence, the identification of characteristic features of the behavior of schoolchildren who are subjected to violence in its various directions

Key words: relevance, school, problems, students, trauma.

Школа — это неотъемлемая часть жизни каждого человека. Но порой люди вспоминают не только радостные события в своей школьной жизни. И причина этому является насилие в самых разных формах, в том числе и в виде буллинга. Именно поэтому тема нашего исследования особенно актуальна сейчас, когда социальные противоречия наиболее обострены.

Что такое буллинг в школе?

Буллинг—(от английского bullying — «запугивание», «издевательство», «травля») — это агрессия одних детей против других, когда имеют место неравенство сил и жертва показывает, как сильно её это задевает [2, с. 140].

Буллинг не всегда выражается в физическом нападении. Чаще происходит психологическое насилие в форме:

словесной травли (оскорбления, злые и непристойные шутки, насмешки и прочее); распространения слухов и сплетен; бойкота (одна из самых опасных форм буллинга, так как чаще остальных приводит к суициду).

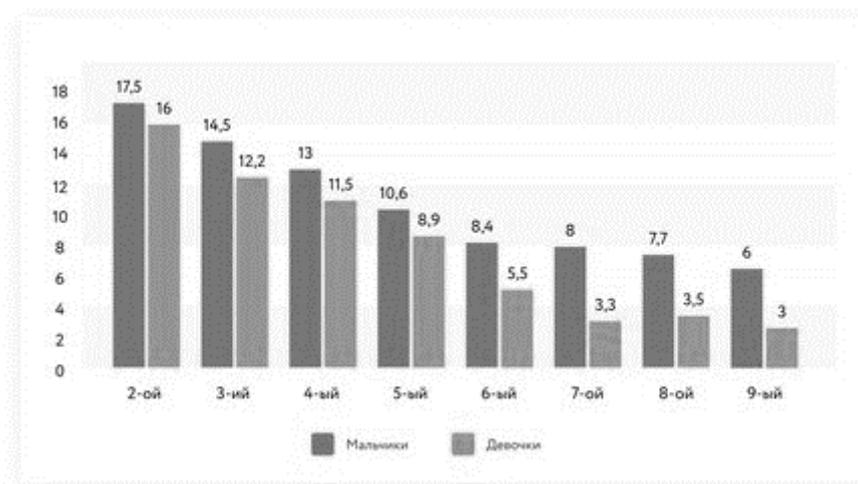
Кто такой буллер?

Буллеры — это дети, которые выступают агрессорами. Хотя в процессе буллинга они находятся в позиции силы, на деле буллерам тоже приходится несладко. Причиной такого поведения чаще всего являются проблемы в семье.

Кто участвует в школьном буллинге?

Наиболее жестокая форма буллинга распространена в старших классах

Исследование о частоте проявлений буллинга в зависимости от класса, проведённое Даном Ольвеусом.



Частота проявления буллинга в школе в зависимости от пола и возраста детей.

Если в коллективе началась травля, сложно не включиться. В буллинге много ролей. Три основные: булли (придумывают и возглавляют издевательства), наблюдатели (вроде в стороне от конфликта, но всё равно одобряют либо осуждают агрессоров) и жертва. Распределение ролей участников и наблюдателей конфликта.

К сожалению, в ситуации буллинга бесполезно занимать отстранённую позицию. Даже если нападкам подвергается только один одноклассник и вашего ребёнка «это не касается», наблюдатели получают не меньшую, а порой и большую травматизацию [3, с. 240–274].

Один из путей решения проблемы буллинга — домашнее обучение. В онлайн-школе у учителей нет любимчиков, вы сами формируете круг общения ребёнка. Можно заниматься без стресса и давления.

Что делать, если ребёнок стал жертвой буллинга?

Жертвой буллинга может стать абсолютно любой ребёнок, вне зависимости от благополучности семьи, заботы родителей и уровня развития. Важно, чтобы взрослые не оставляли без внимания случаи травли, даже если агрессия (пока) не направлена на их детей.

Как распознать буллинг и чем он опасен

Если ребёнок стал жертвой, но не рассказывает об этом напрямую, о травле можно догадаться по другим физическим и психологическим признакам:

- беспричинные боли в животе и груди;
- нежелание идти в школу и плохая успеваемость;
- нервный тик, энурез;
- печальный вид, беспокойство, тревожность;
- нарушенный сон, кошмары;
- длительное подавленное состояние;
- участившиеся простуды и другие заболевания;
- склонность к уединению, нежелание общаться;
- проблемы с аппетитом;

излишняя уступчивость и осторожность.

Школьная травля имеет самые неприятные последствия для всех участников. Ученики, подвергающиеся буллингу, пребывают в депрессии, склонны к развитию психических расстройств и нередко предпринимают попытки самоубийства.

Дети-агрессоры испытывают проблемы со школьной успеваемостью, приобретают криминальные наклонности и вынуждают педагогический коллектив заниматься поддержанием дисциплины вместо ведения уроков.

Очевидцы травли зачастую испытывают страх оказаться на месте жертвы и могут присоединиться к буллерам. Либо испытывают чувство вины за своё невмешательство и получают травму наблюдателя. Таким образом, школьные издевательства подрывают всю систему образования, провоцируя общее напряжение, отчуждение и жестокость.

Как бороться с буллингом?

Подростковый буллинг — проблема, для решения которой требуется комплексный подход. С травлей в школе должен разбираться не ребёнок в одиночку, а все стороны — родители, учитель и сам школьник. Главный совет для тех, кто столкнулся с буллингом, — как можно скорее получить консультацию специалиста.

Но давайте рассмотрим, как действовать каждой из сторон.

Что делать родителям?

Родители ребёнка-жертвы испытывают чувство вины, стыда, гнева, боли и бессилия. Из-за этого иногда вместо поддержки и сочувствия обрушиваются на него с советами и обвинениями: «Что же ты не дал сдачи?!», «Не будь тряпкой!», «Сам виноват».

В школе, которой я училась справиться с трудностями может помочь профессиональный психолог. Любой ученик и родитель может получить бесплатную консультацию в течение учебного года.

После консультации со специалистом вы сможете правильно выстроить линию поведения в разговоре о случившемся с ребёнком. Вот фразы, которые помогут вам начать диалог.

«Я тебе верю». Это даст ребёнку понять, что вместе вы справитесь с проблемой.

«Мне жаль, что с тобой это случилось». Это сигнал, что вы разделяете его чувства.

«Хорошо, что ты мне об этом сказал». Докажите, что ребёнок правильно сделал, обратившись к вам.

«Я люблю тебя и постараюсь сделать так, чтобы тебе больше не угрожала опасность». Эта фраза позволит ощутить защиту и с надеждой посмотреть в будущее. Старайтесь всегда поддерживать с детьми доверительные отношения, чтобы они смогли вовремя попросить о помощи.

Что делать учителю?

Работа с буллингом в школе и в классе — отдельная большая тема. Вот лишь один пример, как можно поступить учителю.

Ситуация: две девочки Жумагулова А. и Кропивницкая Н. объявили бойкот третьей Жетибаевой А. Учитель, получив согласие жертвы (Аружан) и её родителей, организует встречу с инициаторами бойкота и ещё четырьмя ребятами, занявшими нейтральную позицию. Преподаватель объясняет детям, что чувствует девочка и просит их придумать два-три возможных решения, как уменьшить её страдания. Чувствуя важность своей миссии, дети активно включаются в «проект». Раз в неделю все участники встречаются и рассказывают о своих успехах. Через несколько таких встреч ситуация, как правило, себя исчерпывает.

Однако к сожалению, не все родители находят поддержку со стороны школы. Тогда почти единственная «опция» — уход на семейное образование. Просто смена школы не всегда работает, так как травля может повториться. Во время семейного обучения у вас будет достаточно времени на обсуждение с ребёнком его травмирующего опыта.

Что делать ребёнку?

Ребёнок в силу возраста не может сам защититься от буллинга. Это работа взрослых. Однако есть базовые вещи, которые взрослые должны объяснить ему для профилактики конфликтов:

Рассказывать о случаях буллинга взрослым, которым доверяешь, — правильно, это не стукачество.

Нужно укреплять самооценку и вести себя уверенно. Быть настойчивым и сильным (хотя бы внешне).

Нельзя надеяться отомстить с помощью ещё большей жестокости. Это приведёт к новым проблемам. Лучше искать друзей среди сверстников и использовать самое мощное оружие против агрессии — юмор.

Необходимо избегать ситуаций, в которых возможна травля, и отклонять предложения поучаствовать в ней.

Если стал свидетелем насилия, нужно немедленно привести кого-то из взрослых или посоветовать жертве пойти за помощью к родителю или учителю, которому она доверяет [1, с. 152].

Что делать, если твой ребёнок — буллер?

Чаще всего буллерами становятся дети, подвергающиеся насилию в семье, а также пережившие психотравмирующие моменты в прошлом. Если отец бьёт и унижает мальчика дома, то с огромной вероятностью на следующий день он попытается отыграться на более слабых одноклассниках. Такому ребёнку бесспорно нужна помощь специалистов, но главное — проанализировать, что происходит в вашем доме. Но бывают случаи, когда буллер обладает высокой самооценкой вкупе со сниженной эмпатией и вполне осознаёт свои действия. Такому ребёнку необходимы жёсткие границы и понятные последствия его действий. Поговорите с ним об этом. Расскажите о своём опыте в качестве жертвы или агрессора. Обратите внимание на окружение ребёнка: не подвергается ли он насилию со стороны более взрослых приятелей (иногда достаточно постоянных саркастических замечаний). Наконец, сходите на консультацию к семейному психологу, чтобы всем вместе разобраться в происходящем. Часто сделать это своими силами невозможно.

Итак, какие же выводы мы можем сделать?

Стать жертвой буллинга может любой ребёнок, вне зависимости от физических, интеллектуальных способностей или материального положения. Психологическую травму получают не только участники травли, но и её свидетели. Если вы узнали, что в вашей школе практикуется травля, нельзя оставаться в стороне и пускать ситуацию на самотёк. Обсудите её с учителями и другими родителями и постарайтесь найти выход. Поговорите о буллинге со своим ребёнком, объясните, как нужно действовать, если он или другие дети в школе подвергаются издевательствам. Развивайте у ребёнка эмпатию и уважение границ других людей, чтобы он сам не стал агрессором.

Но если несмотря ни на что ваш ребёнок регулярно подвергается нападкам одноклассников — оградите его от травмирующего опыта, сменив школу или форму обучения.

Список использованной литературы:

1. Аудмайер К. Все на одного: Как защитить ребёнка от травли в школе — М.: Альпина Паблшер, 2016. — С. 152
2. Дан Ольвеус. Издевательства в школе: что мы знаем и что мы можем сделать. — Малден: Издательство Блэквелл, 1993. — С. 140
3. Дэвид Лейн и Эндрю Миллер. Детская и подростковая психотерапия / Пер. Н. А. Мухиной. — СПб.: Питер, 2001. — С. 240–274

СЫБАЙЛАС ЖЕМҚОРЛЫҚ ӘЛЕУМЕТТІК-САЯСИ ҚҰБЫЛЫС РЕТІНДЕ

Никора Жанна Романовна

«Психология» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада сыбайлас жемқорлық мәселесі қарастырылады.

Түйінді сөздер: сыбайлас жемқорлық, мемлекет, параға сатып алу, пара беру.

КОРРУПЦИЯ КАК СОЦИАЛЬНО - ПОЛИТИЧЕСКОЕ ЯВЛЕНИЕ

Никора Жанна Романовна

Студент образовательной программы «Психология»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель к.п.н., доцент

Казахско-Русский международный университет, 030006, Ақтөбе, ул. Айтеке би, 52;

В данной статье рассматривается проблема коррупции и возможные способы борьбы с этим явлением.

Ключевые слова: Коррупция, государство, подкуп, взятки.

CORRUPTION AS A SOCIO - POLITICAL PHENOMENON

Nikora Zhanna

Student of the educational program «Psychology»

Elena Vladimirovna Yemelyanova

Scientific supervisor PhD, Associate Professor

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article discusses the problem of corruption.

Key words: Corruption, the state, bribery, bribes.

В последнее десятилетие проблема политической коррупции стала особенно актуальной. Масштабы ее распространения в институтах власти и политики позволяют говорить о ней как о неотъемлемом атрибуте их повседневной жизни.

Термин «коррупция» происходит от латинского «corruptio», под которым понимают «развращение», «порчу». Сегодня отсутствует единый подход к определению понятия «коррупция». Различные ученые по-разному понимают данное явление. В целом, коррупцию понимают в следующих аспектах:

как продажность государственных служащих;

как злоупотребление служебным положением для удовлетворения собственных интересов;

как использование должностных полномочий, своего статуса, а также авторитета государственной службы для удовлетворения личных интересов либо интересов третьих лиц (например, членов семьи) и др.

Особого внимания заслуживает проблема соотношения коррупции и организованной преступности, поскольку ее разрешение влияет на обеспечение формирования реальной стратегии противодействия указанным социальным явлениям. Коррупция представляет собой

один из основных элементов организованной преступности. Коррупцированные государственные служащие осуществляют свою противоправную деятельность во взаимосвязи с организованными преступными сообществами, например, путем предоставления различных квот, лицензий, разрешений, земельных участков, субсидий, а также путем принятия необходимых, но противозаконных нормативных актов и лоббирования интересов в органах власти [2]. Такое соотношение проявляется, прежде всего, в форме защиты преступных группировок от социального контроля путем подкупа должностных лиц органов государственной власти, правоохранительных органов, а также путем деления сфер влияния. Среди характерных признаков коррупции как социально-политического явления выделяют следующие:

Во-первых, коррупция представляет собой деяния, направленные на то, чтобы получить неправомерную выгоду имущественного либо неимущественного характера (в отличие от взятки). При этом обязательным является наличие корыстной заинтересованности.

Во-вторых, получение указанных выгод субъектом всегда незаконно.

В-третьих, действия или бездействие коррупционера направлены на нарушение нормативно-правовых предписаний, определяющих права и обязанности лица, наделенного в силу своей должности специальными полномочиями.

В-четвертых, коррупционные правонарушения всегда имеют своей целью получение определенных благ с использованием служебных полномочий, однако никогда не связаны с надлежащим выполнением лицом своих непосредственных обязанностей.

В-пятых, коррупционные правонарушения совершаются всегда умышленно, при этом, лица, их совершающие, сознают противоправность своих действий.

В-шестых, действия (бездействие) должностного лица государственного органа могут быть правомерными и не иметь вредных последствий.

В-седьмых, действия должностного лица совершаются по договоренности или по согласию сторон. Между действиями и наступившими последствиями всегда имеется причинно-следственная связь.

Важным является тот факт, что действия или бездействие субъекта правонарушения с признаками коррупции не содержат состава преступления.

Таким образом, подводя итог вышеизложенному, необходимо отметить следующее:

- Политической коррупцией сегодня охвачены абсолютно все ветви и институты власти,
- Коррупция – главное препятствие дальнейшего развития нашего государства как демократического,
- Коррупция мешает равноправному положению РК в мировом сообществе,
- Правительство и народ в целом должны принимать действенные меры и всячески содействовать антикоррупционной политике государства на всех уровнях.

Казахстан как раз по этому пути и идет.

Но есть два фактора, которые нужно запустить обязательно. Именно благодаря действенности этих двух факторов в Китае, Нидерландах, США и Гонконге успешно борются с коррупцией. В условиях их отсутствия любые антикоррупционные механизмы просто-напросто бесполезны.

Первый, все, включая высших государственных чиновников, должны быть равны перед законом. Не имеет значения, кто совершил правонарушение – крупный государственный деятель или мелкий клерк. Ответственность и того, и этого должна быть одинаковой. А если кто-то не верит в то, что в Казахстане этого можно добиться, тот не прав. Сначала власти должны объявить публично, что все равны перед законом, а потом провести десяток-другой открытых судебных процессов над коррупционерами. Причем, не только над теми, кто взятки берет, но над теми, кто их прикрывает.

Второй фактор может сработать только в том случае, если сработает первый. Если люди увидят реальные действия властей против коррупции, то они поверят. Именно население своей активностью могут создать внутри Казахстана обстановку полной нетерпимости к коррупции. Только в этом случае мы можем говорить о преодолении коррупции как в экономической, так

и в политической области и создании истинно правового государства, где все равны перед законом.

Список использованной литературы:

1. Денисова А.Ю., Галяутдинова К.В. Коррупция как социально-негативное явление [Текст] // Ученые записки Казанского юридического института МВД России. – 2016. – Том 1. — №1. – С. 84 – 87.
2. Овсянников А.С. Коррупция как социальное явление [Текст] // Ученые записки Российского государственного социального университета. – 2013. — №4. – С. 57 – 60

ГАДЖЕТТЕР ҚАЗІРГІ ҚАЗІРГІ ҚАЗАҚСТАННЫҢ БАСТЫ ТӘУЕЛДІЛІГІ РЕТІНДЕ ЖАСТАР

Тажибаетова Жамиля Темирхановна

«Аударма ісі» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақала қазақстандықтардың гаджеттерді шамадан тыс пайдалану мәселелерін қарастырады. Оңтайлы экран уақытынан асып кетудің салдары қандай.

Түйінді сөздер: гаджеттер, экран уақыты, денсаулық, көру, алаңдаушылық, депрессия.

ГАДЖЕТЫ КАК ГЛАВНАЯ ЗАВИСИМОСТЬ СОВРЕМЕННОЙ КАЗАХСТАНСКОЙ МОЛОДЕЖИ

Тажибаетова Жамиля Темирхановна

Студент образовательной программы «Переводческое дело»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель к.п.н., доцент

Казахско-Русский международный университет, 030006, Ақтөбе, ул. Әйтеке би, 52;

В данной статье рассматриваются проблемы чрезмерного использования гаджетов среди казахстанцев. И к каким последствиям приводит превышение оптимального экранного времени.

Ключевые слова: гаджеты, экранное время, здоровье, зрение, тревожность, депрессия.

GADGETS AS THE MAIN ADDICTION OF MODERN KAZAKHSTANI YOUNG PEOPLE

Tazhibayeva Zhamilya

Student of the educational program «Translation Studies»

Yemelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor c.p.s., docent

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article deals with the problems of excessive use of gadgets among Kazakhstanis. And what are the consequences of exceeding the optimal screen time.

Key words: gadgets, screen time, health, vision, anxiety, depression.

Все согласятся, что гаджеты стали неотъемлемой частью нашей жизни. С их помощью мы можем отчетливо видеть и слышать друг друга, будучи находящимися в разных точках нашей страны. Компьютеры и телефоны помогают нам выполнять нашу работу и получать знания. В особенности мы осознали их значимость во время распространения инфекции COVID-19. Во время пандемии Гаджеты стали нашим якорем спасения. Развитие и поддержание нашего общества осуществлялось благодаря телефонам, компьютерам и телевизорам.

О преимуществах новых технологий в нашей жизни можно говорить очень долго. Однако так же долго можно говорить об их недостатках. Главной проблемой в нашем

обществе является зависимость от гаджетов. Борьба с данной зависимостью должна стать главной задачей каждого человека в современном Казахстане.

Таблица №1.

Возраст	Экранное время людей в день
4-10 лет	12 часов
10–15 лет	12-15 часов
15–20 лет	10 часов
20–35 лет	9 часов
35–50 лет	5 часов

По результатам исследования *JAMA Pediatrics* [3] учёные установили оптимальное **экранное время** — четыре часа 17 минут в день для компьютера, два часа в день для смартфона и час 40 минут в день для видеоигр (Таблица №1).

Исходя из проведенного нами социологического опроса, многие из нас превышают оптимальное экранное время в 2 раза. Что заметно сказывается на физическое и ментальное здоровье казахстанцев.

Возьмем, к примеру, статистику глазных заболеваний у поколения, родившихся в эпоху появления новых технологий. Как было сказано на конгрессе ESCRS 2019[2] из 100 процентов детей с хорошим зрением, приходящих в первые классы, к выпускным классам лишь 20–30 процентов школьников сохраняют его. А у 70–80 процентов школьников наблюдаются различные нарушения зрительной системы и прежде всего близорукость.

Во время проведенного нами социологического опроса мы узнавали у более взрослого поколения о состоянии здоровья до появления в их жизни гаджетов, и после. Каждый из опрошенных отметил появление проблем со зрением, и почти половина из опрошенных отметили повышение тревожности и раздражительности.

Не все заболевания дают о себе знать. Как рассказывает председатель лечебно-консультативной комиссии Республиканского научно-практического центра психического здоровья РК, врач высшей категории Ирина Ленская [1, 265], в Казахстане, по данным ВОЗ, депрессией страдают 4,4% населения, то есть, порядка 800 тысяч человек. И это – только официальная статистика; цифра, уверяет специалист, может быть больше в несколько раз.

Кроме того, Казахстан занимает третье место по количеству суицидов в мире, а депрессия находится на втором месте среди болезней, которые приводят к инвалидизации. Многие из нас подвержены психическим расстройствам. Из-за избытка различной информации и постоянного стресса, вызванного сравнением себя с навязанными идеалами социальных сетей, мы становимся раздражительнее, а это в свою очередь сказывается на качестве нашей жизни.

Список использованной литературы:

1. Ленская И. О причинах возникновения, особенностях лечения и реабилитации людей с психическими расстройствами. (С изм. и доп. от 11 февраля 2013г.)-Ст. 265-320
2. Искакбаева Ю.С, Алдашева Н.А., Бахитбек Р.Б. Эрболули М. «Частота и структура аномалий рефракции у школьников с различными зрительными нагрузками» конгресс ESCRS 2019/ С. 128-217
3. *JAMA Pediatrics* (педиатрический медицинский журнал, публикуемый Американской Ассоциацией Педиатров) Взаимосвязь частого использования экранного времени с когнитивными, исполнительными функциями и поведенческими результатами у школьников 2011г- Ст. 56-68

МУЗЫКАЛЫҚ ШЫҒАРМАЛАРДЫ АУДАРУ ЖӘНЕ БЕЙІМДЕУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Шайхин Глеб Ермекұлы

«Аударма ісі» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекші, п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада аударманың қазіргі тенденциясы, тұжырымдамасы және іс жүзінде аудармаға дейінгі талдауды қолдану, ән мәтіндерін кейіннен бейімдеу қарастырылады.

Түйінді сөздер: бейімделу, аударма, түпнұсқа, музыкалық композиция, аудармашы, тіл.

ОСОБЕННОСТИ ПЕРЕВОДА И АДАПТАЦИИ МУЗЫКАЛЬНЫХ ПРОИЗВЕДЕНИЙ

Шайхин Глеб Ермекұлы

Студент образовательной программы «Переводческое дело»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель, к.п.н., доцент

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би, 52;

В данной статье рассматривается современная тенденция перевода, концепция и применение на практике предпереводческого анализа, для последующей адаптации песенных текстов.

Ключевые слова: Адаптация, перевод, оригинал, музыкальная композиция, переводчик, язык.

PECULIARITIES OF TRANSLATION AND ADAPTATION OF MUSICAL WORKS

Shaikhin Gleb

Student of the educational program «Translation Studies»

Emelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor: c.p.s., docent

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article examines the modern tendency of translation, the concept and application in practice of pre-translation analysis, for the subsequent adaptation of song texts.

Key words: Adaptation, translation, original, musical composition, translator, language.

Актуальность темы определяется, прежде всего, недостаточно качественными переводами музыкальных произведений и отсутствием самой методики такого перевода.

Не секрет, что существование нынешнего качественного машинного перевода любому человеку дает доступ к пониманию текста и его смысла. Но по такому переводу нельзя совершить главного, что связано с текстом песни, с ее смыслом, исполнить песню на переведенном языке.

Перевод песен — одна из самых трудоемких и сложных задач переводчика. От него требуется не только хорошее понимание языка-оригинала, отличное знание родного языка (а, как известно, художественный перевод не на родной язык в чрезвычайно редких случаях бывает по-настоящему хорошим), но и наличие слуха, чувства ритма, навыков стихосложения.

В процессе перевода текста музыкальной композиции необходимо учитывать жанр и стиль. От них собственно и исходит то как переводчик будет интерпретировать перевод. Каждая строка несет в себе прямой и косвенный смысл. Сюда входит и сценарий исполнения песни, культура языка оригинала, если нужно событий того времени [2,с.360].

Что такое адаптивный перевод?

По нашему мнению, адаптивный перевод это - полное или частичное изменение оригинала, для достижения максимальной близости перевода к исходному тексту.

Основным отличием от художественного перевода в данном случае в том что:

В литературе возможно сохранить эмоциональную и смысловую нагрузку, без адаптации. Переведенное музыкальное произведение может считаться таковым если, был совершен адаптационный перевод [1,с.99].

Как писал по этому вопросу К. Чуковский: «Хороший переводчик, если и смотрит в иностранный текст, всегда думает по-русски и только по-русски, никогда не поддаваясь влиянию иностранных оборотов речи, чуждых синтаксическим законам родного языка» [6,с.41].

Один из известнейших лингвистов Мэтью Арнольд считает: «Хороший перевод, считается таковым, если в процессе чтения мы забыли про оригинал, и у нас создается ощущение что подлинник написан на русском языке» [6,с.148].

Как в пример этому мнению, можем привести перевод “Фауста” И.В.Гете выполненный Н.А.Холодковским, который можно назвать идеальным примером адаптивного перевода.

Таблица 1.1

<p>FAUST: Such Er den redlichen Gewinn! Sei Er kein schellenlauter Tor! Es trägt Verstand und rechter Sinn Mit wenig Kunst sich selber vor! Und wenn's euch Ernst ist, was zu sagen, Ist's nötig, Worten nachzujagen? Ja, eure Reden, die so blinkend sind, In denen ihr der Menschheit Schnitzel kräuselt, Sind unerquicklich wie der Nebelwind, Der herbstlich durch die dürren Blätter säuselt!</p>	<p>Фауст: Ищи заслуги честной и бесспорной! К чему тебе колпак шута позорный? Когда есть ум и толк в словах у нас, Речь хороша и без прикрас. И если то, что говорится, дельно, — Играть словами разве не бесцельно? Да, ваши речи, с праздным блеском их, В обман лишь вводят вычурой бесплодной. Не так ли ветер осени холодной Шумит меж листьев мертвых и сухих?</p>
--	--

Мнение К.Чуковского, которое характеризует необходимый подход к адаптивному переводу: «Точные копии иноязычной фразеологии немислимы, так как у каждого языка есть свой собственный синтаксис. Но в тех случаях, когда синтаксис переводимого текста культивирует всякого рода повторы, параллелизмы, единоначатия, симметрические словесные ходы, при помощи которых организуется определенная ритмика поэтической и прозаической речи и которые легко передать средствами русского синтаксиса, — воспроизведение этих синтаксических фигур в переводах на русский язык обязательно. Отсюда, однако, не следует, что синтаксис нашего перевода должен звучать не по-русски» [6,с.41].

Что для этого требуется?

Сначала мы просто прослушаем аудио несколько раз (для привыкания). Сначала без текста, а затем сверяясь с ним. Нашей задачей стоит уловить общее «настроение» песни, тональность, ритм. Ничего нестандартного и требующего музыкального образования, но если мы сможем пропеть музыкальную композицию вслед за исполнителем в схожем тоне, то этого хватит.

Затем следует этап аналитического чтения. Записываем перевод неизвестных или спорных слов, обозначаем в тексте устойчивые словосочетания и фразы, которые имеют

переносное значение. Именно данные строки, являются ключевыми в адаптации оригинала. С оглядкой на контекст (как внутренний, так и внешний и сценария в целом, если такой имеется, конечно) мы подбираем им максимально близкое значение на русском языке. Это значение не обязано быть созвучным и состоять из пары слов. Главное — понять, что то или иное словосочетание несет в этом отрезке текста, а уж подбирать созвучные синонимы мы будем позже. Кстати говоря, устойчивые сочетания в этом плане играют довольно двоякую роль. С одной стороны — они являются наибольшей головной болью на этапе перевода, а с другой — при должной эрудиции креативности переводчика, можно подбирать значения из огромного ассортимента, подбирая рифму и длину практически для любого случая.

По каким аспектам создается адаптивный перевод:

1. Важнее присутствие рифмы между частями строфы, чем ее расположение, поэтому иногда следует использовать другие типы рифм, чем в оригинале.
2. Для адаптации можно добавить вольного перевода — как и представлено в нашем сегодняшнем примере, однако он не должен (кардинально), иметь того чего не имел оригинал.
3. Переводчику желательно применять ту же лексику, что и в оригинале.
4. Мы считаем что можно нарушить количество слогов на 1, если в итоге это не будет сильно выделяться при исполнении, но лучше использовать слова, где лишнее поглощается и не произносится.

Далее мы рассмотрим примеры адаптивного перевода:

(Здесь и далее в примерах:

Курсив-применен на слова, на которые ставится интонационное ударение

Подчеркнуты те буквы, на которые идет рифма строфы)

Таблица 1.2- Пример на отрывке из текста песни группы Pat Benatar- Heartbreaker

<p>You love is like a tidal <i>wave</i> Spinning over my <i>head</i> Drownin' me in your <i>promises</i> Better left <i>unsaid</i> You're the <i>right</i> king of <i>sinner</i> To release my <i>inner</i> fantasy The <i>invincible</i> <i>winner</i> And you <i>know</i> that you, were born to be</p>	<p>Твоя любовь как морская <u>волна</u> Кружит голову мне <u>она</u> Заливал меня <i>обещаниями</i> Но лучше бы не <i>говорил</i> И, что ты <i>тот</i> самый грешник Из <i>моих</i> потаенных снов Что, <i>бесконечный</i> победитель И что <i>знал</i>, для чего рожден</p>
<p>You're a <i>heartbreaker</i> Dream <i>maker</i> Love <i>taker</i> Don't you mess around with me</p>	<p>Ты сердце<u>д</u> Фантазе<u>р</u> Отобрал любовь Но не смей играть со мной</p>

<p>Breakin' my <i>back</i> just to know your <u>name</u> Seventeen <i>tracks</i> and I've had it with this <u>game</u> A breakin' my <i>back</i> just to know your <u>name</u> But Heaven ain't <i>close</i> in a place like <u>this</u> Anything <i>goes</i> but don't blink, you might <u>miss</u> Cause Heaven ain't <i>close</i> in a place like <u>this</u> I said Heaven ain't <i>close</i> in a place like <u>this</u> Bring it back <i>down</i>, bring it back <i>down</i> tonight Never thought <i>I'd</i> let a rumor ruin my moonlight Well somebody told <i>me</i> you had a boyfriend Who looked <i>like</i> a girlfriend That I had in <i>February</i> of last year It's not <i>confidential</i>, I've got potential</p>	<p>Я из кожи вон лез, чтоб узнать тебя Уже семнадцать <i>песен</i> посвятил, тому я Я из кожи вон лез, чтоб узнать тебя Но рай не так <i>близок</i>, как хотел бы я Пусть все <i>ушло</i>, но не проморгай того, что придёт Но рай не так <i>близок</i>, как хотел бы я Я скажу, что рай не <i>близок</i> так как хотел бы я Верни все <i>назад</i>, как <i>было</i> до меня Но я и не думал что <i>слухи</i> могут быть так опасны Ну и <i>кто</i> сказал мне Что у <i>тебя</i> был парень Похожий <i>на</i> девку С которой я был <i>знаком</i> в прошлом году Пусть это не <i>тайна</i>, но у меня есть желания</p>
--	---

Таблица 1.4- Пример перевода стихотворения. Уильям Генри Девис- Нет Времен

<p>WHAT is this life <i>if</i>, full of <u>care</u>, We have no <i>time</i> to stand and <u>stare</u>? No time to <i>stand</i> beneath the <u>boughs</u>, And stare as <i>long</i> as sheep and <u>cows</u>:</p> <p>No time to <i>see</i>, when woods we <u>pass</u>, Where squirrels <i>hide</i> their nuts in <u>grass</u>: No time to <i>see</i>, in broad daylight, Streams full of <i>stars</i>, like skies at <u>night</u>:</p> <p>No time to <i>turn</i> at Beauty's <u>glance</u>, And watch her <i>feet</i>, how they can <u>dance</u>: No time to <i>wait</i> till her mouth can Enrich that <i>smile</i> her eyes <u>began</u>?</p> <p>A poor life this <i>if</i>, full of <u>care</u>, We have no <i>time</i> to stand and <u>stare</u>.</p>	<p>Почему в этой <i>жизни</i>, полной забот Нет и <i>секунды</i> чтоб оглянуться. Нету <i>времен</i> стоять под ветвями, И пялятся <i>так</i>, как коровы стадами.</p> <p>Нету <i>времен</i> когда ходим в <u>лесу</u>, Где белки <i>прячут</i>, орехи в <u>траву</u>. Нету <i>времен</i> смотреть в облака, И в полное <i>небо</i> звезд иногда.</p> <p>Нету <i>времен</i> оглянуться к девчонке, Наблюдать за <i>походкой</i> и то как танцует. Нету <i>времен</i> ожидать на <u>губах</u>, То что <i>явилось</i> в ее <u>глазах</u>.</p> <p>И скучная <i>жизнь</i> полна тех забот, От чего у <i>нас</i> нет и часов.</p>
--	--

Итак, при переводе и адаптации музыкальных произведений необходимо учитывать не только прямое значение переводимых слов, но и особенности их употребления в определенном контексте. Для этого переводчик должен владеть необходимым объемом словарного запаса активной лексики, а также экстралингвистической информации, которая создает для этой лексики своеобразный культурный фон и передает национально - культурное своеобразие конкретного музыкального произведения.

Список использованной литературы:

1. Брандес, М.П. Предпереводческий анализ текста / М.П. Брандес, В.И. Провоторов. - М.: НВИ-Тезаурус; Издание 3-е, стер., 2003. – 224 с.
2. Влахов, С.И. Непереводимое в переводе / С.И. Влахов, С.П. Флорин. - М.: Р.Валент; Издание 4-е, 2009. – 360 с.
3. Оськин, И. Сонеты В. Шекспира. Переводы и переводчики / И. Оськин. - М.: Дружба народов, 2004. – 160 с.

4. Рецкер, Я.И. Теория перевода и переводческая практика. Очерки лингвистической теории перевода / Я.И. Рецкер. - М.: Р.Валент; Издание 2-е, стер., 2006. – 240 с.
5. Черняховская, Л.А. Перевод и смысловая структура / Л.А. Черняховская. - М.: Международные отношения, 1976. – 264 с.
6. Корней Чуковский, Собрание сочинений в 15 т. Т. 3: - Высокое искусство, М., Terra - Книжный клуб / 2001.- 148 с.

АТА-АНАЛАР МЕН БАЛАЛАР АРАСЫНДАҒЫ ҚАҚТЫҒЫСТАРДЫ ШЕШУ

Шаяпов Данияр Қуанышбайұлы

«Аударма ісі» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі п. г. к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақала ата-аналар мен балалар арасындағы қақтығыстарға арналған.

Түйінді сөздер: Ата-аналар, қақтығыстар, жасөспірім, жас, балалар.

РАЗРЕШЕНИЕ КОНФЛИКТОВ МЕЖДУ РОДИТЕЛЯМИ И ДЕТЬМИ

Шаяпов Данияр Қуанышбайұлы

Студент образовательной программы «Переводческое дело»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель к.п.н., доцент

Казахско-Русский международный университет, 030006, Ақтөбе, ул. Әйтеке би, 52;

Данная статья посвящается проблемам конфликтам между родителями и детьми.

Ключевые слова: Родители, конфликты, подростковый период, возраст, дети.

RESOLUTION OF CONFLICTS BETWEEN PARENTS AND CHILDREN

Shayapov Daniyar

Student of the educational program «Translation Studies»

Elena Vladimirovna Yemelyanova

Scientific supervisor PhD, Associate Professor

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article is devoted to the problems of conflicts between parents and children.

Key words: Parents, conflicts, adolescence, age, children.

Конфликты между родителями и детьми – это вечный вопрос, столкновение интересов, когда каждая из сторон стремится добиться желаемого. Конфликты время от времени происходят в абсолютном большинстве семей. Как вести себя в конфликтной ситуации? Как строить отношения с ребенком, чтобы снизить вероятность конфликтов? Как действовать, как отгородить?

Подростковый период – это период онтогенеза, находящийся между детством и взрослостью. Это Период развития детей от 11—12 до 15 лет (что соответствует приблизительно, среднему школьному возрасту, учащимся V—VII классов), отличающийся мощным подъемом жизнедеятельности и глубокой перестройкой организма. В это время происходит не только физическое созревание человека, но и интенсивное формирование личности, энергичный рост моральных и интеллектуальных сил. Подростковый Возраст называется иначе переходным возрастом, так как он характеризуется переходом от детского состояния к взрослому, от незрелости к зрелости. Подросток — уже не ребенок, но еще и не взрослый человек. Это развитие завершается примерно к 16 годам превращением подростка в юношу или девушку. Этот период называют и самым трудным из возрастов человека, и

вторым рождением, и сравнивают с новым кораблем, выпущенным в открытый океан без штурвала, рулевого и балласта.

В период раннего подросткового возраста общение со сверстниками становится источником развития [5, с.342]. В общении со сверстниками подросток учится строить отношения и начинает анализировать себя. Поворот на себя происходит также в учёбе. Подросток учится обращать внимание на собственные качества, сопоставляя себя с другими.

В каждой семье время от времени возникают ссоры и конфликты. Их тяжело избежать, так как зачастую все накопившиеся эмоции вскипают и выходят наружу, а именно на членов семьи. Проблема отношений в семье обсуждается ежедневно. Ведь она становится глобальной и требует особого внимания.

В конфликте обе стороны хотят доказать свои слова с помощью повышения тона. Таким образом, они перекрикивают друг друга, слыша только себя и свои претензии. В таком конфликте важно успокоиться и вернуть себе здравый рассудок. Это первое правило. Нужно взять волю в кулак и по очереди выслушать друг друга. Не стоит перебивать и высказывать свое мнение, не дослушав другую сторону.

Чтобы предотвращать конфликты между детьми в семье, родителям стоит понимать, какие места занимают их чада в семейной иерархии в зависимости от возраста, и в соответствии с этим корректировать свое поведение. Например, если старший ребенок привык получать максимум родительского внимания, то необходимость делить его со своим младшим братом или сестрой может стать причиной ссоры между ними.

Агрессия в подростковом возрасте (10-16 лет) проявляется прежде всего в агрессивном поведении в школе, на улице, дома в отношении рядом находящихся людей. Жестокость ребенка может быть направлена на родителей, младших братьев и сестер, животных, обитающих в квартире, т. Е. Ограничиваться домашним кругом. Она может выходить за пределы семьи, проявляться в школе, в конфликтах со сверстниками, учителями. Агрессивность – питательная среда, основа антисоциальности, индивидуальных и групповых насильственных актов, садизма, немотивированной, необъяснимой жестокости. Это могут быть как физически агрессивное поведение, так и вербальное выражение агрессивности (грубые слова), в меньшей степени агрессия выражена в отношении к неодушевленным предметам, но всё же, если присмотреться она существует, и самая скрытая форма агрессии – аутоагрессия – это агрессия против себя, самая опасная из подростковых агрессий, именно из за нею в будущем возникает огромное количество психологических проблем.

Проблемы агрессивности в подростковом возрасте связаны изначально с двумя основными факторами, это период полового созревания и фактор перехода от детства к взрослой жизни и в связи с откровенно говоря неготовностью вчерашних детей к самостоятельной жизни, с будущей неизвестностью, проблемами, ответственностью, этот переход сопровождается психоэмоциональными сдвигами, очень часто выражающимися в агрессии у подростков.

Так же второстепенное, но всё же очень существенное, влияние на подростков оказывает отношения в семье, отношения в школе, в компании, и средства массовой информации.

В старшем подростковом возрасте в качестве ведущей деятельности Д. Б. Эльконин выделял учебно-профессиональную деятельность как усвоение системы научных понятий в контексте предварительного профессионального самоопределения [2, с.148].

Родители пример для агрессивности подростков. Подросток проявляет агрессию в семье, где постоянно, на его глазах, происходят акты взрослой агрессии друг к другу. Родители, даже в момент взросления подростка, являются примером для подражания. Если родители “скандалисты”, то более 90% что в будущей семье ребёнка будет так же, даже если родители стараются не выражать агрессию при подростке, он её всё равно хорошо чувствует. Возможно даже подросток в данных семьях очень тихий и забытый, но в последствии он станет жестоким агрессивным тираном.

Психологи рекомендуют родителям хвалить старших детей, подчеркивая, как их опыт важен для младших сестер и братьев. Среднему ребенку стоит уделить больше внимания,

выделив дополнительное время на общение с ним. Главная задача в отношении младшего чада – поощрение его стремления к самостоятельности. Будет разумно, если взрослые научат малыша нести личную ответственность, соответствующую его возрасту.

Список использованной литературы:

1. Реан А.А. Психология человека: от рождения до смерти. —СПб.: Прайм-ЕВРОЗНАК, 2002. —С. 319-396. —656 с.
2. Эльконин Д.Б. Избранные психологические труды. — Москва: Педагогика, 1989 - 365с.
3. Уста-Азизова Д.А. Личность как феномен в процессе формирования. Научно-практический журнал «Современная педагогика» №2. – Москва. – 2014. ISSN – 3-6 С.
4. Карabanова О.А. Возрастная психология. Конспект лекций. — Москва: Айрисс-пресс, 2005. — 238 с.
5. Обухова Л.Ф. Детская Психология. — Москва: Юрайт, 2013. — С. 359-390. — 460 с.

АКТӨБЕ ҚАЛАСЫНЫҢ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Янтуганова Акулина Сергеевна

«Журналистика» білім беру бағдарламасының студенті

Емельянова Елена Владимировна

Ғылыми жетекшісі, п.ғ.к., доцент

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада Ақтөбе қаласының экологиялық мәселелері қарастырылады. Экологиялық проблемалар: ауаның ластануы, судың сапасы, қалдықтарды қайта өңдеу, көгалдандыру мәселесі, денсаулыққа әсері. Ақтөбе қаласының экологиясына өнеркәсіптік кәсіпорындардың жағымсыз әсерлерімен күресу бойынша шамамен шаралар қабылданды.

Түйінді сөздер: экология, экологиялық проблемалар, Ақтөбе облысы, Ақтөбе, ауаның ластануы, өнеркәсіп, проблеманың шешімі.

ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ГОРОДА АКТОБЕ

Янтуганова Акулина Сергеевна

Студент образовательной программы «Журналистика»

Емельянова Елена Владимировна

Научный руководитель, к.п.н., доцент

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би, 52;

В данной статье рассматривается экологическая проблема города Актөбе. Экологические проблемы: загрязнение воздуха, качество воды, переработка отходов, проблема озеленения, влияние на здоровье. Предлагаются примерные меры по борьбе с негативными воздействиями промышленных предприятий на экологию г. Актөбе.

Ключевые слова: экология, экологические проблемы, Актюбинская область, Актөбе, загрязнение воздуха, промышленность, решение проблемы.

ECOLOGICAL PROBLEMS OF THE CITY OF AKTOBE

Yantuganova Akulina

Student of the educational program «Journalism»

Yemelyanova Elena Vladimirovna

Scientific supervisor c.p.s., docent

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article discusses the ecological problem of the city of Aktobe. Ecological problems: air pollution, water quality, waste recycling, landscaping problem, health impact. Exemplary measures have been taken to combat the negative impacts of industrial enterprises on the ecology of Aktobe.

Key words: ecology, ecological problems, Aktobe region, Aktobe, air pollution, industry, problem solving.

Со дня основания Актюбинска прошло 152 года. За все время город Актөбе превратился в быстрорастущий, промышленный, богатый своими культурными ценностями административный центр Актюбинской области. О быстром росте и поднятии города можно говорить бесконечно, но за всей этой революцией скрывается проблема, которую мы называем экологияческая проблема. Да, экологияческая проблема касается не только нашего города, она касается всего региона и конечно всей республики. Но сегодня мы не будем углубляться в

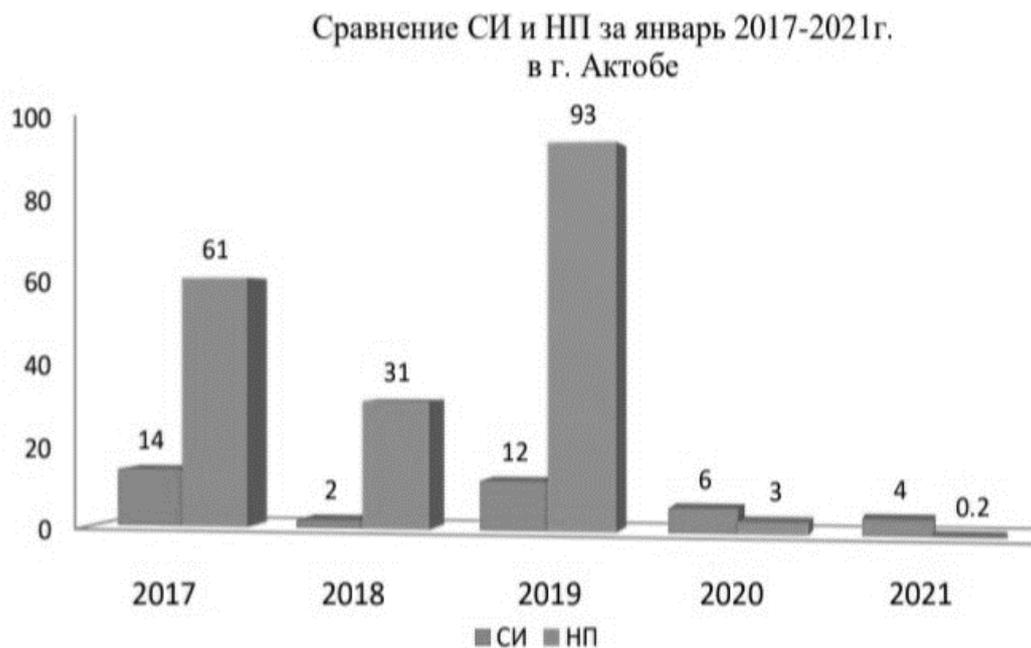
экологию других стран и всего нашего Казахстана, а поговорим о нашем городе. Как известно, Актобе входит в десятку загрязненных городов по стране. На сегодня самыми распространёнными экологическими проблемами являются загрязнение воздуха, утилизация отходов, отсутствие зелени и низкое качество питьевой воды. Проблема загрязнения воздуха в Актобе существует давно. В атмосфере присутствуют очень много вредных веществ, например такие как оксид азота, диоксид азота, частицы пыли и сероводорода. Предприятия АЗФ и АЗХС систематически становятся источниками загрязнения атмосферного воздуха. Люди, живущие в близи таких предприятия испытывают значительные ухудшения здоровья. Обостряются астматические и бронхиальные болезни. Загрязнение воздуха ведет и к изменению климата, то есть к засухе. Сероводород – бесцветный газ, имеющий характерный неприятный запах, который опасен и ядовит для человеческого организма. Например, повышенный уровень этого самого газа находится в районе Жилгородка. Когда начинаются сливы, то по направлению ветра разносится неприятный запах, что приносит неудобства местным жителям. На состояние атмосферного воздуха негативное воздействие оказывают выбрасываемые автомобильным транспортом выхлопные газы. Плохое качество бензина приводит к загрязнению воздуха. Хотя сейчас многие средства передвижения переходят на пропан, что немного улучшает ситуацию, но не в полной мере. На территории г. Актобе «Казгидромет» проводил наблюдения за изменениями атмосферного воздуха на 6 постах: 3 поста ручного отбора проб и на 3 автоматических станциях [№4, с.4-5]. Показания приведены в таблице №1.

Таблица №1. Месторасположение постов наблюдений и определяемые примеси:

№	Отбор проб	Адрес поста	Определяемые примеси
1	ручной отбор проб	Авиагородок 14, район Аэропорта	взвешенные частицы (пыль), диоксид серы, оксид углерода, оксид азота, диоксид азота, формальдегид, хром, сероводород
2		ул. Белинский 5, район Жилгородка	
3		ул. Ломоносова 7, район ЖД вокзала	
4	в непрерывном режиме – каждые 20 минут	ул. Рыскулова 4, район Шанхай	взвешенные частицы РМ-2,5, взвешенные частицы РМ-10, диоксид серы, оксид углерода, диоксид азота, оксид азота, сероводород
5		ул. Есет батыра 109	
6		ул. Жанкожа батыра 89, район Курмыш	

По таким данными уровень загрязнения воздуха г. Актобе оценивался как повышенный. По большой концентрации сероводорода наблюдалось на poste номер 2 (ул. Рыскулова 4, район Шанхай) и района поста под номером 6 (ул. Жанкожа батыра 89). Как видно по диаграмме №1, уровень загрязнения воздуха изменяется. Данные по январю за 2017 по 2021 гг. [№4, с. 6].

Диаграмма №1



Уровень загрязнения по стандартному индексу в наибольшей степени как повышенный. Основной вклад загрязнения воздуха внес сероводород.

Деревья – «легкие» окружающей среды. Дело в том, что их в городе становятся очень мало. В новых районах почти нет озеленения, поэтому пыль разносится по всему городу что делает улицы Актобе грязными. В старом районе тоже самое. Каждый год ведется посадка саженцев, чтобы хоть как-то помочь городу дышать. Но все-таки посаженные саженцы не всегда приживаются и из 100 процентов, может получиться только 60 от всей посадки. В результате несоблюдения технологии и правильном уходе многие саженцы засыхают и погибают. И загрязненный воздух негативно воздействует на озеленение г. Актобе. Что можно сказать про воду? Качество питьевой воды оставляет желать лучшего. Реки, такие как Илек и Каргалы начали засыхать. Чтобы спасти их в прошлом году действовал проект по расширению русел рек в Актобе. Но, как говорится не очень удачно. Корреспондент Динара Абдирова передает: «Здесь когда-то протекала одна из крупных рек города Илек. Сейчас большой воды нет. Но, по словам активистов, три года назад здесь было живописное место с многолетними деревьями. А сейчас картина иная, кругом песок с валунами, а десятки краснокнижных деревьев, что росли на берегах, вырублены. По проекту, русла рек расширили, а вот родники оказались засыпаны, говорят местные активисты». [№1] Сейчас в актюбинских реках небывало низкий уровень воды. Проводились дноуглубления и берегоукрепления русел рек. Делали это для того, чтобы спасти город от разрушительных паводков. И что в итоге? Не только из-за работ местные реки решились подпитки, но и водозаборы, расположенные вблизи водоемов. Итог: Актобе в ближайшие пять лет может столкнуться с дефицитом питьевой воды. Загрязняется вода. Из-за человеческой деятельности в воду с заводов и фабрик поступают сточные воды. Ежегодно из-за аварийного состояния очистных сооружений АО «Акбулак» сбрасывает в реку Илек неочищенные сточные воды. Содержание бора превышает допустимые пределы в 27 раз. [№3, с 353]

У нас нет предприятий по переработке отходов. Мусор вывозится, сжигается и просто сбрасывается в полигоны подальше от города, загрязняя землю и воздух. В этом году 24 октября поступило сообщение о пожаре на полигоне ТБО. Было зафиксировано превышение азота в атмосфере. На берегу реки Илек очень грязно. Люди приезжая туда отдыхать в летнее время оставляют мусор, стеклянные изделия, пластик, который может разлагаться много лет. Происходят такие случаи в самом городе. Есть те, кто жалуется на такие проблемы, но

решение откладывается на долгие месяцы или годы. Сейчас хоть появились специальные распределительные урны, но все равно эта проблема еще остается.

В 2019 году ТОО «Казахойл Актобе» подготовили программу (план) мероприятий по охране окружающей среды на 2020-2029 гг. [№5]:

"Келісіміз:
Экологиялық реттеу және бақылау
комитетінің Тарау орынбасары

« » 2019 ж.
М.О.



Бекіттемін:
"Казахойл Актобе" ЖШС бас директоры
Р.Н. Гімұханбет
2019 ж.
М.К.

"Казахойл Актобе" ЖШС-ының қоршаған ортаны қорғау бойынша 2020-2029 жылдарға арналған шаралар жоспары
Программа (план) мероприятий по охране окружающей среды ТОО «Казахойл Актобе» на 2020-2029 гг.

№ п.п.	Наименование мероприятия	Объем планируемых работ	Общая стоимость (тыс. тенге)	Источник финансирования	Срок выполнения		План финансирования (тыс. тенге)											Ожидаемый эффект экологических мероприятий (т/год)
					начало	конец	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	
1. Охрана воздушного бассейна																		
1.1.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
2. Охрана и рациональное использование водных ресурсов																		
2.1.	Реконструкция / модернизация установок по очистке хозяйственно-бытовых сточных вод	2 объекта в год	71430	Собственные средства	январь 2020	декабрь 2029	7143	7143	7143	7143	7143	7143	7143	7143	7143	7143	7143	Повышение эффективности очистки сточных вод до 80 %
2.1.	Замена и профилактика очистных установок, предусмотренные техническими мероприятиями	постоянно	2000	Собственные средства	январь 2020	декабрь 2029	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	Снижение ПДК хлоридов и сульфатов
3. Охрана от воздействия на прибрежные и водные экосистемы																		
3.1.	Мероприятия, направленные на предотвращение загрязнения подземных вод вокруг полей фильтрации путем лабораторного исследования подземных вод и недопущение его загрязнения	4 раза в год	8000	Собственные средства	январь 2020	декабрь 2029	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	Недопущение загрязнения подземных вод
4. Охрана земельных ресурсов																		
4.1.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
5. Охрана и рациональное использование недр																		
5.1.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
6. Охрана флоры и фауны																		
6.1.	Озеленение прилегающей территории (посадка деревьев, полив и уход за посаженными саженцами)	Посадка деревьев в количестве по 10 шт в год. (на каждой площадке)	200,0	с/с	апрель 2020	сентябрь 2029	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	20,0	Создание благоприятной атмосферы
7. Обращение с отходами производства и потребления																		
7.1.	Благоустройство мест временного хранения отходов и передача сторонним организациям	1 раз в месяц	150,0	с/с	январь 2020	декабрь 2029	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	15,0	Благоустройство территории
8. Радиационная, биологическая и химическая безопасность																		
8.1.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
9. Внедрение систем управления и наилучших безопасных технологий																		
9.1.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
10. Научно-исследовательские, изыскательские и другие разработки																		
10.1.	Проведение производственного экологического мониторинга	4 раза в год по программе ПЭК	20300	Собственные средства	январь 2020	декабрь 2029	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	2030	Контроль за состоянием ОС

Бұл құжат ҚР 2003 жылдың 7 қаңтарындағы «Электронды құжат және электронды сандық қол қою туралы заңның» 7 бабы, 1 тармағына сәйкес қалып бойындағы заңмен толық. Электронды құжат www.ebisnet.kz порталында құрылған. Электронды құжат тұтынушысы www.e

11. Экологическое просвещение и пропаганда																	
11.1.	Экологическое обучение персонала	6 человек	8000	Собственные средства	январь 2020	декабрь 2029	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	Своевременное повышение уровня знания в области ООС
11.2.	Подписка на экологические издания и размещение информационных статей в газете по освещению экологических проблем	подписка на год/по мере необходимости	500	Собственные средства	январь 2020	декабрь 2029	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	
Всего:			110580														

Главный специалист по ООС



Тулстеев Т.С.

Для улучшения экологической обстановки в Актобе необходимо предпринять следующие меры: 1. Установление очистных фильтров на предприятия и разместить их на дальнюю территорию от города; 2. Построить очистные сооружения для сточных вод; 3. Улучшить качество бензина; 4. Построить мусороперерабатывающий завод; 5. Альтернативные источники энергии (солнечная энергетика, ветроэнергетика, волновая энергетика, градиент-температурная энергетика, эффект запоминания формы, приливная энергетика, геотермальная энергия). [№3, с. 353] Как видно власти г. Актобе стараются исправить положение, корректируя планы на будущее. Пока выходит не очень хорошо, но если не сбиться и достигать цели в медленном темпе, то думаю город сможет достичь такой цели, как устранение экологической проблемы. Из всего сказанного можно сделать вывод, что интенсивное загрязнение окружающей среды и ее деградация (разрушение) приводят к отрицательному влиянию на флору и фауну, а также на здоровье человека. Однако только с помощью запретительных и иных мер, принимаемых государством и руководством города эту проблему не решить. Необходимо, чтобы у всех граждан нашего города было сформировано правильное экологическое поведение, которое поможет решению этой проблемы.

Список использованной литературы:

1. Новости «Хабар 24»: <https://24.kz/ru/news/social/item/464221-na-aktyubinskikh-predpriyatiyakh-usilyat-rabotu-po-sokrashcheniyu-vybrosov>
2. Нурпеисова А. Актюбинский вестник: <https://avestnik.kz/chto-to-vozdukha-mne-malochistogo/>. – 2013.
3. Солопова В.А., Павлова Т.В., Косачёва К.А. Экологические проблемы Актюбинской области. – 2015. – С. 353.
4. Филиал РГП «Казгидромет» по Актюбинской области «Информационный бюллетень о состоянии окружающей среды Актюбинской области». – 2021. – С. 4-6.
5. https://ecokarta.kz/storage/action_plans/20200124.1154480KZ33VCZ00531842.pdf

**ТЕХНИЧЕСКИЕ И ЕСТЕСТВЕННЫЕ НАУКИ /
ТЕХНИКАЛЫҚ ЖӘНЕ ЖАРАТЫЛЫСТАНУ ҒЫЛЫМДАРЫ**

A(UMBRELLA) СТУДЕНТТЕРІНЕ АРНАЛҒАН КОММУНИКАЦИЯ ЖҮЙЕСІ

**Божко Николай Юрьевич
Масловский Николай Николаевич
Шевченко Владислав Борисович
Алахвердиева Самира**

*«Есептеу техникасы және бағдарламалық қамтамасыз ету»,
«Ақпараттық жүйелер», «Дизайн» білім беру бағдарламасының студенттері*

Қожағұлова Жазира Майданқызы

*Ғылыми жетекшісі, техника ғылымдарының магистрі
Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;*

Ғылыми мақалада «ақпараттандыру» және «интернет кеңістігіндегі байланыс» ұғымдары қарастырылады, ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың өмірлік белсенділікке әсері талқыланады студенттердің жалпы үлгерімі. Білім беру аспектілерін ақпараттандыру мәселесі дамудың осы кезеңіндегі ең маңызды құбылыс ретінде қарастырылады.

Түйінді сөздер: ақпараттандыру, коммуникация, веб-сайт, бағдарламалау тілдері, ақпараттандыру мәселелері.

СИСТЕМА КОММУНИКАЦИИ ДЛЯ СТУДЕНТОВ A(UMBRELLA)

**Божко Николай Юрьевич
Масловский Николай Николаевич
Шевченко Владислав Борисович
Алахвердиева Самира**

*Студенты образовательных программ «Информационные системы»,
«Вычислительная техника и программное обеспечение», «Дизайн»*

Қожағұлова Жазира Майданқызы

*Научный руководитель, магистр технических наук
Казахско-Русский международный университет, 030006, Ақтөбе, ул. Айтеке би, 52*

В научной статье рассматриваются понятия «информатизация» и «коммуникация» в учебном процессе, обсуждается вопрос влияния информационно – коммуникационных технологий на жизнедеятельность студентов, общей успеваемости. Рассматривается вопрос об информатизации аспектов образования как наиболее важном явлении на данном этапе развития.

Ключевые слова: Информатизация, коммуникация, веб-сайт, языки программирования, проблемы информатизации.

COMMUNICATION SYSTEM FOR STUDENTS A(UMBRELLA)

**Bozhko Nikolay
Maslovskiy Nikolay
Shevchenko Vladislav
Alakhverdieva Samira**

*Students of the educational program «Information systems»,
«Computer technology and software», «Design»*

The scientific article discusses the concepts of «informatization» and «communication in the Internet space», discusses the impact of information and communication technologies on the life of students, overall academic performance. The issue of informatization of aspects of education is considered as the most important phenomenon at this stage of development.

Key words: Informatization, communication, website, programming languages, problems of informatization.

На сегодняшний день большое развитие человечества характеризуется процессом разработок и информатизации. Информатизация представляет собой крупномасштабный социальный процесс и разработку, в котором ведущее место занимают процедуры накопления, обработки, хранения, передачи и использования информации, основанные на базе разнообразных средств информационного обмена. Информационные технологии представляют собой совокупность средств и методов, которые разработаны на основе использования современных достижений вычислительной и телекоммуникационной техники, обеспечивают автоматическую обработку информации и оптимизацию учебной и производственной деятельности человека. [1]

Бурное развитие информационно-коммуникационных технологий в современном мире оказывает значительное влияние на все сферы человеческой жизнедеятельности, включая и социальную структуру современного общества, которая под воздействием ИКТ подвергается определенным трансформациям. Информационная эпоха содействует развитию в человеке и актуализации таких качеств как интеллектуальность, профессионализм, творчество, образованность и т. п. Развитие ИКТ расширяют возможности трудоустройства, а, следовательно, и контингент рабочей силы. Таким образом, успех человека в информационную эпоху зависит, в первую очередь, от способности к производству нового знания, инновациям, умению быстро усваивать информацию, делать выбор, учиться и самосовершенствоваться на протяжении всей жизни. Ключевую роль в этом процессе играют структура и уровень удовлетворения информационных потребностей, выступающие механизмом актуализации знания и развития самого человека.

А.А. Андреев считает, что «закономерным следствием процесса информатизации сегодня является стремительное развитие средств информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), что приводит к широкомасштабному применению Интернета в учебном процессе» [1].

В современных условиях чрезвычайно большое значение для общества имеет информатизация образования. Следует отметить, что для повышения эффективности образовательного процесса в университетах используются все различные современные разработки для упрощения рабочего процесса и процесса обучения студентов. К разработкам можно отнести: Локальную сеть университета, автономное заполнение тех или иных документов и т.д. Идеей данного проекта станет переход от фрагментального к систематическому ведению некоторых аспектов университетской «жизни».

Цель исследования: Целью исследования является информатизация и коммуникация в современном образовании.

Объектом исследования веб-сайт, как необходимый спектр условий информатизации и коммуникации.

Предмет исследования – возможности сети коммуникации в студенческой жизни.

На основе этих проблем был проведен опрос среди студентов, который включал в себя такие вопросы как:

1. Как часто вы следите за расписанием текущей недели?
2. Хотелось ли бы вам видеть все изменения на одной платформе?

3. Будете ли вы пользоваться данным сервисом с расписанием?

В данном опросе приняли участие 32 студента ВУЗа КРМУ.

На основе опроса выявлено, что люди часто обращаются к расписанию. 52,2% часто проверяют активность изменения расписания, 26,1% - иногда проверяют, 17,4% - очень редко следят за изменениями и еще 2% - вовсе не интересуются этим. Большее множество людей указало, что им важно следить за изменениями в расписании, а так же отображением его на одном сайте. Выявлен ряд проблем: таких как необходимость частого обновления расписания и автоматизации процесса «Домашних заданий».

Гипотеза исследования – автоматизированный сайт с расписанием, окном под чат и авторизацией как «Пользователя» «Модератора» или «Администратора» в системе, станет хорошей заменой привычной системе учета.

Наша команда занялась разработкой интерактивного web-сайта, вручную, для решения ряда данных проблем.

Задачи сайта:

1. Обеспечить слежение за актуальным расписанием и выполнением домашних заданий;
2. Автоматизация процесса «Домашних заданий»;
3. Ввод коммуникации, путем внедрения в проект «Чат'а»;
4. Удобство и функциональность на высшем уровне.

Проект можно разделить несколько частей:

1. Определится со средой разработки и необходимые инструменты для работы;
2. Внешняя разработка сайта, Дизайн и связь компонентов сайта;
3. Программная, задняя часть сайта. Общий функционал и логика.

В качестве сред разработки, нами были выбраны такие языки программирования как – HTML5[3], CSS3, Javascript, PHP[4], MySQL[5] и внешняя интеграция Bootstrap[2]. Весь сайт написан вручную, от прописанной логики до внешнего интерфейса

Для дизайна сайта было решено выбрать «Минималистичный» стиль. Без ярких фрагментов, все кратко и по делу, в темных тонах.

Первостепенной задачей было создание интерактивного расписания, с ручным и автоматическим редактированием. Для этого были прописаны отдельные таблицы, под каждую графу расписания(в том числе и онлайн), введен слайдер и выборка слайда с расписанием, для текущего дня, кнопки «Д/З» и «Zoom»(Рисунок 2).

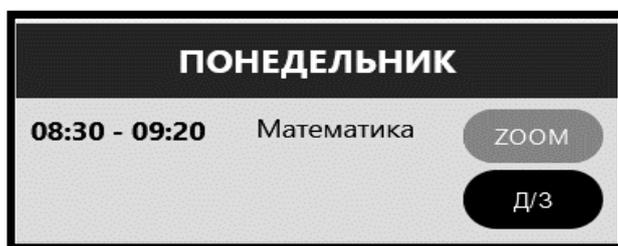


Рисунок 2 – Кнопки и дизайн основного меню.

Дальнейшей проблемой встала необходимость авторизации пользователя, как участника «(A)Umbrell'ы», для нахождения его в «Чате». Для этого было создано модальное окно авторизации «юзера»(Рисунок 3) с дальнейшей привязкой к аккаунту и возможность редактирования своего «Аватара».

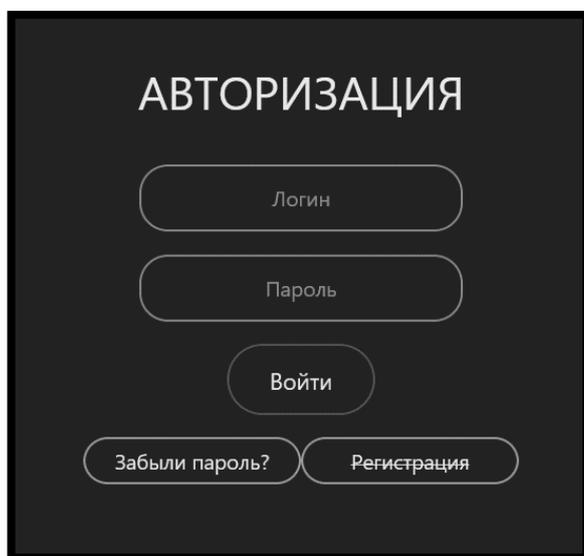


Рисунок 3 – Окно авторизации.

Последней разработкой непосредственно стал «Чат». (Рисунок 4)

Чатрум

Имя пользователя

Присоединиться

Рисунок 4 – Чат.

Итогом всего этого в сайте прописаны такие функции как:

1. Просмотр расписания в реальном, с автоматической выборкой текущего дня;
2. Возможность по «Клику» актуальное домашнее задание;
3. Возможность по «Клику» переходить по ссылкам «Zoom'a», для проведения онлайн-лекции, в среде коронавируса;
4. Была добавлена отдельная закладка для «Чата», для коммуникации студентов в нашей веб-разработке;

После всех выполненных работ, был проведен опрос о функциональности и удобстве сайта, а так же несколькими рекомендациями к нему. Опрос прошли 25 человек и включал в себя вопросы нравственного характера:

1. Нравится ли вам дизайн сайта?
2. Удобен ли он в использовании?
3. Ряд рекомендаций к сайту.

Как показал опрос – большее количество, а именно 66,7% – являются положительными отзывами. Студентам понравилась идея внедрения такого функционал в образовательный процесс. Процентальный процесс прописан на Рисунке 5.

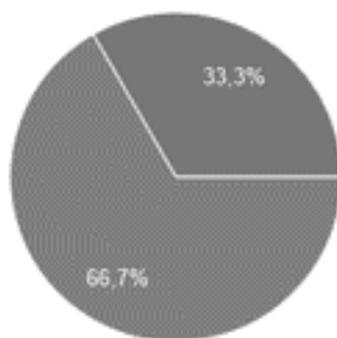


Рисунок 5 – Опрос функциональности сайта.

В рекомендациях к сайту большинство студентов выразили свое недовольство в отношении адаптивности сайта под мобильные устройства. После, в ходе разработки данного сайта данная проблема была решена. Сайт является полностью адаптивным под мобильные устройства. Сайт можно протестировать перейдя по ссылке: <http://umbrella.xp3.biz/>. Наглядная адаптивность прикреплена ниже. (Рисунок 6).



Рисунок 6 – Адаптивный дизайн на мобильном устройстве

Список использованной литературы:

1. «Информатизация современного общества». [Электронный ресурс]. //URL: <https://infourok.ru/informatizaciya-sovremennogo-obshchestva-i-informatizaciya-obrazovaniya-4543059.html>
2. Андреев А.А. «Интернет в высшей школе: состояние и проблемы». [Электронный ресурс]. //URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/internet-v-vysshey-shkole-sostoyanie-i-problemy>
3. «Bootstrap». [Электронный ресурс]. //URL: <https://getbootstrap.com/>
4. «Книга знаний HTML». [Электронный ресурс]. //URL: <http://htmlbook.ru/>
5. «Форум PHP программистов». [Электронный ресурс]. //URL: <https://php.ru/manual/language.types.array.html>
6. Хабр. «Sql запросы». [Электронный ресурс]. //URL: <https://habr.com/ru/post/480838/>

САЙТТА ТАҒАМ ЖЕТКІЗУ

Копенбаев Артур Арманович
Искакова Рустина Руслановна
Смагулов Арман Умыргалиевич

«Ақпараттық жүйелер», «Дизайн» білім беру бағдарламасының студенттері

Қожағұлова Жазира Майданқызы

Ғылыми жетекшісі, техника ғылымдарының магистрі

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада тұтынушылық тауарларды немесе басқа азық-түліктерді жеткізуге арналған веб-сайтты құру мүмкіндігі қарастырылады.

Түйінді сөздер: Жеткізу, веб-сайт, азық-түлік, сапа.

САЙТ ДОСТАВКИ ЕДЫ

Копенбаев Артур Арманович
Искакова Рустина Руслановна
Смагулов Арман Умыргалиевич

Студенты образовательных программ «Информационные системы», «Дизайн»

Қожағұлова Жазира Майданқызы

Научный руководитель магистр технических наук

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Әйтеке би, 52;

В данной статье рассматривается возможность создания сайта по доставке продуктов употребления или по другому еды.

Ключевые слова: Доставка, сайт, еда, качество.

WEBSITE FOOD DELIVERY

Kopenbayev Artur
Iskakova Rustina
Smagulov Arman

*Students of the educational program «Information systems»,
«Computer technology and software», «Design»*

Kuzhagulova Zhazira

Scientific supervisor master of technical sciences

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article discusses the possibility of creating a website for the delivery of consumer products or other food.

Key words: Delivery, website, food, quality.

Перед нами стояла задача разработать веб-приложение осуществления бизнес-процесса заказа и доставки еды на дом. Данная тема одна из наиболее актуальных т.к. использование информационных технологий в сфере общепита -это необходимость, потому что люди нуждаются в этом повседневно. Сайт должен представлять из себя онлайн кафе в котором посетитель может заказать еду на дом. В документации дается теоретическая информация об использовании библиотек и технологий.

Результаты проведённого нашего опроса:

Как часто вы пользуетесь доставкой?

15 ответов

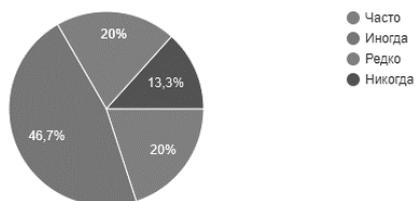


Рисунок 1. Опрос для людей

Из данного опроса было выведено такое мнение:

Люди иногда пользуются доставкой, что означает не обширное влияние данной отрасли в нашем мире.

Так как доставку всё же делают, то люди что делают заказ ожидают её от 30 до 40 минут, что в среднем нормальная скорость, и это можно понять по третьему выводу.

Не смотря на скорость и время, а также обслуживание заказа, люди хотят улучшение качества доставки.

Из этих выводов делается такое утверждение. Все улучшения пойдут в сторону качества доставки, то есть будут улучшены возможности доставки товара, транспорт, специальные контейнеры для продуктов, помимо будет уделено не мало внимания и скорости доставки и качеству обслуживания.

Во введении проектной работы рассказывается о цели проекта, плюсах освоения веб-сайта.

Первый раздел работы "Современные тенденции разработки web-сайта" раскрывает цель разработки web-сайта, а также приводятся сравнения аналогов, их функций, преимуществах и недостатках. Важным этапом являлось дизайнерское решение.

Во втором разделе описывается технология реализации веб-сайта, а также инструменты, выбранные для его создания.

В третьем разделе описывается функционал и дизайн сайта, функционал был рассчитан на самостоятельную корректировку в зависимости от разрешения монитора пользователя.

По окончанию работ мы получили готовый, оптимизированный с точки зрения автора веб-сайт, успешно выполняющий поставленные перед ним задачи.



Рисунок 2. Шапка сайта



Рисунок 3. Основа сайта



Рисунок 4. Подвал сайта

На сайте имеется точное, краткое описание, а также редактирование состава продукции. Под каждым товаром имеется большая чёрная точка, позволяющая совершить заказ того же товара.

По прошествии времени на сайте были оставлены позитивные отзывы по использованию сайта и качеству доставки еды.

Эта тема называется актуальной в сегодняшние дни, потому что сегодня миллиарды людей каждый день, не выходя из комнаты, приобретают разные товары в электронных магазинах. В мире большими темпами растет количество пользователей интернет и по другому говоря количество потенциальных «электронных» клиентов.

Электронные магазины существенно уменьшают издержки производителя, сэкономя на содержании обычного магазина, расширяют рынки сбыта, так же как и расширяет возможность покупателя - покупать любой товар в любое время в любой стране, в любом городе, в любое время суток, в любое время года. Это дает электронным магазинам неоспоримое преимущество перед обычными магазинами. Этот момент является существенным при переходе производителей с «обычной» торговли на «электронную».

Целью данной работы является «Создание Интернет Магазина». Шаблон сайта был реализован с помощью html языка гипертекстовой разметки и каскадных таблиц стилей CSS. Данный проект будет основным начальным звеном в последующей разработке корпоративного web-портала компании с использованием технологий электронной торговли. Процесс проектирования сайта состоял из этапов: проведения анализа компании разработка макета сайта.

Что делает предприятие успешным на рынке? Высокое качество продукции, умение донести информацию о продукте до потребителя и эффективная система сбыта. Предположим, что первые два условия выполнены, остается - наладить успешный процесс продаж. Его составляющие также известны - структурное подразделение, решающее задачи сбыта, квалифицированный персонал в этом подразделении, действующая система материальных и

моральных стимулов и технология сбыта. Более широкий, или концептуальный, подход рассматривает электронный бизнес как способ предпринимательства, способствующий достижению стратегического успеха в новую информационную эпоху.

По окончании работ мы получили готовый, оптимизированный с точки зрения автора веб-сайт, успешно выполняющий поставленные перед ним задачи.

Список использованной литературы:

1. Проектирование интернет-магазина [электронный ресурс] <https://works.doklad.ru/view/CTegbyjSabg/all.html>
2. Современные тенденции в разработке сайтов [электронный ресурс] <https://mattweb.ru/moj-blog/raznoe/item/95-sovremennye-tendentsii-v-razrabotke-veb-sajtov>
3. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ ДЛЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА [электронный ресурс] <https://www.mymex.ru/articles/internet-for-business/>
4. Классификация сайтов [электронный ресурс] <https://allforjoomla.ru/info/239-klassifikacija-sajtov>
5. Основные этапы создания сайта [электронный ресурс] <https://impulse-design.com.ua/etapy-razrabotki-sajta.html>
6. [электронный ресурс] <https://a1z.ru/analiz-saytov-konkurentov-vazhnyy-etap-kompleksnogo-internet-marketinga.html>
7. HTML Википедия [электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org/wiki/HTML>
8. Википедия [электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org/wiki/>
9. CSS Википедия [электронный ресурс] <https://ru.wikipedia.org/wiki/CSS>
10. Средства разработки веб-сайта [электронный ресурс] <https://sites.google.com/site/informationtechnologyalexeeva/sajt/2-6-sredstva-razrabotki-veb-sajta>

«IKA UNIVERSE» ИНТЕРНЕТ-КИИМ ДҮКЕНІ

Новицкий Артем Станиславович

Георгиев Иван Витальевич

Болатов Кудайберген Бакытбекулы

«Ақпараттық жүйелер», «Құрылыс» білім беру бағдарламасының студенттері

Қожағұлова Жазира Майданқызы

Ғылыми жетекшісі, техника ғылымдарының магистрі

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл ғылыми мақалада интернет-киім дүкенінің «артықшылықтары» мен «кемшіліктері», қарапайым схемадан бастап түрлі-түсті дизайн мен түпкілікті өнімге дейінгі сайтты жоспарлау, әзірлеу және құру қарастырылған. Оның алға жылжуы, атап айтқанда: алға жылжудың қандай тәсілдері бар? Көбірек клиенттерді қалай тартуға болады? интернет-дүкеннің өзі ішінен не ұсынады?

Түйінді сөздер: интернет-дүкен, интернет, интернет-жүйелер, экономикалық тиімділік, фирмалық киім.

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ОДЕЖДЫ «IKA UNIVERSE»

Новицкий Артем Станиславович

Георгиев Иван Витальевич

Болатов Кудайберген Бакытбекулы

Студенты образовательных программ «Информационные системы», «Строительство»

Қожағұлова Жазира Майданқызы

Научный руководитель, магистр технических наук

Казахско-Русский международный университет, 030006, Ақтөбе, ул. Әйтеке би, 52;

В данной научной статье рассматриваются «плюсы» и «минусы» интернет-магазина одежды, план, разработка и создание сайта от простейшей схемы до красочного дизайна и конечной продукции. Его продвижение, а именно: какие способы продвижения бывают? Как привлечь больше клиентов? И что представляет сам интернет-магазин изнутри?

Ключевые слова: Интернет-магазин, интернет, интернет-системы, экономическая эффективность, брендированная одежда.

ONLINE CLOTHING STORE «IKA UNIVERSE»

Novitskiy Artem

Georgiyev Ivan

Bolatov Kudaibergen

Students of the educational program «Information systems», «Construction »

Kuzhagulova Zhazira

Scientific supervisor master of technical sciences

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This scientific article discusses the "pros" and "cons" of an online clothing store, the plan, development and creation of a website from the simplest scheme to colorful design and final products. Its promotion, namely: what are the ways of promotion? How to attract more customers? And what does the online store itself represent from the inside?

Key words: Online-store, Internet, Internet systems, economic efficiency, branded clothing.

В настоящее время во всемирной сети огромное количество интернет-магазинов и они быстрыми темпами набирают обороты. Большинство пользователей уже перешли от покупки в реальных магазинах, к виртуальным.

Интернет-магазины увеличивают возможность потребителя – в современных условиях приобретать товар можно в любой стране, в любое время, в любом городе и при этом существенно уменьшают затраты производителя, сэкономив на содержании обычного магазина, расширяют рынки сбыта.

Создание интернет-магазина имеет свои преимущества:
возможность видения аналитики, действия всех посетителей;
размещение в интернет-магазине широкого ассортимента (несколько тысяч наименований товара), что невозможно в обычной торговой точке;
обслуживание покупателей по всему миру.

Чтобы бизнес стремительно развивался и приносил реальные плоды, необходимо подойти к созданию интернет-магазина со всей ответственностью.

Объектом исследования данной работы является интернет-магазин "IKA Universe".

Предметом исследования: создание интернет-магазина с возможностью онлайн-продажи товара.

Цель данного исследования: разработать интернет-магазин, фирмы "IKA Universe" по продаже одежды.

Для достижения поставленной цели в работе определены следующие задачи:
проанализировать деятельность компании с целью выявления потребностей и целевой аудитории интернет-магазина;

реализовать интернет-магазин средствами выбранной системы управления контентом;

Опрос для выявления целевой аудитории:

Информация, полученная от покупателя, является мощным инструментом для продвижения интернет-магазина. Грамотно составленные опросы клиентов позволяют получить важные данные для исследования целевой аудитории, определения проблем во взаимодействии с клиентами и многое другое.

Обзор существующих интернет-магазинов:

Перед началом разработки интернет-магазина был тщательно проведен анализ аналогичных продуктов.

На данный момент в мировой паутине существует огромное количество интернет-магазинов.

Первый участник обзора – интернет-магазин «Lamoda»

Несложный функционал и быструю доставку предлагает интернет-магазин «Lamoda». Lamoda – одна из крупнейших в мире компаний, занимающихся электронной коммерцией в виде продажи и доставки разнообразной одежды.

В каталоге интернет-магазина Lamoda.kz более 1000 брендов мужской, женской и детской обуви и одежды разных ценовых категорий.

Также рассмотрен интернет-магазин «Wildberries». Интернет-магазин имеет огромный ассортимент и бесплатную доставку. На сайте интернет-магазина «Wildberries.ru» представлено более 1000 ведущих модных брендов со всего мира, более 100 000 моделей стильной женской, мужской и детской одежды, обуви и аксессуаров, от лучших модных фасонов повседневного стиля, до последних новинок из мира высокой моды.

Процесс создания интернет-магазина одежды "IKA Universe".

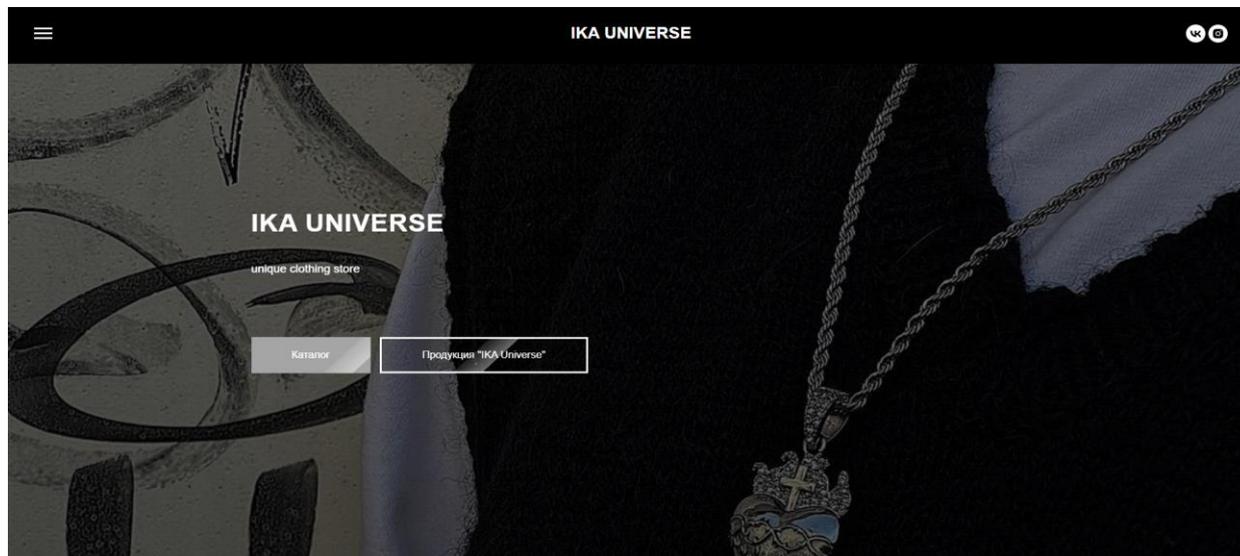
На основе анализа существующих сайтов принято решение о создании собственного интернет-магазина «IKA Universe», который будет сочетать в себе достоинства рассмотренных сайтов, а именно: визуальная составляющая, удобство и функционал, коммуникации и т.д.

Ознакомясь, мы начали создавать проект. Так как сроки были ограничены, мы решили воспользоваться конструктором сайтов. Выбор пал на блочный конструктор сайтов - Tilda Publishing. Tilda – конструктор сайтов с простым визуальным редактором, позволяющим делать впечатляющие сайты со слайдерами, изображениями во весь экран, эффектом

параллакса и другими красивыми вещами. Для работы с Tilda не нужно знать языки программирования. Все действия выполняются в визуальном редакторе.

Сайт должен обладать следующими характеристиками: (рис.4)

- простота навигации;
- оперативность обновления информации и списка товаров;
- доступность для пользователей;
- единство дизайна всех разделов.



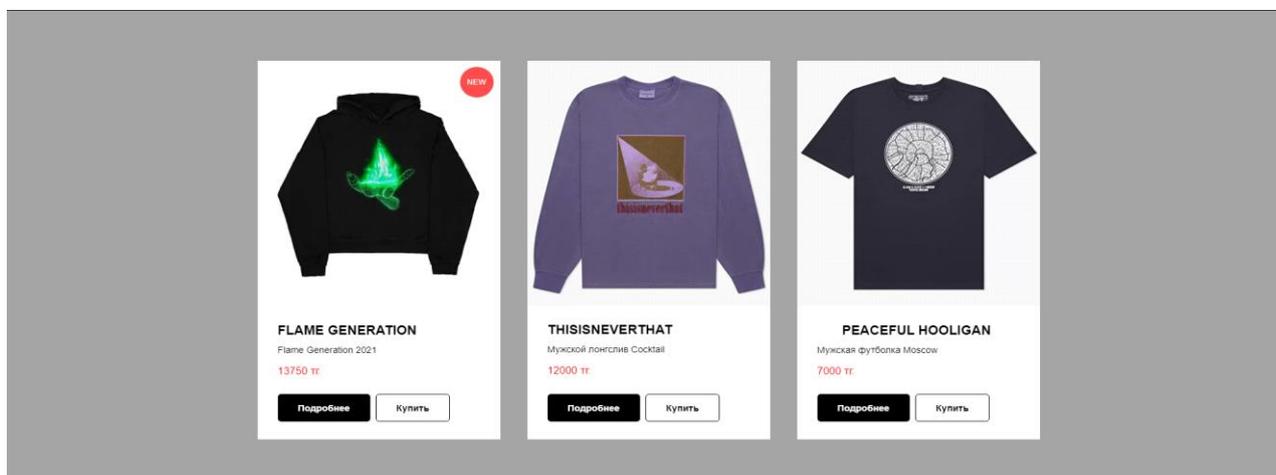
(рис.1)

Система управления сайтом должна обладать следующими характеристиками: (рис.2)

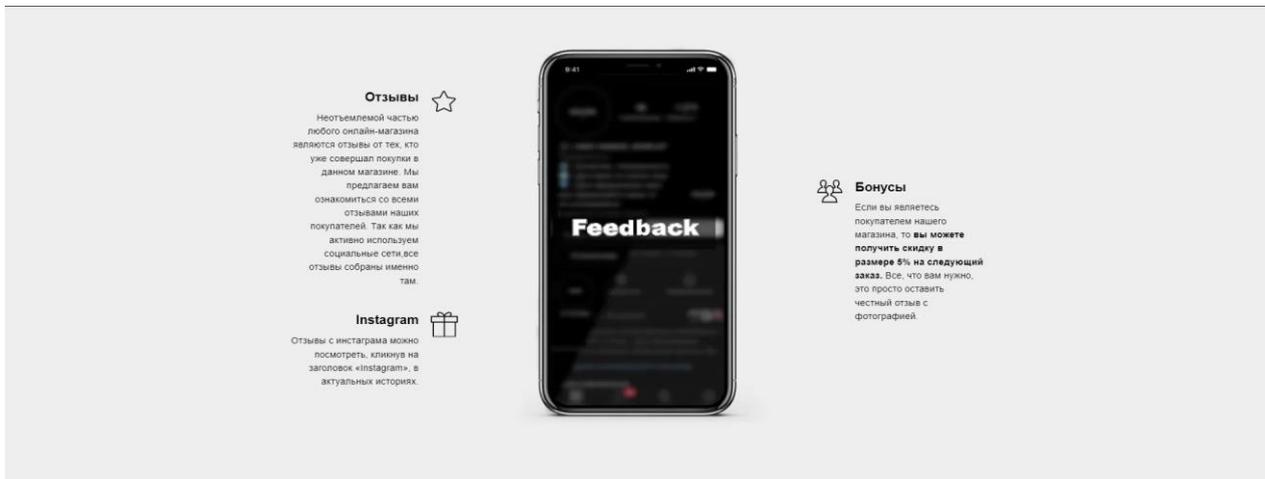
- удобство интерфейса;
- простота использования;
- возможность добавлять новые товары;

В качестве функций интернет-магазина можно рассматривать: (рис.3)

- просмотр информации о магазине;
- просмотр каталога;
- операции по оформлению заказов.



(рис.2)



(рис.3)

В ходе выполнения работы был разработан интернет-магазин одежды «ИКА Universe».

Для достижения поставленной цели в ходе выполнения работы были решены следующие основные задачи:

- проанализирована деятельность магазина с целью выявления потребностей и целевой аудитории интернет-сайта;
- реализован интернет-магазин средствами выбранной системы управления контентом.

В результате реализованных задач последовало положительное влияние на динамику развития магазина, увеличение спроса на продукцию, снижению трудозатрат на обработку приема заказов. У клиентов появилась возможность, не выходя из дома, осуществлять покупки, ознакамливаться с продукцией, услугами, ценовой политикой магазина, а также получать консультации, находить ответы на многочисленные вопросы. Таким образом, следует считать, что задачи работы полностью выполнены и цель исследования достигнута.

Список использованной литературы:

1. «Интернет-магазин с нуля. Полное пошаговое руководство» [Электронный ресурс] //URL: http://loveread.ec/read_book.php?id=66368&p=1
2. UX/UI-дизайн интернет-магазина [Электронный ресурс] //URL: <https://ux.pub/10-zolotyh-pravil-ui-dizayna/>
3. Конструкторы сайтов [Электронный ресурс] //URL: <https://www.unisender.com/ru/blog/idei/konstruktory-internet-magazina/>
4. «Tilda Publishing» [Электронный ресурс] //URL: <https://tilda.cc/ru/>

UNITY 3D «NAV» ҚОЗҒАЛТҚЫШЫНДАҒЫ НАВИГАТОР

Пивоваров Александр Сергеевич

«Ақпараттық жүйелер» білім беру бағдарламасының студенті

Қожағұлова Жазира Майданқызы

Ғылыми жетекшісі, техника ғылымдарының магистрі

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада навигатор, оның мүмкіндіктері, пайдалану, бейімделу туралы айтылады. Негізгі назар ойын жасалған Unity қозғалтқышына аударылады. Өнімді сынау тақырыбына да тоқталамыз.

Түйінді сөздер: Unity, Android, Windows.

НАВИГАТОР НА ДВИЖКЕ UNITY 3D «NAV»

Пивоваров Александр Сергеевич

Студент образовательной программы «Информационные системы»

Қожағұлова Жазира Майданқызы

Научный руководитель, магистр технических наук

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би, 52;

В этой статье будет рассказано о навигаторе, его возможностях, использовании, адаптивности. Основной упор будет сделан на движок Unity на котором была сделана игра. Также мы затронем тему тестирования продукта.

Ключевые слова: Unity, Android, Windows.

NAVIGATOR ON THE UNITY 3D «NAV» ENGINE

Pivovarov Alexandr

Student of the educational program «Information systems»

Kuzhagulova Zhazira

Scientific supervisor master of technical sciences

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article will talk about the navigator, its capabilities, use, adaptability. The main focus will be on the Unity engine on which the game was made. We will also touch on the topic of product testing.

Key words: Unity, Android, Windows.

Unity — это инструмент для разработки двух- и трёхмерных приложений и игр, работающий под операционными системами Windows и OS X. Созданные с помощью Unity приложения работают под операционными системами Windows, OS X, WindowsPhone, Android, AppleiOS, Linux, а также на игровых приставках Wii, PlayStation 3, PlayStation 4, Xbox 360, XboxOne. Есть возможность создавать приложения для запуска в браузерах с помощью специального подключаемого модуля Unity (UnityWebPlayer), а также с помощью реализации технологии WebGL. Ранее была экспериментальная поддержка реализации проектов в рамках модуля AdobeFlashPlayer, но позже команда разработчиков Unity приняла сложное решение по отказу от этого.

В современных условиях актуальным является внедрение информационно-компьютерных технологий в систему образования страны. Тем более что сегодня

большинство молодых людей свободно владеют персональным компьютером и умело используют сведения, полученные из Интернета.

Цель исследования: Целью исследования является упрощение ориентирования для абитуриентов и обычных пользователей.

Объект исследования: Объектом исследования является движок UNITY 3D, а также язык C#.

Наш проект является навигатором, созданный для изучения зданий без его посещения. Это сильно облегчает работу организации, а также позволяет ещё не поступившим студентам или людям заинтересованным в поступлении пройти по зданию даже в период пандемии без вреда для себя и других людей. Навигатор сделан полностью с нуля на движке UNITY 3D для платформ PC и Android. Проект является полным внутренним воссозданием здания в 3д с полной свободой перемещения.

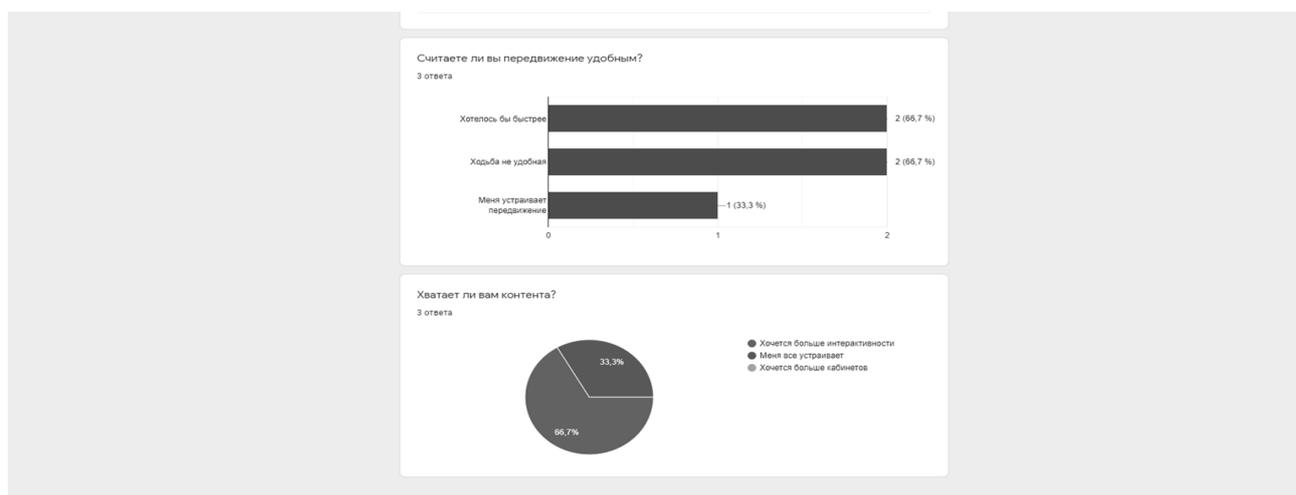
В Unity используется производительный язык программирования C#. Благодаря C# и Mono – кроссплатформенной реализации. NET, – Unity-проекты могут собираться и работать одинаково стабильно на разных операционных системах.

Такие проекты редко делается в одиночку. Для эффективной работы нужно уметь пользоваться инструментами для командной работы. Прежде всего, это системы контроля версий. Официально поддерживаемые и рекомендуемые для Unity системы – Perforce и Plastic SCM. Можно встретить компании, которые используют более распространенный и бесплатный Git, однако, это требует дополнительных усилий по настройке Unity

Основной идеей нашего проекта было облегчении жизни абитуриентов, а также студентов и работников в плане ориентирования и ознакомления со зданием. Также если это университет или колледж он поможет определиться с поступлением дистанционно, так как проект начал свою разработку в период пандемии.

Во время разработки приложения мы оглядывались назад и проводили опросы среди людей протестирующих наш продукт. На основе их опыта мы составили сбор вопросов, который помогал нам с дальнейшим продвижение проекта. В основном люди жаловались на низкую скорость передвижения (2/3), а также на небольшое количество контента (1.рис). По итогам опроса мы увеличили скорость персонажа. Второй по важности вопрос состоял в наполнении навигатора контентом для привлечения внимания. По итогам опроса большинство (66%) захотели увидеть много контента связанного не посредственного со зданием. Для решения этой проблемы мы добавили немного интерактива для удержания в нашем приложении.

Все это было исправлено: мы дали больше скорости наш персонажам, а также для поднятия мотивации изучения ученикам и студента добавили игровые элементы помогающие в ориентировании в пространстве за счет сторонних объектов.



**MLM ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ПИРАМИДА БИЗНЕСІНІҢ САЛЫСТЫРМАЛЫ
ТАЛДАУЫ**

Благодарь Ксения Владимировна

«Маркетинг» білім беру бағдарламасының студенті

Пилипенко Елена Николаевна

Ғылыми жетекшісі, экономика ғылымдарының магистрі

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада маркетингтік желі мен қаржылық пирамида бизнесі арасындағы жақын және өлімге әкелетін ұқсастықтар туралы кең таралған гипотеза авторының зерттеуін ұсынады. Маңызды халықаралық және қазақстандық мысалдарды қолдана отырып, автор желінің болашағын дәлелдейді, немесе: MLM бизнесі – әсіресе жаңадан бастаған кәсіпкерлерге, сондай-ақ маркетинг саласындағы құзыреттерді меңгергісі келетіндерге. Және бұл пирамида құру бизнесінің зұлымдығын дәлелдейді. Зерттеу нәтижесінде автор қаржылық пирамиданың да, MLM бизнесінің де терістігі туралы кәдімгі пікірді жоққа шығарады - олардың тек шамалы ұқсастықтарына байланысты.

Түйінді сөздер: желілік маркетинг, пирамидалық схемалар; заңды және заңсыз бизнес, болашақ кәсіпкерлер мен бизнесмендердің болашағы.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ MLM И ФИНАНСОВО-ПИРАМИДНОГО БИЗНЕСОВ

Благодарь Ксения Владимировна

Студент образовательной программы «Маркетинг»

Пилипенко Елена Николаевна

Научный руководитель, магистр экономических наук

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би, 52;

Данная статья представляет исследование автором широкораспространенной гипотезы о близком и фатальном сходстве маркетингово-сетевом и финансово-пирамидном бизнесов. Автор на значительных международных и казахстанских примерах доказывает о перспективности сетевого, или: MLM-бизнеса – особенно для начинающих предпринимателей, а также тех, кто хочет освоить компетенции в области маркетинга. И доказывает порочность пирамидостроительного бизнеса. В результате исследования автор опровергает расхожее мнение о негативности как финансово-пирамидного, так и MLM-бизнеса – в силу их лишь незначительного сходства

Ключевые слова: сетевой маркетинг, пинансовые пирамиды; легальный и нелегальный бизнес, перспективы для начинающих предпринимателей и бизнесменов.

COMPARATIVE ANALYSIS OF MLM AND FINANCIAL PYRAMID BUSINESSES

Blagodar Ksenia

Student of the educational program «Marketing»

Pilipenko Elena

Scientific supervisor master of economic sciences

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article presents a study by the author of a widespread hypothesis about the close and fatal similarities between marketing network and financial pyramid businesses. Using significant

international and Kazakhstani examples, the author proves about the prospects of a network, or: MLM business - especially for novice entrepreneurs, as well as those who want to master competencies in the field of marketing. And it proves the viciousness of the pyramid-building business. As a research result, the author proves the conventional wisdom about the negativity of both financial pyramid and MLM business - due to their only insignificant similarity

Key words: network marketing, pyramid schemes; legal and illegal business, prospects for aspiring entrepreneurs and businessmen

Актуальность темы нашего исследования определяется тем, что в настоящее время все чаще встречаются сетевые компании, которые предлагают: качественные товары и услуги - клиентам свободный график труда, хороший заработок – участникам.

Особенностью данного сетевого торгово-дистрибьюторского бизнеса является возможность участникам-вкладчикам не только пользоваться определенной продукцией, но и зарабатывать деньги, построив свою клиентско-сбытовую сеть, стать инвестором для партнерского такой сети производства, не делая каких-либо больших начальных капиталовложений и не тратя каждый день много часов на стационарной работе на мало уважающего своих наемных работников работодателей.

Благодаря разработанной основоположниками сетевого бизнеса технологии зарабатывания первыми – вышестоящими в сети на интересах-вкладах последующих – нижестоящих, некоторые слишком далекие от специфики сетевого маркетинга специалисты необдуманно до сих пор сравнивают его с незаконным бизнесом по строительству финансовых пирамид, мотивируя тем, что доходы участников формируются за счет покупок по завышенным ценам рекламируемой продукции низовыми или случайными клиентами. Однако, финансово-пирамидный бизнес во многих странах преследуется законом, а бизнес с сетевым маркетингом – легален.

Как и во многих странах, среди казахстанцев достаточно много людей, связавших жизнь с индустрией MLM. С каждым годом количество сетевиков в Казахстане пропорционально увеличивается. Но «подписывание в сеть» все новых участников привело к тому, что некоторые «горячие», «заумные» головы и у нас в республике начали сравнивать и даже отождествлять сетевой маркетинг со строительством финансовых пирамид.

Выяснение истинности или ложности гипотезы о значительном сходстве сетевого бизнеса и функционировании финансовых пирамид заинтересовало нас и стало предметом и целью нашего исследования. В результате целью данной работы является анализ и сравнение деятельности MLM-бизнеса и финансовых пирамид посредством рассмотрения примеров, выявления отличительных особенностей и основных видов данных явлений современной рыночной экономики. Исходя из этого, мы ставим перед собой следующие исследовательские задачи.

изучить специфику MLM-бизнеса и деятельности финансовых пирамид;
исследовать особенности сетевого маркетинга в Казахстане;
исследовать общее и отличное в сетевом бизнесе и финансовых пирамид;
подтвердить или опровергнуть принятую нами к исследованию первоначальную гипотезу о тождестве и нелегальности двух данных феноменов.

Новизна нашего исследования заключается в более предметном исследовании распространения сетевого бизнеса не только по всему миру, но и в Казахстане, и более предметных анализе и сравнении сущности торгово-сбытового бизнеса и финансовых пирамид.

В процессе исследования мы использовали сравнительно-аналитический метод, методы статистического учета и работы со словарями не только экономической терминологии, но и иностранных заимствований.

Большим подспорьем и существенным основанием в нашем исследовании является то, что до поступления на специальность Маркетинг автор исследования поработала в сетевой компании и знает многие его спецификации не только теоретически, но и практически.

Сущность МЛМ-бизнеса

Название «МЛМ-бизнес», происходит от английского “Multi-Level-Marketing” – MLM (дословно – “многоуровневый маркетинг”). Другие названия этого же явления – сетевой маркетинг, сетевой бизнес, и новое, “модное”, название – “network маркетинг”. Обозначает это один из вариантов организации маркетинга – специальные сетевые схемы распространения продукции различных производителей под брендом сетевой компании [1]:



Рис. Дефиниции понятия «Сетевой бизнес» (Примечание. Составлено автором)

Классический торговый бизнес – это когда есть магазин, куда приходят люди, чтобы купить товар различных фирм. Сетевой вариант торгового бизнеса – это когда множество людей берут товар каких-либо фирм – но под одной общей торговой маркой – и распространяют его среди своих знакомых, прежде всего, а также незнакомых людей. Но с обязательным личным общением с потенциальными потребителями. То есть в бизнесе МЛМ не нанимается много сотрудников на полный рабочий день и зарплату, не арендуются торговые площади магазинов, не создаются и не оборудуются стационарные рабочие места в сфере торговли. Задача организаторов МЛМ-бизнеса – набрать как можно больше добровольцев, которые будут сами, своими способами и каналами распространять продукты данной торговой сети, получая за это процент от прямых продаж.

Кроме того, эти добровольцы в желании получать больший доход и большие бонусы могут и будут набирать и своих собственных добровольцев, т.е. формировать свою команду, сеть торговых агентов (в результате – нижестоящие клиенты, из своих торговых заказов «оплачивают» ценовые скидки, бонусы и доходы вышестоящих сетевиков в своей группе – вот за это многие и недолюбливают сетевой маркетинг!.. – см. Приложение 2). И тогда вышестоящие в такой сети уже будут получать процент не только от своих продаж, но и от продаж всех своих “рекрутов”. В результате участники маркетингово-дистрибьюторской сети получают доход в виде комиссионных за реализацию продукции и различных бонусов, которые зависят от объема продаж набранной ими партнерской команды.

В этом основная суть и цель MLM-торгового бизнеса. В результате, сетевой маркетинг (MLM или: многоуровневый маркетинг, МУМ – см. рис. ниже) – концепция реализации товаров и услуг, где каждый торговый агент, помимо сбыта продукции, обладает правом на привлечение партнеров, а также – получение доходов и бонусов. Основной принцип работы МУМ: “делай сам, и, если тебе это нравится, поделись информацией с другом”. Сетевой маркетинг можно рассматривать как форму розничной торговли, прямые продажи, при которых консультанты компании персонально устанавливают контакт с покупателем на основе личных связей [1] (см. Приложение 1).

Многоуровневый маркетинг успешно реализуют в разнообразных направлениях товарного бизнеса. Его используют компании, которые специализируются на продаже косметики (Oriflame, Avon, Mary Kay, Faberlic), бытовой техники и посуды (Kirby, Tupperware, Vorwerk, Zepter), нелекарственных средств (Vitamax, Nature’s Sunshine Products, Infinitus). Индустрия МЛМ в начале XXI в. занимает одно из первых мест в мире по темпам развития, а годовой оборот крупнейших корпораций доходит до \$ 9 млрд. [1].

Впервые о сетевом маркетинге заговорили в США. Методика прямых продаж связана с именем Карла Ренборга. Путь этого человека к успеху был довольно трудным. И не из-за неудач в бизнесе, а через превратности судьбы.

В 1920-ых он работал в Китае. Оказавшись в революционной стране, как и все иностранцы, Карл Ренборг попал в тюрьму со скудным питанием, голодом. Молодой предприниматель нашел выход из положения. Запас железа он восполнял с помощью ржавых гвоздей, которые примешивал в пищу. Другие вещества он получал из трав, которые по его просьбе приносили охранники. Таким образом, Карл сумел сохранить здоровье и жизнь не только себе, но и своим «товарищам по несчастью». А, вернувшись на родину, Ренборг всерьез занялся разработкой витаминов и пищевых добавок и в 1934 году он создал собственную компанию. Поскольку денег на рекламу не было, продукцию он начал распространять через друзей, выплачивая им проценты с проданного товара. Таким образом, потребители товара становились одновременно и его распространителями. За короткое время компания вышла на годовой оборот в 7 миллионов долларов. При этом на рекламу продукции не было потрачено ни цента. В 1939 году Карл Ренборг переименовывает свою фирму на «Nutrilite Products». Теперь и его сотрудники приглашают на работу новичков, обучают их и сами получают доход уже не только от своих собственных продаж, но и от заработков «подчиненных». Так появилось в сетевом бизнесе понятие «спонсор» – человек, который опекает новичка и отвечает за его рост [2].

Дальнейшая история сетевого маркетинга связана с компанией «Amway». Ее основали бывшие дистрибьюторы «Nutrilite Products» Рич Де Воста и Джей Ван Эндел в 1959 году. Компания начала заниматься не только сетевым распространением витаминов, но и продажей по сбытовым сетям бытовой химии, косметики. Сегодня «Amway» – одна из самых известных компаний в мире многоуровневого маркетинга. В ее прайс-листе насчитывается около 3000 наименований продукции: сюда входят и пищевые добавки, и средства для ухода за домом, и косметика, и украшения, и даже одежда. Заслуга основателей состоит в том, что они впервые перешли от реализации одного продукта к целой серии товаров. Вознаграждения начали выплачиваться не только за доходы лично привлеченных участников, но и за членов всей дистрибьюторской сети. Таким образом, стали организовываться многоуровневые торгово-сбытовые структуры. Все это привело к тому, что компания быстро начала расти, и распространяться за пределами США. Сейчас она официально представлена в 24 странах мира, ее обороты составляют несколько миллиардов долларов в год. В числе ее участников не один десяток миллионеров [2].

В 1980-х годах начался настоящий бум сетевого маркетинга в странах с развитой рыночной экономикой. Многие компании взяли на вооружение методику прямых сетевых продаж. Особенно такой способ привлек представителей среднего бизнеса, которые не имели достаточного количества средств на рекламу. Через сетевой маркетинг распространяются самые различные товары. Одно из первых мест занимает косметика и бытовая химия. Не сдают своих позиций витамины и пищевые добавки, с которых все начиналось. Принципы многоуровневого маркетинга берут на вооружение даже такие крупные компании, как Colgate, Lipton, Canon, Coca-Cola, Ford. Количество людей, задействованных в сетевом бизнесе, постоянно растет. Каждый день в различных компаниях регистрируются сотни человек. А больше чем 100 миллионов американцев делают через прямые продажи хотя бы одну покупку в год. В некоторых странах, например, в Японии, в сфере многоуровневого маркетинга задействовано около 90% населения [2].

Правда, у MLM-бизнеса есть одно существенное НО. Да, заработать в MLM можно, и даже очень много. Но только при условии, что вы действительно будете работать. Если вы хотите успешно, прибыльно развиваться в сетевом маркетинге – вам надо проводить огромное количество личных встреч каждый день; надо напрашиваться на встречи к знакомым, чтобы те организовывали у себя дома вечеринки, и приводили своих знакомых – для которых вы могли бы провести “импровизированную” презентацию товаров и бизнеса. В результате для своего постоянного и существенного заработка нужно скорее заниматься в основном рекрутингом новых людей – подписчиков, сетевиков, т.е. новых волонтеров в свою структуру, строить сети, а не столько продажами самого продукта.

В последние годы сетевой маркетинг осваивает просторы I-нета и цифровые технологии. Такие основные принципы MLM-бизнеса, как: дать потенциальным покупателям

возможность самим протестировать приобретаемую продукцию и большая разъяснительная работа среди клиентов были восприняты на вооружение создателями цифровых торговых сетей и, прежде всего – китайским бизнесменом, создателем Е-платформы Aliexpress Джеком Ма. Однако выстраивание сетей подписчиков с доходами существенно отличает сетевой (коллективно-распространительно-доходной) маркетинг от сетевой торговли (электронно-Интернетная торговля).

Особенности сетевого маркетинга в Казахстане

Казахстан, как страна с активно развивающейся экономикой, является очень перспективным рынком для бизнеса, в т.ч. и для МУМ- /MLM-бизнеса.

В целом, рынок Казахстана заполнен МУМ-компаниями, которые были созданы вне нашей страны, – эти проекты входят в ТОПы на международном уровне. Как показывает многолетняя практика, в Казахстане никто не пытается “изобрести велосипед” в MLM-бизнесе: казахстанские сетевики предпочитают развивать компании в сфере Health and Beauty, а популярность имеют проекты с простым, понятным, физическим продуктом.

Но прежде всего нужно разобраться в нюансах местного менталитета потенциальных участников сетевого бизнеса.

Судя по информации из Сети, так или иначе в сетевой маркетинг в Казахстане вовлечено около 1 млн. человек; около 43 тыс. из них даже – зарегистрированные предприниматели. По данным 2020 года, когда сетевиков-налогоплательщиков было немногим больше 38,4 тыс., они пополнили бюджет страны более чем на 1,8 млрд. тенге [3].

Индустрия сетевого маркетинга в Казахстане абсолютно легальна и защищена законом. Согласно Гражданскому кодексу РК (ГК-РК 03-2007), каждый дистрибьютор может официально зарегистрироваться как предприниматель и заниматься “Розничной торговлей через сетевой маркетинг» (подкласс 47.99.2. в общем классификаторе видов экономической деятельности). Еще в 2005 году в РК были утверждены “Правила розничной торговли вне торговых мест путем сетевого маркетинга”. Согласно им, МУМ / MLM – это разновидность розничной торговли вне торговых мест, в которой действуют независимые продавцы, распространяющие товар самостоятельно или посредством привлечения других агентов; их заработок состоит из дохода от персональных продаж и комиссионных от продаж других агентов, вовлеченных ими в сеть [4].

Если почитать отзывы и комментарии сетевиков из Казахстана, можно выделить два ярких отличия их мышления:

1) Если по всему миру сейчас происходит бум сетевого маркетинга в интернете, то в Казахстане предприниматели все еще предпочитают проводить встречи вживую. Возможно, здесь, с одной стороны, сказывается традиционно большая роль родственных связей и знакомств. С другой стороны, в менталитете казахстанцев изначально заложена открытость – они рады общению даже с незнакомцами и менее подозрительны к ним. Примечательно, что сетевики-казахстанцы реже испытывают трудности в рекрутинге, по сравнению с их коллегами на Западе. Исторически сложившиеся компетенции коммуникации казахстанцев на Западе, в России даже успели стереотипизировать: некоторые эксперты сетевого бизнеса считают, что сетевики в восточных странах, в том числе в РК, создают преимущественно структуры, привлекая в бизнес родню и членов родственного и даже регионального клана.

2) Бизнесмены по всему миру продвигают свою отечественную продукцию, а вот в Казахстане успехом считают зарабатывать деньги на перепродаже и, зачастую, иностранной продукции (в РК много подписчиков по иностранными брендами: Avon, Amway, Tupper Wear, Zepet, Faberlic и др). Новых дистрибьюторов в этой стране больше волнует вопрос “как и когда я смогу заработать: без особенных производственных усилий; неважно, что и чье реализую”, а не «сколько нужно потратить усилий; почему предлагается не казахстанская продукция». Организуя сетевой бизнес в Казахстане, люди делают упор на реализацию продукта. Когда заводится разговор о росте и развитии производственного бизнеса, казахстанцы переходят к обсуждению способов повышения товарооборота в Сети – для них понятней, привычней и привлекательней развиваться в продажах. В результате становится

очевидным, что у зарубежного и казахстанского сетевого бизнеса есть некоторые расхождения в понятиях и действиях, что мы отразили в следующей таблице:

Таблица. Представления о MLM-маркетинге различных географических категорий участников

<i>За рубежом</i>	<i>В РК</i>
достаточно сложно формировать сеть, т.к. общество состоит из достаточно эгоистичных, «закрытых» людей	легко создаются сбытовые сети из родственников и знакомых, т.к. широко поддерживается традиция личного общения
сбывается отечественная продукция – ради этого и создаются сети	сбывается иностранная продукция; сети создаются – чтобы: «избавиться от ненавистной работы»; «получить подешевле вожаделенные «качественные заграничные» товары»
Примечание. Составлено автором	

Можно сделать вывод, что казахстанские сетевики отличаются коммуникабельностью и умеют продавать. Но, если посмотреть на индустрию «Сетевой маркетинг» в Казахстане с другой стороны, его методы используются далеко не “во благо” национальной экономики и производства. А ведь со времен обретения Казахстаном независимости в 1991 году, в Республике активно совершенствуют бизнес, производство и бизнес-инфраструктуру. Национальный ВВП на душу населения в РК за три десятилетия увеличился в 16 раз – с \$ 700 до \$ 12 000 годовых). В таких условиях, особенно, когда казахстанским государством взят курс на активное развитие производства разнообразной отечественной готовой продукции, казахстанские сетевики, по примеру американцев (Amway), шведов (Oriflame), др. европейцев (Avon, Zepter, Kirby), даже россиян (Faberlic), уже вполне бы могли создавать и масштабировать отечественные торгово-сбытовые сети, стимулируя развитие казахстанского товаропроизводства!..

Также мы можем указать, что оснований ассоциировать сетевой бизнес или: многоуровневый маркетинг с нелегальными формами бизнеса.

Сущность финансовых пирамид

Как уже упоминалось ранее, некоторые слишком далекие от специфики сетевого маркетинга специалисты сравнивают его с незаконным бизнесом по строительству финансовых пирамид. Как известно, на постсоветском пространстве в 1990-е годы очень многие люди пострадали от их активности. И даже несмотря на принятые законы против мошенников-устроителей пирамид, продолжают страдать до сих пор. В том числе в Казахстане: только в 2020 году в нашей Республике раскрыли больше 100 компаний с признаками финансовых пирамид. Общая сумма ущерба от их деятельности составила более 6,7 млрд тенге (эквивалент - \$ 19.5 млн.) [5].

Однако, прежде чем сравнивать сетевой маркетинг с пирамида-строительством, нужно выяснить сущностные характеристики последнего (основные элементы сетевого бизнеса нами уже исследованы! – в т.ч. см. Приложение 1).

Финансовая пирамида – это преступная инвестиционная система, где первоначальные вкладчики получают доход за счёт взносов от последующих, новых вкладчиков. Согласитесь, принцип формирования пирамиды «инвесторов» – очень похож на принцип выстраивания сбытовой сети в сетевом маркетинге!

Организаторы финансовых пирамид различными способами: А) первоначальное привлечение знакомых и родственников, Б) прямое общение с незнакомцами, уже «разогретыми» так называемым «сарафанным радио» (очень напоминает MLM-бизнес, не правда ли!), а потом и В) массивной рекламой, мотивируют своих будущих жертв вкладывать деньги в эти мало внятные, а, главное, ничего не дающие, кроме несбыточных обещаний (и это – кардинально отличает два исследуемых вида бизнеса!), якобы деловые

финструктуры. Часть средств возвращается самым первым вкладчикам под видом процентов. Обрадованные и обнадеженные вкладчики приводят в пирамиду своих друзей и знакомых. В результате выплаты ранним инвесторам формируются из вложений тех, кто пришёл позже. Как показывает многолетняя международная и казахстанская практика, новые люди в пирамиде вообще рискуют никогда не получить обещанный доход: как только приток новых участников замедляется и денег перестаёт хватать на всех участников, пирамида рушится [6].

Чаще всего мошенники вовлекают людей в потребительские кооперативы, бинарные опционы и разнообразные якобы инвестиционные фонды. Общая суть таких пирамидальных афер – то, что первый взнос для вступления в клуб совсем небольшой, а обещанная “сумма накопления” выходит внушительная. Например, участник вкладывает в проект \$500 на полгода и ожидает получить \$5000 пассивного дохода. В пирамидах обещают выплачивать и по 200% годовых, и даже выше, а иногда главное условие участия в проекте - передача прав на имущество.

Вот еще несколько косвенных признаков финансовой пирамиды:

→ Обещания, что не надо будет ничего продавать и никого рекрутировать (просто: привести несколько родственников и знакомых с небольшими деньгами, но большим желанием стать богаче, или поактивнее рассказывать людям о своем «финансовом успехе с данной компанией»).

→ Обещания обязательных ежемесячных платежей, которые, на деле, нерегулярны по объему и быстро прекращаются.

→ Невозможность лично проверить наличие и качество товара (или плохое качество товара представляемого исключительно в ходе рекламы финструктуры).

Первая в мире финансовая пирамида появилась в 1919 г. в США, её создателем стал итальянский иммигрант Чарльз Понци. Он учредил фирму The Securities Exchange Company, обещал всем вкладчикам 150% от вложенной суммы за 45 дней. Чарльз предлагал людям зарабатывать на покупке и продаже товаров в разные страны. В том же году компанию проверили федеральные агенты, признали финансовой пирамидой и ликвидировали [6].

Главным вдохновителем *российских* финансовых пирамид можно назвать Сергея Мавроди и его широко известную и популярную даже в РК компанию "МММ". Фирма выпустила 991 000 акций, которые продавала за тысячу рублей. Затем МММ начала увеличивать цены на продажу и покупку акций по принципу «сегодня всегда дороже, чем вчера». Цены устанавливал сам Мавроди. В 1994 году бумаги МММ мгновенно обесценились и разорили миллионы вложивших в них россиян. 50 человек покончили жизнь самоубийством, а доход С. Мавроди, по некоторым оценкам, был сопоставим с третью бюджета России 1990-х годов. На суде он утверждал, что деньги из офисов МММ "вывозили "КамАЗами" силовики, но куда они делись на самом деле — до сих пор не известно. Яркий пример крупной финансовой пирамиды в современной РФ – Finiko («Финико»). Она рухнула в заканчивающемся 2021 году. Ущерб от её деятельности составил около миллиарда рублей. С 2019 года компания привлекала деньги россиян, обещая доходность в 20–30% в месяц за счёт инвестирования их средств в криптовалюту, фондовые рынки и высокорисковые активы. Незадолго до того, как финансовую пирамиду закрыли, Центробанк предупредил, что Finiko имеет признаки финансовой пирамиды [7].

Не обошел и не обходит, к сожалению, до сих пор стороной «финансово-пирамидный бизнес» с его негативными последствиями для основной массы вкладчиков и нашу Республику. Финансовый ущерб от деятельности финансовых пирамид наблюдался практически весь период существования независимого Казахстана (табл.):

Таблица. Динамика ущерба от деятельности финансовых пирамид в РК за период 2000-х – 2010-х гг., млрд. тг

<i>Год</i>	<i>Ущерб</i>
2020 (первое полугодие)	60
2019	9,16
2016 -2017	27,63
2014	1,187
2011	0,7
2008	0,6
Примечание. По материалам исследования [8]	

В результате вложение денег в “пирамидальные структуры” – это всегда крайне высокий риск для «предпоследних» и «последних» волн вкладчиков. Заканчиваются все эти проекты всегда одинаково. Однажды люди, которых можно привлекать в пирамиду, просто заканчиваются. И тогда участники “нижнего слоя” перестают платить свои ежемесячные взносы. Затем перестает платить предпоследний слой, потому что им не платит последний. И так далее, пока пирамида не выгорит до самой верхушки. И еще. Если вам предлагают участие в каком-то “сетевом бизнесе”, где продукта не наблюдается, или он очень сложный (слишком «инновационный, чтобы некомпетентный смог понять его идею!») – скорее всего вас заманивают в рискованную, но завуалированную финансовую пирамиду...

Чтобы не попасть в подобную авантюру, желающим приумножить свои капиталы обязательно нужно повышать свою финансовую грамотность, внимательно читать подписываемую документацию и знакомиться с условиями маркетинг-плана компаний, изучать и контролировать качество активов – товаров, бизнеса, на продажах которого финансируемый проект будет зарабатывать и платить комиссионные дистрибьюторам. То есть нужно обращать внимание на косвенные признаки. И не попадаться на «харизму» мошенникам. Причем они, как рыбы в мутной воде, ориентируются и в интернете, и чувствуют себя прекрасно в офлайн-коммуникациях

Общее и отличное в сетевом бизнесе и финансовых пирамидах

Как мы уже указывали, многие сравнивают сетевой бизнес с финансовыми пирамидами. И на первый взгляд они действительно имеют сходства. Якобы инвестиции таких финструктур, как финансовые пирамиды, действительно содержат элементы многоуровневого маркетинга – принцип сетевой подписки вкладчиков. Однако суть этих принципа в двух сравниваемых бизнесах разнится в корне.

Когда многоуровневый торговый бизнес показал свою эффективность в середине XX в., во многих странах активизировались мошенники, которые создали феномен финансовых пирамид и попросту очернили саму суть МЛМ. С развитием индустрии сетевого маркетинга, инвестиционные пирамиды все чаще маскируются под него. Главный признак финансовой пирамиды кроется в источнике заработка. Члены мошеннических финструктур получают доход за счёт постоянного привлечения новых людей: первые инвесторы получают процент от средств, которые вкладывают в компанию последующие участники системы. Заработок зависит именно от количества людей, которые пришли в компанию и принесли деньги позже.

Учредители денежных пирамид обещают последующим вступающим в подобный якобы финансовый бизнес людям высокий уровень дохода. Но его невозможно поддерживать длительное время! В большинстве случаев устроители финпирамид маскируются под инвестиционные компании; бизнес с товаром, не имеющим, не самом деле, реальной стоимости (так как за финпирамидами не стоит никакого реального производства!) Еще хуже – когда организаторы маскируются под благотворительные фонды или просто обещают делать деньги «из воздуха». Как правило, такие компании – чемпионы по скорости развития, но существуют короткое время (1-3 года) [5].

В отличии от МЛМ-компаний, которая предполагает многолетнее партнерство и стабильное развитие структуры, любая финансовая пирамида довольно быстро «лопнет»,

потерпит крах: пирамиды собирают некоторое время вклады от участников и до какого-то момента выплачивают по ним комиссионные. Но, когда приток новых людей становится всё меньше, а выплаты нужно продолжать делать все больше – такая «компания» резко и неожиданно для «низовых» участников прекращает свое существование, а все вложенные деньги остаются у исчезнувших создателей пирамиды.

Мошеннические финансово-пирамидные проекты существуют недолго, в то время как многие МЛМ компании работают десятилетиями и составляют активную конкуренцию традиционному торговому бизнесу. Это подтверждается на примере интернациональных сетевых компаний (Amway основана в 1959, Mary Kay – в 1963, Oriflame – в 1967 [7]). С каждым годом они всё больше масштабируются, транснационализируются и, главное, предоставляют партнерам-: вкладчикам – реальную ценность (товары) и реальные финансовые доходы (скидки и бонусы на покупки; премии выдающимся по массе продаж и подписчиков сетевикам); производителям – реальные производственные заказы и финансирование.

Показатели успешного сетевого (МЛМ) бизнеса:

- компания оформлена официально, получены лицензии и все нужные документы - в соответствии с законодательством конкретной страны – они в свободном доступе на сайте;
- сетевая компания имеет свой реальный продукт, который можно купить по выгодной цене только у ее распространителей-дистрибьюторов;
- оборот товара в сетевой компании происходит независимо от того, есть ли приток новых консультантов;
- имеется перспектива роста по карьерной лестнице, а заработок зависит от объема продаж продукции;
- сетевую структуру, которую развивают годами, можно передать наследникам или продать как долю в бизнесе.

Финансовые пирамиды вне закона во многих странах мира, в т.ч. и в РК. Однако, в некоторых странах СНГ нет прямого запрета на их работу: Как правило, деятельность финансовых пирамид попадает под статьи о мошенничестве и незаконном предпринимательстве. Как мы говорили ранее, сетевой маркетинг и бизнес законодательно не запрещены, в т.ч. и в нашей стране.

Более того, чтобы защитить свою деловую репутацию и оградить себя от сравнения с незаконными манипуляциями мошеннических финструктур, в РК функционирует Ассоциация прямых продаж Казахстана (АППК): косметические компании Avon, Mary Kay, Faberlic и Oriflame, которые прямо конкурируют между собой в сетевой индустрии, давно решили все-таки объединиться и создать интернациональную АПП с одной глобальной целью – реанимировать и поддерживать репутацию сетевого маркетинга и защитить права своих продавцов. Члены АПП гарантируют, что компания-партнер легально, реально помогает своим членам и партнерам и работает по высоким требованиям в области бизнес-ответственности и качества продукции. Наряду с этим, сетевые компании контролируются Всемирной федерацией ассоциаций прямых продаж [6].

В результате проведенного нами сравнительного анализа организации и деятельности торгово-сбытового сетевого бизнеса и незаконного бизнеса по функционированию финансовых пирамид, мы пришли к выводам, которые оформили в нижеследующую таблицу:

Таблица. Сравнение основных характеристик исследуемых видов бизнес-деятельности

	МЛМ-бизнес	Финансовые пирамиды
ОБЩИЕ	1. Образование клиентских сетей 2. Формирование доходов «верхних» сетевиков за счет последующих «низовых» участников 3. Объединение в одну группу, т.е. сети больших количеств желающих участвовать 4. Использование IT-технологий 5. Успех привлечения последующих участников во многом держится на <u>коммуникабельности</u> рекрутеров:	
ОТЛИЧНЫЕ	<u>А)</u> истинной, честной	<u>Б)</u> обманной, не имеющей материальных «тылов»
	1. Стимулирование фирмой-сетью партнерского производства, предоставляющего реальную продукцию клиентам-вкладчикам 2. Большая непосредственная (прямая) коммуникация в работе <u>всех</u> участников-сетевиков: и работа с клиентами, и работа с членами команд активная прямая, честная рекламная деятельность 3. Все получают выгоду (А. клиенты – товары, акции; Б. участники – товары, доходы; В. предприятия-партнеры – гарантированные заказы и сбыт и бесплатные маркетинговые исследования)	1. «Мыльный пузырь» велеречивых обещаний 2. Слишком активная <u>нечестная</u> реклама 3. Получают доходы только организаторы таких квази-финструктур
Примечание. Составлено автором – на основании проведенного исследования		

Таким образом, принятая нами в начале исследования гипотеза для анализа о тотальном сходстве торгово-сбытово-сетевого и финансово-пирамидного бизнесов не нашла своего полного практического подтверждения. Точнее, у двух исследуемых видов бизнеса есть частичные, незначительные сходства: технология формирования клиентской базы – создание сетей-групп вкладчиков и желание получать дополнительную материальную выгоду не классическими способами (торгово-сбытовые сетевики не ходят в магазины за покупками, да еще «вышестоящие» получают денежное вознаграждение; в финпирамидах вкладчики не идут за дополнительным доходом в банки и «вышестоящие» получают денежный куш). Вот почему мало компетентные аналитики отождествляют данные виды бизнес-деятельности. Однако, бизнес-активность и итоговая результативность этих бизнесов в корне их отличает! Что и зафиксировано нами в сформированной таблице (также см. Приложение 3).

Исходя из проведенного исследования, мы делаем вывод, что МЛМ-бизнес это законопослушно, экономически не опасно – по сравнению с финансовыми пирамидами. При участии в МЛМ-бизнесе вышестоящие вкладчики-сетевики получают вознаграждение от компании-подписчика – за ваш рекламно-коммуникационный и сбытовой труд, но и реальный и довольно качественный товар по сниженной цене (да, за счет вкладов последующих вкладчиков-подписчиков или более высоких оплат аналогичных товаров компании случайными клиентами-покупателями данной компании-сети). Коренное отличие МЛМ-бизнеса состоит в том, что своей торгово-дистрибьютерской деятельностью данные сбытовые сети также обеспечивают потребителей-клиентов разнообразными товарами и поддерживают и стимулируют развитие их производства. Здесь нужно указать, что, исследуя международную практику, мы выработали рекомендацию для казахстанских сетевиков: пора уже продвигать и

сбывать не столько импортные товары зарубежных компаний, а заключать партнерские соглашения с отечественными товаропроизводителями и стимулировать диверсифицированное развитие производства в РК.

Вследствие проделанной исследовательской работы можно сказать, что финансовые пирамиды являются чрезвычайно распространенным по всему миру явлением, однако, незаконным – приносящим огромные убытки рядовым вкладчикам. В финансовой пирамиде постоянно нужны денежные вложения и в принципе уже давно заранее известно, что высокую прибыль получают только основатели этой пирамиды и несколько первых вкладчиков. Однако и на данный момент, опираясь на финансовую малограмотность и алчность многих людей, и несмотря на многолетний международный негативный опыт, они продолжают появляться, а также возникло относительно новое явление - финансовые пирамиды в Интернете, где мошеннические организации, действующие в принципе по сетевой технологии МЛМ-бизнеса, пытаются по максимуму использовать широкие возможности и большие преимущества теперь уже цифровых технологий.

Проблема живучести финансовых пирамид должна решаться не только на государственном уровне, но и на уровне каждого индивида, поскольку успешная деятельность этих компаний зависит от правовой осведомленности и финансовой грамотности вкладчика и его желания заработать наибольшее количество денег.

Таким образом, в ходе исследования первоначальная гипотеза о глубоком сходстве МЛМ- и финансово-пирамидного бизнесов не нашла своего подтверждения, что было отражено нами в сформированной итоговой таблице. Мы также сгруппировали найденные рекомендации о том, как отличать два эти исследованных вида бизнеса.

Список использованной литературы:

1. Что такое МЛМ бизнес-страшная правда. – <https://novoseloff.tv/cto-takoe-mlm-biznes-strasnaya-pravda/>.
2. История возникновения сетевого маркетинга. Когда же появился сетевой маркетинг и кто его придумал? – https://istotiya_vozniknoveniya_setevogo_marketinga.-clck.ru/
3. Сетевой маркетинг в РК.- <https://flawlessmlm.com/blog/view/index/post/139>
4. Закон – http://online.zakon.kz/Document/?link_id=1000380191.
5. Сетевой маркетинг VS Пирамиды. - <https://novoseloff.tv/>
6. Отличие МЛМ от финансовой пирамиды. – <https://vc.ru/finance/50849-otlichie-mlm-ot-finansovoy-piramidy>.
7. YouTube-видео «МЛМ НЕ МММ. Чем отличается сетевой маркетинг от финансовой пирамиды? – https://youtu.be/xy2DD_vXoTs.
8. Галиева С. Последствия и уроки строительства финансовых пирамид в РК. Материалы эссе к Итоговому форуму по проекту «Учись учиться». – Актобе, КРМУ, 13.12.2021, С. 6.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ПИРАМИДАЛАР ҚҰРЫЛЫСЫНЫҢ САЛДАРЫ МЕН САБАҚТАРЫ

Галиева София Андреевна

«Есеп және аудит» білім беру бағдарламасының студенті

Пилипенко Елена Николаевна

Ғылыми жетекшісі, экономика ғылымдарының магистрі

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада автор қаржылық пирамидалар сияқты қаржылық қабілетсіз халық үшін қауіпті бизнестің жұмыс жасау технологиялары мен қызмет ету формаларын егжей-тегжейлі қарастырады. Автор мұндай ұйымның ықпалына ұшыраған ұйымдардың елеулі қазақстандық статистикасын келтіреді және нарықтық экономикалық еркіндіктің қыр-сырын түсінбейтін, бірақ кейбір ашкөз мүдделері бар, тез байып кеткісі келетіндерге ұсыныстар жасайды. Және заңды қаржылық-шаруашылық кәсіпкерлік қызметтің бағыттарын көрсетеді

Түйінді сөздер: қаржылық пирамида, заңсыз бизнес, қаржылық сауаттылық және құзыреттілік, инвестициялық қызмет.

ПОСЛЕДСТВИЯ И УРОКИ СТРОИТЕЛЬСТВА ФИНАНСОВЫХ ПИРАМИД В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Галиева София Андреевна

Студент образовательной программы «Учет и аудит»

Пилипенко Елена Николаевна

Научный руководитель, магистр экономических наук

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Әйтеке би, 52;

В данной статье автор детально рассматривает технологии работы и формы функционирования такого опасного для финансово некомпетентного населения бизнеса как финансовые пирамиды. Автор приводит существенную казахстанскую статистику пострадавших от подобного рода организаций и формирует рекомендации для тех, кто, мало понимая в тонкостях рыночной экономической свободы, но имея некоторые алчные интересы, хочет быстро разбогатеть. И указывает направления законной финансово-экономической предпринимательской деятельности

Ключевые слова: финансовая пирамида, нелегальный бизнес, финансовая грамотность и компетентность, инвестиционная активность

CONSEQUENCES AND LESSONS OF THE CONSTRUCTION OF FINANCIAL PYRAMIDS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Galieva Sofia

Student of the educational program «Accounting and Auditing»

Pilipenko Elena

Scientific supervisor master of economic sciences

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

In this article, the author examines in detail the technologies of work and the forms of functioning of such a dangerous business for the financially incompetent population as financial pyramids. The author cites significant Kazakhstani statistics of organizations affected by this kind of organization and forms recommendations for those who, having little understanding of the intricacies

of market economic freedom, but having some greedy interests, want to get rich quickly. And indicates the directions of legal financial and economic entrepreneurial activity

Key words: financial pyramid, illegal business, financial literacy and competence, investment activity.

Время активного развития финансовых пирамид оказало сильное влияние на общество. Огромное количество людей вкладывали свои деньги в финансовые пирамиды. Фактически сразу после краха основных компаний-пирамид, ознаменовавшего конец массового пирамидостроения, начался процесс осмысления произошедших событий обществом, в том числе и экономистами. Конкретного понятия что такое финансовая пирамида и как она работает нет. Проблема финпирамид касается каждого человека. В условиях современного общества мировой рынок развивается очень динамично: появляются новые компании, частные предприятия. Поскольку в 21 веке активно развивается экономика и в такой среде каждый человек должен располагать максимальным количеством достоверной и проверенной информацией о рисках и опасностях на рынке финансовых инвестиций.

Из-за большого числа организаций трудно контролировать и отслеживать всю их деятельность. Такая ситуация благоприятно влияет на появление и быстрое развитие таких организаций, как финансовые пирамиды

Исходя из выше написанного, мы можем понять что, из-за желания людей заработать и отсутствия конкретики в понятии финансовая пирамида, начали появляться финансовые махинаторы и аферисты, зарабатывающие деньги за счет строительства финпирамид – новая разновидность преступников.

В 1994 году в Казахстане появилась первая финансовая пирамида, последствия которой мы вспоминаем до сих пор. В наши дни финпирамиды все еще активно развиваются и втягивают людей, новые случаи уже были вынесены в российской ТВ-передаче «Человек и закон» (от 26.11.2021) [1] и актюбинской газете «Диапазон» [2]. Несмотря на предупреждения о финансовых махинациях люди все еще несут свои деньги и берут миллионные кредиты. В данной статье мы хотели показать то, что финансовые пирамиды очень опасны как для одного человека, так и для всей страны, выделить основные признаки финансовых пирамид и более подходящие, по нашему мнению, их определения. Используемые источники в нашей статье помогут людям разобраться не пытаются ли их втянуть в финансовые пирамиды и избежать тех ужасных последствий, о которых мы расскажем. Для написания статьи мы использовали поисковый метод, благодаря которому мы сжали всю найденную информацию и смогли записать ее в виде таблиц.

Финансовая пирамида: сущность и характерные черты.

Существует несколько определений финансовой пирамиды.

Закон РК о борьбе с незаконной торговлей, финансовыми махинациями (см. Приложение 1) гласит: Финансовая пирамида – мошенническая структура, организаторы которой перераспределяют и используют в своих личных интересах средства, полученные от ее участников под обещание высоких процентов с прибыли [3, с. 6].

Более экономические определения, которое мы нашли, гласят следующее [4]:

Финансовая пирамида – способ обеспечения дохода за счёт постоянного привлечения денежных средств от новых участников пирамиды

Финансовая пирамида – мошенническая схема, при которой жертву организаторы побуждают инвестировать средства обещанием высоких доходов, но фактически просто используют её, по сути, вновь привлеченные средства для выплат предыдущим инвесторам, настаивающим на прекращении своих инвестиций, или мошенническая схема, при которой доход инвесторов формируется за счет последующих вкладчиков.

В результате мы выяснили, что финансовой пирамидой называют крайне рискованный способ получения нетрудового дохода на собственный вложенный капитал ранее начавшими финансовыми спекулянтами – за счет постоянных поступлений денежных средств в данную

финансовую структуру от новых вкладчиков. То есть вкладывая, деньги в пирамиду, вы получаете проценты за счет денег последующих вкладчиков.

После распада СССР и перехода РК к рыночной экономике страна переживала кризис, из-за которого значительное число казахстанцев:

А) хотели сохранить свое нажитое имущество;

Б) просто попытаться «свободно-рыночно» заработать денег, чтобы прокормить свою семью; или

В) которые, понаслышке зная об иностранных «финансовых магнатах», хотели «примерить на себя их процветание».

На этом фоне, когда многие постсоветские люди, не имевшие и не стремившиеся получить даже азы рыночно-финансовой грамотности, хотели «быстро подзаработать без особых трудовых усилий», и начали появляться первые мошеннические организации, или финансовые пирамиды, так как финансовые мошенники тоже хотели заработать денег (правда, не законным способом – о чем тогдашние вкладчики не знали), используя финансовое невежество и определенную алчность своих жертв. Возникшие финансовые махинаторы /харизматично сами и очень красноречиво в рекламе/ обещали людям – якобы «инвесторам» быстрые выплаты и высокие проценты с их вложенных денег. И люди, поверившие лживой рекламе, доверившись «солидным» – на вид – но, как оказалось, мошенникам шли в распиаренные финструктуры, несли свои часто последние, вырванные из семьи деньги в финпирамиды, думая, что им сказочно повезло с тем, какая система для легкого заработка, появилась в их стране.

Законодательно-нормативная база в РК сегодня указывает, что финансовая пирамида не является законной структурой (см. Приложение 2), и если вы хотите заработать, то вкладывайте свои деньги в проверенные и законные структуры – коммерческие банки, парабанки, ценные бумаги, валютные ресурсы.

Теперь и Закон, и финансовые эксперты, и обжегшиеся на первой волне краха финансовых пирамид люди знают, что первыми признаками того, что вас пытаются втянуть в финансовую пирамиду, можно считать следующие признаки финансовых пирамид [3]:

наличие интенсивной рекламы, обещающей огромные прибыли за очень короткое время без внятного объяснения сфер вложения и источников обеспечения доходов;

трудно объяснимое рационально, психологически-мотивированно вызываемое у вкладчиков доверие к организаторам, основанное исключительно на их харизме /личном обаянии и умении убеждать/ последних и на их красноречивых и вождельных вкладчиками обещаниях;

отсутствие четкой экономической программы подобных экономических структур и их организаторов-руководителей;

закрытость «опасной» для руководства пирамид информации от вкладчиков-пайщиков;

постоянно плавающая высокая в обещаниях процентная ставка (сначала - от 10% до 20%; далее – от 20% до 50%; потом – от 40 до 15% и т.д.) и ничем экономически не подкрепленные обещания быстрого роста возвращаемых процентов;

использование пирамида-организаторами и их представителями финансово-экономической терминологии, непонятной неподготовленному простому человеку-вкладчику (игра организаторов на низкой финансовой грамотности населения – своих потенциальных вкладчиков)

мимикрия, различные виды финансовых пирамид, часто – очень завуалированные, что даже финэксперты и блюстители закона не всегда сразу распознают махинаторов.

Своеобразие организации и функционирования финансовых пирамид. Различные виды подобных незаконных финструктур. Причины их выживаемости

Схема «честного отъема» у населения их временно свободных капиталов организаторами пирами позволяет им получать деньги мошенническим способом без особенных усилий. Она построена на доверчивости, финансово-юридической малограмотности и отчасти жадности клиентов, а также – грамотной «внешней политике»

созданного финансового пирамида-проекта, которые позволяют финпирамиде не развалиться раньше времени и привлекать довольно продолжительное время все новых людей-пайщиков.

При создании финансовой пирамиды организатор пускает рекламу о новом «очень выгодном» инвестиционном способе заработка, который позволяет получить более высокую доходность, чем предлагают на рынке финансовых услуг законные финансовые организации – банки, инвестфонды и т.д. После этого начинается приток средств. И организатору нужно обеспечить обещанную доходность. Но доходности нет, т.к. средства только собираются, но кроме поддержания «имиджа» пирамиды никуда не инвестируются. Потому что вся смысловая деятельность пирамиды: в сборе денег, их отъеме у доверившихся – в пользу, кармана строителям пирамиды [2].

В такой ситуации организатор начинает выплачивать вкладчикам доходность – либо с их же вложенных денег, либо сначала из своих собственных средств – для «убедительности солидности и выгоды данного бизнеса». И когда горе-«инвесторы» видят, что проект действительно «работает», они начинают его рекламировать друзьям и знакомым через «сарафанное радио». После чего начинают приходить все новые вкладчики, и у организатора пропадает необходимость платить из своих – на первых порах имеющихся собранных денег – достаточно для показных, как оказывается, выплат высоких процентов.

Для создания финансовой пирамиды необходимы три простых шага:

Первый – нужно создать информационное поле (в современных условиях конца 2010-х – начала 2020-х гг. это зачастую бывает интернет-сайт: в отличие от вкладчиков мошенники достаточно компетентны и квалифицированы и финансово, и юридически, и диджитально!) и наполнить его возбуждающей интерес и активность информацией о продукте. В Сети огромное количество бесплатных шаблонов дизайна и доменных зон, так что можно создать финансовую пирамиду и без вложений. Правда, вот только уровень доверия к таковой финструктуре будет довольно низким – сегодня люди все труднее верят тем, кто не вложили в проект и тиинки, но при этом обещает быстро вернуть им все позаимствованные средства, да ещё и прибыль начислить. По некоторым данным опытные программисты-хакеры создают «внушительные сайты» от 300 000 тенге. Зачастую, в современных условиях вся оплата происходит в криптовалюте – чтобы, соответственно, заказчик вложенных средств /а фактически – организаторы финпирамиды/ оставался анонимным.

Второй – продуманная схема, которая наблюдается у большинства новых финансовых пирамид 2010-х – начала 2020-х гг.: список новых проектов регулярно пополняется «шумом», т.е. информационным мусором, создатели которого обещают вам вернуть 200% чистой прибыли уже через 2 дня, а на практике просто забирают средства – без намёка на выплату даже минимальных дивидендов. (Запомните: чем ниже проценты, тем выше вероятность того, что выбранная вами финструктура для вашего инвестирования проживёт долго!) Дополнительно администратор – организатор финпирамиды открыто рассчитывает процент, который он забирает себе. (Некоторые администраторы настолько циничные, что сразу присваивают все деньги вкладчиков, блокируя их аккаунты и не отвечая далее на электронные письма.

Третий – грамотное продвижение финансовой пирамиды в массы потенциальных вкладчиков. Именно от этого зависит приток новых «инвесторов данной финструктуры»! Современное новшество в активности финансовых пирамид – многие новые «пирамида-строители» отказываются от традиционной рекламы, т.к. рискуют оказаться в ситуации, когда ресурсы для выплат процентов и оплаты рекламных услуг истощались бы очень быстро. Как показывает практика, сегодня реклама покупается организаторами пирамид у мало финансово компетентных, но тоже – алчных и высоко популярных в соцсетях блогеров и таким образом проект получает эффективное продвижение и приток новых горе- «инвесторов» [1]. (Дело в том, что многие люди, как всегда, доверяют свои кумирам и без раздумываний делают вклад по их совету – нашем случае: совету «простимулированного» блогера).

Поскольку практика строительства финансовых пирамид насчитывает уже несколько десятков лет и в нашей Республике, с ними борется закон, то строительство пирамид мимикрирует. Это способствует выделению нескольких их видов:

Таблица. Виды финансовых пирамид и их характеристика

Виды	Характеристики
Одноуровневые финансовые пирамиды	Принцип финансовых пирамид такого типа прост: организатор привлекает вкладчиков, обещая высокую прибыль. Первые вкладчики без проблем получают высокий доход — за счет взносов новичков (Приложение 3)
Многоуровневые финансовые пирамиды	каждый новый участник должен привлечь новых вкладчиков, чтобы получать доход. Взносы распределяются между вышестоящими членами финансовой пирамиды. Участники получают доход, пока число уровней растет, а для этого количество вкладчиков должно прирастать в геометрической прогрессии (Приложение 2)
Матричные финансовые пирамиды	Участник делает взнос и ждет, когда заполнится первый уровень и число вкладчиков достигнет, например, восьми человек. Затем эти восемь вкладчиков переходят на второй уровень: делятся на две матрицы по четыре человека. Им необходимо привлекать новых вкладчиков, выстраивая свою иерархию. Когда новый первый уровень будет заполнен, матрица снова разделится и все поднимутся на один уровень вверх. Вознаграждение вкладчик получит только когда достигнет вершины, пройдя все уровни. (Приложение 4)
Финансовые пирамиды в интернете	Организаторы могут оставаться анонимными, а отследить финансовые потоки здесь еще сложнее. Часто интернет-пирамиды называют себя инвестиционными фондами или даже кассами взаимопомощи
Примечание. Составлено автором по исследованным материалам, используемых в эссе	

Несмотря на то, что уже известны конкретные признаки финансовых пирамид, люди все равно попадают в руки мошенников и отдают им свои деньги.

Причины выживаемости финансовых пирамид эксперты выделяют следующие:

1) Недостаточная финансовая грамотность потенциальных жертв. Это одна из главных причин, почему человек может поверить организаторам финпирамиды. Человек образованный, грамотный, «думающий» осознает, что просто так, быстро заработать много денег не получится – нужно: или усердно работать и быть мастером своего дела; или постоянно «работать» фин-: экспертом, аналитиком. А жертвы мошенников часто не имеют узкой специализации, находятся в поиске работы или банально верят и хотят легкой наживы. Таким образом, для таких людей предложение быстро, «без труда» заработать крупную сумму, сделав пока что небольшое вложение, не вызывает подозрений, и даже наоборот вызывает побуждение делать такие «выгодные» вложения постоянно.

2) Лживые «выгодные» перспективы. Часто, ища работу, людям попадают выгодные вакансии. Например: «Требуются сотрудники в офис, высокая заработная плата, премии, большие и регулярные дивиденды, свободный график; опыт работы не важен, дружный коллектив и многое другое». Видя такое незнающий человек подумает, что сорвал куш, и немедленно пойдет «устраиваться на работу». На «собеседовании» мошенники начнут обрабатывать человека, расскажут все хорошее о компании; но, чтобы быть принятым, необходимо «вложиться» в скорый ее еще больший успех и привести еще и своих хороших друзей «с капиталами». На таких собеседованиях мошенники создают ложную конкуренцию, чтобы потенциальный вкладчик подумал, что компания правда известная и надежная.

3) Психологическая обработка вкладчиков. Все, кто организуют финансовые пирамиды, являются хорошими манипуляторами. Они расспрашивают у человека о его жизни и финансовом состоянии, а затем просто в нужный момент дергают за необходимые психологические рычаги. Они легко внедряются в доверие к человеку, могут даже начать рассказывать о своей нелегкой судьбе и как ему, манипулятору, было тяжело пока он не

обнаружил данный проект, который помог ему достичь материальных успехов и высот за низкое вложение.

4) Осознанное желание организаторов заработать на других. Не все участники финпирамид являются жертвами. В таких структурах зарабатывают те, кто как можно раньше оказался внутри системы: они – приманка для остального большинства. Поэтому в начинающие пирамиды идут люди с осознанной целью – заработать как можно больше за счет новых вкладчиков. Но когда система рушится, они даже могут сами оказаться в роли жертвы.

5) Люди склонны к риску. Даже тот, кто обучен финансовой грамотности, все равно может повестись на высокие проценты и вложить в финпирамиду деньги: иногда трудно устоять перед психологическим воздействием или не поддаться соблазну получить большие проценты – а вдруг получится? Такие люди зачастую не осознают того, что своим риском они только помогают развиваться империи финансовых пирамид и «замораживают» менее образованных, более внушаемых и чересчур алчных. [5]

Уже достаточно зная о том, что из себя финансовая пирамида представляет и почему туда люди несут свои деньги, мы можем задаться вопросами: а что, если у финпирамид есть «плюсы»? и что, если «плюсов» больше чем минусов?

В результате исследованных нами источников, мы смогли обнаружить данные, которые свели в следующую таблицу:

Таблица. «Минусы» и «плюсы» финансовых пирамид

Минусы	Плюсы
Чтобы заработать, вкладчикам нужно «втягивать» новых людей	Люди, находящиеся на высшем уровне, действительно зарабатывают деньги...
Люди теряют деньги	Государство, общество стараются, рынок – заставляет население: обучаться премудростям рыночной экономики, повышать финансово-рыночную грамотность
Вкладчики подводят втянутых людей	
Вкладчики теряют доверие поверивших им	
Примечание: Составлено автором на основании исследованных материалов, используемых в эссе	

Как видно, «плюсы» – довольно условные, а вот «минусы» – очень весомые и их – больше.

Эволюция феномена финансовых пирамид в Казахстане.

Строительство финпирамид – международный и вневременной феномен, как оказывается. Не обошел он стороной и нашу страну.

Первая казахстанская финансовая пирамида «Смагулов и К» появилась в 1994 году. Ее основал предприниматель Нурлан Смагулов, который сейчас находится в международном розыске. Жертвами мошенника стали более 35 тысяч вкладчиков. В 1995 году предпринимателя объявили в международный розыск по линии Интерпол, он все еще находится в бегах. Помимо финансовых махинаций Смагулова подозревают в убийстве человека. Поговаривают, что он убил охранника гаража, когда сбежал от полиции. После побега имущество компании спустили с молотка, но вырученные деньги составили лишь пятую часть долга перед населением. В начале 2000-х ликвидационная комиссия частично рассчиталась с вкладчиками. Общий долг компании перед жертвами составляет более 600 миллионов тенге [5].

В 2008 году предприимчивая 25-летняя жительница Кызылорды открыла микрокредитную организацию «Алтын гасыр» Она обещала клиентам выдать крупные беспроцентные кредиты, если те приведут еще троих. Первые вкладчики получили обещанные деньги, и слухи об организации разлетелись по всей стране. Последующим клиентам организации так уже не повезло: они остались ни с чем – кассы компании стали закрываться

одна за другой. Жертвами девушки стали несколько сотен человек. В суде обвиняемая не признала вины, заявив, что никто насильно не заставлял людей приносить в ее компанию деньги. Организатора пирамиды лишили свободы на пять лет [2].

Весной 2011 года в Кокшетау начала работать финансовая пирамида «Клуб миллионеров». За ней стояли педагог с 20-летним стажем Бахыт Адилова и сотрудница сельского акимата Маржан Муканова. Для вступления в организацию нужно было внести в кассу 100 тысяч тенге: через месяц вкладчикам обещали вернуть в разы больше. Кокшетау охватила денежная лихорадка. Горожане закрывали бизнес, закладывали имущество, брали кредиты и несли деньги в Клуб. Сказка закончилась в мае. Офис компании штурмом взял спецназ. Тогда создатели «пирамиды», манипулируя вкладчиками, едва не вызвали массовые беспорядки». Во время расследования со счетов фирмы было изъято 41 миллион тенге. От действий организаторов пирамиды Б. Адиловой и М. Мукановой пострадали более трех тысяч вкладчиков из Алматы, Астаны, Кокшетау и Петропавловска. По подсчетам следователей, аферистки нанесли людям ущерб на 600 миллионов тенге. Их приговорили к 6 и 7 годам колонии. В августе 2014 года кокшетауское издание «Любимый город» писало, что вкладчикам вернули 110,4 миллиона тенге. Если брать средний показатель, то это около 40 тысяч тенге на человека [6].

В 2013 году около 700 кызылординцев снова стали жертвами финансовой пирамиды, которая работала под видом компании «Лайт Бизнес Маркетинг». Участники Сети считали, что занимаются изучением спроса на товары в интернете. В действительности они приносили прибыль руководителям кызылординских офисов, работающих на алматинское товарищество Tristar+kz и российскую компанию «Map-Партнер». На обман повелись учителя школ. Они заплатили деньги за вступление в «бизнес» и привлекали новых партнеров, но обещанного вознаграждения так и не дождались. Пострадавшие обратились в правоохранительные органы, деятельность кызылординских офисов компании была приостановлена [1].

В 2016 году в торговых домах в Караганде и Темиртау открылись отделы, где продавали бытовую технику и посуду. Баннеры на витринах призывали клиентов вкладывать деньги в совместное предприятие, им не только продавали втридорога «современную и высокотехнологичную европейского качества» бытовую технику, но и обещали быстрые проценты от «развивающегося инновационного производства» за короткое время. Финансовая пирамида прикрывалась под названием ТОО «ФинансОптоГрупп». В Карагандинской области фирму знали как Optovka. За четыре месяца организатору пирамиды Елене Колесниковой удалось собрать с вкладчиков около трех миллиардов тенге. По разным данным, участниками стали от полутора до четырех тысяч человек. Скандал разгорелся, когда филиалы компании вдруг начали закрываться. Напуганные вкладчики ринулись в офис, чтобы забрать свои деньги, но было уже поздно – они остались без вложений и процентов [2]. Толпы разгневанных людей стояли у прокуратуры и надеялись на возврат денег

Несмотря на тяжелые катастрофы феномен живучести финпирамид в РК оказывается хроническим, что явствует и из предлагаемой нами таблицы:

Таблица. Динамика ущерба от деятельности финансовых пирамид в РК за недавний период, млрд. тг

Год	Ущерб
2020 (первое полугодие)	60
2019	9,16
2016 -2017	27,63
2014	1,187
2011	0,7
2008	0,6
Примечание. Таблица создана автором на основе исследованных материалов	

Агентство по регулированию и развитию финансового рынка РК опубликовало предварительный список организаций за 2021 год, имеющих признаки нелегальной деятельности [6. С.38]. В список включена 121 компания, в том числе 56 организаций с признаками финансовой пирамиды и 65 нелегальных инвестиционных посредников-лжеброкеров в деятельности которых выявлены признаки нелегальной деятельности.

Таким образом, жадность и склонность к «легким деньгам», а также финансовая и юридическая малограмотность части нашего населения, к сожалению, делают намерения и стремление некоторых склонных к финансовым махинациям и незаконным манипуляциям (а теперь еще и с применением информационно-коммуникационных технологий) преступного характера казахстанских и даже иностранных индивидов все еще живучими.

В результате проведенного нами исследования по данной теме мы пришли к следующим выводам:

1) Финансовая пирамида является способом незаконного нетрудового заработка денег для организаторов и нескольких первых вкладчиков – за счет инвестиций в подобную финструктуру со стороны последующих вкладчиков. Вкладывая деньги и привлекая новых вкладчиков, вкладчик обнадёживается, что получит проценты – но не с доходов от инвестированного бизнеса, а, как оказывается, с денег, вложенных позже. И чем больше вкладчиков будет привлекаться, тем больше будут проценты у первоначальных вкладчиков. Об инвестировании бизнесом вкладчикам говорят организаторы финпирамид. Вот они – истинные получатели денежных доходов подобных структур. Однако, вкладывая свои деньги и привлекая новых людей большинство вкладчиков не только рискует остаться без заявляемых процентов, но и полностью потерять вложенные суммы, а также доверие тех людей, которых они тоже втянули в пирамиду. В выигрыше находятся только сами организаторы, но – до тех пор, пока их не посадят за незаконную деятельность.

2) Как показывает в том числе и казахстанская практика, исследованная нами, «дело финпирамид» – к сожалению, продолжается. Полностью избавиться от пирамид не получается, эта сфера развивается, мимикрирует и находит все новые способы обманывать людей – в последнее время организаторы финансовых пирамид энергично осваивают информационно-коммуникационные технологии. То есть разновидностей финансовых пирамид становится больше, хотя активность их развития постепенно все-таки снижается;

3) Существенным фактором выживаемости финпирамид являются многие люди с тягой к риску и малой финансовой грамотностью, которые с наивной беспечностью отталкивают от себя даже самые примитивные первые признаки финзападни. Участие в финансовых пирамидах, к сожалению, несмотря на имеющийся негативный опыт, уже стало своего рода субкультурой, которая продолжает сохраняться; хоть уже не так заметно, как раньше.

4) То, что может уберечь людей от миллионных кредитов и долгов, а казахстанское общество – от пирамидно-финансовых потрясений, это:

воспитание у населения, особенно – детей и молодежи, общей и рыночной культуры и ответственности за собственные действия, а также – финансово-рыночной грамотности, осмотрительности, ответственности;

формирование у населения уважения, ответственности и осознанной активности в трудовой и предпринимательско-деловой сферах;

развитие законодательно-правовой системы – с целью опережающего и оперативного предупреждения возникновения подобных асоциальных финансовых структур;

развитие и повышение всеобщей финансовой и юридической грамотности населения.

Мы сформировали рекомендации о том, что нужно делать чтобы не попасть в ловушку финансовой пирамиды:

Не верить пустым обещаниям о быстрых выплатах.

Чем выше процент вам обещают, тем выше вероятность того что структура – мошенническая.

Нужно обучаться финансовой и юридической грамотности.

Воспитывать с детства в людях моральные принципы, чтобы они не пытались заработать за чужой счет противозаконными методами.

Список использованной литературы:

1. Материалы телепрограммы «Человек и Закон». 1-ый канал. /Москва, РФ, 26.11.2021.
2. Актюбинский создатель финансовой пирамиды обманул 150 человек. / Диапазон. – Актобе. – 26.03.2021, С. 15.
3. Закон Республики Казахстан «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных незаконным путем, и финансированию терроризма» от 28 августа 2009 г. № 191-IV.
4. Словари и энциклопедии. – <https://dic.academic.ru>.
5. Расследования по делу «Клуба миллионеров». – // Zakon.kz. – 07.11. 2011 г.
6. О развитии и регулировании финпирамид в РК. – // Tengrinews.kz – 24.02. 2020 г.
7. Финансовые пирамиды. – //Тинькофф.ру. // <https://journal.tinkoff.ru/wiki/pyramid/>
8. Хищения с использованием небанковских финансовых учреждений// Волобуев А. Ф // журнал «Законность». – 2000. – № 7. – С. 39-41. Архивировано 8 ноября 2007 года.
9. Фундаментальная экономия. Динамика. Вугальтер А. Л. – М.: Экономика, 2007. – ISBN 978-5-282-02671-9.

ӨНДІРІСТІК ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІК ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ ОДАН ӘРІ ДАМУ ҮШІН Y ЖӘНЕ Z ҰРПАҚТАРЫН САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ

Поддубная Анастасия Андреевна

«Маркетинг» білім беру бағдарламасының студенті

Пилипенко Елена Николаевна

Ғылыми жетекшісі, экономика ғылымдарының магистрі

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақала белсенді әлеуметтік-экономикалық өмір кезеңіне енетін екі қазіргі жас ұрпақты салыстырмалы талдауға арналған. Олардың тұтынушылық және жеке басымдықтары мен қалауларын талдай отырып, автор өндіруші кәсіпорындар мен маркетинг мамандары үшін нарыққа шығарылатын өнімдердің тауарлық ассортиментін жетілдіру және дамыту бойынша кейбір ұсыныстарды тұжырымдайды

Түйінді сөздер: Y-ұрпақ, Z-ұрпақ, өмірді цифрландыру, ұрпақ құндылықтары, сандық құрылғыларды тарату, блогерлер, тиктокерлер.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ПОКОЛЕНИЙ Y И Z ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА И МАРКЕТИНГОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Поддубная Анастасия Андреевна

Студент образовательной программы «Маркетинг»

Пилипенко Елена Николаевна

Научный руководитель, магистр экономических наук

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би, 52;

Данная статья посвящена сравнительному анализу двух современных молодых поколений, вступающих в фазу активной социально-экономической жизни. Анализируя их потребительские и личностные приоритеты и предпочтения, автор формирует некоторые рекомендации для предприятий-производителей и маркетинговых специалистов по совершенствованию и развитию товарного ассортимента выпускаемой на рынок продукции

Ключевые слова: Y-поколение, Z-поколение, цифровизация жизни, поколенческие ценности, распространение цифровых устройств, блогеры, тиктокеры

COMPARATIVE ANALYSIS OF GENERATIONS Y AND Z FOR FURTHER DEVELOPMENT OF PRODUCTION AND MARKETING TECHNOLOGIES

Poddubnaya Anastasia

Student of the educational program «Marketing»

Pilipenko Elena

Scientific supervisor master of economic sciences

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article is devoted to the comparative analysis of two modern young generations entering the phase of active socio-economic life. Analyzing their consumer and personal priorities and preferences, the author forms some recommendations for manufacturing enterprises and marketing specialists to improve and develop the product range of goods released to the market

Key words: Y-generation, Z-generation, digitalization of life, generational values, digital devices, distribution, bloggers, tiktokers

Общество людей строится полностью на взаимоотношениях нескольких разных поколений, которые отжив своё время, так или иначе воздействуют на новое поколение, тем или иным способом корректируя его поведение в соответствии со своими представлениями правильного воспитания и правильного отношения между поколениями.

В современном мире основное внимание уделяется прежде всего техническим и технологическим вопросам текущего состояния и перспектив развития цифровизации производства и маркетинговых технологий.

Данная тема актуальна сейчас, так как поколение Z продолжает расти и формироваться, меняются их взгляды и предпочтения, вследствие чего мы можем продолжать проводить наблюдения и исследования.

Исходя из этого, цель нашего исследования – рассмотреть сходства и различия поколений Y и Z для формулирования некоторых рекомендаций производителям и маркетологам.

На основе поставленных целей можно выделить следующие задачи нашего исследования:

- изучение предпочтений поколений для выстраивания отношений в обществе, на рынке;
- выявление их отношения к развитию цифровых технологий,
- формирование выводов и рекомендаций для специалистов-маркетологов по совершенствованию развитию производства товаров для цифровых поколений.

Эта тема имеет большую практическую значимость, так как поколение Y уже вышло, а поколение Z начинает постепенно выходить в экономику, на рынки производства и товаров. Поэтому, исследуя данную тему, на основе изученного материала нами предполагается сформулировать выводы о предпочтениях и вкусах представителей поколений и сформировать некоторые рекомендации для производителей и маркетологов.

Для проведения исследования были использованы следующие методы: поисковый, анализ, синтез, классификация и сравнение, а также работа со словарем. Использованные источники способствуют выяснению основ теории поколений Y и Z, их сходства и различия для выстраивания отношений на рынке, о чем они думают и к чему стремятся. Новизна нашего исследования заключается в более широком рассмотрении нового аспекта изученной ранее информации о поколениях Y и Z, конкретно в сфере производства и маркетинга.

Сущность понятия поколений

Прежде всего выясним сущность понятия «поколение». В Философской энциклопедии поколение людей представляется как многозначный термин, обозначающий разные аспекты возрастной структуры и истории общества [1]. В Энциклопедии социологии поколение трактуется как совокупность близких по возрасту индивидов, социальная и идейно-политическая ориентация которых формируется под влиянием определенного исторического периода времени, имеющего свои специфические характеристики [1].

Мы считаем, что эти понятия можно объединить для полного понимания сущности понятия «поколение»: ведь данное понятие чаще всего имеет символический смысл, более характеризуя большие группы людей как участников или современников важных социально-экономических и историко-политических событий, людей с общими ориентациями или настроениями. В нашем случае – экономических и технологических.

В 1991 году американские ученые Нейл Хоув и Вильям Штраус опубликовали книгу о теории поколений, в которой описали свои идеи о том, что примерно каждые 20 лет в мире происходит смена поколений и на социально-экономическую и историческую «арену» выходят люди с новыми поколенческими ценностями, новым складом ума, которые обладают другими жизненными траекториями. Поэтому, чтобы отнести людей к тому или иному поколению, должны быть соблюдены несколько факторов [2]:

- 1) они сталкиваются с одними историческими событиями и социальными явлениями.
- 2) у них общие ценности, убеждения и модели поведения.
- 3) они разделяют с представителями своего поколения чувство принадлежности к одной группе.

Понятие «миллениалы», или: поколение Y, ввели на стыке 1990-х – 2000- гг. американские авторы Нил Хоув и Уильям Штраус в серии своих популярных книг о теории поколений, включая книгу «Восхождение поколения Миллениума: следующее Великое поколение». Поколение Y, которое также называют поколением миллениалов (англ. millennials – поколение двухтысячных), или поколением next, родились приблизительно с 1982 по 2004 год [3]. Они застали бурное развитие интернета, информационно-коммуникационных технологий цифровых девайсов (англ. device – устройство). Поэтому миллениалы существенно вовлечены в компьютерные и цифровые технологии. К тому же многие представители поколения Y хотят «быть не таким, как все» и ярче выделяться из толпы. Эксперты отмечают, что для большинства миллениалов создание семьи – не приоритет: в поколении Y больше чайлдфри-индивидов (англ. childfree – свободный от детей) [3]. Вообще для многих миллениалов характерно оттягивать переход во взрослую жизнь: если их предшественники из поколения X (поколение родившихся в 1970-е – 1980-е гг.) уже в 22–23 года обзаводились семьёй, то среди Y—миллениалов это не так распространено.

Понятие «поколение Z» было выделено из теории Н. Хоува и У. Штрауса, соответственно. Согласно данной теории поколений, поведение, личность и познавательные процессы человека зависят от окружающих условий, в которых воспитывались данные поколения. Период поколения Z (или: центениалов, зумеров), согласно теории Штрауса и Хоува, начинается с 2005 года и продолжается по настоящее время. Про них говорят: родились со смартфоном в руках. Большинство зумеров не любят концентрироваться на длинных академических текстах. Но многие интересуются наукой и технологиями – биомедициной, робототехникой, программированием и экологией. Большинство подростков отдаёт предпочтение престижным занятиям, где не требуется тяжёлый физический труд [3]. Для зумеров характерен культ лёгкого успеха – многие представители поколения Z уже успели раскрутиться в интернете, заработав миллионы на блоггерстве и тикток-видео.

Таким образом, благодаря такой характеристике нескольких ближайших друг другу поколений было замечено, как видоизменился мир – благодаря развитию цифровизации, и как это существенно отразилось на поведенческих характеристиках поколений, имеющих к данным процессам отношение.

Сходства и различия поколений для выстраивания отношений на рынке

Поколения Y и Z являются главной аудиторией на современном товаро-производительном рынке, поэтому нынешним производящим и торговым брендам необходимо компетентно, соответственно социально-психологическим и экономическим спецификам, выстраивать эффективные коммуникационные и рыночные отношения с данными поколениями.

Из теории и практики маркетинга нам известно, что для налаживания отношений с представителями поколений, компании, их маркетологи тщательно анализируют ценности и предпочтения своих потребителей [4]. Поэтому для повышения результативности своих бизнесов представители предложения на рынке должны знать как можно больше, общее и отличное об основных категориях своих клиентов и учитывать это в своей производственно-коммерческой активности.

Из основ теории поколений Y и Z удалось выделить следующие различия указанных поколений:

1) Представители поколения Y в основном – скорее наслаждаются жизнью, в то время как поколение Z скорее – «меняет мир». Возможности и угрозы современного мира сформировали у поколений Y и Z разный подход к жизни. Согласно исследованию консалтингового агентства FutureCast, миллениалы следуют убеждению, что «живут лишь однажды», поэтому стараются получить максимум. Они хотят наслаждаться жизнью и готовы идти на риск ради ярких впечатлений и большинство из них предпочтут пережить сильный опыт вместо того, чтобы приобрести желанный товар. Представители поколения Z более практичны, поэтому примерно 60% выберут физический продукт, а не сиюминутное впечатление. У текущего юного поколения больше амбиций: изменить мир к лучшему хотят

60% центениалов /поколение Z/ и лишь 39% миллениалов /поколение Y/ [4]. Поколение Z не просто мечтает, а верит, что это им по силам, и действует. Они технико-технологически подкованы и привыкли к доступности любой информации, поэтому считают, что достойны большего, чем имеют. Уверенные в себе, они ждут, что окружающие: бренды, коллеги, подписчики – будут воспринимать их всерьез и помогут добиться целей, например, открыть свой бизнес.

2) Y-поколение чаще путешествуют, а Z-люди в принципе живут без границ. Рекламное агентство Expedia Media Solutions провело исследование и выяснило, что миллениалы путешествуют больше любых других поколений: представители поколения Y в среднем совершают 4,3 поездки за год. Это на 30% больше, чем поколение Z. Тем не менее, именно поколение Z можно назвать первым глобальным поколением [5]. Фонд Varkey Foundation опросил 20 тысяч людей в 20 странах мира и выяснил, что центениалы считают границы пережитком прошлого. Изо дня в день, с самого детства они «путешествуют по миру», наблюдают разнообразие мира, культур, религий. Но! Делают это с помощью интернета — в соцсетях, видеороликах, а не в действительной окружающей реальности.

3) Поколение Z «доверяет» селебритис (англ. celebrity — знаменитость), а Y-поколение уже не так внушаемо: они «доверяют, но – проверяют» /опять же, зачастую, – с помощью Интернета/.

Чтобы с максимальной выгодой для себя донести свои: послы – маркетингово-рекламные сообщения и товары до поколений Y и Z, производственные и торговые бренды должны быть не только креативными и прогрессивными, но и постоянно технико-технологически инновационными, а также – сверх-быстрыми и довольно честными. Исследование креативного агентства Brand House показало, что у поколения Z отлично работает интуиция. Читая рекламный текст или просматривая ролик, молодые люди сразу понимают, если информация перед ними «фейковая» или нерелевантная [5]. Вместе с тем, по данным Deer Focus, миллениалы по-прежнему лучше реагируют на рекламу, создающую эмоциональный контакт, а центениалов больше привлекает реклама с селебритис [6]. Также считается, что рекомендации лидеров мнений в социальных сетях больше влияют на поколение Z, чем на поколение Y – следовательно, отказываться от различных каналов продвижения товаров и «уходить только в Сеть» – современным маркетологам и производителям не совсем разумно и экономически целесообразно [7].

Миллениалы и центениалы очень разные. Для высоких результатов брендам важно понимать это и, соответственно, разнообразно, диверсифицированно, формировать свой маркетингово-коммуникационный подход к каждому поколению, активному в настоящем. И учитывать поколенческие изменения в последующей деятельности.

4) Миллениалы (Y-поколение) – планируют покупки, центениалы (Z-поколение) предпочитают спонтанность при покупках. На основе данных сети Google, нейро-аналитики сформировали данные о покупательских привычках и предпочтениях рассматриваемых поколений:

Таблица 1. Шоппинг-привычки современных наиболее социально и рыночно активных поколений

Шоппинг-привычки	Поколение Y	Поколение Z
Трата денег	Считают себя экономными	Более охотно тратят деньги
Знакомство с новыми брендами одежды	Предпочитают покупать проверенные бренды	Готовы к знакомству с новыми брендами
Планируют покупки	Предпочитают планировать покупки заранее	Склонны к импульсивным покупкам
Примечание. На основе источника [5]		

На основе данных таблицы можно сделать вывод, что поколение Y более избирательно, а представители поколения Z готовы тратить деньги на любую новомодную продукцию.

5) Пока Y-люди смотрят контент, Z-люди его создают. Исследовательский центр Pew показал, что ключевой информационной и пользовательской платформой для поколения Z является YouTube. А еще больше половины пост-миллениалов (Z-поколение) своими силами создают контент. [6] По данным опроса CommScore, самая привлекательная профессия для поколения Z – широко популярный видеоблогер. [5] Только, в отличие от умозрительно креативного поколения Y, более деятельные центениалы привыкли к интуитивным инструментам для решения творческих задач: смонтировать видео им удобнее не то что в видео-студии или на компьютере, а – на смартфоне, и желательно нажатием одной кнопки. Такой подход со стороны поколения Z повлиял на стремительный рост популярности по всему миру приложения TikTok: короткие вертикальные видео, формат челленджей, удобные инструменты для редактирования роликов, маски, фильтры и бесплатные фоновые треки – всё это отлично совпало с потребностями центениалов в желании стать известными и как-либо побыстрее, но желательно высоко прибыльно проявить себя. (В определенной мере отрадно, что некоторые казахстанские представители данного сообщества наряду с блогерами и тиктокерами из другими странами стремительно набирают популярность. К примеру, первый обзор казахстанских тиктокеров был опубликован на Forbes.kz в конце ноября 2020, и одним из лидеров рейтинга стала казахстанская «Алина» с аудиторией в 12 млн подписчиков и 150,3 млн лайков. Чуть позже её аудитория увеличилась в 3 раза /35,5 млн/, а количество лайков – в 4,2 раза /631,9 млн/. А вот главными приложениями Y-креативщиков стали Facebook, почтовый клиент Gmail и платформа для покупок Amazon [7].

Исходя из вышеуказанной информации можно сделать следующие предварительные выводы:

Таблица 2. Некоторые результаты сравнения специфики поколений Y и Z

	Центениалы (Поколение Z)	Миллениалы (Поколение Y)
Характеристики	Создатели	Коллекционеры
	Будущее	Здесь и сейчас
	Реалисты	Оптимисты
	Хотят успеха	Хотят признания
	Важнее продукт	Важнее опыт
Примечание. Составлено автором по результатам исследования изученных источников		

В результате, мы видим, что близко расположенные поколения в принципе существенно отличаются. Основные факторы: при поколении Y цифровые технологии только «завоевывали мир», при поколении Z – без них людям уже сложно представить свою жизнь.

Сравнительный анализ отношения исследуемых поколений к цифровизации

Как уже было выше сказано, современные подростки и молодежь (поколение с 2005 г.) активно позиционирует себя в публичном пространстве. Исследование отношения молодежи к преобразованиям, связанным с бурным внедрением цифровых технологий в разные сферы жизни, представляет особую важность (в нашем случае – прежде всего, для маркетологов).

Целый ряд исследований показывают, что молодежь изначально в большей степени объективно ориентирована на будущее, а влияние насыщенности среды обитания цифровыми средствами в период взросления позволяет предположить большую готовность к внутреннему принятию идей цифровизации общества и своего места в этом обществе.

Исследователи данных возрастных групп отмечают сходства и различия поколений Y и Z с точки зрения внутренней готовности к принятию и внедрению цифровых технологий в разные сферы жизни. В числе объединяющих особенностей между нынешними наиболее активными поколениями можно выделить их сильную вовлеченность в цифровое общество и высокий уровень владения современными цифровыми средствами коммуникаций. При этом поколение Y имеет опыт трудовой деятельности, рассматривая работу как средство удовлетворения всевозможных потребностей. Их готовность к изменениям отличается определенным недоверием к отдаленным перспективам, а нацеленность на достижения

возникает только при условии получения немедленного вознаграждения. Поколение Z не случайно называют «цифровым»: для него характерно органическое воспитание в виртуальном мире с самого раннего возраста – благодаря масштабному внедрению в жизнь смартфонов, планшетов, ноутбуков и персональных компьютеров. Молодежь поколения Z чувствует себя свободнее в сетевом пространстве, чем более старшие возрастные группы, она особенно общительна и активна в мобильных приложениях, хорошо ориентируется в искусственно-диджитально смоделированных ситуациях, восприимчива к новой информации и охотно учится с помощью информационно-коммуникационных технологий, или: ИКТ.

Несмотря на определенное понимание вреда, наносимого социальными сетями, оба исследуемых поколения в целом относятся к новым технологиям очень положительно. Так, например, около 70% казахстанских миллениалов приветствует всеобщую цифровизацию, причем большинство считает, что преимущества инновационных технологий перевешивают риски [4, 7]. Однако слабая из-за несовершенства – кибербезопасность вызывает больше опасений: более половины молодых бизнесменов, владельцев карточек с электронными деньгами боятся стать жертвами интернет-мошенников, многие экономически активные люди настоящего (бизнесмены; блогеры, получающие высокие гонорары; владельцы «солидного» имущества) обеспокоены тем, как организации, пользователи информационно-коммуникационных, или: цифровых, технологий обмениваются персональными данными, в т.ч. – клиентов, без их ведома. На основе исследований сайта Deloitte.com, учитывая, что четверть опрошенных миллениалов прекратили покупать товары или услуги определенных компаний из-за неспособности последних защитить их персональные данные, эти результаты выглядят шокирующими:

Таблица 3. Использование цифровых технологий рассматриваемыми поколениями (ч/сут)

	Поколение Z	Поколение Y
Смартфон	15.4	16.4
Телевизор	13.2	14.8
Ноутбук	10.6	14.8
Примечание. На основе источников [6, 9]		

То есть современным производителям необходимо развивать производство более инновационных и технологичных товаров и услуг, но с большей кибербезопасностью и наборами цифровых приложений и с меньшей (т.е. «разумной») стоимостью. Услуги цифровых технологий также оперативно должны расширяться и совершенствоваться, но при этом личная информационная безопасность пользователей потребителей должна оставаться высокой и «непробиваемой». Производителям образовательных и культурных услуг нужно также оперативно подстраиваться под цифровые приоритеты нынешних экономически активных поколений. Соответственно, все эти тренды должны учитываться маркетологами как производящих, так и торгующих компаний.

Проведенное нами исследование помогло сделать следующие выводы:

теоретическое исследование показало, что понятие «поколение» прежде всего имеет символический смысл, более характеризуя большие группы людей как участников важных социально-экономических и историко-политических событий, людей с общими ориентациями или настроениями, поэтому различия в их взглядах указывают на необходимость производителям и маркетологам детальнее анализировать предпочтения наиболее активной аудитории на современном товаро-производительном рынке для формирования прибыльных бизнес-идей и успешных маркетинговых стратегий.

благодаря практическому исследованию удалось выяснить, что, имея достаточно различные взгляды, миллениалы и центениалы поддерживают распространение цифровых устройств. А стремительный рост пользователей Интернета в лице представителей рассматриваемых поколений определяет новые требования к организациям в области формирования маркетинговых коммуникаций с потребителями. Следовательно,

производителям и маркетологам важно применять инновационные технологии для анализа ситуации на современном рынке.

В результате исследования были разработаны следующие рекомендации для производителей и маркетологов: использовать социальные сети как основной канал коммуникаций, но и не отказываться полностью от других видов взаимодействия с клиентами, адаптировать свои сайты для мобильных телефонов для быстрого и упрощенного доступа или же разработать удобное приложение, а также позаботиться о легкости чтения информации, работать с инфлюенсерами (англ. influence — влияние) разных возрастов для привлечения целевой аудитории. Производителям будет целесообразно удешевлять производство или выпускать экономную версию продукта для Y-людей, а также не пренебрегать визуализацией товаров для наглядного предоставления продукта покупателю. А т.к. Z-представители «меняют мир» и живут без границ, следует придумать неожиданное применение продукта, поддерживать связь с клиентами и упростить процесс покупки продукта. Подобные рекомендации помогут не только создавать гибкие товары и услуги под изменчивые вкусы и предпочтения, но и прогнозировать и моделировать будущий спрос текущего уже и последующих цифровых поколений.

Список использованной литературы:

1. Словари и энциклопедии - <https://dic.academic.ru>
2. Что такое поколения Y и Z. - https://top-career.ru/blog/generation_y_and_z
3. Основы теории поколений X, Y, Z. – <https://externat.foxford.ru/polezno-znat/osnovy-teorii-pokolenij-xyz#3>
4. Миллениалы и как на них влиять в социальных сетях. - <https://vc.ru/marketing/189864-milleniary-i-kak-na-nih-vliyat-v-socialnyh-setyah>
5. Чем отличаются поколения Y и Z. - <https://actualmarketing.ru/competition/chem-otlichajutsja-pokolenija-y-i-z/>
6. Мечты и страхи поколения Z: к чему готовиться некоммерческому сектору? - <https://te-st.ru/2020/04/29/research-about-generation-z/>
7. Что ожидать от потребителей поколений Y и Z.- <https://sostav.ua/publication/chto-ozhidat-ot-potrebitelej-pokolenij-y-i-z-81896.html>
8. Поколения Y и Z: к чему стремятся и чего боятся. – <https://www.retail.ru/articles/pokoleniya-y-i-z-k-chemu-stremyatsya-chego-boyatsya/>
9. YouTube-видео «Поколение Y vs Поколение Z – кто это, в чем их сходство и чем они отличаются». - <https://postium.ru/pokoleniya-x-y-z-kto-eto/>

ӘЛЕУМЕТТІК КӘСІПКЕРЛІКПЕН ТАБЫСҚА ЖЕТУ ЖОЛДАРЫ

Оразбай Қаракөз

«Есеп және аудит» білім беру бағдарламасының студенті

Нагиева Асылай

«Қаржы» білім беру бағдарламасының студенті

Курманова Лазиза Койлыбаевна

Ғылыми жетекшісі, аға оқытушы, экономика ғылымы магистрі

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада әлеуметтің кәсіпкерлікті қалау ашу қарастырылған.

КАК ПОЛУЧИТЬ ДОХОД ОТ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Оразбай Каракөз

Студент образовательной программы «Учет и аудит»

Нагиева Асылай

Студенты образовательной программы «Финансы»

Курманова Лазиза Койлыбаевна

Научный руководитель, старший преподаватель, магистр экономических наук

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актобе, ул. Айтеке би, 52;

В этой статье рассматривается , как открыть социальный бизнес и получить доход.

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP

Orazbay Karakoz

Student of the educational program «Accounting and Audit»

Nagieva Asylai

Student of the educational program «Finance»

Kurmanova Laziza Koilybaevna

Scientific adviser, senior lecturer, master of economics

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article explains how to start a social business.

Әлеуметтік кәсіпкерлік дегеніміз не?

Әлеуметтік кәсіпкерліктің субъектісі мен құралы – әлеуметтік кәсіпкер. Егер дәстүрлі кәсіпкерлер, әдетте, пайдаға, кіріске (сатуға) немесе акциялардың құнына назар аудара отырып, өз қызметінің табыстылығын бағалайтын болса, онда әлеуметтік кәсіпкер үшін табыстың негізгі критерийі «әлеуметтік кірістілік» болып табылады. Пайданы жеке мақсат ретінде емес, әлеуметтік мақсаттарға жету жолындағы одан әрі ілгерілеу құралы ретінде ескереді [1].

Әлеуметтік кәсіпкерлікті анықтау оңай емес, өйткені Еуропада да, әлемде де әлеуметтік кәсіпкерліктің нақты шекараларының бірыңғай анықтамасы немесе ортақ түсінігі жоқ, бірақ соған қарамастан, екі негізгі критерий болды және қалады:

- 1) кәсіпкерлік
- 2) әлеуметтік мақсат.

Әлеуметтік кәсіпкерлікті кім ойлап тапты?

Алғашқы әлеуметтік кәсіпорындар баяғыда құрылған (мысалы, Ұлыбританиядағы ең көне әлеуметтік кәсіпорындар 19 ғасырдың аяғында құрылды), бірақ әлеуметтік кәсіпкерлікті алғаш анықтаған адам Бангладештен келген әлеуметтік кәсіпкер, Grameen Bank және банктің негізін қалаушы Мухаммад Юнус болды. Бейбітшілік бойынша Нобель сыйлығының лауреаты. Ол қазіргі уақытта Еуропада және әлемде қолданылатын әлеуметтік кәсіпкерлік анықтамасының негізінде жатқан әлеуметтік кәсіпкерліктің жеті принципін тұжырымдады:

- Бизнесінің мақсаты - пайданы көбейту емес, кедейшіліктің немесе кез келген басқа әлеуметтік проблемалардың алдын алу немесе күресу
- Қаржылық және экономикалық тұрақтылық
- Инвесторлар өз инвестицияларын қайтарады, бірақ тек пайызсыз
- Инвестиция қайтарылғаннан кейін кәсіпорынның табысы одан әрі дамуға және әлеуметтік мәселені шешуге жұмсалады
- Қоршаған ортаға жауапкершілікпен қарау
- Жұмыс күші еңбек нарығына және еңбек жағдайының жақсаруына сәйкес жалақы алады
- ... және жұмысыңыздан ләззат алыңыз[2] !

Әлеуметтік бизнесті бастау үшін не нәрсеге назар аудару керек?

Қайырымдылық және әлеуметтік жобаларды саналы және кәсіби түрде шешуге болады және қажет. Мысалы, сізде әлеуметтік пайдалы жоба бар, үйсіздерге көмектесесіз. Бір жылдан кейін ақша таусылып, жобаны жабуға тура келеді. Бұл өте өкінішті. Бұлай болмауы керек. Міне, әлеуметтік бизнес идеясы пайда болады. Сіздің басты мақсатыңыз – әлеуметтік мәселелерді шешу, оған қол жеткізу үшін тұрақты қаржы көздері қажет. Бұл коммерциялық емес секторда бизнес-модельдерді енгізуді бастау керек дегенді білдіреді. Коммерциялық емес сектордағы бизнес үлгілері біздің ұйымның тұрақты дамуы үшін берік негізін жасайды.

Қалай ресми түрде әлеуметтік кәсіпкер болуға болады?

«Әлеуметтік» деп аталу үшін кәсіпорында халықтың әлеуметтік осал топтарының өкілдері жұмыс істеуі керек. Олардың қатарына ерекше қажеттіліктері бар, мүгедек баланы тәрбиелеп отырған ата-аналар, зейнеткерлер, балалар үйінің тәрбиеленушілері, көпбалалы отбасылар, қандастар кіреді [3].

Сонымен қатар кәсіпорын олар үшін тауарлар өндіре немесе сата алады, сондай-ақ мүмкіндігі шектеулі адамдарға маңызды арнайы қызметтер көрсетуіне болады.

Мемлекет әлеуметтік кәсіпті қалай қолдайды?

Әлеуметтік кәсіпкерлерге мемлекет қолдау көрсетеді. Сенаторлар гранттар беру, банктердегі пайыздық мөлшерлемені субсидиялау, мемлекеттік мүлікті жеңілдік шарттарымен жалға беру сияқты шараларды бекітті. Сондай-ақ қызметкерлерді оқыту және біліктілігін арттыру үшін ақы төленген жағдайда табыс салығын азайту қарастырылған. Сонымен қатар кәсіпкерлік кодексте ресми түрде «Әлеуметтік кәсіпкерлік» деген тарау пайда болады. Жаңа тарауда кәсіпкерліктің қандай түрін әлеуметтік деп аталатыны, бұл мәртебені қалай алуға болатыны және мұндай кәсіпкерлерге мемлекет қандай қолдау көрсететіні сипатталады [4].

Егер осындай әлеуметтік кәсіпкерлер көбейсе мен қуанышты болар едім. Қазіргі таңда елімізде көптеген әлеуметтік кәсіптер ашылуда. Мысал ретінде Арман Күшкімбаевтың қарастыруға болады. Ол «Сәлем» әлеуметтік қалашығының бас директоры қызметін атқарғанына 10 жылға жуықтады. Оның қаласында мүмкіндігі шектеулі жандардың өміріне белсенді қатысуға, волонтер болуға және өз жобаның жүзеге асыруға немесе бұрыннан бар жобаға қосылуға мүмкіндік бар. Сондай-ақ кеңсе жиһаздары мен жобалар, мүгедектер арбаларын беру түрінде көмек көрсетеді. Қалақызметкерлері мен волонтерлердің күш-жігерімен мүмкіндігі шектеулі жандарды белсенді өмір салтына баулу, олардың физикалық мүмкіндіктерін дамытуға және тікелей әлеуметтенуіне бағытталған ойын-сауықтық және танымдық бағдарламалар жасалуда. Бұндай бағдарламалар мені ынталандырады. Болашақта менде әлеуметтік кәсіпті бастап, қоғамға үлкен көмек берсем деймін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. <https://mbnso.ru/articles/sotsialnyy-biznes/chtotakoe-sotsialnyy-biznes-i-kak-stat-sotsialnym-predprinimatelem/>
2. <https://sua.lv/ru/%D1%87%D1%82%D0%BE-%D1%82%D0%B0%D0%BA%D0%BE%D0%B5-%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B5-%D0%BF%D1%80%D0%B5%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B8%D0%BC%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BB/>
3. <https://egemen.kz/article/277926-aleumettik-kasipkerlerdi-qoldaytyn-dganha-zanh-qabyldandy>
4. <https://egemen.kz/article/277926-aleumettik-kasipkerlerdi-qoldaytyn-dganha-zanh-qabyldandy>

ЕЛІМІЗДЕГІ ЗОРЛЫҚ-ЗОМБЫЛЫҚ ЖӘНЕ ОНЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Бақтыбай Айжан Әлібекқызы

Ертай Аяулым Жансерікқызы

«Құқық» білім беру бағдарламасының студенттері

Избасарова Асель Бектургановна

Ғылыми жетекшісі, «Құқық» кафедрасының аға оқытушысы, з.ғ.м.

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада біз тұрмыстық зорлық-зомбылық мәселесін қарастырдық. Мақалада Батыс Қазақстанда болған оқиғалар туралы айтылды және шешу жолдарын қарастырдық. *Түйінді сөздер* :ІІМ статистикасы, БАҚ әсері, Заң, зорлық-зомбылық, оқиғалар, қоғам.

ДОМАШНЕЕ НАСИЛИЕ И ПУТИ ЕГО РЕШЕНИЯ

Бақтыбай Айжан Әлібекқызы

Ертай Аяулым Жансерікқызы

Студенты образовательной программы «Право»

Избасарова Асель Бектургановна

Научный руководитель, старший преподаватель кафедры «Право», м.ю.н

Казاخско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би, 52;

В этой статье мы говорили о домашнем насилии. В статье описывались события и типы событий, которые имели место быть как в Западном Казахстане, так и во всей стране. Юридически и на наш взгляд решение было рассмотрено.

Ключевые слова: статистика МВД, влияние СМИ, закон, насилие, события, общество.

VIOLENCE IN THE COUNTRY AND WAYS TO SOLVE IT

Baqtybay Aizhan Alibekovna

Ertay Ayaulym Zhanserikkызу

Student of the educational program «Law»

Izbasarova Asel

Scientific supervisor Master of Laws, Senior Lecturer of the Department «Law»

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

In this article, we talked about domestic violence. The article describes the events and types of events that took place in both Western Kazakhstan and Kazakhstan. Legally and in our opinion, the decision was considered.

Key words: statistics of the Ministry of Internal Affairs, the influence of the media, law, violence, events, society.

Қазіргі таңда жеке басқа қол сұғушылық өршіп тұрған тақыраптардың бірі. Ішкі Істер Министірлігінің статистикасына сәйкес, зорлық-зомбылықтың 70%-ы әйелдер мен балалар зардап шегеді. Әр күн сайын әйелдер жұбайының, басқада еркек адамдардың қолынан қаза табады. Отбасындағы зорлық-зомбылық проблемасы қоғамдағы өзара қарым-қатынастардағы ауытқуларды бейнелейді. Зорлық-зомбылық бұл әйел немесе балаға қатысты ауырсыну мен жарақат тудыратын физикалық әрекеттер ғана емес, психологиялық зорлық-зомбылық болуы

мүмкін. Елімізде экономикалық және әлеуметтік тұрақсыздықты сипаттайтын қазіргі жағдайында әйелдерге қатысты зорлық-зомбылықтың пайда болуы әбден негізделген болып саналады [1]. Бұдан басқа, теледидар фильмдерінде жаңалықтар бағдарламаларында зорлық-зомбылықты насихаттайтын БАҚ-тың әсерін атап өту қажет. Сондықтан қазіргі қоғам жағдайында әйелдерге қатысты әртүрлі девиантты мінезқұлықтың пайда болуы заңды болып табылады. Әйелдерге қатысты зорлық-зомбылық зардап шеккендердің өмірінде де, қоғамның өзінде де көптеген проблемалардың пайда болуына алып келеді. Қоғамда да, әдебиетте де кең таралған зорлық-зомбылықтың бірнеше түрі бар.

Психикалық немесе эмоционалдық зорлық-зомбылық

Физикалық зорлық- зомбылық

Сексуалдық зорлық- зомбылық

Қазіргі таңда Қазақстанда зорлық- зомбылықтың үш түріде ауқымды көлемді қамтиды. Жеке тұлғаны түр келбеті, тұрмыс жағдайы жағынан кекету, кемсіту, жеке басына, өміріне қол сұғу сол адамның психикасының бұзылуына, өзіне қол жұмсауына әкеліп соғады.

Физикалық зорлық- зомбылық, 2021 жылдың 02 желтоқсанын да сағат 21:30 Батыс Қазақстанда 34 жастағы ауыл тұрғынының мәйіті табылды. Тергеушілердің айтуы бойынша азаматты балға мен түйреуішпен өлтірген. Ауыл тұрғынын не себепті және кім өлтіргенін тергеушілер әліде анықтау үстінде [3].

Сексуалдық зорлық- зомбылық, Ақтөбеде өгей әкесі қызын 1 сыныптан бері, яғни үш жылдан бері зорлап келген. Әкесі түн ішінде қызды оятып алып, қораның артына алып кететін болған. Ең сорқысы, сынып жетекшісінің айтуы бойынша бұл жағдайды анасы білген. Айтуынша, қансырап жатқан қызын өзі жуындырып алатын болған. Ол бұл сұмдық жағдайды біле тұра ешқандай шара қолданбаған [4].

Бұндай оқиғалар қазіргі қоғамда өте көп, біздің айтқанымыз жақында болған оқиғалар болатын. Қазіргі кезде әйелдер мен балаларды зорлап кетуімен қатар еркектерді де зорлап кету туралы естіп жатырмыз. Иә, бұл қызық естілуі мүмкін бірақ бұл шындық. Біз айтқалы отқан оқиға 2016 жылы болғанымен, ол осы кезге дейін әліде талқыланып, жұрт аузында айтылып келе жатқан оқиғалардың бірі. Ақтөбе облысында ішімдікке тойып алған екі қыз бала бір еркекті зорлап кеткен. Бұл оқиға отырыстан кейін болған. Жігіттің айтуы бойынша оның есінде тек, мас екені оны бейтаныс екі қыздың сүйреп алып бара жатқаны [2]. Қоғамда осы секілді біз естімеген, бейтаныс жағдайлар көп. Біз дамыған елде тұрғанымызға қарамастан, отбасылардағы тұрмыстық зорлық- зомбылық өте жиі кездеседі. Бірақ зардап шеккен адамдар бұл туралы ашық айтапайды, меніңше бұл бекер. Себебі ҚР Конституциясында адамның қадір қасиетіне, жеке басына қолсұғылмайды, әркімнің абыройының, ар-намысының қорғалуына құқығы бар деп жазылынған. Зорлық -зомбылықтан зардап шегуші болған оқиғаны жасырып қалмай, ішкі істер органдарына барып болған жәйтті айтып, арыз жазуы қажет. Зорлық- зомбылық шін кінәлі тұлға ҚР «Әкімшілік құқық бұзушылық туралы» кодексінің 73 бабы бойынша жауапкершілікке тартылуы мүмкін [5]. Тұрмыстық зорлық-зомбылық Қазақстанда бұрыннан келе жатқан күрделі мәселенің бірі. Пандемия кезінде бұл мәселе тіпті ушығып кетті.

2019 жылға қараған да 2020-2021 жылдары тұрмыстық зорлық-зомбылық 53,4% өскен. Қазіргі кезде әйелдер мен қатар кішкентай балаларды осы зорлық -зомбылықтан қорғау үшін заңдар шығарылып, арнайы іс шаралар ұйымдастырылып жастыр. Қазақстанда шамамен алғанда 75% отбасы балаларды тәрбиелеу үшін ұрып соғу тәсілін қолданады, меніңше бұл мүлде дұрыс емес. Бұл бала психикасының бұзылуына әкеліп соғады. Ұрып соғудан бөлек қазіргі кезде балаларға да сексуалдық зорлық зомбылық көрсетіледі. Шындығына келетін болсақ Қазақстанда бұндай жайттар өте көп, соның біреуін біз жоғарда айтып өттік. Қазақстанда тұрмыстық зорлық -зомбылықтың таралуы мен өсуіне себептерінің бірі-тиімді заңның жоқтығы. Біздің елімізде қылмыскерлерге қатаң жаза берілмеген. Оларды тек 5 жылдан 8 жыл арасында бас бостандығынан айырады. Меніңше бұл қызға, балаларға істеген істеріне, зорлық зомбылық көрсеткеніне қарағанда өте жеңіл жаза. Қыздардың, кішкентай балалардың өмірібабыройы ойыншық емес. Егерде біз қыздардың көшеде тыныш емін еркін жүргенін қаласақ, Шетелдердегідей қауіпсіздікті күшейтуіміз керек. Мысалға Кореялық қыздар көше

өздері жалғыз жіруге қорықпайда. Себебі онда әр көшеде көптеген бағаналарда батырмалар тұрады, бұл батырмалар ды сізге біреу тиіскен кезде басуға қажет. Сіз батырманы басқан кезде жақын жердегі милиция қызметкерлері бірден келеді. Меніңше біздің Қазақстанға да осындай батырмалар орнату қажет. Сол кезде қыздарымыз емін еркін, ешкімнен қорықпай, өздерін қауіпсіздікте сезініп жүре алады. Елімізде бір күнде 20 ға жуық хабарлама келіп түссе соның тек 5-6 ғана қаралады екен. Ал қалғаны назардан тыс қалады, бұлай бомайды. Себебі, басқада зардап шеккен адамдар да өз абройын, құқығын қорғағысы келеді. Өз ойымды аяқтай келе мындай қорытындыға келдім: Зорлық-зомбылық-қоғамдық дерт, оны қоғам болып жұмылып күрес жргізу арқылы ғана жеңуге болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1) Қазақстандағы баламалы оңшыл топтар: олар тұрмыстық зорлық -зомбылыққа қарсы күрес туралы заң жобасының күшін жоюға қалай қол жеткізді. Khalida Azhigulova
<https://fpc.org.uk/%D2%9B%D0%B0%D0%B7%D0%B0%D2%9B%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%B4%D0%B0%D2%93%D1%8B-%D0%B1%D0%B0%D0%BB%D0%B0%D0%BC%D0%B0%D0%BB%D1%8B-%D0%BE%D2%A3%D1%88%D1%8B%D0%BB-%D1%82%D0%BE%D0%BF%D1%82%D0%B0%D1%80/>
- 2) <https://kaz.nur.kz/society/1206414-aqtobede-oblysynda-ishimdikke-toyyp/>
- 3) <https://stan.kz/olitru-kezinde-balga-men-tuyreuish-paydalangan-bko-da-d-356666/>
- 4) <https://m.alashainasy.kz/kylmys/122951/>
- 5) Қазақстан Республикасының Әкімшілік Құқық бұзушылық туралы кодексі (2021.02.07. берілген өзгерістер мен толықтырулармен)

ЖОЛ-КӨЛІК ОҚИҒАЛАРЫНЫҢ СЕБЕПТЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Жасталапов Алиби Жанарбекұлы

«Құқық» білім беру бағдарламасының студенті

Избасарова Асель Бектургановна

Ғылыми жетекшісі, «Құқық» кафедрасының аға оқытушысы, з.ғ.м.

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл мақалада Қазақстан Республикасы мен Ақтөбе облысындағы жол-көлік оқиғаларының ЖКО санының өсуіне байланысты себептері және оларды шешу жолдары қарастырылған. Халықаралық тәжірибе мен еуропалық тәжірибе негізінде Қазақстан мен Ақтөбе облысының аумағында «VISION ZERO» бағдарламасын іске асыру мәселесі қаралды.

Түйінді сөздер: «VISION ZERO», Айлық есептік көрсеткіш, Жол көлік оқиғасы, Апат, Өткелдер.

ПРИЧИНЫ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Жасталапов Алиби Жанарбекұлы

Студент бразовательной программы «Право»

Избасарова Асель Бектургановна

Научный руководитель, старший преподаватель кафедры «Право», м.ю.н

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би, 52;

В данной статье рассмотрены вопросы дорожно-транспортных происшествий в Республике Казахстан и Актюбинской области, связанные с увеличением количества ДТП и способы их решения. На основе международного опыта и европейского опыта рассмотрен вопрос реализации программы «VISION ZERO» на территории Казахстана и Актюбинской области.

Ключевые слова: «VISION ZERO», Месячный расчетный показатель, дорожно-транспортных происшествия, авария, пешеходный переход.

CAUSES OF ROAD ACCIDENTS AND WAYS TO SOLVE THEM

Zhastalapov Alibi

Student of the educational program «Law»

Izbasarova Asel

Scientific supervisor Master of Laws, Senior Lecturer of the Department «Law»

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

This article describes the causes of road accidents in the Republic of Kazakhstan and the Aktobe region associated with an increase in the number of accidents and ways to solve them. On the basis of international experience and European experience, the issue of implementing the VISION ZERO program in Kazakhstan and the Aktobe region was considered.

Key words: «VISION ZERO», Monthly calculation index, traffic accidents, accident, pedestrian crossing.

Жол қауіпсіздігі - бұл Қазақстандағы маңызды әлеуметтік-экономикалық проблемалардың бірі. Соңғы жылдары жол-көлік оқиғалары, өлім - жітім және жарақаттар

санының артуының қолайсыз үрдісі байқалады. Елімізде Жол көлік оқиғасы күрт өсуде, көбінесе жол көлік оқиғасына адамдардың қауіпсіздікке немқұрайлы қарайтындығынан болады. Кейбір жағдайларда адамдар әскери қақтығыстарда, табиғи апаттардың салдарынан қаза табады. Ал Қазақстанда соғыстан гөрі, жол апатынан қаза тапқандар өте көп.

Қазіргі таңда жол көлік апаттары өте көбейіп келе жатыр, сіздердің назарларыңызды осы жол көлік оқиғаларына аударғым келеді. Ағымдағы жылдың 30 ші қарашада Елордада ірі жол апатынан бес адам қаза тапты.

Көпірде Toyota Camry мен Nexia Ravon соқтығысады. Соққының күшті болғаны сонша, екі көлік те мыржиып қалып 2 жүргізуші мен 3 жолаушы оқиға орнында көз жұмды. Тек 1 адам қана аман қалды - бұл 2002 жылы туған қыз. Ол көптеген сынықтар мен бас жарақаттарымен ауруханаға жеткізілді. Полицияның мәліметінше, жол апатына Toyota көлігінің 19 жастағы жүргізушісі кінәлі. Қатты жылдамдықта ол басқаруды жоғалтып, соқтығыс болған қарсы жолаға шығып кеткен [1].

Тағы бір жағдай Ақтөбеде 7 жасар баланы көлік қағып кетті.

15 шілде күні сағат 16:00 шамасында Ақтөбе қаласы Иманов көшесінде жол-көлік оқиғасы болды. LADA Largus автокөлігінің 33 жастағы жүргізушісі реттелмейтін жаяу жүргіншілер өткелінен өтіп бара жатқан жеті жастағы жаяу жүргіншіні қағып кетті. Кәмелетке толмаған бала Ақтөбе облыстық балалар ауруханасына жеткізілді. Тергеу амалдары жүргізілуде. Жеткізілген оқушы ауыр жарақаттан бірнеше сағаттан соң қайтыс болды [2].

Тағы бір айта кетерім жақында болған, Автовокзал жанындағы жол көлік оқиғасы.

Ақтөбеде «Нексия», «Лада Приора» және «Опель Вектра» көліктерінің қатысуымен болған үш жол апаты салдарынан өрт шығып, екі адам зардап шекті. Апат 18 ші қарашада таңғы сағат 6-да Автовокзал алдындағы 312-атқыштар дивизиясының көшесінде болды. Ресейде тіркелген Nexia көлігінің жүргізушісі рульді басқара алмай, қарсы жолаққа шығып кетіп, Lada Priora және Opel Vectra көліктерімен соқтығысқан. Соқтығыс салдарынан Nexia автокөлігі тұтанған. Полиция департаменті Тергеу басқармасы бастығының міндетін атқарушы Эльмира Суликанованың айтуынша, Nexia көлігін 31 жастағы әйел көлікті мас күйінде басқарған [3].

Расында да, Қазақстанда қылмыскерлердің қолынан немесе көше қылмысынан гөрі жол-көлік оқиғаларынан қаза тапқандар өте көп, тек биылғы жылдың алғашқы алты айында елде үш жарым мыңға жуық жол-көлік оқиғасы тіркеліп, соның салдарынан мыңнан астам адам қаза тауып, 500-ден астам адам түрлі жарақаттар алды. Мамандардың айтуы бойынша апаттардың басым бөлігі көлікке жаңадан келушілерінің кінәсінен болады.

Тәуелсіздік жылдарында көлік саны артқанымен, жол апатының басым бөлігі көліктердің дұрыс жұмыс істемеуінен емес, жол қозғалысына қатысушылардың – жүргізушілердің өздерінің кінәсінен болып жатырғаны анық.

Бұл Қазақстанда айыппұлдар үнемі қатайтылып жатқанына қарамастан болып жатыр.

Қазіргі таңда ең төменгі айыппұл Экологиялық нормаларға сәйкес келмейтін көлікті басқарғаны үшін – екі АЕК 5 834 теңгені құрайды. Ең жоғары айыппұл 1000 АЕК ауыр зардаптарға әкеп соқтырған ЖКО орнын тастап кеткені үшін – 2 917 000 теңге. Тағы бір мәселе айта кетсек, Жол қозғалысы ережелерін оқытатын ұйымдарға, емтихан тапсыруға және жүргізуші куәлігін алу тәртібіне, сондай-ақ апаттық көлік жүргізу бойынша машинистерге қойылатын талаптарды күшейту керек. Қазақстандағы статистика бойынша Ағымдағы жылдың өткен 4 айында Қазақстанда 3000 жуық жол-көлік оқиғасы тіркеліп, 5 400 адам зардап шекті

Жол-көлік оқиғаларының (ЖКО) өсуі 10%-ды құрады, зардап шеккендер саны 12%-ға өсті.

Өртүрлі сипаттағы жол-көлік оқиғаларының салдарынан 4900 адам зардап шекті (өсім 13%) және 458 адам қайтыс болды (өсім 5,3%).

Жолдарда кәмелетке толмағандар өлімі деңгейінің артуы ерекше назар аударуды қажет етеді деп ойлаймын, олардың саны 700-ден 900-ға дейін өсті және зардап шеккендердің жалпы санының 15% құрайды. Бұл өте қайғылы статистика.

Жол-көлік оқиғаларының басты себебі – жүргізушілердің төмен тәртібі, себебі жалпы жол-көлік оқиғаларының 84 пайызы жүргізушілердің кінәсінен болады. Оның ішінде жыл сайын 500 жол-көлік оқиғасы 2 1 жылдық тәжірибесі бар жүргізушілердің кінәсінен орын алады. Жол-көлік оқиғаларының өсуіне көптеген себептер бар, жүргізушілердің көлікті басқарған кезде телефон қолдануы, жолдардың жағдайы, жаяу жүргіншілердің өздерінің білімінің жеткіліксіздігі. Қарапайым көлік жүргізу мәдениетінің болмауы және т.б [4].

Бұл туралы көп жылдардан бері айтылып келеді, өкінішке орай, жолдарда адам өлімі азаймай отыр.

Бірақ ерекше назар аударуды қажет ететін жол көлік оқиғалардың басқа себептері бар.

1. Біріншісі, көлікті мас күйінде жүргізу, қоғамда басты тақырыпта, бірақ бәрібір азаматтардың көпшілігі бұл құқық бұзушылық үшін жазаны қатайту керек деп санайды.

2. Екіншісі - өзін-өзі оқыту арқылы жүргізуші куәлігін алатын адамдардың тәжірибесіздігі, бұл мәселемен күресу әлдеқайда қиын деп санаймын. Мұның себебі, сыбайлас жемқорлықтың құрамдас бөлігі болып табылады. Бүгінде елімізде лицензия беретін 200-ден астам автомектеп бар. Олардың жартысынан астамының қызметі, өткен жылдың соңында орынсыз деп танылды. Ішкі істер министрлігі қоғамдық кеңесінің төрағасы Марат Қоғамов мәселені шешудің қарапайым құралдарын айтты, оның айтуынша, бұл автомектептердің санын қысқартуға кірісу қажет. Сонымен қатар, бұл автомектептердің жабдықталуы да көп нәрсені қалаусыз қалдырады деп санайды.

Ішкі істер министрлігі өкілдерінің айтуынша, елімізде жол апатының орын алуына екі-ақ себеп бар.

Біріншісі – көлік санының артуы және жол сапасының төмендігі.

Екіншісі – барлық жол қозғалысына қатысушылардың жол тәртібінің өте төмендігі.

Жол-көлік оқиғаларында дәл осы жолдардың сапасы маңызды рөл атқарады. Елдегі көлік санының көбеюіне қарамастан, жолдар барлық жерде дерлік өзгеріссіз қалды. Жол сапасы бойынша елдер рейтингінде Қазақстан 137 елдің ішінде 115-орынға тұрақтады.

Сіздердің назарларыңызға Ең қауіпсіз жолдары бар 5 елді айтқым келеді.

1. Микронезия

Микронезия Федеративтік штаттары, ресми статистикаға сәйкес, әлемдегі ең қауіпсіз автомобиль мемлекеті болып табылады. Бүкіл 2015 жылы өліммен аяқталған 2 ғана ЖКО тіркелді.

2. Швеция

Швеция әлемдегі екінші қауіпсіз автомобиль мемлекеті болып табылады, өлім деңгейі 100 000 тұрғынға 2 өлімге тең. 2015 жылы мұндай оқиғалардың жалпы саны 272 жағдайды құрады. Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының мәліметінше, мұндай нәтижелерге жол көлік құралдары мен жол инфрақұрылымы элементтерінің қауіпсіздігіне қойылатын жоғары талаптар, сондай-ақ жол қозғалысы ережелерін бұзушыларға қатысты қатаң заңнаманың арқасында қол жеткізілді.

3. Ұлыбритания

Ресми статистикаға сәйкес, олардың жолдарындағы өлім деңгейі 100 000 азаматқа шаққанда 2,9 адамды құрады. Бұндай нәтижені оларда көліктің аздығына, жолдардың жақсы дамығанына байланысты. Сол арқылы олар жақсы нәтижеге жетіп отыр.

4. Сан-Марино

Бұл қала-мемлекетте өлім көрсеткіші 3,2 адамды құрайды. Соңғы бір жылда жолдарда бір ғана адам өлімі анықталды. Бұл Сан-Маринаның шағын көлеміне байланысты, оның инфрақұрылымы жоғарғы деңгейде.

5. Швейцария

Жолдағы өлім-жітім деңгейі ең төмен дамыған еуропалық ел. 1997 жылы ел парламенті жол қозғалысы қауіпсіздігін жақсарту және жол-көлік оқиғаларындағы өлімді азайту мақсатында «Vision Zero» бағдарламасын қабылдады. Апат екі есеге азайды! Швецияда осы уақытқа дейін жол-көлік оқиғасы бойынша өлім деңгейі ең төмен ел болып табылады [5].

Осы 5 ел еуропадағы жолда өлім деңгейі бойынша ең аз ел.

Ұсыныс.

Қазіргі таңда Ақтөбеге «Vision Zero» бағдарламасын енгізу керек деп ойлаймын.

- Жобаның мақсаты - жол-көлік оқиғаларының салдарынан болатын өлім-жітімнің және мүгедектікке ұшыраудың ықтималдығын азайту.[6]

№1. Арнайы қоғамдық көліктерге жол салу қажет.

Жолаушыларды тиімді тасымалдау үшін қаладағы автобустар жылдам жүруі керек. Ол үшін қоғамдық көліктерге арнайы бөлінген жолақтар жасалу керек. Арнайы жолақтарды жасаудағы басты мақсат – автобустардың әрқашан аялдамаларына уақытында жетуін және кептелістерде тұрмауын қамтамасыз етеді.

№2. Қауіпсіз жаяу жүргіншілер өткелдері.

Швейцарияда қазіргі таңда осы тәсіл қолданылады.Қысқаша айта кетсек, бағдаршамның қызыл түсі жанғанда, жаяу жүргіншілер жолының екі жағынан тосқауыл көтеріледі.

Жаяу жүргіншілер өткелдерін бейнебақылау жүйесімен, бағдаршаммен, жарықтандырумен жабдықтау керек.

№3. Қорғалған велосипед жолдары.

Велосипед жолдары велосипедшілер үшін ғана емес, автокөлік жүргізушілері мен жаяу жүргіншілер үшін де қауіпсіз болады.

№4. Халықаралық тәжірибені енгізу. Бұл Vision Zero бағдарламасына сәйкес жол қозғалысын реттеу саласындағы заңнамаға өзгеріс енгізу қажет [7].

ЖКО - дан нақты адамдар ғана емес, елдің экономикасы да зардап шегуде. Жыл сайын жол-көлік оқиғаларының салдарынан шамамен көптеген миллион адамның өмірі үзіледі. Бірақ өлгендерден басқа, апаттардан кейін мүгедек болып қалатындар да бар. Медициналық және оңалту шығындары өте қымбат болуы мүмкін және көбінесе белгісіз уақытқа созылуы мүмкін, әсіресе жол қозғалысы бұзылған жағдайда. Әдетте басты назар өлімге байланысты болса да, мүгедектік күтпеген жерден қымбатқа түсуі мүмкін. "Жол-көлік жарақаттары жеке адамдарға, олардың отбасыларына және жалпы елдерге айтарлықтай экономикалық зиян келтіреді. Бұл шығындар емдеу шығындарынан, сондай-ақ жарақаттануы салдарынан қайтыс болған немесе мүгедек болған адамдар үшін және жарақат алғандарға күтім жасау үшін жұмыста немесе мектепте демалыс алу керек отбасы мүшелері үшін еңбек өнімділігінің жоғалуынан туындайды. 2020 жылдың жазына қарай Қазақстанда 3,88 миллион автокөлік тіркелген. Бұл ретте халықтың меншігінде 3,45 миллион автокөлік бар, бұл жалпы көлемнің 93,9 пайызын құрайды. Осылайша, Қазақстан Республикасында әрбір бесінші адамның жеке көлігі бар. Оның үстіне, тіркелген көліктердің үштен екісіне жуығы 10 жастан асқан. Көбінесе жаяу жүргіншілердің өздері апатқа кінәлі болады. Елдегі әрбір үшінші жол-көлік оқиғасы, әрбір төртінші қаза болғандар мен жараланғандар – солардың үлесі. 2020 жылы жаяу жүргіншілер тарапынан 200 мыңнан астам құқық бұзушылық анықталды. Ішкі істер министрлігінің мәліметінше, әлемдік тәжірибеге сүйене отырып, тек жақсы дамыған жаяу жүргіншілер инфрақұрылымы ғана тиісті қауіпсіздікті қамтамасыз ете алады [8].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. <https://24.kz/kz/zha-aly-tar/o-i-a/item/501452-elordada-zhant-rshigerlik-zhol-apatynan-bes-adam-aza-tapty>
2. <https://24.kz/kz/zha-aly-tar/o-i-a/item/486913-a-t-bede-zheti-zhasar-balany-k-lik-a-yp-ketti>
3. <https://tengrinews.kz/accidents/troynoe-dtp-s-vozhgoraniem-popalo-na-video-v-aktobe-454364/>
4. <https://qamqor.gov.kz/portal/page/portal/POPPageGroup/Services/Pravstat>
5. <https://1gai.ru/publ/517748-top-10-stran-s-samymi-bezopasnymi-dorogami.html>
6. https://ru.wikipedia.org/wiki/Vision_Zero
7. <https://zen.yandex.ru/media/archsafety/programma-vision-zero-i-bezopasnost-ulic-5ee4d2a4341d8562c69e58c8>

8. <https://www.roadsafetysweden.com/about-the-conference/vision-zero---no-fatalities-or-serious-injuries-through-road-accidents/>
9. <http://www.welivevisionzero.com/vision-zero/>
10. <https://chelurban.ru/knowledge/vydelennye-polosy-obschestvennogo-transporta/>
11. <https://www.who.int/ru/news-room/fact-sheets/detail/road-traffic-injuries>
12. Кеннет Уэйд Огден. 1996 г. Более безопасные дороги: Руководство по технике безопасности дорожного движения. Вермонт, США: Avebury Technical.
12. Всемирная дорожная ассоциация (Постоянно действующая международная ассоциация дорожных конгрессов (PIARC)). 2017 г. Уязвимые участники дорожного движения: диагностика проблем проектирования и эксплуатационной безопасности и возможные меры противодействия. Париж.
13. В. В. Похмелкин Проблемы применения мировыми судьями законодательства об административных правонарушениях в области дорожного движения **Жанр:** Автомобили и ПДД, Административное право

ЖҰМЫССЫЗ ЖАСТАР

Мұхтар Алмагул Серікқызы

«Құқық» білім беру бағдарламасының студенті

Избасарова Асель Бектургановна

Ғылыми жетекшісі, «Құқық» кафедрасының аға оқытушысы, з.ғ.м.

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Мақала жұмыссыз жүрген жастардың мәселесі туралы және оның өзімен бірге бірқатар жаңа мәселелер алып келуі, табыстың азаюы, психологиялық стрестің туындауы, сондай-ақ қажеттілігі жоғары мамандықтарға жастардың қызықпаушылығынан туындайтын әрекеттері баяндалады.

Түйінді сөздер: жастар, жұмыссыздық, табыс, мамандық.

БЕЗРАБОТНАЯ МОЛОДЕЖЬ

Мұхтар Алмагул Серікқызы

Студент образовательной программы «Право»

Избасарова Асель Бектургановна

Научный руководитель, старший преподаватель кафедры «Право», м.ю.н

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би, 52;

В статье рассматривается проблема безработной молодежи и то, что она несет с собой ряд новых проблем, снижение доходов, возникновение психологического стресса, а также действия молодых людей из-за отсутствия интереса к востребованным профессиям.

Ключевые слова: молодежь, безработица, доходы, профессия.

UNEMPLOYED YOUTH

Mukhtar Almagul

Student of the educational program «Law»

Izbasarova Asel

Scientific supervisor Master of Laws, Senior Lecturer of the Department «Law»

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

The article deals with the problem of unemployed youth and the fact that it brings with it a number of new problems, reduced income, the emergence of psychological stress, as well as the actions of young people due to lack of interest in high-demand professions.

Key words: youth, unemployment, income, profession.

Қазіргі таңда елімізде өзекті мәселеге айналып отырған біршама жағдаяттар орын алып, елдің дамуына, экономикасына, халықтың материалдық жағдайына кері әсерін тигізуде. Мысал ретінде жұмыссыздық деңгейін атап айтуға болады. Бұл жағдай көбінесе жастар арасында орын алып жатқандықтан, осы мәселеге басты назар аударуды жөн көре отырып, жан-жақты зерделей келе бірнеше сұрақтар қою арқылы, шешу жолын қарастырдым.

Жастар дегеніміз Қазақстан халқының 25 % құрайтын экономикалық белсенді топтарының бірі 18 пен 29 жас аралығындағы және де олардың қазіргі таңдағы жұмыссыздық деңгейі жоғары болып табылуда деп тұжырымдалуда.

Ал осы жұмыссыздардың арасындағы негізгі проблема ретінде менің өзіндік көзқарасым бойынша көрсететін нұсқам:

Біріншіден: Жалақының аздығы;

Екіншіден: Тәжірибенің жоқтығы;

Үшіншіден: Өз бағытын дұрыс таңдамау немесе нарыққа қажет емес мамандықты таңдау.

Ал ендігі кезекте жеке-жеке тоқталар болсам, бірінші қарастырар нұсқа: Жалақының аздығы.

Салдарынан: жемқорлықтың туындауы, жұмыссыздық деңгейінің көтерілуі, ел ертеңі деп сеніп отырған жастардың елге пайда әкелмейтін істермен айналысуы-тақап келгенде айлық көрсеткішке байланысты деп ойлаймын.

Жалақының аздығынан, дипломы бар жастар өз мамандығы бойынша жұмыс істеп жатқан жоқ. Және 78% адамдар мамандығымды ұнатпай түстім деп айтпайды. Айтатыны, грант бөлінген мамандық осы болды деген секілді ойларын айтады.

Сондай-ақ, білеміз осы жылы пандемияға қарамастан Қазақстаннан шетелге кеткен білікті мамандар арту үстінде. Айта берсек себеп те, салдар да көп. Шешім біреу ғана ол-жалақыны жұмыс деңгейіне, қиындығына көңіл бөлу арқылы көтеру керек. Қазір бізде жалақы көтерілсе, айналамыз қымбатшылыққа ұласады. Сол себептен ең алдымен бағаны тұрақты қалаймыз дұрыс!

Екіншісі, тәжірибенің жоқтығы деп айтып кеттім. Бұл жағдай көбінесе, жоғарғы оқу орнын бітірген жас мамандарға байланысты. Ешқандай жұмыс орны тәжірибесі жоқ маманды жұмысқа алғысы келмейді яғни, еңбек өтілінің жоқтығын алға тартады. Сонда тәжірибесі жоқ жастар қызметке қалай тұрады?

Ресми деректерге сүйенсек, жоғары оқу орнын жылда шамамен 12 мың студент аяқтайды. Осыған орай, елімізде «Дипломмен ауылға», «Жастар тәжірибесі», «Жастардың кадрлық қоры» бағдарламалары ұсынылған.

«Жастардың кадрлық қоры» бағдарламасы-жас талантты, белсенді қазақстандықтар қатарынан елдің басқарушы кадрларын анықтау, іріктеу, дайындауға бағытталған жоба.

«Жастар тәжірибесі бағдарламасы» - оқу бітіргеннен кейін тәжірибе жинауға көмектеседі.

Кенес төрағасы, Мәжіліс депутаты Мәди Ахметов атап өткендей, соңғы жылдары бағдарламаға 90 мыңға жуық адам қатысып, оның тек 30%-ы ғана тұрақты жұмыспен қамтылған.

Мемлекеттік органдардың мәліметінше, 77 мыңнан астам жас қазақстандық жұмыссыз. Сонымен қатар, 250 мың жас – еш жерде жұмыс істемейтін және оқымайтын НЕЕТ санатындағылар. Бұл ақпараттық талдау сандар төмендетіліп көрсетілген және іс жүзінде жұмыс істемейтін жастар әлдеқайда көп деген қорытынды жасауға әкеледі. Осы санаттағы жастармен нақты жұмыстың жоқтығы байқалады, – деді Мәди Ахметов.

Ал, «Дипломмен ауылға» бағдарламасы-мемлекет әлеуметтік қолдаумен ауылдық жерден жұмыс ұсынады.

Жалпы мен Бағдарлама жобасын қолдаймын, алайда менің бұл жағдайда ұсынар ұсынысым: әрбір ЖОО студенттерін 3-4-курсардағы көрсеткен біліміне, тағы да басқа қабілеттерін ескере отырып, оқу бітірген сәттен жұмыспен қамти алатын дәрежеде болса нұр үстіне нұр болушы еді және де мәселенің шешілуіне өз ықпалын тигізген болар еді.

Сондай-ақ, Өз бағытын дұрыс таңдамау немесе нарыққа қажет емес мамандықты таңдау деген болатынын. Яғни бұл-жас түлектерге арналған, олардың дұрыс мамандық таңдауы кезінде ол мамандықтың болашаққа қажеттілігі бар ма? Тағы да басқа ақпараттармен таныс бола білуі керек.

Дәл қазіргі таңда ІТ мамандары, инженерлер, нанотехнологиялар, сервиспен байланысты мамандар, логистика, экология, медицина мамандары, тағамдық өнеркәсіп тағы басқада мамандар қажет деп табылуда. Алайда, мектеп бітіруші түлектер мұндай ақпаратпен қалай танысады деп ойлайсыздар, егер олар грантқа түсу деңгейі жоғары деген таңдау пәндерін таңдап түссе?

Әрине, бұл салада елімізді дамыту үшін көп мамандар қажет шығар бірақ, бұл мамандықтар оларды қызықтыратындай болмаса, босқа грант бөліп, оқуға түскен студент

ешқандай қызығушылықсыз степендиясын алып, 4 жыл оқып шығып,өзі ұнатып түспеген мамандығы болмағасын қалай ол саланы дамытпақ? Көпке топырақ шашпаймын. Алайда адами тұрғыдан қарағанда да әр адамның бала кезінен армандаған мамандығы болатыны сөзсіз! Сол секілді мен де, менің группаластарым да ешқандай ешкімнің сөзін елеместен,қазақстан халқындағы болып жатқан жағдайларды көзбен көріп жүргендіктен, шабыттанып,қанаттанып құқықтану мамандығын таңдадық. Бізде арман да, мақсат та, міндет те бір! Болашақта бұл мамандық бойынша жұмыс табу қиын, грант бөлінбеген, елімізде небір білікті заңгерлер жетерлік сынды пікірлерді өз басым естіп жүрдім, әлі күнге дейін естіп келемін! Дегенмен,қанша мамандар болса да,заң саласында әлі күнге дейін толыққанды дамымаған салалары бар...

Яғни, айтқым келгені, егер елге аса қажетті мамандықтар болса, мектептерді аралап, 9 11-сынып оқушыларына осы мамандықтар бойынша ақпарат жеткізіп, қолайлы жақтарын айтып, қызығушылықтарын оята алу қажетпіз. Қазір интернет дамыған заман деп сылтауратудың қажеттілігі шамалы. Себебі,мен осыдан 3 жыл бұрын ұнайтын мамандығым бойынша дайындалдым, ата-анамда қолдады, ештеңеден хабарсыз жүріп, тақап келгенде нарыққа қажет емес мамандық екендігін естідім. Соған байланысты қажетті мамандықтарды қарастырдым, алайда мені қызықтырған мамандықтар болмады. Мен өзімді мысалға ала отырып, болашақта осы жағдайға байланысты, мектептердегі оқушыларды толыққанды жан-жақты ақпараттандыру қажет және оны телефон арқылы емес, арнайы мамандардың көмегімен көзбе-көз түсіндірме жүргізгені абзал.

Осы кезде айта кетерім: қазір көзі ашық, көкірегі ояу, сайыстардан ойының ұшқырлығымен, ақылдылығымен көзге түсіп жүрген небір алтындай жастарымыз баршылық! Елімізде министр, депутат ретінде көбінесе егде тартқан адамдарды алу бізде бір дәстүр болып жалғасуда. Менің ойымша, керісінше жастарға көбірек осы орындарға отырғызу арқылы мүмкіндік бере білуіміз керек. Не дегенмен жаңа бағдарламалар бойынша білім алып жатқан жастардың көзқарасы, идеясы өзгеше болуымен көзге түсіп, елді жақсы жағынан дамыта алады деп дөп басып айта аламын. Егер біз осы жастардың күшін пайдаланбайтын болсақ, елді қалай дамытпақпыз?

Сол үшін де жастарға мамандығы бойынша да, депутат,министрлік жағынан болса да жұмыс істеуіне мүмкіншілік беруіміз қажет! Еркіндік қажет! Қызығушылығын жан-жақты арттыратындай іс-әрекет қажет!

Неге оқыған-тоқыған жастар шет елге кетіп жатыр деп ойлайсыздар? Неге жастар бұзылып жатыр, неге жемқорлық, әділетсіздік орнауда? Мұның бәрі біз талқылап отқан жастардың арасында болып жатқан жағдайлар.

Бір ғана сұрақ. Неге?

Себебі, елімізде жастардың еркін сөйлеуіне, елді басқаруына әлі де мүмкіншілік берілмеуінде деген жауаппен сөзімді тәмамтағым келеді!

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1) https://egov.kz/cms/kk/articles/job_search/02207joblist
- 2) <https://baribar.kz/card/zhoo-ny-bitirgennen-kejin-zhumysqa-ornalasu-qandaj-tiimdi-baghdarlamalar-bar/>
- 3) <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1300000191>
- 4) <https://dalanews.kz/news/70028-zhumysyz-zhastardyn-statistika-tome>

ЖАСӨСПІРІМДЕР ҚЫЛМЫСЫНА ҚАРСЫ ІС-ҚИМЫЛ ШАРАЛАРЫН ЖЕТІЛДІРУ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

Ильясова Әлия

Ковалева Виктория

Кирпиченко Екатерина

«Құқық» білім беру бағдарламасының студенттері

Лаврушко Елена Александровна

Ғылыми жетекшісі, «құқық» кафедрасының оқытушысы, з.ғ.м.

Қазақ-Орыс Халықаралық университеті, 030006, Ақтөбе, Әйтеке би көшесі, 52;

Бұл жұмыста жасөспірімдер қылмысына қарсы күрес саласында алдын алу шараларын қолданудың маңызды мәселелері қарастырылды. Сондай-ақ, осы мақаланың мақсаты кәмелетке толмағандардың қылмыстық және әкімшілік құқық бұзушылықтардың жолын кесу болып табылатын ювеналды полиция органдары жұмысының мәнін ашу болып табылады.

Түйінді сөздер: ювеналды полиция, жасөспірімдер қылмысы, алдын алу шаралары, қылмысқа қарсы тұру, кәмелетке толмағандар, заңды жауапкершілік.

ПЕРСПЕКТИВЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕР ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ПОДРОСТКОВОЙ ПРЕСТУПНОСТИ

Ильясова Әлия

Ковалева Виктория

Кирпиченко Екатерина

Студенты образовательной программы «Право»

Лаврушко Елена Александровна

Научный руководитель, преподаватель кафедры «Право», м.ю.н

Казахско-Русский международный университет, 030006, Актөбе, ул. Айтеке би, 52;

В данной работе были рассмотрены существенные проблемы применения превентивных мер в сфер борьбы с подростковой преступностью. Также целью данной статьи является раскрыть сущность работы органов ювенальной полиции, которая заключается в пресечении совершения несовершеннолетними уголовных и административных правонарушений.

Ключевые слова: ювенальная полиция, подростковая преступность, превентивные меры, противодействие преступности, несовершеннолетние, юридическая ответственность.

PROSPECTS FOR IMPROVING MEASURES TO COUNTER JUVENILE DELINQUENCY

Aliya Ilyasova

Victoria Kovaleva

Ekaterina Kirpichenko

Student of the educational program «Law»

Lavrushko Elena

Scientific supervisor Master of Laws, Senior Lecturer of the Department «Law»

Kazakh-Russian International University, 030006, Aktobe, 52, Aiteke bi St.;

In this paper, the essential problems of the application of preventive measures in the fight against juvenile delinquency were considered. Also, the purpose of this article is to reveal the essence

of the work of the juvenile police, which consists in suppressing the commission of criminal and administrative offenses by minors.

Key words: juvenile police, juvenile delinquency, preventive measures, crime prevention, minors, legal responsibility.

Правозащитные функции государства и правоохранительных органов в Республике Казахстан направлены на обеспечение безопасности и правопорядка в обществе, неукоснительное соблюдение и защиту прав, свобод и законных интересов не только граждан, но и других лиц, находящихся на территории Республики Казахстан, например, иностранных лиц, либо лиц без гражданства. Правовая политика государства имеет своей задачей максимальное снижение численности преступности, так как это негативно сказывается не только на общество и государство, но и на экономическую и социальную политику в стране. Однако ряд факторов зачастую повышают численность преступности в государстве. Так, например, правовая безграмотность, влияние антисоциальных культур, интернет-пространства, правовой нигилизм, социальное и экономическое положение в стране и желание не подчиняться нормам законодательства вносят свой вклад на повышение уровня преступности в стране [1, с.4].

Преступность – понятие криминологическое, поэтому с точностью утверждать, что вполне возможно полностью искоренить в будущем преступность в стране не представляется возможным, но полагать, что прогнозировать подъем или спад численности преступности в силах правоохранительных структур и правовая политика государства сможет повлиять на снижение уровня преступности посредством своих инструментов власти. Понятие преступности носит обобщающий характер, поэтому стоит не забывать также и о таком явлении, как подростковая преступность. Это антисоциальное, антиправовое явление наносит немалый ущерб государству и обществу и ничем по степени общественной опасности не отличается, например, от женской преступности или преступности взрослого поколения [9, с.4].

Подростковая преступность – это понятие, характеризующее качественное и количественное состояние, а также изменение уровня числа совершаемых преступлений несовершеннолетними. Поскольку это явление обладает равным показателем общественной опасности и противоправности деяний несовершеннолетних по сравнению со взрослой преступностью, в соответствии с этим, необходимо отметить, что и борьба с этим негативным явлением должна не прекращаться и профилактические меры должны осуществляться наряду с мероприятиями, направленными на профилактику и противодействие взрослой преступности.

Одним из наиболее опасных и стремительно развивающихся в современном государстве видом преступности является подростковая преступность, однако какие факторы побуждают несовершеннолетних идти на преступления? Каковы причины подростковой преступности и что говорит правовая статистика? И с помощью каких превентивных и профилактических мер возможно снизить рост числа преступлений, совершаемых подростками? На эти и другие вопросы в рамках данной статьи попробуем найти ответы и разобраться с данной актуальной проблемой современного государства и общества. По данным Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан за последние два года в Казахстане наблюдается тенденция снижения роста числа фактов совершения преступлений несовершеннолетними. Однако можно выделить некоторые области в Республике Казахстан, которые лидируют и где сохраняется наибольшее количество и рост числа подростковой преступности. Статистические данные показывают, что к таким регионам относятся Алматинская, Туркестанская области и город Шымкент. Больше всего несовершеннолетних преступников привлечлось к уголовной ответственности в Алматинской области – 63 человека. Всего на один пункт отстает Туркестанская области – 62 привлеченных. На третьем месте оказался Шымкент. Там с начала года к уголовной ответственности привлекли 58 подростков [8, с.84].

Самыми спокойными в плане подростковой преступности стали Северо-Казахстанская область (шесть человек) и Байконур (четыре человека). Если рассматривать статистику в целом в отношении всего государства, за период с января по апрель 2020 года в Республике Казахстан было привлечено к ответственности за совершение уголовных правонарушений 655 несовершеннолетних. Это на треть меньше, чем в прошлом году. Тогда было зарегистрировано 954 случая подростковых преступлений. Большая часть подростков возраста 16-17 лет [12, с.14]. Но какие преступления чаще совершают подростки и каковы причины такого антисоциального и противозаконного поведения? Чаще всего «несовершеннолетние преступники» совершают правонарушения против собственности, такие как, кражи, грабежи, разбои и вымогательства. Правонарушения против личности, как например, убийства, изнасилования и причинение вреда здоровью, совершаются, конечно, реже, однако за последний год стремительно возросло число совершаемых подростками насильственных действий в отношении малолетних детей. Этот фактор, своего рода, усугубляет статистические показатели и наносит невосполнимый психологический вред пострадавшим детям и их здоровью. Совершению всех вышеперечисленных правонарушений несовершеннолетними способствует ряд факторов: низкая социальная ответственность подростков и их родителей, правовая безграмотность и правовой нигилизм, желание самоутвердиться в обществе с помощью унижения чужого достоинства, несовершенство правовой культуры и воспитания, экономические факторы, влияние интернет пространства, взаимодействие со взрослым населением с криминальным поведением, влияние различных субкультур и т.д. Всем известно, что дети и тем более подростки словно губка «впитывают» и «копируют» поведение и все действия своих взрослых друзей, родителей и взрослых близких. Это является психологической особенностью природы подростковой преступности [2, с.15].

На рисунке 1 представлен графический рисунок с указанием наиболее распространенных причин совершения преступлений несовершеннолетних по результатам проведенных соцопросов самих же подростков. Как показал соцопрос, наиболее распространенной причиной совершения преступлений подростками является влияние со стороны взрослых, сверстников, экономический вопрос при этом занимает второе место и лишь безнаказанность в редких случаях может оказывать влияние на совершение правонарушения подростком. На основании этих статистических данных можно сделать вывод, что позитивное влияние правовой и социальной направленности на подростков со стороны родителей, педагогов и взрослого окружения, а также эффективные меры воспитательного характера смогут оказать благотворное влияние на поведение несовершеннолетних и профилактику подростковой преступности. Организация досуга несовершеннолетних, профилактика безнадзорности и правонарушений среди несовершеннолетних также могут эффективно повлиять на уровень подростковой преступности в стране [4, с.62].

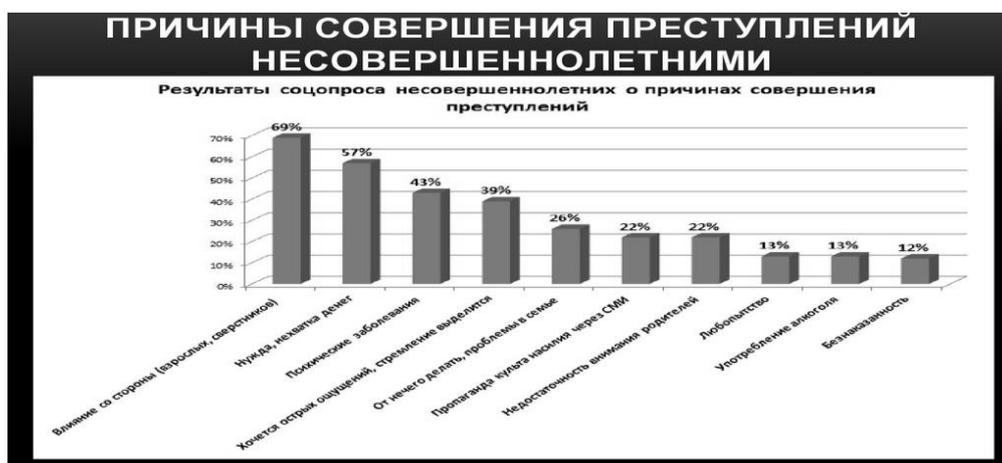


Рис.1. Показатели опроса несовершеннолетних по поводу причин подростковой преступности.

Однако в последнее время отмечается тенденция снижения уровня подростковой преступности в Республике Казахстан. Об этом свидетельствуют статистические данные Комитета по правовой статистике и специальным учетам Генеральной прокуратуры Республики Казахстан, представленные в виде графического рисунка № 2. Таким образом, пик роста наблюдается в 2016 году, далее наблюдается снижение уровня роста подростковой преступности. Тем не менее, в 2020 году мы наблюдаем наименьшее количество совершенных преступлений несовершеннолетними по сравнению с прошлым 2019 годом. Данный фактор положительно влияет на социально-правовое положение государства и благосостояние граждан [5, с.28].



Рис.2. Показатель роста и спада количества правонарушений, совершаемых несовершеннолетними

Приоритетным направлением деятельности органов ювенальной полиции в Республике Казахстан является профилактика, предупреждение и пресечение совершения несовершеннолетними административных правонарушений и подростковой преступности. Не всегда эффективная работа участковых инспекторов по делам несовершеннолетних, несвоевременное выявление «проблемных подростков» и фактов совершенных несовершеннолетними административных и уголовных правонарушений могут нанести вред обществу и государству. Как отмечают инспектора по делам несовершеннолетних, в последние годы в Казахстане наблюдается снижение роста подростковой преступности, однако увеличение роста числа случаев нахождения несовершеннолетних без присмотра взрослых в ночное время по сей день только возрастает, что способствует возможному возникновению рисков совершения уголовных и административных правонарушений среди несовершеннолетних. Однако наиболее острым остается вопрос касательно того, школьный инспектор полиции все-таки враг или друг современного подростка. К сожалению, не всегда инспектора по делам несовершеннолетних применяют правильные инструменты правового воздействия на подростка, тем самым наоборот усугубляя поведения этого подростка. Поэтому, сотрудники ювенальной полиции должны обладать не только профессиональными знаниями в области права, но и в области психологии, в том числе детской и подростковой. Ведь не всегда методы принуждения способны воспитать в подростке должное правомерное и даже социально активное поведение. Наибольшую роль в профилактике подростковой преступности и пресечении правонарушений, совершаемых несовершеннолетними играют беседы с детьми школьного, подросткового возраста, студентами колледжей и так называемым «трудными подростками», для того, чтобы не только воспитать чувство патриотизма, социальной культуры и правового воспитания у подростков, но и выявить скрытые риски в поведении подростка. Ведь эффективнее предупредить и пресечь

подростковую преступность, нежели в дальнейшем испытывать трудности от последствий подростковой преступности [10, с.112].

В заключение хотелось бы отметить, что на снижение роста подростковой преступности влияют следующие факторы: меры воспитательного характера, адресованные от родителей, педагогического состава и более взрослого поколения, меры превентивного характера, выражающиеся в форме внедрения, например, школьных предметов, целью которых является формирование социально-правового правомерного поведения подростков в обществе, эффективная работа ювенальной полиции, а также применение методов поощрения за исправление несовершеннолетних. Ведь воспитание достойного поколения, развивающегося в духе патриотизма, уважения прав, свобод и законных интересов, окружающих является залогом гражданского общества и правового государства, а также задачей каждого родителя, педагога и сотрудника ювенальной полиции.

Список использованной литературы:

1. Конституция Республики Казахстан, принятая на республиканском референдуме 30 августа 1995 года.
2. Абдиров Н.М. Раннее выявление несовершеннолетних с антиобщественным поведением – основа эффективной профилактики правонарушений. Караганда, 1989., с.28.
3. Актуальные проблемы борьбы с преступностью / Под ред. М.И. Ковалева. Свердловск, 1989., с.78
4. Алауханов Е.О. Криминология. Алматы, Жеті Жарғы. 2005 г., с.12
5. Антонян Ю.М., Бородин С.В. Преступность и психические аномалии. М., 1987 г., с.18
6. Антонян Ю.М., Еникеев М.И., Эминов В.Е. Психология преступника и расследования преступлений. М., 1996., с. 112.
7. Долгова А.И. Социально-психологические аспекты преступности несовершеннолетних. М., 1981 г., с.3-5.
8. Каиржанов Е.И. Причинность в криминологии. Алматы, 2000 г., с.27
9. Клейменов В.П. Уголовно – правовое прогнозирование и его роль в борьбе с преступностью. Омск, 1989., с.12-18
10. Криминология: Учебник/Под ред. акад. В.Н. Кудрявцева, проф. В.Е. Эминова – М.: Юрист 1997г., с.41.
11. Максимов С.В. Эффективность общего предупреждения преступлений. М., 1992., с.56-58
12. Миндагулов А.Х. Профилактика преступлений. Учебник. Алматы. 2005г., с.24-25

К СВЕДЕНИЮ АВТОРОВ

Уважаемые студенты!

Сборник материалов студенческого научного форума в рамках проектной технологии обучения включает статьи по следующим направлениям:

- 1. Гуманитарные науки;*
- 2. Естественные науки;*
- 3. Технические науки;*
- 4. Экономические науки;*
- 5. Юридические науки.*

Общие требования к содержанию:

1. К рассмотрению принимаются научно-теоретические и экспериментальные работы по проблемам общественных, гуманитарных и прикладных наук, содержащие научную новизну и практическую значимость;
2. Статья должна отражать современный уровень знаний по данному направлению, квалифицированно излагать научно-технические вопросы, обладать сжатым и хорошим литературным изложением, иметь четко выполненные иллюстрации;
3. Материал, предлагаемый для публикации, должен являться оригинальным, неопубликованным ранее в других печатных изданиях;
4. Автор несет ответственность за опубликованные материалы, их научную достоверность, статьи должны быть отредактированы автором и не содержать грамматических, лексических ошибок.
5. Автор представляет свою статью в Научно-исследовательский отдел на бумажном и электронном носителях.

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ РУКОПИСЕЙ

I. Структура статьи (построчно):

НАЗВАНИЕ СТАТЬИ – прописными буквами.

Имя, отчество, фамилия (полностью).

Ученая степень, звание.

Полное наименование организации, город, страна.

Аннотация (не более 8-ми строк) на языке статьи (на казахском; на русском или на английском языке).

Текст статьи.

Список источников.

II. Оргкомитет просит авторов при подготовке докладов руководствоваться следующими правилами:

1. Формат страницы - А4, книжная ориентация. Объем материалов должен составлять 3-7 страниц, отпечатанные через 1,0 интервал, в редакторе «Word», шрифт «Times New Roman», цвет шрифта черный, кегль - 12. Поля: верхнее и нижнее - 2,0 см, левое – 3 см, правое – 1,5 см.

2. Форматирование текста: запрещены любые действия над текстом («красные строки», центрирование, отступы, переносы в словах, уплотнение интервалов).

3. Все рисунки должны быть выполнены черно-белыми и не должны превышать страницу формата А4, изображения должны быть высокого качества. Формат рисунка должен обеспечивать ясность всех деталей. Иллюстрации и таблицы нумеруются, если их количество больше одной.

4. Литература. Список использованной литературы должен быть оформлен в соответствии с ГОСТ 7. 1-84. Например:

1. Автор. Название статьи // Название журнала. Год издания. Том (например, Т.26) - номер (например, №1.) - страница (с.34. или с. 15-24.)
2. Аманов С.А. Название книги. Место издания (например Алматы:) Издательство (например, Наука), год издания. Страница.
3. Петров И.И. Название диссертации: дис.канд.биолог.наук. М.: Название института, год.
4. С. Christopolos, The tranmisson-Line Modeling (TML) Metod, Piscataway, N. Paris. 1995.
5. **Ссылки на источник** в виде порядкового номера помещают в тексте в квадратных скобках: [16, с.45].

III. На отдельной странице (в бумажном и электронном варианте) приводятся сведения об авторе:

Сведения об авторе

Фамилия, имя, отчество

Курс, специальность

Название статьи

Направление

Научный руководитель: Фамилия, имя, отчество

Занимаемая должность, ученая степень

Номера телефонов (служебный и домашний) с указанием кода города

E-mail

Домашний адрес (фактический) с индексом

Примечание. Укажите, пожалуйста, с кем из авторов (если авторов несколько) вести переписку или переговоры и по какому адресу или телефону.

Редакция не занимается литературной и стилистической обработкой статьи, рукописи и электронные версии не возвращаются, статьи, оформленные с нарушением требований, к публикации не принимаются и не возвращаются авторам.

Материал просим выслать по адресу: 030006 г. Актобе, ул. Айтеке би, 52, Казахско-Русский Международный университет, отдел ПТО, каб.302.

Адрес типографии:
Типография и дизайн-студия «Палитра»
Казахско-Русского Международного университета
Республика Казахстан, 030006, г. Актобе, ул. Айтеке би, 52

Жарияланған материалдар редакцияның көзқарасына сай болмауы мүмкін.
Жарияланымдағы фактілер мен мәліметтердің шынайылығына авторлар жауап береді.
Редакция қолжазбаларды қайтармайды және оған пікір білдірмейді.

Опубликованные материалы могут не совпадать с точкой зрения редакции.
Ответственность за достоверность фактов и сведений,
содержащихся в публикациях, несут авторы.
Редакция не возвращает и не рецензирует рукописи.

