



С. ДЕМИРЕЛ АТЫНДАҒЫ
УНИВЕРСИТЕТТІҢ
ХАБАРШЫСЫ

SULEYMAN DEMIREL
UNIVERSITY BULLETIN



ISSN: 2415-8135

ИНДЕКС 74302

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
СУЛЕЙМАН ДЕМІРЕЛ АТЫНДАҒЫ УНИВЕРСИТЕТІ

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN
SULEYMAN DEMIREL UNIVERSITY

С. ДЕМІРЕЛ АТЫНДАҒЫ
УНИВЕРСИТЕТТІҢ
ХАБАРШЫСЫ

SULEYMAN DEMIREL
UNIVERSITY
BULLETIN

ҚАҢТАР-НАУРЫЗ
JANUARY-MARCH

Алматы – Almaty, 2018

ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛ

С. Демирел атындағы университеттің хабаршысы филология ғылымдары, әлеуметтік ғылымдар, жаратылыстану және техникалық ғылымдар бағытында жүргізілген ғылыми зерттеулер қорытындыларын қазақ, орыс, ағылшын, түрік тілдерінде жариялайды.

Ғылыми журнал Қазақстан Республикасы Мәдениет және ақпарат министрлігі тарапынан берілген №7714-Ж куәлігі негізінде 2007 жылдан бастап тоқсан сайын, жылына 4 рет шығады.

SCIENTIFIC JOURNAL

Suleyman Demirel University bulletin publishes scientific research work results on various branches not only papers of scholars from Kazakhstan, also other countries as well, in the following areas: philology, social sciences, natural and technical sciences.

The journal is registered by the Ministry of Culture and Information of the Republic of Kazakhstan, certificate issued by №7714- Ж., publishes materials in Kazakh, Russian, English and Turkish languages since 2007, publication frequency is once every quarter.

РЕДАКЦИЯ АЛҚАСЫ

Д. Ысқақұлы, ф.ғ.д., профессор
(*бас редактор*)
Қ.Т. Қожахмет, PhD
Д.Э. Гаипов, п.ғ.к.
С.Н. Әмірғалиева, физ.-мат. ғ. д.,
профессор
З.К. Ахметжанова, ф.ғ.д., профессор
Б.Л. Тәгібеков, э.ғ.д., доцент
Қ.Б. Күдерінова, ф.ғ.д., профессор
Т.А. Ағдарбеков, з.ғ.д., профессор
Ш.М. Қадыров, PhD
(*жауапты редактор*)
Ә. Болатхан, МА (*техникалық хатшы*)

EDITORIAL BOARD

D. Iskakuly, Doctor of Philological Sciences,
professor (*chief editor*)
K.T. Kozhakhmet, PhD
D.E. Gaipov, Candid. of Pedagogy Sciences
S.N. Amirgaliyeva, Doctor of Phys. and Math. Sciences,
professor
Z.K. Akhmetzhanova, Doctor of Philological Sciences,
professor
B.L. Tatibekov, Doctor of Economic Sciences, associate
professor
K.B. Kuderinova, Doctor of Philological Sciences,
professor
T.A. Agdarbekov, Doctor of Law, professor
Sh.M. Kadyrov, PhD (*responsible editor*)
A. Bolatkhan, MA (*technical secretary*)

АҚЫЛДАСТАР АЛҚАСЫ

Ә.А. Ақматалиев, ф.ғ.д., профессор
(*Қырғызстан*)
Хуаң Жуанциан, филос.ғ.д., профессор
(*Қытай*)
К.Р. Айде-Заде, физ.-мат. ғ.д.,
профессор (*Әзербайжан*)
Ары Ниязи, физ.-мат. ғ.д., профессор
(*Швейцария*)
Е.Н. Әмірғалиев, тех.ғ.д., профессор
(*Қазақстан*)
В.В. Вербовский, физ.-мат.ғ.д., доцент
(*Қазақстан*)
Л.Ю. Мирзоева, ф.ғ.д., доцент
(*Қазақстан*)
М.С. Жолшаева, ф.ғ.д., доцент
(*Қазақстан*)

ADVISORY BOARD

A.A. Akmataliev, Doctor of Philological Sciences,
professor (*Kyrgyzstan*)
Juan Juanchian, Doctor of Philosophical Science,
professor (*China*)
K.R. Ayde-Zade, Doctor of Phys. and Math. Sciences,
professor (*Azerbaijan*)
Ary Niyazi, Doctor of Phys. and Math. Sciences,
professor (*Switzerland*)
E.N. Amirgaliyev, Doctor of Technical Sciences, professor
(*Kazakhstan*)
V.V. Berbovsky, Doctor of Phys. and Math. Sciences,
associate professor (*Kazakhstan*)
L.Yu. Mirzoyeva, Doctor of Philological Sciences,
associate professor (*Kazakhstan*)
M.S. Zholshaeva, Doctor of Philological Sciences,
associate professor (*Kazakhstan*)

МАЗМҰНЫ

ФИЛОЛОГИЯ ҒЫЛЫМДАРЫ

<i>М. Аширимбетова, Р. Нұржан</i> Үш тұғырлы тіл туралы: әдеби шолу.....	7
<i>А.Ж. Аманжол</i> Тіл экологиясындағы масс-медиалық дискурстың рөлі.....	15
<i>Е. Аккая</i> Білім беру технологиялары мен пайдаланудың теориялық тұжырымдары.....	22
<i>А. Құрманәлі, Т. Аязбай</i> Шетел тілі ретінде түрік тілі сабақтарында студенттердің сөйлеу дағдысын дамытуға арналған іс-шаралар.....	28
<i>Қ.А. Садықбеков</i> Мәмлүк қыпшақ жазба ескерткіштері тіліндегі есімше жұрнақтары.....	40
<i>А.С. Нурушова</i> Ауызша сөздегі кідірістерді уәжді қолдану арқылы білім алушының сөз сараптауын жетілдіру тәсілдері.....	48
<i>М.С. Жолшаева, Г.Ө. Мұсабек</i> «Шарт» ұғымының қазақ тіл біліміндегі зерттелуі.....	57
<i>Ә.М. Шудабай</i> Жеке меншік білім беру курстарындағы аралас деңгейлі сыныптарда ағылшын тілін үйрету мақсатында материал жасаудың тиімді жолдары.....	63
<i>Н.Ж. Кәдіржан</i> Мұхтар Әуезов пен Джек Лондон шығармаларының тарихы мен ерекшелігі.....	78

ӘЛЕУМЕТТІК ҒЫЛЫМДАР

<i>Д.Х. Махамедов</i> Орталық Азиядағы аймақтық интеграция.....	86
<i>Ә. Кабылбекова</i> Шағын және орта кәсіпорындарда қаржылық тәуекелге әсер ететін факторларды анықтау.....	92
<i>Г. Рустемқызы</i> Сақтандыру өнеркәсібіндегі маркетинг құралдары.....	105
<i>Б.А. Салаев</i> Сотта жауап алудың психологиялық ерекшеліктері.....	112

<i>Б.А. Аземхан</i>	
Жаһандану жағдайындағы Қазақстандық жоғары оқу орындарының бәсекеге қабілеттілігі.....	119
<i>Ж.С. Айгел</i>	
Қазақстандағы жобалық басқару.....	130
<i>А.А. Еникеева</i>	
Мінез-құлықтық қаржы: Қазақстандық кәсіпкердің қаржы мәселесіне қатысты шешімдеріне әсері.....	137
<i>Н.Ж. Алтынбекова</i>	
Адам ресурстарын басқару: Каспи банк мысалында.....	144
<i>А. Гасанова, А. Набиева</i>	
Қазақстан әуе компанияларының жиі ұшатын жолаушылар бағдарламасын нәтижелі басқару мәселесі.....	156
<i>А.А. Амирхан</i>	
«Әйр Астана» компаниясында бірлестік қозғалысының жолдары	164

ЖАРАТЫЛЫСТАНУ ЖӘНЕ ТЕХНИКАЛЫҚ ҒЫЛЫМДАР

<i>Н.А. Дүйсебаев</i>	
Ақпараттық жүйелердің медицина саласында қолданылуы.....	170
<i>М. Толымбекбаева, Е. Айтжанов</i>	
Математикадан сыныптан тыс жұмыстарды ұйымдастыру.....	182
<i>М.Б. Сиқымбай</i>	
Педагогика және психологиядағы математикалық қабілеттерді түсіну.....	190
<i>Д. Абдиманов, Ш. Кадыров, Е. Розахунова</i>	
Мұнай бағалары мен валюта айырбастау бағамдарының ара қатынасы.....	196
<i>Е.Н. Амиргалиев, С. Бегадил</i>	
Мәтіндік ақпаратты талдау барысында Шингл алгоритмі негізінде ұқсас мәтіндерді табу.....	202
<i>Ү.Н. Сабыр</i>	
Қазақстандағы экспорттық сауданың дамуын талдау.....	209
<i>О. Жоламанұлы</i>	
Тауар сипаттамаларына қарай оларды тиімді жеткізу алгоритмдерін құру арқылы транспорт компанияларының логистикалық есептерінің оңтайлы шешу жолдары.....	219

CONTENTS

PHILOLOGY

<i>M. Ashirimbetova, R. Nurzhan</i> A trilingual reality: an overview.....	7
<i>A.ZH. Amanzhol</i> The role of mass media in the ecology of language.....	15
<i>E. Akkaya</i> Theoretical finding on educational technology and use.....	22
<i>A. Kurmanali, T. Ayazbay</i> Activities for developing students' speaking skill in the turkish classes as a forein language.....	28
<i>K.A. Sadikbekov</i> Participle suffixes in the texts of the ancient mamluk-kipchak written monuments.....	40
<i>A. S. Nurushova</i> Aimed usage of pauses in a speech as an effective method of improving quality of students knowledge.....	48
<i>M.S. Zholshaeva, G.O. Mussabek</i> «Conditional» concept at different levels in Kazakh language researches.....	57
<i>A. Shudabay</i> The effective ways of material development in teaching English language in mixed-level classes at private educational centres.....	63
<i>N.Zh. Kadirzhan</i> The history and characteristics of the works of Mukhtar Auezov and Jack London.....	78

SOCIAL SCIENCES

<i>D. Makhamedov</i> Regional integration in Central Asia.....	86
<i>A. Kabyzbekova</i> Factors affecting financial risk at small and medium enterprises in Kazakhstan.....	92
<i>G. Rustemkyzy</i> Marketing channels in insurance industry.....	105
<i>B.A. Salayev</i> Psychological features of interrogation in the Court.....	112

<i>B. Azemkhan</i>	
Competitiveness of higher education institution of Kazakhstan in the context of globalization.....	119
<i>Z. Aigel</i>	
Project management in Kazakhstan.....	130
<i>A. Yenikeyeva</i>	
Behavioral finance: effects on financial decision makings of entrepreneur in Kazakhstan.....	137
<i>N. Altynbekova</i>	
Human resource management using the example of Kaspi bank.....	144
<i>A. Gassanova, A. Nabiyeva</i>	
Effective management of the frequent flyer program as a tool of increasing competitiveness.....	156
<i>A. Amirkhan</i>	
Ways of competitiveness rise at the «Air Astana» company.....	164

SCIENCE AND TECHNOLOGY

<i>N.A. Duisebayev</i>	
Using some applications of information system in health care.....	170
<i>M. Tolymbekbayeva, E. Aitzhanov</i>	
Problem of interest in the mathematics and organization of the internal work.....	182
<i>M. Sikymbay</i>	
Understanding the mathematical abilities in psychology and pedagogy.....	190
<i>D. Abdimanapov, Sh. Kadyrov, E. Rozakhunova</i>	
Correlation between oil prices and currency exchange rates.....	196
<i>Y.N. Amirgaliev, S. Begadil</i>	
Finding duplicates in a test based on the Shingle algorithm.....	202
<i>U. Sabyr</i>	
Analysis of the development of export trade in The Republic of Kazakhstan.....	209
<i>O. Zholamanuly</i>	
Logistic optimizations. Self-adaptive algorithm and software for routing optimizations.....	219

IRSTI 16.01.09

M. Ashirimbetova¹, R. Nurzhan¹

¹Suleyman Demirel University
Almaty, Kazakhstan

A TRILINGUAL REALITY: AN OVERVIEW

Abstract. The President of the Republic of Kazakhstan, Nursultan Nazarbayev in his message mentioned the necessity of application of the foreign experience in the local education. Thus, issue of trilingualism gains importance in the light of the newly introduced government policy. The present article is dedicated to the literature review on the issue of trilingualism and presents the thoughts on the works of foreign scholars concerning the CLIL model in the context of trilingualism. The article also presents the difference between the traditional education system and the trilingual with the application of CLIL model.

Key words: literature review, CLIL, trilingualism, traditional education system, difference.

Аңдатпа. ҚР президентінің Қазақстан халқына жолдауында Отандық білім беру жүйесіне шетелдік тәжірибені кәсіби қолдану қажеттілігі туралы айтылды. Осылайша, жақында енгізілген үш тұғырлы тіл туралы сұрақ біздің республикамыздағы мемлекеттік саясатта маңызды орын алады. Берілген модельдің практикадағы қолданысында теоретикалық негіз үлкен рөл ойнайды. Осы мақалалада үш тұғырлы тіл контекстінде шетелдік ғалымдардың үштілділік сұрақтарға арналған жұмыстарында пәндік-тілдік кіріктірілген білім моделін енгізу сатылары қарастырылды.

Түйін сөздер: әдеби шолу, пән мен тілді кіріктіріп оқыту, үш тұғырлы тіл, дәстүрлі білім беру жүйесі, айырмашылық.

Абстракт. Президент Республики Казахстан Нурсултан Назарбаев в Послании народу Казахстана говорил о необходимости применения зарубежного опыта в отечественной системе образования. Таким образом,

вопрос о трехязычии приобретает важное значение в свете недавно внедренной государственной политики в нашей республике. Теоретическая основа играет основную роль в применении данной модели на практике. Таким образом, в настоящей статье автор рассматривает разницу между особенностями традиционной системой образования и трехязычной системой с применением модели ПЯИО с целью выявления плюсов и минусов каждой из упомянутых систем.

Ключевые слова: обзор литературы, ПЯИО, трехязычие, традиционная система образования, разница.

Indeed, that was only «the tip of a large linguistic iceberg» because, in fact, the process of «englishification» in Kazakhstan had already started long before the trilingualism company was officially declared. The declaration itself was actually a logical response to the natural event taking place in the society since the first foreign investors. We must admit that foreign language learning is not something that happens overnight; it requires commitment of time and money. However, the results of these investments can be noticed today. For example, the British Council in Kazakhstan supports the policy of multilingualism – from training courses to a mobile service «Phrase of the day». «By 2020, 20 per cent of the population should speak English freely» – states the president of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev in his 2011 state of the nation Address. «The country aims at becoming one of the world’s fifty most competitive countries and has all the qualities necessary to achieve that and more. Kazakhstan’s natural resources are an enormous asset, as is its diverse population. There are about 130 ethnic groups, each with its own languages, living in Kazakhstan» he adds [1].

According to Ardak Bekturova, «a unique trilingual policy declared by President Nazarbayev sets out the objective – everyone should speak fluent Kazakh (the national language of state), Russian (for everyday transactions) and English (for international communication). The medium-term aim is for 15 per cent of the population of nearly 17 million to achieve this by 2020. As a multilingual country, the government is keen on giving young people the opportunity to study in all three languages, from primary school to university. Aside from traditional foreign language instruction, children in 33 trilingual schools across the country are being taught core subjects in all three languages, and special departments at 20 Kazakhstani universities have been opened to teach students in the same way».

Then she continues saying «as global specialists in English language teaching, we at the British Council are working actively to support the trilingual policy – offering a wide range of training courses for English teachers to upgrade their professional skills and seeking opportunities to transfer this experience to make the teaching of Kazakh and Russian more effective. A basic methodology course leading to the Cambridge

Teaching Knowledge Test is used as an elective course in some universities, while Classroom Language and English for Teaching are embedded in the programme of national in-service institutes. To provide more access to opportunities for low-cost language development across Kazakhstan, our innovative trilingual mobile service offering learners of English a «phrase of the day» was launched in cooperation with Kcell, the largest mobile operator in Kazakhstan. This simple SMS tool reaches 14,000 new subscribers monthly. New content is constantly being developed and introduced to meet wide-ranging needs, such as business English, English for IELTS, English for teachers, English for sports, English Today and so on».

According to Do Coyle, Philip Hood and David Marsh «CLIL is a dual-focused educational approach in which an additional language is used for the learning and teaching of both content and language» [2]. They point to the importance of cognitive engagement in order to learn effectively. Group work, problem solving and questioning are important vehicles the pupils need to master for the process of «constructing knowledge which is built on their interaction with the world». In CLIL, the cultural context is, together with cognition, content and communication, the cornerstones that create the settings for an engaging learning environment with clear linguistic and subject area goals.

CLIL in theory

From a theoretical viewpoint, the aspects of learning through cognitive thinking and cooperation are in line with the sociocultural perspective as outlined by Lev Vygotsky. In the research area of language development, Patsy Lightbown and Nina Spada point to research by Jim Lantolf, concluding that the cognitive language development does not only necessarily involve frequent interaction between a learner and a teacher, but also takes place in learner to learner interactions [3]. In her research Merrill Swain concluded that discussions between students regarding how to correctly formulate a language output trigger thinking processes that develop understanding of the language [4]. Although CLIL as the full concept described by Coyle at all can bring many advantages, Lightbown and Spada identify two potential drawbacks with the CLIL approach as the sole teaching method. Firstly they point out that meaning often becomes more important than form, i.e. that there is a risk that students produce language output, which is understandable, and makes sense from a content perspective, but contains many flaws from a language perspective. Secondly they point out that oral interactions between students lead to confidence in language use, but with the important negative effect that the majority of the language produced remains without error correction. In many cases the teacher is not presented to make any corrections, and the students might not correct each other even if they could. As with all methods there are both advantages and challenges and the same can be said when it comes to teaching through CLIL. Sheelagh Deller and Christine Price [5]

explain that an advantage for the language teacher is that since there is a lot of material within CLIL some content is readymade and this avoids reinventing the wheel. Deller and Price refer to the work of Howard Gardner [6]. His theory on multiple intelligences suits the way CLIL approaches pupils' learning and progress. Since CLIL teaching is highly interactive, with various tasks, group formations and a communicative focus, these different intelligences can be supported and the pupils will be able to access learning more easily: «When we are teaching another subject through a foreign language it is likely that we will draw on more of the intelligences and this is likely to be helpful for our learners». Lightbown and Spada mention that among the intelligence the verbal one is the intelligence that is mostly associated with success in school.

CLIL method and its tools

The current curriculum requires the integration of subjects and educational fields. Thus, it is necessary to blend and mutually enrich individual fields and disciplines. The classic type of education, which prefers school subjects taught separately, no longer corresponds with today's needs. One of the approaches which stresses the above mentioned integration is an implementation of a foreign language into teaching; the related method is called Content and Language Integrated Learning (CLIL). In its broadest sense, CLIL refers to teaching a non-language subject using a foreign language, which then serves as a means of communication and content sharing. Non-language content is mediated and developed using a foreign language while the foreign language is developed by mediating the content. As a result, both the content and language are developed through a mutual relation.

This type of integrated teaching sets two basic objectives – the content and the language. The term CLIL was coined in 1994 and first used in 1996 in UNICOM, University of Jyväskylä, in Finland, and by the European Platform for Dutch Education. CLIL was supposed to define the educational methods through which special subjects are taught in a foreign language and through which content teaching takes place simultaneously with teaching a foreign language. Later, CLIL expanded to teaching via any language that was not the first or native language. Many authors refer to CLIL as an «umbrella term», which includes a number of different approaches in different educational contexts. The authors of the CLIL concept believed that this was an innovative approach to education and it would have a long term impact on the quality of education. In 1995, the European Commission adopted the White Paper on education, which emphasized plurilingual education in Europe.

In this document, experts agreed that CLIL can play an important role in this effort. At that time they highlighted the fact that CLIL helped to develop foreign language skills. Today we know that it also brings substantial benefits and innovation in teaching non-language subjects, especially in the context of

the traditional, sometimes rather old-fashioned, educational system. Integrated teaching entails certain risks, but it also offers benefits. The benefits include greater demands on the cognitive processes that are not commonly contained in language textbooks, training compensation strategies and an effective development of communication skills, working with real content that is usable in real life, better chances to find a job, expanding intercultural competence, and increasing teachers' professional qualification. The risks associated with CLIL include students' inability to use a foreign language in special subjects, a lack of relevant learning materials (printed and digital) and a lack of evaluation tools for the CLIL, uninformed school management and unsystematic introduction of the CLIL in schools, teachers' unwillingness to cooperate in CLIL teams, time-consuming and difficult preparation for CLIL teaching, and insufficient language or subject skills of the teachers. Nevertheless, CLIL is a method that assumes changes in teaching methods and in using other didactic means.

When planning content objectives, teachers must also take into account the cognitive development of the students so that the mental operations at a lower level (remembering, understanding, application) could be followed by higher-level mental operations (evaluation, creation, analysis).

There are six basic principles of teaching: 1) use of new organizational and methodological approaches in teaching, 2) creative atmosphere, 3) authenticity of teaching, 4) active learning (students' participation in content creation), 5) support in teaching (scaffolding) and 6) cooperation. The CLIL educational method is based on the didactics of teaching foreign languages and the didactics of special subjects, and it is implemented through pedagogical constructivism, project based learning, critical thinking, etc. In integrated teaching, a constructive approach is important because students do not possess sufficient language skills to be able to understand the complete contents of education. New terms must coincide with previously acquired and adopted content, and it is equally important that such content is based on the already acquired language structures and skills.

Differences between CLIL and traditional language education

First of all, CLIL is dual-focused and has both content and language goals, which creates a continuum of both goals at one end, without any specification of importance of one over the other. The target language is used as a vehicle for communication and is therefore not the ultimate goal. In other words, CLIL is a task-based language learning approach by which language is learned through usage of the language while discussing content matter. This creates a meaningful learning environment in which pupils have an immediate need to use the target language. Feedback is given through scaffolding, ensuring the pupils are constantly in what Vygotsky called «the zone of proximal development» [7].

This means that the pupil is able to fulfill tasks because the teacher is helping, whereas alone the pupil would not be able to do so. A second difference from traditional language learning approaches is the way CLIL is pupil-centered rather than teacher-centered. In many Western societies, the dominant teaching model is based on what Freire calls the «banking model» [8]. This means that the teacher has the role of the expert and deposits information and skills into the memory bank of the pupil. This banking model creates a teacher-controlled and teacher-led learning process. CLIL, on the other hand, has a more social-constructivist approach, meaning that the emphasis is on the student experience and on the encouragement of active student learning [9]. The focus of CLIL is therefore on interactive, mediated, and student-led learning, which requires social interaction between teachers and students.

The third difference focuses on the resemblance of the language learning process in CLIL to the natural cognitive skill acquisition. There are two types of processes that interact during a learning process, namely implicit learning and explicit learning [10]. Surmont, Van de Craen, Struys, and Somers [11] compared this interaction with the way a child learns how to tie his/her laces: He/she needs to practice on his/her own, but when a parent or sibling provides explicit information on what to do with the laces, the child will figure out much faster how it is done. Research by Bialystok and Barac [12] showed that when second languages are learned implicitly, the brain responds the same way as it does when using the mother tongue. This does not imply that it is better, but it proves that the learning context has a major influence on how something is processed. This can, for instance, explain previous neurolinguistics results in which bilingual brains were found to be more efficient than monolingual brains [13].

In traditional education, there are various reasons why implicit (language) learning is not used often enough. Sun, Mathews, and Lane described it as follows: «Most educational settings focus on teaching conceptual (explicit) knowledge rather than setting up an opportunity for gaining substantial experiential (mostly implicit) knowledge». In traditional language education, the emphasis is all too often on grammatical correctness and often teachers are unable to give their students sufficient time to use and to practice using the target language due to time constraints. In CLIL education, on the other hand, students learn the language in a much more implicit way, as they have to use it to understand and communicate about the content of the course.

They basically learn the language «along the way». Due to a much higher implicit learning aspect in CLIL classes, children benefit more from the interaction between implicit and explicit education. It is of course impossible to solely off implicit or explicit learning. Rather, learning should be seen as a continuum in which both sides can never be fully tuned out, thus implying that

traditional language courses are not obsolete in CLIL programs, because they provide the necessary, more explicit focus on language. Francis [14] even suggests that it is not bilingualism per se that creates increased metalinguistic awareness but that the learning context in which the pupils are situated has the largest influence. The combination of a CLIL class and a traditional language class creates a learning environment in which the brain thrives, an environment where explicit and implicit learning can take place [15].

A final difference between CLIL and traditional foreign language classes is the possible increased development of metalinguistic awareness. Metalinguistic awareness can be described as the ability to «reflect on and manipulate the structural features of languages» [16]. It permits reasoning and application of logic with language. Usage of metalinguistic awareness usually requires a momentary shift of attention from content to form [17].

In normal language use, metalinguistic awareness is hardly relevant as conveying the message is normally considered as more important than the linguistic structures used to convey it [18]. Speakers do rely on it when they have to access deeper linguistic knowledge when, for example, correcting certain slips of the tongue [19] or deciphering an atypical form of speech or dialect [20], when making puns or word jokes, when linguistic ambiguities have to be resolved, when grammaticality or appropriateness has to be judged, or when decisions have to be made on deeper meanings or intentions based on word choices or paralinguistic cues. Thus, the current review of the literature proves the effectiveness of CLIL method in the context of the newly introduced policy.

References

- 1 RK President N. Nazarbayev's Address to the Nation [internet resources] – 2014. – URL: <https://goo.gl/Zf1BW2> (date of use: 10.01.2018).
- 2 Coyle, D., Hood Ph., Marsh, D. CLIL: Content and Language Integrated Learning – Cambridge: CUP, 2010. – 184 p.
- 3 Patsy M. Lightbown, Spada, N. How languages are learned. – Oxford: OUP, 2013. – 252 p.
- 4 Swain, M. Three functions of output in second language learning. In Cook, G., Seidlhofer, B. Principle and practice in applied linguistics: Studies in honour of H. G. Widdowson. – Oxford: OUP, 1995. – P. 125–144.
- 5 Deller, Sh., Price, Ch. Teaching other subjects through English. – Oxford: OUP, 2007. – 168 p.
- 6 Gardner, H. Multiple intelligences: The theory in practice. – New York: BasicBooks, 1993. – 320 p.
- 7 Vygotsky, L. Interaction between learning and development. In Gauvain & Cole (Eds), Readings on the development of children. – NY: Scientific American Books, 1978. – pp. 34-40.

8 Paulo, F. *Pedagogy of the oppressed*. – NY: The Continuum International Publishing Group Inc, 2005. – 183 p.

9 Cummins, J. Using information technology to create a zone of proximal development for academic language learning: A critical perspective on trends and possibilities // In C. Davison (Ed.), *Information technology and innovation in language education*. – Hong Kong, 2005. – P. 105-126

10 Sun, R., Mathews, R., Lane, S. Implicit and explicit processes in the development of cognitive skills: A theoretical interpretation with some practical implications for science education // In Vargios, E. *Educational psychology research focus*. NY: Nova Science, 2007. – P. 1-26.

11 Surmont, J., Van de Craen, P., Struys, E., Somers, T. Evaluating a CLIL student: Where to find the CLIL advantage. In Breeze, R., Llamas Saiz, C., Martinez Paramar, C., Taberero Sala, C. *Integration of theory and practice in CLIL*. – Amsterdam: Rodopi. – 2014. – P. 55-74

12 Bialystok, E., Barac, R. Emerging bilingualism: Dissociating advantages for metalinguistic awareness and executive control. *Cognition*, 2012. – P. 1-26

13 Mondt, K., Struys, E., Balériaux, D., Van de Craen, P. Neurocognitive effects of multilingualism and school language on numerical cognition in a population of children. – *Neuro Image*, 2008. – P. 319-337

14 Francis, N. Nonlinear processing as a comprehension strategy: A proposed typology for the study of bilingual children's self-correction of oral reading miscues. – *Language Awareness*, 2004, – P.17-33

15 Ellis, R. *The study of second language acquisition*. – Oxford: OUP, 1994. – 824 p.

16 Ter Kuile, H., Veldhuis, M., Van Veen, S., Wicherts, J. Bilingual education, metalinguistic awareness and the understanding of an unknown language. *Bilingualism: Language and Cognition*, 2011. – P. 233-242

17 Edwards, H., Kirkpatrick, A. Metalinguistic awareness in children: A developmental progression. *Journal of Psycholinguistic Research*, 1999. - 28 (4), P. 313-329

18 Nagy, W., Anderson, R. Metalinguistic awareness and the acquisition of literacy in different languages. In Wagner, D., Venezky, R., Street B. *Literacy: An international handbook*. Boulder, CO: Westview, 1998. – P. 155-160

19 Fromkin, V. Errors in linguistic performance: Slip of the tongue, ear, pen and hand. – New York: Academic Press, 1980. – P. 263-271

20 Kemper, R., Vernooy, A. Metalinguistic awareness in first graders: A qualitative perspective // *Journal of Psycholinguistic Research*. – №22(1), 1993. – P. 41-57.

FTAXP 16.01.11

А.Ж. Аманжол¹

¹Сулейман Демирел университеті, Алматы қ., Қазақстан

ТІЛ ЭКОЛОГИЯСЫНДАҒЫ МАСС-МЕДИАЛЫҚ ДИСКУРСТЫҢ РӨЛІ

Аңдатпа: Бұл мақалада бұқаралық ақпарат құралдарының тілі, БАҚ-тың тіл дамуына әсері, сондай-ақ қазіргі БАҚ дискурсының лексикалық-семантикалық ерекшеліктері БАҚ-тың негізгі өнімі ретінде қарастырылады. Бұқаралық ақпарат құралдарында кездесетін қателіктерден тіл экологиясының зардаптары да сөз болады. Мақалада тіл экологиясы арқылы дүниеге келген лингвоэкология, эколлингвистика сияқты ғылыми жаңа бағыттардың негізгі зерттеу нысаны анықталады. Автор ғалымдардың пікірлеріне сүйене отырып, қазақтілді БАҚ-тың бүгінгі даму деңгейіне талдау жасайды. БАҚ тілі халықтың сөз мәдениетінің айнасы екені тақырыптың өзектілігін аша түседі.

Түйін сөздер: БАҚ, масс-медиалық дискурс, тіл экологиясы, лингвоэкология, тіл мәдениеті, сөз тазалығы.

Аннотация: В данной статье автор рассматривает влияние средств массовой информации на состояние языка, выявляются лексико-семантические особенности современного масс-медийного дискурса как продукта СМИ. Негативное влияние языка СМИ на общую «экологию» языка. Опираясь на мнения общественных деятелей, исследователь делает вывод о том, что язык казахскоязычных СМИ на сегодняшний день недостаточно развит. Актуальность темы обусловлена тем, что язык СМИ является отражением общей культуры языка нации.

Ключевые слова: СМИ, масс-медийный дискурс, экология языка, лингвоэкология, культура языка, чистота языка.

Abstract: The given paper outlines the article considers the influence of the media on the state of the language, reveals the lexico-semantic features of modern mass media discourse as a product of the media. the influence of Mass Media Language on the overall purity of the language itself. Taking into consideration opinions of public people the author comes to the conclusion that the language of Kazakh Mass Media is poorly developed. The novelty of the theme is explained by the fact that the language of Mass Media reflects general linguistic culture of a nation.

Keywords: mass media, mass media discourse, the ecology of language, language environment, purity of the language.

XX ғасырдың соңы мен XXI ғасырдың басындағы тіл ақиқатының маңыздылығын бейнелейтін «Шетел сөздерінің жаңа сөздігінде» «экология» ұғымы негізгі мағынасымен қоса «тазалық, бір нәрсенің дұрыстығы (мысалы, тіл экологиясы)» сияқты қосымша коннотацияға ие [1]. Тіл экологиясы бүгінгі таңда лингвоэкология, эколлингвистика аталып жүрген тұтастай жаңа бір ғылыми бағыттарды дүниеге әкеп отыр. Ол тілдің қалыптасуына негативті ықпал ететін факторларды анықтап, тілдің баюы және одан әрі жандануына септігі тиетін жайттарды зерттеп, зерделеп келеді. Алға қойған мақсаттарды барынша тиімді іске асыру үшін, тіл экологиясы мемлекеттік тіл саясатының негізін қалыптастыруы керек. Ол үшін білімнің, ісқағаздары мен заң тілінің және бұқаралық ақпарат құралдарының (әрі қарай – БАҚ) тілін қалыптастыруы қажет [2].

Қазіргі коммуниктивті кеңістік дәстүрлі бұқаралық ақпарат құралдары (газет, телехабар, радио) жүйесінің қарқынды дамуы, компьютерлік ақпараттық технологиялардың пайда болуы, әлемдік ақпараттық кеңістіктің жаһандануы сияқты дүниелермен сипатталады.

Ғалымдар посткеңестік замандағы көркем әдебиет рөлінің төмендеп кеткенін, қазіргі заманда мәнінің жоғалып бара жатқанын айтады. Алайда реципиенттердің сөз талғамын қалыптатыруда масс-медиалық дискурс негізгі қызмет атқарып келеді. Ол әдеби сөзді қолдану, әдеби тілдік норма қалыптастыруда басты рөлге ие болып отыр [3]. Масс-медиалық дискурс дегенде БАҚ жүйесінің барлық өнімін, яғни ауызша және жазбаша мәтіндер кешенін экстралингвистикалық факторлармен бірге қарастырамыз.

Басқа да қоғамдық институттар сияқты БАҚ та тіл тазалығына көңіл бөлуі керек пе? Әлбетте, міндетті түрде. Қазіргі таңда БАҚ тілі неғұрлым жандана түсетін болса, ол өзінің негізгі міндетін жақсы атқарған болар еді. Дұрыс қалыптасқан тіл – тіл мәдениетінің жоғары деңгейі мен қоғам сауаттылығының көрінісі. Себебі тіл – ойлаудың бейнесі ғана емес, ойды қалыптастырады, әр түрлі деңгейдегі адамдар арасындағы қатынасты реттейді, басқарудың, тәрбиенің, ұлттық фактордың біріктіруші әмбебап құралы ретінде әрекет етеді.

Тіл – БАҚ-тың негізгі құралы, қоғамдық пікірді қалыптастырудың ең тиімді нысаны және бұқаралық қарым-қатынастың қалыптасуына әсер ететін негізгі факторлардың бірі. Масс-медиа тілі арқылы басқарудың жоғарғы мүмкіндігі қамтамасыз етіледі. Тіл шындықты бейнелеумен қатар реципиенттің қоршаған ортаға деген көзқарасын, олардың нысандарды, оқиғаларды, құбылыстарды оң немесе теріс бағалауына ықпал етеді, осылайша оның қабылдауын басқарады [4].

БАҚ-тың түрлі арнасынан келіп түскен ақпараттарды көпшілік қауым шынайы деп қабылдаса, сол ақпаратты жеткізіп отырған журналисті лауазымды тұлға санауға бейім тұрады. Сол арқылы БАҚ өкілдерінің қоғамдық сананы билеуіне жағдай жасайды. Осыған орай масс-медиа дискурсы, белгілі бір лексикалық бірліктер, сөйлеу екіпіні, сөздердің айтылуы және осы сияқты т.б. мәселелер (мысалы, радио немесе газет бетінен алынған) адамдарға дайын үлгі боп қабылданады да, саналы түрде өзінше бір сөйлеу үлгісі ретінде қолданылады.

Бұқаралық ақпарат құралдарының «төртінші билік» аталуында үлкен мән бар. Қазіргі таңда бұқаралық ақпарат құралдары жүйесі кеңінен қанат жайып, халық тіл мәдениетінің қалыптасуында отбасы және мектеп сияқты әлеуметтік институттармен қатар маңызды рөл атқарып отыр.

Бүгінгі өркениетті даму кезеңімізде радио, теледидар, баспасөз және интернет жүйесі өміріміздің ажырамас бір бөлігіне айналды. Тіл ғылымның да қоғамда жаңа мәдениет қалыптастыруда үлкен рөл атқаратынын ескерсек, қазіргі қоғамдағы тіл қолданудың сын көтермей отырғанына көз жеткіземіз. Әсіресе интернет көздерінен алынған мәліметтер мен баспасөз беттеріндегі мақалалар мәтініндегі тілдік нормаға қайшы қолданыстар жас ұрпақтың тіліне айтарлықтай қиянат жасап отыр. Ең алдымен тілімізге енген кірме сөздер мен оларды орынсыз, сауатсыз қолдану белең алған.

Қазіргі қоғамда көп мағыналы сөздердің мәнін ашу, саяси бағыттағы сөздерді (мысалы: консерватор, патриот, экстремист және т.б.) еркін түсінбеу сияқты мәселелер жиі кездеседі. Мұндай сөздерді екі ұшты түсінікте қолданатын болса, қоғам санасын теріс бағалау арқылы бұрмалайды. Мұндай фактілер тіл басқыншылығының пайда болуына әкеп соғады. Әсіресе бұл құбылыс қазіргі қоғамдық пікірталастарда жиі байқалады.

Тіліміздегі кірме сөздер күнделікті өміріміздің ажырамас бөлігіне айналып отыр. Промоушн, апгрейд, холдинг сияқты кірме сөздерді қазақ тілінің синоним-аналогтерімен ауыстыруға болар еді. Алайда мұндай мүмкіндікті қолдана бермейміз, оның орнына шетелдің заманауи тіліндегі сөздерді дайын күйінде ала салып, оның лексикалық мағынасын жіті түсінбей жатамыз.

Сөйлеу мәдениетіндегі тағы бір өзекті мәселе – тіліміздің жұтандауы, сөз тіркесінің жаңсақтығы, тілдік нормаға сәйкес келмейтін сөздерді жиі қайталау. Тілімізде плеоназмдар мен тавтология жиі кездесетін болды. Қазіргі ұрпақ өз ойларын дұрыс тиянақтай алмай, паразит сөздерді (*сосын, не, тағы, қалай еді және т.б.*) қолдануға биім болып алған. Сонымен қатар өзара семантикалық байланысы жоқ сөздердің тіркесі, семантикалық жағынан мәні жоқ бейберекет сөздер пайда болған.

Мұның барлығы тілдік қарым-қатынас кезінде де, бұқаралық ақпарат құралдарында да жиі кездеседі. Қазіргі БАҚ тілінде стильдік бейнорма

белең алған. Атап айтқанда, ауызекі сөйлеу тілінде қолданылғанымен, әдеби тілдің нормасына жатпайтын лексиканы пайдалану жиі кездеседі. БАҚ-тың жазбаша мәтіндеріне көңіл аударатын болсаңыз, белгілі бір бейнені жасау үшін айтылған лексикалық бірліктер жүйесіз қолданылып, автордың айтайын деген ойы сол ойды таңбалауға пайдаланған формамен қабыспай жатады.

Көрермендерді елең еткіземіз деп дау-жанжалды қуалаған журналистер көп жағдайда талғам мен стильді, авторлық тұжырыммен оқырман талабын естен шығарып алады. БАҚ қызметкерлері масс-медиа дискурсының негізгі ерекшеліктерін теріс пайдаланып, соңында қалыпты жағдайды бейнелеп айту, мәнерлі сөйлеу орнына оны агрессияға айналадырып жатады.

Агрессиялық мінез-құлық көбінесе телиеидар мен радиода жүріп жатқан пікірталастарда жиі орын алады. Ғалым А.П.Сковородников БАҚ-тың қазіргі жағдайын талдай келе, лингвоэкологиялық бақылаудың нәтижесінде бұқара тілінің «теріс» үрдісін былайша атап көрсеткен:

- сөздік қор мен фразеологиялық тіркестердің (әсіресе жастар арасында) жұтандығы;
- қазіргі қолданыстағы кей сөздің негізгі мағынасын білмеуі, оларды еркін түсіндіре алмауы;
- дөрекі, былапыт сөздерге шектеу қойылмауы;
- бөтен сөздерді аудармасыз қолдану;
- жаргон сөздердің қолданысқа еркін енуі;
- сауатсыздық.

Қоғамдық үрдістердегі демократиялық жағдай масс-медиа тілінен де көрініс тапқанын айта кету керек. Бұл бағыт сөйлеу тілінің нығаюына, вербалды қарым-қатынастың күшеюіне алып келді. Журналистер әдеби тіл нормасын бұзу арқылы тіл мәдениетінің белгілі бір деңгейде бұрмалануына ықпал етіп отыр. Сол арқылы тіл мәдениетінің қалыптасуына кедергі келтіруде.

Қарқынды дамып келе жатқан бұқаралық қатынас құралдары осы күні қарымды әлеуметтік және коммуникативті-технологиялық әлеуетке ие, сондықтан тіл экологиясы мәселесінде БАҚ-тың алар орны ерекше.

Қазақ тілі – қазақ халқының мәдениетін, тарихын кейінгі ұрпаққа жеткізуші, оларды қайта жаңғыртушы, ұрпақ пен ұрпақтың рухани дүниесін сабақтастырушы құрал ретінде қазақтілді оқырманның экологиялық рухани ортасы.

Сөз мәдениетінің экологиялық аспектісінде адамгершілік, ізгілік элементтері қоса жүреді. Тілдік қарым-қатынаста, коммуникацияда қоғамдық, моральдық-этикалық принциптер, адамгершілік сезімі тапталмауы, бұзылмауы тиіс. Лингвоэкология тіл дамуының объективті бет-бейнесін көрсете білу керек. Оған төніп отырған қауіп жөнінде қоғамға дабыл қағып, әдеби тілдің тағдырына аландап, белгілі бір

қоғамда тіршілік етіп отырған тілдік орта қамқорлыққа алынып, қорғалуға тиіс. Лингвоэкологияның міндеті мен қарастыратын мәселелерінің құрамына қоршаған тілдік ортаны түрлі ластанудан сақтау, тазалау, сондай-ақ лингвистикалық нигилизммен күрес жүргізу де енеді.

Н.Уәлиұлы: «Гуманитарлық білімді бағаламау, қоғамның әсіресе прагматикашыл көңіл-күйдегі жіктерімен, технократтардың гуманитарлық білімді жоққа шығарушылық көзқарастырымен де күресу, қазіргі қоғамның барша салаларын гуманизациялауға негіз болатын, ағарту істеріне ұйытқы болатын филологиялық білім беру аса қажет», – деп санайды [5]. Сондықтан орта, арнаулы және жоғары оқу орындарының бағдарламасына тіл мәдениеті мен лингвоэкология пәндерін енгізу – бүгінгі лингвоэкологиялық ахуалдан туындап отырған талап.

Лингвоэкологияда қарастырылатын тағы бір мәселеле –сөз тазалығы. Дөрекі, былапыт, анайы сөздер – қоғамның, жеке адамның рухани дүниесіне зиян тигізетін дерт. Қазіргі қоғамда осылардың ашық түрде айтылу қаупі бар. Телеэкранда көрсетілетін мазмұны төмен шетелдік фильмдер әсерінен жастар арасында дөрекі, былапыт сөздер етек ала бастады.

Тілдік ортаның сөз тазалығына нұқсан келтіретін тағы бір себеп – жаргон сөздерге әуестену. Әсіресе өткен ғасырдың 90 жылдарынан бастап қазақ жастары жаргон сөздерге үйірсектене бастады.

Сөйтіп, сөз экологиясының тілдік ортаны бейпіл сөздерден, шетел сөздерін орынсыз қолданудан, жаргондардан, талғамсыз қолданыстардан арылту үшін күрес жүргізуіне алып келді.

Лингвоэкологияда «тіл басқыншылығы» деген деұғым бар. Бөгде тіл басқындышылығы ана тіліміздің қолданыс аясын тарылта бастайды. Тіл өз «үйінде», өз «мекенінде» зардап шегеді. Бөгде тіл алдымен басқару, ақпарат, ғылым-білім саласына үстемдік етіп, салтанат құрады. Мұның өзі ұлттық тілдің зияткерлік, танымдық, ақпараттық әлеуетін әлсірете бастайды. Ондай тілдің, әлемдік қоғамдастықты былай қойғанда, өз ортасында, өз «үйінде» абырой-беделі төмендеп, ана тілін өз тұтынушысы аяқасты етеді. Сөйтіп, бөгде тіл бұрындары қалыптасып қойған тілдік ортаны бұзып, іштей әлсірете бастайды. Сондықтан тілдік ортаға зардап тигізетін тіл басқыншылығына қарсы күресу тетіктерін айқындау, дұрыс жолға қою лингвоэкологияның аса маңызды мәселелеріне жатады.

БАҚ тілінде аудармаға аса көңіл бөлінеді. Аудармаға қойылатын басты талап – автордың стилистикалық ерекшелігін сақтау. Адамдардың келбет-бітімі, жүріс-тұрысы бір-біріне қаншалықты ұқсамаса, олардың сөз саптау машығы да соншалықты алшақ, соншалықты дербес. Ендеше осы бір ерекшелікті айыра білу керек. Аударма ісі – аумағы мен ауырлығы, маңызы мен жауапкершілігі жағынан ең күрделісі. Аударма

жұмысы – еркін көсілуді көтермейтін, адамның бар ынта-жігерін, бар рухани қабілеті мен білім-білігін сарқа пайдалануын талап ететін шығармашылық әрі ғылыми жұмыс. Түпнұсқа мазмұнын өзге тілден аударып беру үшін аударылатын тілдің барлық мүмкіндігін пайдалану қажет болады. Баспасөз бетінде жарияланатын материалдың үлкен бір арнасы аудармаға қатысты екені ескеріліп, оның тіліне қойылатын талаптар күшейтілуі керек. Аудармада этнолингвистика, когнитивті лингвистика, лингвомәдениеттану ғылымдарының деректері қолданылып, ана тіліміздің табиғи заңдылықтары бұрмаланбауы тиіс.

Газет-журнал бетінде, теле-радио хабарларында оғаш, ерсі сөздер мен сөйлемдер кездесіп отырады. Бұл жағдай аудармада ғана емес, қазақ тілінде әзірленген материалдарда да орын алып келеді. Ондай кемшіліктерді мерзімді баспасөз, теледидар арқылы берілетін жүгіртпе жолдардағы жарнамалардан көруге болады. Егер мәтін қазақ тілінде дайындалып, орыс тіліне кейін аударылса, бұл кемшіліктерден біржола құтылар едік. БАҚ тілін, ғалым айтқандай, қазақ тіліне аударсақ, бұл-жаһандану үдерісінде елдігіміздің бір белгісі болары сөзсіз.

Лингвэкологияға нұқсан келтіретін тағы бір фактор – орфографиялық нормадан ауытқу. Дұрыс жазып, дұрыс сөйлей білу – мәдениетті әр адам үшін міндет. Бұл мәселе ұлттық тіліміздің орфографиясы мен орфоэпиясын, грамматикасын жете білуді қажет етеді. Тіл мәдениетінің мәртебесін айқындайтын көрсеткіштің бірі – жазу бірізділігі. Бұл күнде қалыптасқан сөздерді баспа беттерінде түрліше жазу етек алып барады. Тіпті, дау-таласы жоқ ережелерді де бұзып жазып жүрген жайлар жиі кездеседі. Әрине, сауаттылық жайында аз айтылып жатқан жоқ. Баспа беттерінде мақалалар жариялануда, арнайы конференциялар өткізілуде, ол жиындарда да келіскен шешім, ұсыныстар қабылдануда.

БАҚ көздерін бақылап отырған оқырман мерзімді баспасөзді тіл мәдениетінің бір көрінісі деп ұғады. Сол себепті талапқа сай болуы керек.

1978 жылғы орфографиялық сөздікте «*әрқайсы*» деп жазылса (54-бетте), 1988, 2001 жылғы сөздіктерде «*әрқайсысы*» деп жазылған. 1978 жылғы сөздікте «*шет ел*» деп бөлек жазылса, 2007 жылғы сөздікте «*шетел*» деп бірге жазылған, ал басқа сөздіктерде мүлде жазылмаған. 2001 жылғы сөздікте «*көгөніс*», «*көгет*» (анат.), «*шегара*», «*пойыз*», «*пайыз*», «*зауыт*», «*тауар*», «*нөл*», «*нөмір*», «*рөл*», «*қырғұйек*» болып жазылса, 2007 жылғы сөздікте «*көкөніс*», «*көкет*», «*шекара*», «*қыркүйек*» деп жазылған. 1963, 1978, 1988 жылғы сөздіктерде «*артист*», «*артистер*», «*артисі*» деп жазылған да, 2007 жылғы сөздікте бұл сөздің жазылу талабы мүлде көрсетілмеген. «Актер» деген атақ өз рөлінің режиссері болуы керек. Осы сөз бірде *актерлер*, енді бірде *актерлар* болып жазылып жүр. Шетелдің актершыларыменде таныс боларсыздар. Мысалы, *Ақтоқты рөлін сомдау – кез келген актрисаның арманы*.

Тұрмыс – адам өмірінде маңызды рольге ие. Қоғамның ролін тамаша ойнап шыққан деген сөйлемдерді де кездестірдік. Сондай-ақ «*Астана балетінің*» әлемдік гастролі... т.с.с.

Күнделікті баспасөзде, теледидарда *әртіс, халық әртісі* болып жазылып жүр. Дұрысы осылай айтылып, осылай жазылғаны жөн болар еді.

Баспасөзде бір сөздің әр түрлі жазылуын, яғни әркімнің қалауынша жазылып жүрген сөздерді көрсете кету артықтық етпес.

1988 жылы жарық көрген орфографиялық сөздікте және соңғы сөздіктерде де «*таңғалу*», «*таңғалушылық*», «*таңғажайып*» болып көрсетілген. Орфографиялық ережеде осылай жазылуы тиіс екені көрсетілген сөздер күнделікті баспасөз беттерінде «*таң қалу*» (кейде *таңқалу*) «*номер*», «*ноль*», «*роль*» болып жазылып жүр.

Қосымшалардың жазылуында да шалағайлық кездесіп жатады. Мысалы: *М.Әуезовтың* (дұрысы *М.Әуезовтің*), *И.Тасмағамбетовтың* (дұрысы *И.Тасмағамбетовтің*), *Х.Досмұхамедовтың* (дұрысы *Х.Досмұхамедовтің*) т.б. Қосымшалар арасында түбірдің соңғы буынына тәуелді болмай, әрқашан өз қалпын сақтап тұратын қосымшалар да бар. Солардың арасында баспа бетінде *-нікі, -дікі, -тікі* қосымшалары көп ұшырасады. Мысалы: *Жұлдыздікі, Мақсаттікі, Динанікі* т.б. Күнделікті баспасөзде *Жұлдыздыкі, Мақсаттыкі, Динаныкі* болып жазылып жүргені жасырын емес. Бас әріптерден қысқарған сөздерге қосымша сол қысқарған форманың буын жағынан айтылу әуенімен үндесе және дыбыс үндестігіне сай, сонымен қатар дефис арқылы жалғанады. Мысалы, *ЮНЕСКО-ның, НАТО-ға, БҰҰ-ның, ҚазҰУ-дың, ҚазҰПУ-дың* болып жазылатын сөздердің көбіне-көп газет-журналда *ҚазҰУ-інің, ҚазҰУ-дің, ҚазҰПУ-інің, ҚазҰТУ-дің* болып жазылып жүргені жиі байқалады. Орфографиялық ережеде цифр арқылы жазылатын есептік саннан кейін ешқандай белгі қойылмайды, ал реттік сан араб цифры арқылы жазылса, саннан кейін дефис (-) қойылады. Яғни дефис (-) деп отырғанымыз *-ыншы, -інші, -шы, -ші* қосымшаларының орнына жүреді. Енді осыған баспасөзден бірер мысал келтірейік. Мәселен, *2017 жыл, 14 қазан, 5 маусым, 2-қабат, 3-сынып, 5-сынып, 3-курс* т.б. болып жазылуы керек сөздер газет-журналда *2017-інші жыл, 10-ыншы маусым, 14-інші қазан, 5-інші желтоқсан; 2 қабат, 3 сынып, 5 сынып* болып жазылып жүр.

Ескерілетін негізгі мәселе – ойдың дәлдігі, фактіні орынды пайдалана білудегі тілдік, стильдік ерекшеліктер. Термин және аударма сөздерге мән беру, әрбір сөйлемнің ақпаратқа сай нақты болуы бірінші орында тұруы тиіс. БАҚ-қа арналған қазіргі зерттеулерде масс-медиалық дискурс қызметін мәдени-ағартушылық жағынан қарастырмайды, себебі ол-маңызды қарқын алып келе жатқан жарнамалық ақпараттың орнын басып жатыр. Бағалы болған публицистикалық сөз «қызметтер» және «тұтынушы қолданатын тауарлармен» теңестіріліп келеді.

Осыған орай тіл экологиясы қазіргі кезеңдегі қоғамның дамуында қоршаған ортаны сақтау әрі қорғау мәселесімен қатар тұр және мемлекет тарапынан көңіл бөлуді қажет етіп отыр. Мұнымен қоса лингвоэкологияның міндетіне тек тіл мәдениетінің жағдайына зиян келтіретін бұқаралық коммуникацияның теріс аспектілерін анықтау ғана емес, публицист, журналист, саясат және қоғам қайраткерлері шығармасы тілінің сәтті шыққан үлгісін көрсету және оны насихаттауда кіреді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1 Захаренко Е.Н., Комарова Л.Н., Нечаева И.В. Новый словарь иностранных слов: 25000 слов и словосочетаний. – М.: Азбуковник, 2008. – 1040 с.

2 Сковородников А.П. Экология современного русского языка и роль средств массовой информации в этом процессе (тезисы) [Электронный ресурс] – 2007. - URL:<http://www.gazeta.sfu-kras.ru/node/307> (дата обращения: 12.01.2018).

3 Абдеев Р.Ф. Философия информационной цивилизации. – М.: Владос, 1994. – 336 с.

4 Бурдые П. О телевидении и журналистике. – М.: Институт экспериментальной социологии: Фонд научных исследований «Прагматика культуры», 2002. – С.75

5 Уәлиұлы Н. Қазақ сөз мәдениетінің теориялық негіздері: филол.ғыл.докт....диссертациясы. – А., 2007. – 328 б.

IRSTI 16.01.45

E. AKKAYA¹

¹Süleyman Demirel Üniversitesi
Almatı, Kazakistan

EĞİTİM TEKNOLOJİSİ VE KULLANIMI İLE İLGİLİ TEORİK BULGULAR

Özet. Teknoloji kullanımı eğitimi nitelikli hale getirir. Nitelikli eğitim için teknoloji olmazsa olmazdır. Eğitim teknolojisi ve dil öğretimdeki teknoloji kullanımı ile ilgili araştırmalar incelenmiş olup genel olarak problem ortaya çıkarılmıştır. Öğretim teknolojileri ile ilgili yapılan araştırmalar sonucunda bulgular eşliğinde eğitim teknolojisi kavramının teknoloji kısmı teknoloji gelişimi ile paralellik arz ederken eğitim ve öğretim kısmında bu oranda gelişimin olmadığını görmekteyiz. Araştırmada bunun sebepleri ortaya çıkarılmış olup bazı önerilerde bulunulmuştur. Bunların en önemlisi pedagojik

alanda veya içerik öğretiminde ihtiyaç duyulan uygulamaların, paket programların ve diğer mobil uygulamaların ilgili teknoloji geliştiricilere sunulması ve belirtilmesi gerekmektedir. Sonuç olarak teknoloji gelişimi hızı ile tekno uygulama ve programların eğitimde kullanılma hızını dengelemek gerekir.

Anahtar kelimeler: eğitim teknolojisi, öğretim teknolojisi, dil öğretimi, teknoloji, pedagoji.

Аңдатпа. Технологияларды пайдалану сапалы білім беруге көмектеседі. Технология сапалы білім үшін маңызды болып табылады. Білім және оқыту саласында технологияларды пайдалану туралы көп зерттеулер нәтижесінде білім беру және оқыту саласының дамуымен технологияның дамуы бірдей жылдамдылықпен бола алмайтының байқаймыз. Зерттеулердің тұжырымдамасына сүйемеленіп мұғалімнің технологиялық біліміне және оқыту-білім беруде қолдануына байланысты жалпы проблемалар анықталды. Мақалада осы проблемалардың себебтерімен бірге кейбір ұсыныстар жасалады. Ең маңызды педагогикалық немесе мазмұндық білімді дамытатын бағдарламалық программалар мен электрондық мәтериалдар туралы оқытуға керек тиісті мәліметтерді технологияларды әзірлеуші тұлғаларға ұсынылуы тиістігі дәлелденеді.

Түйін сөздер: білім беру технологиясы, әдістемелік технологиялар, тілін оқыту, технология, педагогика.

Abstract. The use of technology makes training a qualified one. Technology is indispensable for quality education. Research on education technology and the use of technology in teaching has been investigated and the problems have been found out in general. As a result of the researches related to instructional technologies, we can see that the developmental rate of technology development and educational technology are not same. Some problems and their reasons for this was discovered in the research and some suggestions were made. Most importantly, package programs and other mobile applications for pedagogical area or content teaching, need to be presented and reported to relevant technology developers. As a result, it is necessary to balance the speed of technology development with the speed of technological applications and the use of programs in education.

Keywords: Education technology, teaching technology, language teaching, technology, pedagogy.

Öğretim teknolojisini, öğretimi etkin kılmak için düzenlenmiş teknolojiler olarak tanımlamak mümkündür. Bazı tanımlarda ise öğretim teknolojisi, ortaya konulmuş somut materyallerden ziyade öğretimi etkili ve

mümkün kılmak amacıyla ortaya konan faaliyetler bütünü ya da süreç olarak ifade edilir.

Bilim ve teknolojinin hızlı gelişimi, toplumun ihtiyaçlarını karşılayabilmesi için bu gelişime uyum sağlama gerekliliğini gündeme getirmektedir. Teknolojinin etkin bir şekilde kullanılması her alanda olduğu gibi eğitimde de büyük kolaylıklar ve üstünlükler sağlamaktadır. Eğitimde teknolojiden yararlanmanın sağladığı avantajlar arasında, çoklu öğrenme ortamlarının sağlanması, öğrenenlerin bireysel gereksinimlerinin karşılanması, dikkat çekerek öğrenenlerin derse ilgisini artırması yer almaktadır [1]. Katrancı ve Uygun da benzer şekilde eğitimde teknoloji kullanımının gerekliliğini vurgulayarak, dersi daha ilgi çekici hâle getirmesi, zaman kaybını önlemesi, hedefe ulaşmayı kolaylaştırması ve daha kalıcı öğrenmeyi sağlaması gibi üstünlüklerinden söz etmiştir. Dolayısıyla bu özellikler sağlandığında eğitim ortamlarında daha etkili ve kalıcı öğrenmenin sağlanması mümkün olacaktır. Bu bağlamda toplumda ihtiyaç duyulan nitelikli insan gücünü sağlayacak olan öğretmenlerin daha etkili bir eğitim için, teknolojiyi etkin bir şekilde kullanması zorunluluk hâline gelmiştir [2].

Daha önce de belirttiğim gibi teknolojinin çok hızlı ilerlediği bir zamanda yaşıyoruz. Hepimizin her gün kullandığı «İnternet» adeta bir bilgi denizi. Bilgiye ulaşmak bu kadar kolaylaşmışken, öğrencilerimizin bizim onlara sunduğumuz sınırlı bilgiyle yetinmesini beklemek haksızlık olur. Ayrıca, öğretim teknolojileri, geleneksel eğitim yöntemlerinin aksine, dünyanın dört bir yanındaki insanlara bilgiye erişim eşitliği sağlar [3].

Prof. Dr. Ferhan Odabaşı'ya göre , «Eğitimde teknoloji kullanımı değişik araştırmalarla da ortaya konulduğu gibi öğrenmeyi kolaylaştırıcı, kalıcılığı artırıcı bir etkiye sahiptir. Çok yönlü uyaranlar, bireyleri, algıları daha açık ve bilgiyi daha özümseyici bireyler haline getirirler. Ancak teknolojiyi eğitimde kullanırken, bireyi farklı özellikleriyle kabul eden ve bu özelliklerine hitap eden bir şekilde kullanılmalıdır» [4].

Gelişmekte olan bilgi toplumunda öğretmenlerin görevi sadece mevcut bilgiyi aktarmak değil, yenilikleri, gelişimleri sürekli takip ederek ve topladıkları verileri eleştirel bir bakış açısıyla yorumlayarak güncel ve doğru bilgileri öğrencilere aktarmaktır. Bu doğrultuda öğretmenlerin teknolojiyi eğitimde etkin bir şekilde kullanmalarının yanı sıra kendi gelişim süreçlerinde de teknolojiden yararlanarak kendilerini sürekli yenileyen bireyler olmaları gerekmektedir. Dolayısıyla öğretmen yetiştiren eğitim kurumlarının görevi, teknolojinin yaşamdaki önemini, eğitim sürecindeki gerekliliğini kavrayabilen, teknolojiyi eğitim öğretim sürecinde de etkili bir şekilde kullanma becerisine ve özgüvenine sahip öğretmen adayları yetiştirmek olmalıdır.

Teknolojinin eğitim sürecini etkili hâle getirebilmesi için süreçte tek başına yer alması yeterli olmaz. Ancak öğretmenler teknolojiyi doğru bir şekilde, öğretim içerikleri ile bütünleşik olarak kullandıkları zaman etkili bir

eđitim ođretim sűreci sađlanabilir. Bu da ođretmenlerin bu konuda yeterli bilgi ve beceriye sahip olmasına bađlıdır [5].

Bireyleri, dili dođru kullanarak ve sesi sađlıklı űreterek kiřilerarası iletiřime hazırlayan, kelime hazinelerini geliřtiren Tűrkçe derslerinde de ođretmenlerin teknolojidен yararlanarak hem kulađa hem gűze hitap eden uygulamalı, aktif bir ođretim sűreci sađlamaları önemlidir [6].

Ođretmenlerin teknolojiye karřı bakıř açıları onu derslerinde etkili ve verimli bir řekilde kullanabilmeleri için önemlidir[7].

Bu nedenle ođretmenlerin eđitim sűrelerinde teknolojidен yararlanmaları için öncelikli olarak teknolojiyi benimsemeleri, eđitim teknolojisindeki geliřimleri yakından takip etmeleri, bunun için de teknolojiye karřı olumlu tutum sergilemeleri gerekmektedir [8].

Eđitim teknolojisinin eđitim sűrecinde ođretmene sađladıđı bařlıca yararları řűyle sıralayabiliriz:

- Eđitim teknolojisi, alandaki geliřmelerle, kısa dönemde ođretmene ders planı hazırlama konusunda yardım eder. Uzun dönemde de ođretim programlarının sistematik olarak tasarlanması, geliřtirilmesi ve deđerlendirilmesi ve ođretim tekniklerinin kullanılması konularında ođretmene bilgi sunar, beceriler kazandırır;

- Ođretim teknolojisi alanındaki araç ve gereçler, konuyu anlatma, ođrencileri sınavdan geçirme, sınav kađıtları ile ödevleri deđerlendirme gibi ođretmenin sıradan iřlerini yapabilirler. Bűylece ođretmen, her ođrencisinin özel durumu ile ilgilenmeye ve onlara ođretim kılavuzluđu yapmaya daha çok zaman bulabilir. Hatta alanındaki geliřmeleri izlemek, mesleki bilgi ve becerilerini yenilemek için bile gerektiđince zaman ayırabilir;

- Ođrencinin bařarılı ya da bařarısız olmasında sorumluluđu en az yarısı ođretmenindir. Ođretim araç ve gereçlerinin kullanılması ve ođretimin bireyselleřtirilmesi ile, ođretim etkinliđine yaparak-yařayarak katılan ođrencilerde daha űst dűzeylerde ođrenme oluřtuđu arařtırma bulgularıyla kanıtlanmıřtır. Bařarı dűzeyleri yűksek olan ođrencilere sahip ođretmenin de bařarı grafiđi kendiliđinden yűkselir;

- Eđitim teknolojisi alanındaki kuramsal ve uygulamalı çalıřmalar bařta olmak űzere ođretim programlarının tasarlanması, geliřtirilmesi ve deđerlendirilmesine yönelik bilgi birikimi ile ođretme ve ođrenme kuramları ile ilgili yeni bilgi ve teknolojiler, ođretmenlik mesleđinin daha sađlam bilimsel temellere oturmasını sađlar. Bűylece ođretmenlik mesleđi normlarının, buna bađlı olarak da ođretmenin toplumdaki yerinin gűleneceđi savunulabilir [9].

Alpar ve arkadaşlarının ifade ettiđine gore; ođrenci merkezli eđitimde eđitim teknolojileri uygulamaları adlı çalıřmasının amacı, eđitim teknolojisinin faydalarını ortaya koymak ve eđitim teknolojilerinin dođru kullanılması konusuna destek vermektir. Sonucunda řu bilgilere yer vermiřtir; Eđitim teknolojilerinin eđitime ve insanođlunun geliřmesine katkısı yadsınamayacak bir gerçeklik tařır. Bunu okullarda uygulayacak olan ođretmenlerin de bu

konuda her açıdan donanımlı olmalarının büyük önemi vardır. Çünkü daha önce de değindiğimiz gibi, eğitim teknolojisi, öğrencinin algılama kapasitesini artırır, öğrenme ürünleri bakımından her öğrencinin erişim düzeyini yükseltir, öğrenci başarısının objektif olarak ölçülüp değerlendirilmesine olanak sağlar, her öğrenciye öğrenmede kendi özelliklerine uygun olanaklar verir, öğrencinin öğrendiklerini unutma olasılığını azaltır, çağdaş öğretim ortamı koşulları hazırlayarak öğrenciyi güdüler ve öğretim etkinliğine katılmaya özendirir ve bireylere yaşam boyu eğitim görme olanakları sunar [10].

Bunun yanında teknoloji kullanımının öğretim uygulamalarında kullanılma kalitesi de problem olarak karşımıza çıkmaktadır. Bugün teknoloji üreten firmalar ile eğitim öğretim kurumları arasında iletişimin eksik olduğu bilinmektedir. Öğretimde öğrencinin nasıl öğreneceği konusu söz konusu olduğunda öğrenim yaklaşımına uygun teknolojinin üretimi ve kullanılmasında karşımıza çıkmaktadır. Bu problemi Kartal dile getirmiştir. Kartal bilişim-iletişim teknolojileri ve dil öğretim endüstrisi adlı çalışmasının amacı, ses ve görüntü üretilip, aynı zamanda bunları çoğaltıp yaymaya yarayan, ilk gramofondan bugünkü çoklu-ortamlı bilgisayarlara kadar istisnasız bütün teknolojik buluşların aslında hep aynı öğrenme kuramı (davranışçılık) temel alınarak dil öğretiminde nasıl ders aracı yapıldığını göstermek ve söz konusu araçların, ilgili ekonomik çevrelerce, eğitsel kaygılardan uzak, ticari bir anlayışla pazarlanarak alanın nasıl endüstriye dönüştürüldüğünü veriler aracılığıyla ortaya koymaktır. Araştırmacı çalışmanın sonucunda geçmişten günümüze dil öğretiminde kullanılan bütün teknolojiler alana yeni bir dinamizm getirip, bu alanda bir endüstri oluşturmalarına rağmen öğrenme/öğretme tekniği bakımından hep aynı (davranışçılık kuramı) kuramın gölgesinde kalmışlardır. Dil öğretimindeki arayışlar sürdükçe teknolojik icatların da bu alanda kullanımı hep söz konusu olacaktır.

Eğitim teknolojisi ve öğretimdeki teknoloji kullanımı ile ilgili araştırmalar incelenmiş olup genel olarak problemler ortaya çıkarılmıştır. Öğretim teknolojileri ile ilgili yapılan araştırmalar sonucunda bulgular eşliğinde eğitim teknolojisi kavramının teknoloji kısmı teknoloji gelişimi ile paralellik arz ederken eğitim ve öğretim kısmında bu oranda gelişimin olamadığını görmekteyiz. Bunun bir takım sebepleri olabilir. Bunlardan en önemlisi teknolojinin hızlı ilerliyor olmasına karşın eğitim ve öğretimde teknoloji kullanımının bu hızda olamamasıdır. Her iki sahanın temsilcileri arasındaki iletişim eksikliği de nedenlerden biridir. Eğitim ve teknolojinin eğitimde kullanılma hızının yavaş olmasının ve yaygın olamamasının sebebi olarak öğrencilerin bu konuda yetersiz kalması ve teknoloji bilgisi eksikliğidir. Öğretmenlerin ve öğretmen adaylarının teknoloji destekli öğretim uygulamalarının içinde daha fazla meşgul olması gerektiği ortaya çıkmaktadır. Öğretmenlerin teknolojik bilgisinin artması pedagojik alanda ve içerik öğretiminde teknoloji uygulamalarının olmasına bağlıdır. Bu konuda ihtiyacı belirleyecek olan öğretmenlerin ve diğer eğitimcilerin görevidir. Pedagojik

alanda veya içerik öğretiminde ihtiyaç duyulan uygulamaların, paket programların ve diğer mobil uygulamaların ilgili teknoloji geliştiricilere sunulması ve belirtilmesi gerekmektedir. Bu şekilde olduğu zaman belki teknoloji gelişimi hızı ile tekno uygulama ve programların eğitimde kullanılma hızını dengeleyebiliriz.

Kaynakça:

1 Katrancı, M., Uygun, M. Sınıf öğretmenlerinin Türkçe derslerinde teknoloji kullanımına yönelik görüşleri // Adıyaman Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Türkçenin Eğitimi Öğretimi Özel Sayısı. – №6(11), 2013. – Ss. 82-83.

2 Erdemir, N., Bakırcı, H., Eydurun, E. Öğretmen adaylarının eğitimde teknolojiyi kullanabilme özgüvenlerinin tespiti. Türk Fen Eğitimi Dergisi. – №6(3), 2009. – S.773.

3 Gezer E.T.Öğretim teknolojisi yeri ve önemi [int.resourses]. – 2015. - URL: <https://eliftugcegezer.wordpress.com/2015/03/07/ogretim-teknolojisi-yeri-ve-onemi/> (date of use: 13.12.2017).

4 Odabaşı, F. Bilgisayar ve Öğretim Teknolojileri Eğitimi – Anadolu Üniversitesi Eğitim Fakültesi yayınları: Eskişehir, 2013. – S.6

5 Koehler, M. J., Mishra, P. What happens when teachers design educational technology ? The development of technological pedagogical content knowledge // Journal of Educational Computing Redearch. – №32 (2), 2005. – P.40

6 Önkaş, N. A. Türkçe öğretiminde teknoloji kullanımı ve kalıcı öğrenme // 8th. International Educational Technology Conference – Eskişehir: Anadolu Üniversitesi, 2008. – S. 815

7 Çelik H. C. ve Kahyaoğlu M. İlköğretim öğretmen adaylarının teknolojiye yönelik tutumlarının kümeleme analizi // Türk Eğitim Bilimleri Dergisi. – №5(4). – 2007. – S. 573

8 Şahin, A., Akçay, A. Türkçe öğretmeni adaylarının bilgisayar destekli eğitime ilişkin tutumlarının incelenmesi // TurkishStudies - International Periodical For The Languages, Literature and History of Turkish or Turkic. – №6(2). – 2011. – S. 910.

9 Tandoğan, M. Öğretmen ve Teknoloji Anadolu Üniversitesi [int.resourses]. – 2017. – URL: <http://www.aof.anadolu.edu.tr/kitap/IOLTP/1265/unite02.pdf> (date of use: 19.12.2017).

10 Alpar, D. Batdal, G. Yusuf avcı öğrenci merkezli eğitimde eğitim teknolojileri uygulamaları // Hasan Ali Yücel Eğitim Fakültesi Dergisi Sayı, 2007. – S. 7, 19-31

IRSTI 16.01.45

A. Kurmanali¹, T. Ayazbay¹

¹Süleyman Demirel Üniversitesi

Almatı, Kazakistan

YABANCI DİL OLARAK TÜRKÇE DERSLERİNDE ÖĞRENCİLERİN KONUŞMA BECERİSİNİ GELİŞTİRMEYE YÖNELİK ETKİNLİKLER

Özet. Bugün Türkçeyi yabancı dil olarak öğrenenlerin sayısı hızla artmakta ve buna paralel olarak Türkçenin yabancı dil olarak öğretimi de her geçen gün önem arz etmektedir. Bu ihtiyaç doğrultusunda Türkçenin yabancı dil olarak öğretimi adına çok büyük çalışmalar ve projeler geliştirilmekte ve yurt içi ile yurt dışında çeşitli okullar, dil merkezleri ve bölümler açılmaktadır. Ayrıca Türkçenin yabancı dil olarak öğretimi ve öğreniminin en etkili biçimde gerçekleşmesi için çeşitli çeşitli araştırmalar yapılmakta ve yeni yaklaşımlar, yöntemler, teknikler, materyaller denenmektedir. Yabancı dil öğretiminde genel amaçlardan biri, belki de en önemlisi öğrencilerin öğrendikleri dili akıcı bir şekilde konuşabilmeleridir. Dolayısıyla, öğrencilerin konuşma becerisini geliştirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bütün bunları göz önünde bulundurularak, makalede yabancı dil olarak Türkçe öğretiminde öğrencilerin konuşma becerisini geliştirmeye yönelik etkinlikler ele alınacaktır. Ayrıca çalışmada yabancı dil öğretiminde dört temel beceri içerisinde günlük hayatta en çok kullanılan konuşma becerisinin kazandırılması ve geliştirilmesinde öğretmenlere düşen görevlerden söz edilecek ve önerilerde bulunulacaktır.

Anahtar sözcükler: yabancı dil, Türkçe dersleri, iletişim, konuşma becerisi, etkinlikler.

Аңдатпа. Бүгінгі таңда түрік тілін шетел тілі ретінде үйренушілердің саны артуда және осыған байланысты түрік тілін шетел тілі ретінде оқыту әдістемесі де елеулі маңызға ие болып отыр. Осы орайда, түрік тілін шетел тілі ретінде оқытуда жаңа әдіс-тәсілдер мен идеяларды әр сабақта жан-жақты қолдану және оқытудың тиімді жолдарын табу – заман талабына айналып отыр. Осы қажеттілікке орай, түрік тілін шетел тілі ретінде оқыту әдістемесі бойынша қыруар істер атқарылып, көптеген жобалар жүзеге асырылып, шетелде әр түрлі мектептер, тіл орталықтары мен мамандықтар ашылуда. Әр түрлі зерттеулердің нәтижесінде, түрік тілін шетел тілі ретінде тиімді оқытуды жүзеге асыру көзделіп отыр. Шетел тілін оқыту үрдісінде басты мақсаттардың бірі – студенттердің сөйлеу дағдысын дамыту екені анық. Осы мәселелерді ескере келе, мақалада шетел тілі ретінде түрік тілі сабақтарында студенттердің сөйлеу дағдысын қалыптастыру мен дамыту мәселесі баяндалады. Сонымен

қатар, авторлар түрік тілі сабақтарында студенттердің сөйлеу дағдысын дамытуға арналған көптеген іс-шараларды ұсынады.

Түйін сөздер: шетел тілі, түрік тілі сабақтары, қарым-қатынас, сөйлеу дағдысы, іс-шаралар.

Abstract. In globalized world the number of learners of Turkish as a foreign language are increasing rapidly and a result of this, the methodology of teaching Turkish a foreign language is of great importance today. In this regard, using new ideas in every lesson in the process foreign language teaching comprehensively and finding the effective teaching methods is a requirement of modern times. In order to meet these needs, a lot of researches and projects are being conducted and a great number of projects are being implemented in the field of teaching Turkish as a foreign language. Moreover, different schools, languages centers and departments are being opened. One of the most important issues in teaching Turkish as a foreign language is the students' speech development. Taking into consideration these needs, the paper deals with the problem of development of students' speaking skills. In addition to this, the authors present various activities designed for developing students' speaking skills.

Key words: foreign language, Turkish classes, communication, speaking skill, activities.

Bugün küreselleşen dünyada uluslararası, ticari ve kültürel ilişkiler, çeşitli bilimsel ve teknolojik buluşlar, ülkeler arasındaki sınırları kaldırmış ve iletişim aracılığıyla büyük mesafeler katedilmiştir. Bütün bu ilişkilerin yürütülmesinde dil en önemli etkidir, çünkü dil her türlü iletişimin temelidir. İnsanlar iletişim kurmak için yabancı dil öğrenmek durumunda olduğundan dolayı günümüzde yabancı dil öğrenimi ve öğretimi gittikçe büyük önem taşımaktadır. Buna paralel olarak, bir dünya dili olan Türkçeyi yabancı dil olarak öğrenenlerin sayısı hızla artmakta ve Türkçenin yabancı dil olarak öğretimi her geçen gün önem arz etmektedir.

Bilindiği gibi, yabancı dil öğretim süreci birden fazla bileşeni bir arada bulunduran çok boyutlu bir süreçtir. Yabancı dil öğretiminin başlıca hedefi, öğrencilerin temel dil becerilerini etkili bir şekilde kullanmalarını sağlamaktır. Dolayısıyla gerek ana dil, gerekse yabancı dil öğretiminde dinleme, okuma, konuşma ve yazma gibi temel dil becerilerinin kazandırılması ve geliştirilmesi hedeflenmektedir. Özellikle doğru ve sağlıklı iletişimin temel anahtarı olan konuşma becerisini geliştirme konusu yabancı dil öğretiminde önemli yer tutmaktadır. Konuşma ihtiyacı dil öğretiminde sürekli var olmuştur. Konuşma becerisinde amaç sadece dildeki seslerin çıkarılması demek değil, karşılaştığımız bir yabancıyla hedef dilde iletişim kurmaktır. Dolayısıyla yabancı dil öğretiminde en önemli amaçlardan biri konuşmadır.

Başarılı konuşma etkinlikleri ve öğrencilerden beklenen hedef davranışlar

İnsanların birbiriyle iletişimini sağlayan en önemli beceri alanı konuşmadır. İnsanlar, hayatlarının önemli bir kısmını konuşarak geçirirler. Yaşadığımız zaman dilimi iletişim çağı olarak nitelendirilmekte ve teknoloji ürünleri bu iletişimi daha da yoğunlaştırmakta ve geliştirmektedir. Karşılıklı konuşmanın, telefonla konuşmanın yanı sıra bilgisayar aracılığı ile yazışma, mesajlaşmanın yanında görüntülü olarak konuşma da gerçekleşebilmektedir.

Yabancı dil öğretiminde konuşma becerisi ise biraz daha farklı ifade edilebilir. Yabancı dil öğretiminde konuşma, bireyin öğrendiği dilde duygularını, düşüncelerini, tasarımlarını ve gözlemlerini düzeyine uygun bir kelime dağarcığı ile veya söz varlığı ile ifade etmesidir.

Öğrenciler, konuşma yoluyla yeni bilgileri yorumlamakta, sorular oluşturmakta, arkadaşlarının davranışlarını kontrol etmekte, sosyal ilişkilerini sürdürmekte, bilgi aktarmakta, kişisel deneyimlerini paylaşmaktadırlar. Konuşmada özellikle öğrenilen dilin ses özelliklerini kavramış olmak çok önemlidir. Aksi halde yalnızca geniş bir kelime dağarcığına sahip olmak anlaşmak için yeterli değildir. Konuşma sadece bir takım sözleri ses aracılığıyla başkalarına aktarmak da değildir. Türkçe derslerinin işlenişinde öğretmenlerin her zaman hatırlamalarında yarar görülen ilkeler vardır. Bunlar:

- Dil doğal bir ortam içinde öğretilmelidir.
- Öğretimde çocuğun kendi dilinden hareket edilmelidir.
- Değişik dil çalışmaları arasında sıkı bir ilişki kurulmalıdır.
- Çeşitli ders araç ve gereçlerinden faydalanmalıdır.
- Türkçe öğretimi, bütün derslerle ilişki halinde olmalıdır [1].

Her bireyin ana dilindeki seslerle öğrendiği yabancı dildeki seslerin örtüşme oranı ne kadar yüksek olursa o kadar doğru telaffuz etme gerçekleşir. Bir öğrencinin anadilindeki seslerden çok farklı sesleri, birbirine yakın sesleri daha temel düzeydeki Türkçe kurslarında, hatta ilk derslerde çözmek gerekir. Eğitilmiş bir ses tonu ile; ses, hece, kelime ve cümle gibi dil birimlerinin hakkını veren, vurguları doğru yapan, vurgularla anlam farklılıklarını hissettiren öğrenci yetiştirmek gerekmektedir.

Öğrencilerden konuşma çalışmaları ile ilgili beklenen hedef davranışlar:

- Türkçenin ses yapısını kavramış olarak kelimeleri doğru telaffuz etme;
- Türkçenin cümle yapısını, yeni öğrenilen kelime ve dilbilgisi kurallarının anlam ilişkisini kavramış olarak anlamlı ve düşüncelerini kendi niyeti doğrultusunda ifade edebilme;
- Türkçenin jest ve mimiklerine, beden diline de hakim olduğunu gösterme;
- Duygu, istek ve dileklerini iletişime öğrendiği dilde rahatlıkla ifade edebilme.

P. Ur'a göre, başarılı konuşma etkinliklerinin özellikleri şunlardır:

- Öğrencinin konuşması, yani etkinliklerin daha çok öğrencinin konuşmasına dayanması;
- Paylaşım, yani sınıftaki her öğrencinin konuşmasının sağlanması;

- Yüksek güdülenme, yani etkinliklerin konusunun öğrencilerin ilgisini çekmesi;
- Dilin kabul edilebilir düzeyde olması, yani öğrencilerin dili düzgün kullanmaları ve konular
- arası bağlantıları kurabilmeleri [2].

Yabancı dil öğretiminde öğrencilere konuşma becerisinin kazandırılmasında arzu edilen başarının elde edilmemesinin pek çok etkenleri bulunmaktadır. Bunların arasında ilk bakışta öğretmenlerin donanımı, öğrencilerin ilgisi, motivasyonu, dersin işlenişinde uygulanan yöntem, ders araç ve gereçleri, öğrenme ortamı gibi pek çok etken başarıyı önemli ölçüde etkilemektedir. Asıl sorun gerek ders kitaplarında gerekse bir ders sürecinde temel dil becerilerini de kapsayan iletişimsel yetinin kazandırılmasına ve geliştirilmesine yönelik uygulamalara, değişik stratejilere ve etkinliklere toplu olarak yeterince yer verilmemesinden kaynaklanmaktadır.

Konuşma becerilerini geliştirebilmek için öğrencilerin sınıf ortamında yabancı dil kullanmaya teşvik edilmeleri gerekir. Konuşma becerisinin gerçekleşebilmesi için öğrencilere öğretilen bilgilerin veya onların öğrendikleri bilgilerin beceriye dönüştürmeleri sağlanmalıdır. Öğrencilerin bu beceriyi kazanmalarında kendi gayretlerinin yanında öğretmenlerine de ciddi görevler düşmektedir. Öğretmenler, gerek derste gerekse ders dışında değişik aktivitelerle öğrencilerin bu becerileri kazanacakları ortamlar oluşturmaya çalışmalıdırlar.

Öğrencilerin, konuşma becerisini nasıl geliştirebilir, onları öğrendikleri yabancı dili ustalıkla kullanan bireyler haline nasıl getirebiliriz? Bir şeyi iyi öğrenmek için, onu duymak, görmek, onunla ilgili sorular sormak, başkaları ile görüş alışverişinde bulunmak gerekir. Biliyoruz ki, derste çeşitli iletişimsel etkinlikler kullanmak öğrenciyi, pasif dinleyici ve katılımcı konumundan çıkarıp öğrenme olayının içine aktif olarak çeker, aynı zamanda öğrenciyi zihinsel yeteneklerini kullanmaya, yaratıcı düşünmeye, öğrenilen bilgiler hakkında yorum yapmaya, öğrenme sürecini yönlendirmeye teşvik eder.

Konuşma becerisini geliştirmeye yönelik etkinlikler:

Video kullanımı. Öğrencilerin konuşma becerilerini geliştirmenin bir yolu da yabancı dil öğretiminde en vazgeçilmez öğretim materyalleri olarak sayılan eğitici videolardır. Video ses ve görüntüyü bir bütün halinde veren görsel-işitsel araçlardan biridir. Video filmler, öğrencilerin görmedikleri insanları ve hayatları sınıf ortamında hedef dil yapıları ve kültür öğeleriyle beraber tanımalarına olanak verirken yukarıda saydığımız özelliklerinden dolayı da öğrendiklerinin kalıcı olmasını sağlamaktadır. Öğretim sürecinde ne kadar çok duyu organını aktif olursa öğrenme o kadar kalıcı olmaktadır. Texas Üniversitesi'nde yapılan araştırmaya göre zaman faktörü sabit tutulduğunda insanlar okuduklarının %10'unu, işittiklerinin %20'sini, gördüklerinin %30'unu, görüp işittiklerinin %50'sini, söylediklerinin %70'ini, yapıp söylediklerinin %90'ını hatırlamaktadır [3].

Konuyla ilgili hedeflere ve planlamaya uygun bir video filmleri öğrencilere izletilmelidir. İzleme sonrasında veya izleme sırasında video filmi durdurularak öğrencilere, izletilen video filmde yer alan kahramanlardan birini tercih etmeleri istenmelidir. İlgili kahraman olması durumunda neler yapacağı hakkında öğrenciler konuşturulmalıdır. Öğrencilerin hissettiklerini doğru ifade edebilmelerini sağlamak açısından bu etkinlik önemlidir [4].

Türkçe derslerinde öğrencilerin konuşma becerisini geliştirmede video filmlerin seçimi ve kullanımıyla ilgili bazı önerilerde bulunmak istiyoruz:

- ✓ Öğretmen, derste kullanacağı video film ile ilgili mutlaka ön hazırlık yapmalıdır.
- ✓ Derste kullanılacak olan video filmler yabancı dil olarak Türkçe öğretiminde belirlenen seviyeye uygun olmalıdır.
- ✓ Video gösterimi süresi en fazla 5-10 dakika olmalıdır. Filme bağlı olarak yapılacak olan etkinlikler de en fazla 10-15 dakika olmalıdır.
- ✓ Video seçiminde öğrencilerin ilgileri, kültürleri, yaşam tarzları dikkate alınmalıdır.

Resim ve karikatürler üzerine konuşma etkinlikleri öğrencilerin konuşma becerisini geliştirmede en etkili etkinliklerden biridir. Sınıf seviyesine uygun bu tür görsel materyaller sınıfa getirilerek öğrencilerin onlar üzerine konuşmaları istenebilir. Resmin anlatılmasında hem öğrencilerin gözlem güçleri, dikkatleri hem de anlatımları geliştirilmeye çalışılır. Ders kitaplarındaki resimlerin konu ile alakalı olması bu açıdan önemlidir. Öğrenciler metni okumadan önce resme bakıp konu hakkında fikir edinebilmelidir. Böyle olduğu zaman öğretmen resimden hareketle metnin konusunu öğrencinin tahmin etmesini ve ifade etmesini isteyebilir.

Resimler hakkında konuşurma öğrencilerin gözlem gücünü geliştirir, kelime hazinesini zenginleştirir, her öğrencinin farklı bir bakış açısı olacağından diğer öğrencilerin bakış açılarının genişlemesine sağlar [5].

Sorular sorma. Öğrencilerin konuşma becerilerini geliştirmenin bir yolu da onlara seviyelerine uygun sorular sormaktır. Bu teknikte iyi bir öğretmen neyi ne zaman soracağını iyi bilmeli. Öğretmen soruları ile gerçek hatırlama ile cevap vermelerini değil, düşünmelerini de sağlamalıdır. İyi bir soru sorma tekniği öğrencilerin düşünmelerine, değerlendirmelerine ve yaratıcılıklarına imkan sağlamalıdır.

Öğrencilere gerek okuma metni ile gerekse filmler ve video veya diğer konularla ilgili sorular sorarak yakından takip edilmeli, hataları anında düzeltilmelidir. Öğrencilerin bu sorulara “evet, öyle, hayır” gibi bir kelimelik cevap vermeleri yerine tam cümle ile cevap vermeleri sağlanmalıdır. Dil becerilerinin bir bütün olduğunu göz önüne alındığında, her beceride söz konusu olan soru-cevap çalışması konuşma becerisinin geliştirilmesine yönelik olarak kullanılmasına da yardımcı olur. İşlenen metin veya hikayedeki

olayların nedenlerini bulma çalışmaları konuşmanın özellikle zihinsel boyutuna yöneliktir. Öğrencilere değişik sorular sorularak metindeki olayın nedenleri oluşturulabilir. Neden? Neden? Bir başka neden? şeklindeki sürekli sorgulamalar büyük yararlar sağlayabilir.

Münazara. Sınıfta öğrencilerin düzeyleri ve bilgi birikimleri göz önünde bulundurularak tartışma çalışmaları yapmak da konuşma becerisinin geliştirilmesine yönelik etkinlikler içinde önemli bir yere sahiptir. Belli bir konunun lehinde ve aleyhinde konuşmak üzere iki konu oluşturulur. Öğrencilere nezaketle konuşma ve dinleme, uygun olan görüşü benimseme, inandırıcı örnekler verme yolları öğretilir. Öğrenciler kendilerine tanınan süre içinde savundukları görüşün haklılığını göstermek ve ve diğer tarafın görüşlerini ve fikirlerini çürütmek için karşılıklı konuşurlar [6]

Münazara konularından bir kaç: Başarılı olmak için çok çalışmak mı gerekir, yoksa çok şanslı olmak mı? Çocukların eğitiminde anne mi, yoksa baba mı etkilidir? Öğrencilerin başarısını okul mu sağlar, aile mi? Çocukların küçük yaşta çalışıp para kazanmaları doğru mu, yoksa yanlış mı?

Oyunlar. Sınıfta, konuşma öğretimi çerçevesinde değişik oyunlardan yararlanılabilir. Öğrenciler büyük bir ilgi ile oyuna katılacaklarından hedef davranışların kazandırılmasında bu tür oyunlar önemli işlevler görür. Bu anlamda değerlendirilebilecek oyunlar öğretmen tarafından da geliştirilebilir, bir oyunun değişik uygulamaları yapılabilir. Bu mahiyette değerlendirilecek bazı etkinlikler şunlardır:

Benim mesleğim ne ?

Bir öğrenci tahtaya çıkar ve öğretmenin önceden kartlara yazıp hazırlamış olduğu 10-15 meslekten birini seçer ve tahtaya ters yapıştırır. Tahtadaki gizli meslek onun mesleği sayılacak ve o öğrenci sınıf arkadaşlarına “Benim mesleğim ne?” diye sorar. Sınıf iki gruba ayrılır ve her gruptan öğrenciler çeşitli sorular sorarak onun mesleğini bulmaya çalışacaklar. Örneğin: Üniforma giyer misiniz? Dışarıda mı çalışırsınız, içeride mi? Haftada kaç gün işe gidersiniz? Günde kaç saat çalışırsınız? Akşamları çalışır mısınız? Çok maaş alır mısınız? Patronunuz var mı? Müşterilerle çalışır mısınız? Mesleğinizde hesap makinesi / bilgisayar vs. kullanıyor musunuz? Çok seyahat eder misiniz? Kaç dil bilirsiniz? vs. Her soruya bir puan verilecektir. Önemli olan mesleği bulmak değil, meslekle ilgili çok soru sormaktır. Çok soru soran grup kazanır. Bu oyun geniş zamanın veya şimdiki zamanın öğretiminde kullanılabilir.

Röportajlar

Sınıf üç veya dört gruba bölünür. Her gruptan bir öğrenci yaşayan ünlü bir kişiyi temsil eder. Diğer öğrenci de onunla röportaj yapar. Gruplara röportajlarının provalarını yapmak için 10 dakika verilir. Röportajlar bittikten sonra her öğrenci kendi katıldığı röportaj dışındaki en zevkli ve en ilginç bir röportaja oy verir. En çok oy alan grup oyunun galibi olur.

Kelime Anlatımı. Sınıf iki gruba ayrılır. Öğretmenin belirleyeceği bir kelimeyi grubun sözcüsü kendi grubuna hiçbir mimik, şekil, çizim ve el hareketi kullanmadan, sadece konuşarak anlatmaya çalışır. Örneğin ‘ansiklopedi’ kelimesini “Bir tür kitap. İçinde her türlü bilgi bulu-nur, tüm bilgiler alfabetik olarak sıralanmıştır.” Şeklinde tanımlayarak anlatmaya çalışır. Bu etkinlik anlatan için konuşma diğer öğrenciler için dinleme becerinin gelişmesine yöneliktir.

Sesli Sinema. Sesli sinemada sözcü filmde geçen kelimeleri tanımlayarak; sıfat, isim, veya fiil olduklarını belirterek, soyut ya da somut olduklarını söyleyerek ve kelimeleri betimleyen diğer özelliklerden söz ederek anlatmaya çalışır. Bu oyunda grupla sözcü arasında kurulacak soru-cevap diyalogu çok önemlidir. Özellikle ilk uygulamalarda öğretmenin arayı girip yönlendirici bazı sorular sorması gerekir. Sesli film oyununu konuşma eğitimi açısından sessiz film oyunuyla karşılaştırdığımızda hem dil becerilerinin geliştirilmesi, hem aktiflik açısından daha yararlı olduğunu söyleyebiliriz.

Kim Bu Adam? Bir öğrenci bir kişinin adını ufak bir kağıda yazarak sınıfın ortasına gelir. Sınıftakiler: “Politikacı mısın? Kazak mısın? Çok para kazanıyor musun?” gibi sorularla kişinin kim olduğunu bulmaya çalışırlar. Oyun sınıf ikiye bölünerek de oynanabilir. Bu sefer bir grup, diğer grubun tespit ettiği kişiyi bulmaya çalışır. İlk uygulamalar da öğretmenin de öğrencilerin aralarına katılarak yönlendirici sorular sormalıdır. Bu oyun öğrencilerin sözel ifade, aktif dinleme ve soru sorma becerilerinin geliştirilmesi açısından güzel bir uygulamadır.

Ben Kimim? Bu oyun mantık olarak bir önceki oyuna benzemektedir. Bir öğrenci sınıfın dışına çıkar. Diğer öğrenciler, dışarı çıkan öğrenciye ünlü birinin ismini verirler. Daha sonra öğrenci içeri çağrılır. Öğrenci sınıfa «Türkiye’de mi yaşıyorum ? Yaşlı mıyım ?» gibi sorularla, kendisinin kim olduğunu bulmaya çalışır [7].

Diyebiliriz ki, oyunlarla konuşma öğretimi, öğrencilerin derse olan ilgilerini artırmakta ve öğrencilerin yaparak, yaşayarak öğrenmelerini sağlamaktadır.

Hikaye veya masal anlatımı. Yine anlatma çalışmaları arasında yapılabilecek diğer bir etkinlik de bir hikaye veya masal anlatımıdır. Bu anlatımda öğrenci anlatacağı masal ya da hikayeyi kendisi seçmeli, daha sonra sınıfta arkadaşlarına anlatmalıdır. Bu çalışma önceden ödev olarak verilebilir sonraki derste anlatması istenebilir. Bu tür etkinliklerde öğretmenin dikkat etmesi gereken husus, öğrencilerin anlatımı sırasında yapmış oldukları küçük anlatım hatalarını öğrencinin anlatımını kesip düzeltmemesidir. Eğer bu sırada öğretmen keskin eleştiriler yaparsa hem anlatan öğrenci hem de diğer öğrenciler sonraki anlatımlarını rahat yapamazlar. Önemli hataların düzeltilmesi öğrencinin anlatımını bitirmesinden sonra yapılması faydalıdır.

Anı anlatımı. Anlatma çalışmaları yaparak konuşma becerileri geliştirilebilir. Öğrenci kendine göre özgürce seçeceği bir konuyu, bir anısını

sınıfta arkadaşlarına anlatacaktır. Bu çalışma için öğretmen ilk önce örnek olarak birkaç anısını sınıfta anlatmalıdır. Anı anlatmak öğrencilerin yaşadıkları, hissettikleri doğrudan merkezi o olan yaşantıların anlatımı olduğu için, öğrenciler açısından yapılabilecek en kolay ve faydalı konuşma eğitimidir.

Gezi anlatımı. Konuşma becerisinin geliştirilmesi için için bir diğer anlatma çalışması da gezi anlatımıdır. Öğrencinin gezi ve gözlem yoluyla elde ettiği bilgi, izlenim, edindiği fikir, hissettiği duygu anlatılır. Bu çalışma da tıpkı anı anlatımında olduğu gibi öğrencinin doğrudan kendi gözlemlerine dayandığı için konuşma öğretimi açısından önemlidir. Öğrenci yaptığı bir geziyi, özellikle gözeleri arasından seçeceği bir gezisini sınıfta arkadaşlarına anlatabilir.

Tahmin etme. Filmlerde ve videoda yer alan olayların sonuçlarını tahmin etme çalışmaları da konuşma eğitiminde kullanılabilir etkinliklerdendir. Örneğin şöyle bir çalışma yapılabilir; metinde, hikayede, görüntüde gösterilen durumun sonuçlarının öğrenciler tarafından sıralanması istenebilir. Bu durumdan sonra da metindeki durumdan az sonra ya da gelecekte olabilecekler tahmin ettirilebilir. Sonuçlar resimlere, olaylara, düşüncelere ve nedenlere bakılarak tahmin edildiği gibi resimlerin, olayların, düşüncelerin ve nedenlerin şartları değiştirilebilir. Bu sonuçlar doğrultusunda öğrenciler yeni sonuçları tahmin edebilirler. Örneğin, "Ahmet trene binmemiş olsaydı neler olabilirdi?" gibi sorular sorularak öğrencilerin yeni duruma göre tahmin etmeleri istenebilir.

Drama. Dil derslerinin canlı hale getirilmesinde önemli bir yeri olan drama, sözlü anlatımın geliştirilmesine de hizmet eder. Drama, öğrencilerin hangi durumlarda nasıl davranmaları gerektiğini yaşayarak öğrendikleri bir uygulamadır [8].

Drama, aynı zamanda katılanların "içinde yaşadıkları" bir süreçtir. Sadece dışarıdan pasif olarak izledikleri bir teknik değildir. Onun için drama sadece seyirciler için oynanmaz. Dramaya katılanlar oyunu kendileri için oynarlar. Drama yöntemi, dört temel beceri olan dinleme, konuşma, okuma ve yazmayı etkili bir şekilde öğretilmesi bakımından büyük önem taşımaktadır. Çünkü drama, sadece göstererek değil, yaptırarak öğretim yöntemidir. Dilin dört temel becerilerini kazandırma hedeflerine ulaşmada, klasik yöntem ve teknikler yetersiz kalmaktadır. Geleneksel öğretim yöntemleri yerine çağın şartlarına uygun yeni yöntem ve tekniklerin kullanılması gerekmektedir [9].

Drama uzun bir hazırlığa ihtiyaç göstermeden yapılan, dersleri daha güzel ve daha iyi anlaşılır hale koyan bir çalışmadır. Bunun için de bu teknikten öğretmen yeterince yararlanmalıdır [10].

Bu çalışmalar;

- Hayattan seçilecek sahnelerin,
- Metinlerde anlatılanların,
- İzlenen bir TV programında ya tiyatrodaki beğenilen sahnelerin canlandırılması ile olabilir.

Drama çalışmalarının uygulama alanı görüldüğü gibi çok geniştir. En basitinden öğrencilere telefonla konuşma çalışması yaptırılabilir. Bu etkinlikler günlük konuşmadan, sanatsal konuşmaya kadar sınıfın ve öğrencinin düzeyine göre uygulanabilir.

Öğrencilerin konuşma becerilerini geliştirmek amacıyla sınıf içi drama çalışmalarına örnek verecek olursak;

Eğlenceli ve düşündürücü sorular:

- Bir sabah uyandıığında senden başka herkes Çince konuşuyorsa ne yapardın?

- Yarın sabah farklı bir ülkede uyanırsan ne yapardın? Niçin?

- Eğer başka bir yerde yaşasaydın, nerede yaşamak isterdin, niçin?

- En çok hangi rengi seviyorsun, o renk olsan ne hissederdin? Anlat.

- Adını değiştirdiysen yeni adın ne olurdu? Niçin?

- Elinde sihirli değnek olsaydı ne yapardın? Niçin?

- Bir ülkenin en zengin kişisi sen olsaydın ilk neler yapardın? Niçin?

- Okulun kurallarını sen koysan, ilk beş kural ne olurdu? Neden?

- Yaşadığın ülkenin cumhurbaşkanı olsan ilk yapacağın yenilikler ne olurdu? Niçin?

Boş sandalye: Öğretmen, öğrencilere sınıfın önündeki boş sandalyede ünlü birinin oturduğunu hayal etmelerini söyler. Öğrenciler bir dakika boş sandalyeye bakıp düşünecekler. Sonra bu ünlünün kendileriyle konuştuğunu farz ederler. Ünlü kişi onlara bir cümle söylemiş olsa bu ne olurdu? Düşünceleri için bir iki dakika süre verilir. Öğrencilere tek tek sorulur: “Bu sandalyede biraz önce kim vardı ve sana ne dedi?” Sandalyedeki kişinin kim olduğunu söyleyebilir misiniz ve ona neler sormak isterdiniz? Neler konuşmak isterdiniz?

Zaman makinesi: Bu etkinlikte öğrencilerin hayal güçlerini kullanarak konuşmalarını sağlamaya yönelik bir oyundur. Öğretmen, öğrencilere biraz vakit vererek, zaman makinesiyle geçmişe ya da geleceğe gittiklerini hayal etmelerini söyler. Süre bitiminden sonra öğrenciler, kurguladıkları hayallerini anlatır.

Bu aşamada öğretmen;

- Nereye gittiniz?

- Hangi yıla gittiniz?

- Kimlerle görüştünüz?

- Gittiğiniz yerin özellikleri nasıldı?

- Hiç ünlü birisine rastladınız mı? şeklinde sorular sorarak, öğrencilerin kurguladığı hayallerini

anlatmasını ister. Bu sorular, öğretmen dilerse önceden belirlenir ve bütün öğrencilerin görebileceği bir şekilde tahtaya yazılabilir [7, s.10-12].

Beyin fırtınası. Beyin fırtınası tekniğinin kullanılması da konuşma becerisinin özellikle de zihinsel boyutu açısından önemlidir. Yabancı dil öğretiminde özellikle konuşma becerisini geliştirmede kullanmaya elverişlidir.

Beyin fırtınası bireylerin eleştirilme endişesi olmadan fikirlerini rahatlıkla ifade ettikleri grup tartışma tekniğidir.

Beyin fırtınası çok sayıda fikri, bir grup insandan kısa sürede elde etme tekniklerinden biridir. Aynı zamanda bir soruna çözüm getirmek ve çeşitli konularda fikir üretmek için kullanılır. Sayıları 5-12 kişi arasında değişen grupların doğal şekilde tartışmalarıdır [11]. Söylenen fikirlerin not tutulmasını üstlenecek bir lider seçilir. Sınıfların kalabalık olduğu düşünüldüğünde birden fazla beyin fırtınası grubu oluşturulur. Bu gruplar aynı anda çalışmalarını sürdürür. Beyin fırtınasında öncelikle bir problem belirlenmelidir. Problemin mantıklı olup olmaması önemli değildir.

Beyin fırtınası değişik fikirlerin ortaya konuşunu destekler, böylece kısa sürede çok sayıda farklı fikir üretilir. Gruplar bu tekniği uygulayarak daha yaratıcı bir şekilde belirli bir konuda kısa bir süreç içinde çok sayıda fikir üretirler.

- Bütün öneriler kabul edilir ve listelenir.
- Hiçbir öneri eleştirilmez.
- Fikirlerin özgürce açıklanması desteklenir.
- Fikirler söylenirken ortaya atılan fikirle ilgili olarak hiçbir yorum ve eleştiri yapılmaz, fikirler sorgulanmaz, yargılanmaz.
- Bütün fikirler ortaya konuncaya kadar önerilerin ortaya konuşu devam eder.
- Fikirlerin sınıflandırılması sağlanır.
- Benzer fikirler ortaya atanın kabulü ile gruplandırılır ve geliştirilir.

Filmler. Filmler, yabancı dil öğretimi sürecinde insanların birbiriyle iletişimini sağlayan en önemli beceri alanı olan konuşma becerisini geliştirmede kullanılması gereken en yararlı ve en etkili bir yöntemdir.

Film, gerçek yaşamı, popüler kültürü ve sanatı yansıtan bir aynadır. Yabancı dil olarak Türkçe öğretiminde Türk filmlerinin kullanılması, öğrencilerin kolaylıkla Türkçe sözlü iletişimlerini, konuşma ve dinleme becerilerini geliştirecektir.

«Eğitimde uzun süre çok ortamlı öğretimin temelini öğretmen ve ders kitabı oluşturmuştur. Bugün ise çağdaş teknoloji imkânlarından eğitimde yararlanılması sebebiyle öğretmen-ders kitabı ikilisinin yanı sıra değişik kaynaklar sınıf içindeki çok ortamlı öğretimin sağlanmasına yardımcı olmaktadır. Bu kaynaklar genelde göze ve kulağa hitap eden araçlar olmaktadır. Sınıf içinde ne kadar çok bu araçlara yer verilirse öğrencilerin güdülenme düzeylerinin de o kadar arttırır» [8, s.59].

Film etkinliğinde ses ve görüntü bir arada verilir. Böylelikle öğrencilerin iki duyu organına birden hitap edildiği için öğrenim kolaylaşmaktadır. Hareketli görüntü ve sesin bir sentez içinde eş zamanlı sunumu öğretimde en iyi imkânı sağlamaktadır. Yabancı dil öğretiminde görsel ve işitsel araçların

kullanılması, aktif duyu organlarının etkinliğini artırarak yabancı dil öğrenimi kolaylaştırmakta ve hızlandırmaktadır.

İşcan, yabancı dil olarak Türkçe öğretiminde filmlerden yararlanmanın önemini şu ifadelerle vurgulamaktadır: «Filmler, işitsel-görsel bir sanat olarak - millî ruhunu ve toplumun kültürel ve estetik imgelerini gerçekçi bir şekilde yansıtır. Yabancılar Türkçe öğretiminde hedef kitlenin özelliklerini de dikkate alarak seçilecek filmler hem derse olan ilgiyi artıracak hem de dilin doğal kullanımının sınıf ortamına girmesiyle birlikte dil becerilerinin daha sağlıklı gelişmesine sebep olacaktır» [12].

Filmler, her düzeyden insanla öğrendikleri dil arasında duygusal bağ kurar. Öğrenciler filmler sayesinde öğrendikleri dile yakınlık duyarlar. Çünkü, filmler aracılığıyla öğrenilen dile ait kültürle, kitaplara göre doğrudan ve daha yakından tanışma fırsatı elde edilir. Filmdeki senaryonun güçlü oluşu, sahnelerin çekiciliği, oyuncuların sempatik tavırları, filmin konusu gibi öğeler, bireyleri öğrendikleri dile ısındırabilir [13].

Ancak film gösteriminden önce aşağıdaki hazırlıklar yapılmalıdır:

- ✓ Öğretmen, derste kullanacağı filmi ile ilgili önceden bütün planlamaları yapmalıdır.
- ✓ Film dersleri gerekli olan teknolojik araçların bulunduğu bir sınıfta yapılmalıdır.
- ✓ Film seyretirilecek olan sınıflarda duruma göre bilgisayar, projeksiyon cihazı, geniş ekranlı bir televizyon, ses sistemi ve kulaklıklar bulundurulmalıdır. Toplu görsel etkinliklerin yapılması durumunda projeksiyon perdesi veya televizyonun sınıfta bütün öğrencilerin görebileceği bir pozisyonda bulunması gerekmektedir.
- ✓ Bir önceki derste öğrencilere izletilecek film hakkında kısa bir bilgilendirme yapılmalı, filmi ile ilgili motive edici sözler söylenmelidir.
- ✓ Derste kullanılacak olan filmleri yabancılar Türkçe öğretiminde belirlenen seviyeler olan temel seviyeye, orta seviyeye ve ileri seviyeye uygun olmalıdır. Temel seviyedeki bir sınıfta kullanılacak olan filmin içerisinde yer alan konuşmaların akışı yavaş ve tane tane olmalıdır. Aksi durumda öğrenciler izletilen filmi anlayamaz ve hedeflenen davranışlar kazandırılmaz.
- ✓ Film ile yapılacak etkinliğin süresi en fazla 20 dakika olmalıdır. Filme bağlı olarak yapılacak olan aktiviteler toplamda 20 dakika olmalıdır.
- ✓ Derste kullanılacak filmin içeriğine ve seslendirmesine dikkat edilmelidir. İzletilecek filmi genel ahlak kurallarına ve öğrencilerin kültürlerine aykırı görüntüler veya seslendirmeler içermemelidir.
- ✓ Öğrencilerin ilgileri, kültürleri, yaşam tarzları, inançları dikkate alınmalı izletilecek filmleri buna göre planlanmalıdır.

Yabancı dil olarak Türkçe öğretiminde Türk filmlerinin kullanılması, öğrencilerin Türkçe sözlü iletişimlerini, dinleme-anlama ve konuşma

becerilerini geliştirecektir. Öğrenciler filmde gördükleri hareketleri, beden dilini ve duydukları ilgi çekici sahnedeki konuşmaları taklit ederler ve günlük konuşmada kullanırlar ve telaffuzları gelişecektir. Filmlerin kullanımı öğrencilerin konuşma çalışmalarına ilişkin birikim kazanmaları açısından da çok önemlidir. Ayrıca yaptığımız araştırmalarda yabancı dil olarak Türkçe öğretiminde filmlerin kullanımı sayesinde öğrencilerin iletişim kurmak, bilgi alış verişi yapmak ve kendisini ifade etmek için dili kullanmak zorunda kaldıkları gözlemlenmiştir

Sonuç ve Öneriler

Hiç şüphesiz, konuşma becerisi iletişimin vazgeçilmez parçalarından birisidir. Çünkü konuşma becerisinin kazandırılması ve geliştirilmesi öğrencilerin o dili iyi anlayıp kullanabilmeleri açısından son derece önemlidir. Doğal ortamında öğretilmeyen dillerde genellikle öğrencilerin konuşma becerisini kazandırma ve geliştirmede güçlük çekilir ya da gecikme olur. Dolayısıyla öğrenci her ders mutlaka konuşturulmalıdır. Konuşma becerisinin gelişmesi için ilk olarak sözcük bilgisinin ve dilbilgisi kurallarının iyi bilinmesi gerekmektedir. Sınıfta uygulanacak etkinlikler konuşma becerisinin geliştirmesinin zihinsel süreçleri ile fiziksel unsurlarına yönelik mahiyette olmalıdır. Bu etkinlikler sınıfın seviyesi ve sınıfın hedef davranışları göz önünde bulundurularak öğretmen tarafından ayarlanıp, değişik şekillerde uygulanabilir. Bu etkinliklerle öğrenciler Türkçe konuşmayı bir oyun havası içinde öğrenirler ve konuşma becerilerini bir davranış olarak kazanırlar. Dolayısıyla etkinlikler yardımıyla öğrencilerin, herhangi bir konuyu âdetâ bir oyun havası içinde öğrenmeleri ve konuşma becerisini bir davranış hâline gelecek şekilde kazanmaları amaçlanmalıdır [5, s.308].

Öğretmenler her zaman öğrencileri daha çok nelerin motive ettiğini gözlemlemeli ve onları neyin ve hangi şartlar içinde motive ettiğini net bir şekilde saptamalıdır. Yabancılara Türkçe öğretiminin temel amaçlarından biri de öğrencilerin etkili iletişim kurmasını sağlamaktır. Dolayısıyla iletişim odaklı etkinliklerin dil öğretiminde yeri ve önemi büyüktür. Öğrenciler, çeşitli iletişimsel etkinliklerle birçok şeyi farkına varmadan öğrenmektedir. Seçilen etkinlikler öğrencilerin farklı düzey ve yeteneklerine uyarlanabilecek bir esneklikte olmalıdır.

Konuşma öğretiminde düzeye uygun soru ile başlanması ve basitten karmaşığa doğru bir yol izlenmesi gerekir. Temel düzeyde öğrencilerin konuşma becerisi düzeyine uygun sorular, diyaloglar ve oyunlarla geliştirilebilir. Orta düzey Türkçe dil öğretimi aşamasında günlük hayattan başlayarak bazı tartışma konuları ile konuşma becerisi kazandırma ve geliştirme çalışmaları yapılabilir. Konuşma çalışmalarında öğretmen yalnızca yönlendirici olmalı, taraf olmamalı ve tartışma ya da sohbeti aktif hale getirecek sorularla canlandırılmalıdır.

Кайнақча

- 1 Kavcar C., Oğuzkan F., Sever S. Türkçe Öğretimi. – Ankara: Engin Yayınları, 2004.
- 2 Ur, P. Discussions that work. – Cambridge: Cambridge University Press, 1981. – S.120
- 3 Arslan M., Adem E. Yabancılara Türkçe Öğretiminde Görsel ve İşitsel Araçların Etkin Kullanımı // Dil Dergisi. – №147. – 2010. – S. 63-86
- 4 Taşdemir E. ve diğerleri. Pratik Türkçe Öğretim Teknikleri. – İzmir: Dilset Yayınları, 2003. – S. 79
- 5 Kurudayıoğlu M. Konuşma eğitimi ve konuşma becerisini geliştirmeye yönelik etkinlikler // Türklük Bilimi Araştırmaları. Türkçe'nin Öğretimi Özel sayısı, 2003. – S. 301
- 6 Küçükahmet L. Öğretimde Planlama ve Değerlendirme. – Ankara, Nobel: 2008. – S. 64-82
- 7 İzgören M. Oyunlarla Dil Öğretimi. – Ankara: Academplus Yayınları, 1999. – S. 10-12
- 8 Demirel Ö. Öğretme Sanatı. – Ankara: PegemA Yayınları, 2007. – S. 73.
- 9 Karadağ E., Çalışkan N. Kuramdan Uygulamaya İlköğretimde Drama/ Oyun ve İşleniş Örnekleriyle. – Ankara, 2008. – S. 93-94
- 10 Öz F. Uygulamalı Türkçe Öğretimi. – Ankara: Anı yayınları, 2001. – S. 232.
- 11 Ünalın Ş. Türkçe Öğretimi. – Ankara: Nobel Yayınları, 2001. – S. 122.
- 12 İşcan A. Yabancı dil olarak Türkçe Öğretiminde Filmlerin Yeri ve Önemi// International Periodical for the Languages // Literature and History of Turkish or Turkic. – Volume 6 /3 – Summer 2011. – S. 939
- 13 Barın E. Yabancı Dil Öğretiminde Kısa Filmlerin Yeri // Gazi Üniversitesi Gazi Eğitim Fakültesi Türkiye'de Yabancı Dil Eğitimi Ulusal Kongresi: Kongre Bildiriler Kitabı – Ankara: 2007. – S. 2

FTAXP 16.21.33

Қ.А. Садықбеков¹

¹Сулейман Демирел университеті, Алматы қ., Қазақстан

МӘМЛҮК ҚЫПШАҚ ЖАЗБА ЕСКЕРТКІШТЕРІ ТІЛІНДЕГІ ЕСІМШЕ ЖҰРНАҚТАРЫ

Аңдатпа. Есімше жасаушы жұрнақтар қыр-сыры мол және мағыналық ренктерге өте бай болып келеді. Сондықтан да есімше қосымшаларын бірде есімше, бірде қимыл есімі, енді бірде шақ

категориясы жасаушы қосымшалар арасынан көреміз. Мәмлүк қыпшақ тіліндегі есімше жұрнақтарының бірі *-мыш* қазіргі күнгі оғыз тобына кіретін тілдерде актив қосымшалар қатарында. Алайда мәмлүк қыпшақ ескерткіштері тілінде *-ған*, *-ген* жұрнақтары оны ығыстырып, атқаратын қызметтерін иемдене бастаған. Нәтижеде қазіргі қыпшақ тобына кіретін тілдер *-ған*, ал оғыз тобына кіретін тілдер *-мыш* жұрнағын қолданатын тілдер болып қалыптасқан.

Мақалада мәмлүк қыпшақ тіліндегі есімше жасаушы жұрнақтардың тұлғалық және мағыналық ерекшеліктері, қолдану жиілігі және даму жолдары секілді мәселелер қарастырылған.

Түйін сөздер: мәмлүк қыпшақ тілі, есімше жұрнақтары, қимыл есімі.

Аннотация. Суффиксы создающие причастия являются разностаронными и богатыми к значимым оттенкам. По этому мы видим суффиксов причастия среди причастия, среди имя действия и среди суффиксов создающих категорию времени. Один из суффиксов причастия в языке Мамлюк кипчак *-мыш* в эти дни среди активных суффиксов в языках группы Огуз. Однако в языке Мамлюк кипчак суффиксы *-ған*, *-ген* отделили его и занимают свою позицию. В результате языки кипчакской группы используют суффикс *-ған*, а языки группы Огуз используют суффикс *-мыш*.

В статье рассматриваются такие вопросы, как личные и семантические особенности суффиксов кипчакского языка, частота использования и пути развития.

Ключевые слова: Язык Мамлюк кипчак, суффиксы причастия, инфинитив.

Abstract. Participle forming suffixes are very inscrutable and have a rich meaning. That's why we see it sometimes as a participle and sometimes as a verb. One of the Mamluk-Kipchak participle suffixes – «mysh» nowadays one of active ending of the words that belonging to the Oguz language group. However, only in the language of Kipchak monuments, suffixes «gan» were taken out of the Kipchak monuments and began to perform their functions. As a result, the words belonging to the modern Kipchak group «gan», also the words belonging by Oguz «mysh» are languages that they used then.

Semantic features of suffixes of the Kipchak language, frequency of use and development are considered in the article .

Key words: Kipchak language, adjective suffixes, participle suffixes.

Есімше категориясын әрі зат есімдерге, әрі етістіктерге тән қасиеттерінің болуы себепті кей зерттеушілер оны зат есім категорияларына, енді біреулері етістік категорияларына қатысты

қарастырады. Ы.Маманов есімше категориясына қатысты: Есімше формалары әрі етістікке, әрі сын есімге тән қасиеттерді бойына сақтайды. Есімше – етістік негіздеріне арнайы форма тудырушы афикстер жалғану арқылы жасалатын етістікке тән грамматикалық категория, - дейді [1]. Белгілі түрік ғалымы М.Ергин: Есімше іс-әрекет және уақыт ұғымдарын бойында сақтаған, алайда есім сөздер секілді жұмсалатын, солар секілді тәуелденіп, септелетін етістік формалары, - деген [2]. Есімшенің өзі қаншалықты күрделі грамматикалық категория болса, оны жасаушы қосымшалар да қыр-сыры мол және мағыналық ренктерге өте бай болып келеді. Сондықтан да есімше қосымшаларын бірде есімше, бірде қимыл есімі, енді бірде шақ категориясы жасаушы қосымшалар арасынан көреміз. Мақаламызда Мәмлүк қыпшақ тіліндегі есімше категориясын жасаушы жұрнақтарға арнайы тоқталып, олардың тұлғалық және функционалдық ерекшеліктерін сипаттайтын боламыз. Зерттеу нысанына қыпшақ тілі материалдары ретінде XIV-XV ғасырларда мәмлүк қыпшақтары тіліде жазылып, осы күнге жеткен *Мүниетүл Гузат (МГ)*, *Китаб Муқаддима Әбу Ләйс әс-Самарқанди (КМ)*, *Китаб фил-фыкһ (КФ)*, *Китаб фил-фыкһ бил-лисаниит-турки (КФТ)* ескерткіштерін негізге алатын боламыз.

Жалпы тарихи түркі жазба ескерткіштерінде, соның ішінде мәмлүк қыпшақ жазбаларында да жиі ұшырасатын есімше жұрнақтарының бірі - *мыш*, -*миш* жұрнақтары. Түркі тілдерінің ең көне дәуірінен бері есімше жұрнақтары ретінде қолданылып келе жатқан -*мыш*, -*миш* жұрнақтары қазіргі күнгі оғыз тобына кіретін тілдерде актив қосымшалар қатарында. Қарлұқ және қыпшақ тобына жататын тілдерде болса не пассив немесе мүлдем қолданылмайды. Сондықтан да түркітанушылар –*мыш* қосымшасын оғыздық элемент деп қарайды. Алайда –*мыш* есімше жұрнағының көне түркі тілі мен орта ғасыр жазба ескерткіштері тілінде актив қолданылғанын, орта ғасырлардан бастап қыпшақ тілдерінде орнын -*ган*, -*ген* жұрнағы басқанын аңғаруға болады. Нәтижесінде оғыз тілдері -*мыш*, -*миш*, ал қыпшақ тілдері -*ган*, -*ген* жұрнақтарын қолданатын тілдер ретінде қалыптасты. Б.А. Гөкдағ -*мыш* есімше жұрнағы жайында: «Шығу тегі жағынан іс-әрекеттің нәтижесін білдіретін -*мыш* жұрнағы тарихи даму барысында түркі тілдерінде етістіктерге өткен шаққа қатысты түрлі мағыналар жүктеген» дейді [3]. Мәмлүк қыпшақ тілінде де –*мыш* жұрнағының түрлі қызмет атқарғанын көреміз.

Ең әуелі түркі жазба әдеби тілінің өзге кезеңдеріндегі секілді -*мыш*, -*миш* жұрнағының мәмлүк қыпшақ тіліндегі негізгі қызметі есімше жасау. Яғни өзінен кейінгі келген сөзді анықтап, сөйлемде анықтауыш қызметін атқарады: **КМ**: Тәңрі та’ала вергей аңа елік йыллық қылмыш сәуабы (36а, 6) (*Тәңір тағала оған елу жылдық қылған сауаптан берсін*); **МГ**: қазылмыш кең бір йол бар туруп (90а, 9) (*қазылған кең бір жол бар*); **КФ**: Йа Аллах саңа сығынур мен, рижсен, нәжісен хабісен мухбісен

сорулмыш шәйтан шерінден (Ей Алла! Ластықтан, кірден және жамандықтан, сұраққа тартылған шайтанның шерінен саған сиынамын); **КФТ**: сатмақа дәстүр верилмиш құл қашан хатуны бірле чекішселер (74b, 25) (сатылуға рұқсат етілген құл қашан әйелімен дауласса) т.б.

Дегенмен мәмлүк қыпшақ тілінде *-мыш* қосымшасының есімше мәнінде қолданысы сирек ұшырасатын құбылыс. Себебі қыпшақ ескерткіштерінде *-мыш* жұрнағының бұл қызметін көп жағдайда *-ған* есімше жұрнағы атқарған. Алайда *-мыш* жұрнағы жалғанған есімшелер субстантивтеніп, *ол-, бол-, тап-, көр-, ти-* көмекші етістіктермен тіркесіп күрделі етістік құрайды. Жұрнақ осы қызметте актив қолданылған: **МГ**: Егер кіші суретін камил алтун бірле язылмыш көрсең (87b, 9) (Егер кішінің түрін сап алтынмен жазылғанын көрсең); атлығ бір кіші мұны хикаят қылмыш терлер (105 b, 8) (Атты кісі мұны хикая қылған деседі); **КФ**: Қачан бұнұң кібі ішлесе агзыны арытмыш олур (74a, 4) (Қашан осылай істесе аузын тазалаған болады); Аркун айтсун егер имама уймыш олса (147a, 2) (Егер имамға ұйған болса ақырын айтсын); Кеже намаз қылмыш ола (93a, 4) (Түнде намаз қылған болсын); **КФТ**: Ол кіші әууәлкі да'уасында йалған олмамыш олур (12a, 31) (ол кісі әуелгі дауында жалған болмаған болады); ol hoca ol kulga destur virmiş olsun (17b, 52) (Ол қожайын ол құлға рұқсат берген болсын) т.б.

-мыш жұрнағы жалғанған есімшелер субстантивтенгендіктен өзге зат есімдер секілді *кібі* (сияқты) шылауымен тіркесе алады және болымсыз формасы да зат есімдер секілді *дегүл* (емес) шылауы арқылы жасалады: **КФ**: Ол күндүз оруч дутмыш кібідүр кеже намаз қылмыш кібідүр (10b, 5) (Ол күндіз ораза тұтқан сияқты, түнде намаз оқыған сияқты); **КФТ**: Ол тажірліке дестур веріліміш дегүлдүр (74b, 47) (ол саудаға рұқсат берілген емес) т.б.

-мыш жұрнағы жалғанған есімшелердің субстантивтенуі көне түркі дәуірінен бері кездесетін құбылыс. М.А. Ахметов Орхон ескерткіштерінде *-мыш* жұрнағы жалғанған есімшелердің тек 4 жерде ғана заттанғанын және олардың септік жалғауын қабылдайтынын, субстантивтенуінің басты себебі де сол септік жалғаулары екенін айтқан [4, 155]. Насилов да ескі ұйғыр тілінде *-мыш* жұрнақты есімшелердің заттануының көп ұшырасатынын жазады [5]. Мәмлүк қыпшақ тілінде де *-мыш* жұрнағы жалғанған есімшелер субстантивтеніп түрлі септік жалғауларын қабылдайды: **КФ**: өлмішлері дірі ейлейіжі сен (27b, 3) (өлгендерді тірілтушісің); рахмет ейлемесең зиан ейлемішлерден олур біз (144b, 4) (мейірім жасамасаң зияндық көрушілерден боламыз); мү'мін 'ауратлар йазуғын бағышла дірілері дахы өлмішлері (154a, 5) (мүмін әйелдердің күнәсін кешір, тірілерді және өлгендерді); **КФТ**: Имам Мухаммед қатында тәжірліке верілімішүң хүкмі дахы ер бірле хатун екісі дахы һүр олғануң хүкмі кибидүр (74b, 50-52) (Имам Мұхамметтің

пікірінше саудаға берілгеннің үкімі және ер мен әйелдің азат кісінің үкімі секілді) т.б.

Мәмлүк қыпшақ тілінде *-мыш*, *-миш* жұрнақтарының етістіктен зат есім жасаушы жұрнақ ретінде де көреміз: **КМ**: *Йа илаһи мен сығынурман саңа рижсден нәжисден хабисден ташланмышдан* (31a, 4) (*Ей Аллам,ластықтан, кірден және таспен қуылғаннан /шайтанның/ саған сиынамын*); **МГ**: *богунуң ішінде йеміш болғай* (81b, 5) (*тезегінің ішінде жеміс болсын*); **КФ**: *барча йарадылмыш фани олгандан соңра* (1b, 4-5) (*барлық жаратылыс пәни болғаннан соң*) т.б.

Мәмлүк қыпшақ тілінде есімше қосымшалары арасында аса жиі, әрі белсенді қолданыс тапқан, өткен шақ есімшесін жасаушы *-ған*, *-ген* жұрнағын кей зерттеушілер Орхон-енисей жазбаларында кездеспейтіндігін және көне ұйғыр ескерткіштері мен Құтатғу Білік дастанында сирек кездесетіндігіне сүйене отырып, орта ғасырлардың бастапқы кезеңдерінде пайда болғанын алға тартады. Алайда аталмыш ескерткіштерде кездеспеуі бұл жұрнақтың ол дәуірлерде болмағандығына дәлел болмаса керек. М. Оразов Алтай тілдері тобына кіретін моңғол және тұңғыс-манчжур тілдерінің өзінде бұл тұлға әлі күнге есімше қызметінде қолданылатынын, сондай-ақ көне түркі тіліндегі *Өтүкен* топонимінің де сол көненің сарқыншағы екенін айта келіп, бұл қосымшаның тарихы тым тереңде екенін ескертеді [6]. Дегенмен Түркі жазба әдеби тілі тарихында Қашқари сөздігінен бастап көрініс бере бастаған бұл жұрнақ, Щербактың айтуы бойынша X-XIII ғасыр ескерткіштерінде көне түркілік *-миш* формасымен тең дәрежеде және бірдей мәнде жарыса қолданылған [7]. Бұл жағдай XIII-XIV ғасыр қыпшақ жазба ескерткіштерінде де қайталанатын. Мәмлүк қыпшақ ескерткіштерінде *-миш* тұлғасы *-ған* тұлғасына қарағанда өте сирек ұшырасады. Алайда ескерткіштердің ешқайсысында *-ған* жұрнағы қазіргі қазақ тіліндегідей бұрынғы өткен шақ жұрнағы ретінде баяндауыштық қызметте қолданылмайды. Таза есімше жұрнағы ретінде мәндерде жұмсалған. Енді мәмлүк қыпшақ тіліндегі *-ған* жұрнағының қызметіне тоқталайық.

Өткен шақ есімше жұрнағы ретінде зат есімдерден алдын келіп анықтауыштық қызмет атқарады: **КМ**: *Жинлер иман кетүрген кеже* (*жындар иман келтірген түні*); **Мұсайа** *верген сауабы* (*Мұсаға берген сауапты*); **КФТ**: *ол қады ол уақыт болған меселенуң ішінде хақ һүкмі көңлі бірле іздесе* (*Ол қазы уақыты өткен мәселенің ішінде ақиқат үкімді шын көңілмен іздесесе*); **КФ**: *құлының йашұрып сөйлегенні, өзі қатында қаты чағыруп сөйлеген кібідүр* (2b, 1) (*құлының жасырын сөйлегені өзінің қасында дауыстап сөйлегені сияқты*); **МГ**: *қачан бұ айытғанларым саңа табиат уә әдет болса* (18b, 7) (*осы айтғандарым қашан табиғатыңа сіңіп әдет болса*) т.б.

-ган -ген тұлғалы есімшелер субстантивтеніп, өзге есім сөздер секілді жіктік жалғауын (-дур -дүр) қабылдап сөйлемнің баяндауышы қызметін атқарған: **КМ:** йахшиси ол икиси айтқандур (*жақсысы ол екеуі айтқан*); йүз диген көрүнгендүр кишийе (22а, 6) (*жүз деген кісіге көрінген /нәрсе/*).

Көбіне субстантивтеніп, түрлі септік жалғауларын қабылдайды да, сөйлемнің тұрлаусыз мүшелері қызметін атқарады: **КМ:** шул уақт күнәш батғанда (14б, 4) (*сол кезде күн батқанда*); дахы йатсу олғанда (14а, 2) (*және құптан уақыты болғанда*); кидерди менден бени инжиткени (34б, 4) (*менен менің жаныма батқанды кетірді*); **КФТ:** ‘іліміні зинет қылды ‘алімлерге, чырақ қылды ‘ілім оқғанлара (2b, 2) (*ілімін ғалымдарға сән қылды, шырақ қылды оқығандарға*); мәлайклер қанатларыны дөшер ‘ілім іздегенлере (9а, 1) (*періштелер ілім іздегендерге қанаттарын төсейді*); **МГ:** емін болмас ат секіргенде ейрдин чықмақдын (8b, 5) (*ат секіргенде егерден ауып кетуден сенімді болмайды*); сол ел бірле дешдід қылғанны аз көрдім (22b, 2) (*сол қолымен күш бергенді аз көрдім*); **КФ:** Аллаһичүн ‘амал ейлегенлерден, тәуеккүл ейлегенлерден, сабр қана‘ат ейлегенлерден (26ба, 3) (*Алла үшін амал еткендерден, тәуекел еткендерден, сабыр және үе қанағат еткендерден*) т.б.

Мәмлүк қыпшақ ескерткіштері тілінде кездесетін есімше қосымшаларының бірі -ан, -ен жұрнақтарының қызметі мен мағынасы жағынан -ган, -ген жұрнақтарынан айтарлықтай өзгешелігі жоқ. Екеуі де бір жұрнақтың екі түрлі, бірі қыпшақ тілдеріне, бірі оғыз тілдеріне тән фонетикалық варианттары болып табылады: **КМ:** инкәр иден ана кафир олур (43а, 1) (*мойындамаған кәпір болады*); ол киши йуғай су чықан йири (27а, 5) (*ол кісі жусын су шыққан жерді*); **КФ:** Тәңрі та‘ала язуғын бағышлайа, кечен язуқларыны (21ба, 7) (*Тәңір тағала күнәсін кешірсін, өткен күнәларын*); Тәңрі та‘ала йүже ейлер мәртебелерін иман кетүрен кішілерүң (7b, 6) (*Тәңір тағала иман келтірген кісілердің мәртебеісн биік етеді*) т.б.

Сөз соңы дауыстыға аяқталса й дәнекері арқылы жалғанады: **КМ:** олур тәрк әйләйән ‘аси (43а, 1) (*тәрк еткен күнәһәр болады*); тәрк ейлейен фасық олур (43а, 2) (*тәрк еткен насық болады*); **КФ:** сабр ейлейенлерден қыла бәлаларына, шүкр ейлейенлерден қыла ни‘меттеріне (173а, 6) (*Бәлелеріне сабыр еткендерден, нығметтеріне шүкір еткендерден қылғай*). Көпшілік тілшілер -ан -ен формаларының -ган -ген есімше тұлғаларының алғашқы дыбысының элизияға ұшырап ықшамдалған түрі деп қарайды. Алайда оның нақты қай дәуірлерден бастап қалыптасқаны белгісіз. Қашқари бұл жөнінде түркілердің «ол емге бараған ол» (ол үйге қайта қайта баратын) дегенін оғыздардың «ол емге баран», сондай-ақ «ол қулын ұраған» (ол құлын беретін) дегенді «ол қулын уран» дейтіндігін жазады [8]. Яғни -ан -ен жұрнақтарының қалыптасуы өте ертеректе болған құбылыс болған сияқты.

Мәмлүк қыпшақ ескерткіштерінде кездесетін есімше жұрнақтарының бірі *-дұқ*, *-дүк* қазіргі түркі тілдерінің көпшілігінде кездеспесе де түркі жазба әдеби тілі тарихында өте ертеден бері қолданылып келе жатқан көне жұрнақтардың бірі. Й. Экманн Хорезм және Алтын орда аймағында жазылған ескерткіштер тіліне қарағанда Мүмлүк қыпшақ тілінде бұл жұрнақтың еркін қолданылғанын айтады [9, 36]. Дегенмен аталмыш жұрнақтардың қолданылу жиілігі мәмлүк қыпшақтарынан келіп жеткен ескерткіштердің барлығында бір деңгейде емес. Зерттеу нысанына алып отырған ескерткіштерден **МГ**-де мүлдем кездеспесе **КМ** және **КФ**-де паасив қосымшалар қатарында. Тек **КФТ**-де ғана актив қолданылған. Көбіне қимыл есімі және өткен шақ есімшесі жасайтын *-дұқ*, *-дүк* жұрнақтары мәмлүк қыпшақ ескерткіштері тілінде түрлі формаларда және мәндерде кездесіп отырады.

Ең әуелі етістік түбірге тікелей жалғанып, сын есімдер секілді өзінен кейін келген сөзді анықтап тұрады: **КФ**: риуайәт ейледүк хадислерден (75a, 1) (*риуаят еткен хадистерден*); **КФТ**: ‘ақыл кірмедүк оғлан үстіне данұқлық вермек (1a, 34) (*ақылы кірмеген баланың атынан куәлік беру*); ұшбу меселенүң кім ейддүк хүкмі кібідүр (153b, 39) (*Мына мәселенің айтқан үкімі сияқты*).

-дұқ, *-дүк* жұрнақтары жалғанған етістік тәуелдік жалғауын қабылдайды да өзінен кейінгі сөзді анықтап тұрады: диледүгүмүз зинәтден уйатлығын йапмақдур (12b, 4) (*Тілегеніміз сәндену ұятты жерді жабу*); **КФТ**: Ол уәди’ат қодұқұң мың ахча хәлақ олды десе (64a, 10) (*Ол аманат етіп қойған мың ақша шашылып кеткен болса*); Ол менүм оғлүмдүр дедүкі кіші кібі (4a, 4) (*ол менің ұлым деген кісі сияқты*) т.б.

-дұқ, *-дүк* жұрнақты қимыл есімі тәуелдік жалғауын қабылдап сөйлемнің бастауышы болады: **КМ**: биш дидүгүмүз дилдедүр (46a, 5) (*бес дегенимиз тілде*); **КФТ**: Бұ құлы мен фалан кішіге сатдүм дедүкі кендүнүн хақында ешідүлүр (10b, 33) (*бұл құлды мен пәленше кісіге саттым дегені өзінің алдында тыңдалады*); ев ейесүнүн мүнүн кібі дедүкі ешідүлүр (32a, 19) (*Үй иесінің осылай дегені тыңдалады*) т.б.

-дұқ, *-дүк* жұрнақты қимыл есімдерінің тәуелдік септеулі формасы сөйлемнің толықтауыш және пысықтауыш мүшелері қызметін атқарады. **КМ**: иқрар ейлемек теңри та’алануң бирлигине нәбилерүң килдүгине дахы рәсүлдерүң килдүгине (43b, 6) (*Тәңір тағаланың бір екендігін, нәбилердің келгендігін, расулдардың келгендігін растау*); **КФ**: Тануқ сен, менүм сыррұмы көрүр сен, ашикарә ішледүгүмі дахы көрүр сен (31b, 1) (*Куәсің, менің құпиямды көресің, ашықтан-ашық істегенімді де көресің*); **КФТ**: ол оғланүң балиғ олдұқыңа хүкүм олынүр (166a, 21) (*Ол баланың балиғатқа толғанына үкім жасалады*); өлдүрмек харам ыдұқыны білмесе (190a, 16) (*өлтіру харам екенін білмесе*); кішінүң өлдүкіні кімсе көрмесе (227a, 2) (*кісінің өлгенін ешкім көрмесе*) т.б.

-дұқ, -дүк жұрнақты қимыл есімі өзінен кейін *ичүн, соңра, себедінден* секілді септеулік шылауларды тіркеп қолданылғанын көреміз. Мұндай жағдайда –дұқ, -дүк жұрнақтары шылаулармен септік жалғауларының бірі арқылы тіркеседі: **КФ**: бәла дүшмеді иллә чоқ хижабы олдұғы ічүн (26ба, 1) (*бәле келмеді тек өте ұялшақ болғаны үшін*); **КФТ**: Ол кіші өлдүкінден соңра бір өзге кіші келсе (10b, 3) (*ол кісі өлгеннен кейін басқа бір кісі келсе*); Сен фалан кішіге замын олдұқұң себедінден деді (30b, 30) (*Сен пәленше кісіге кепіл болғаның себепті деді*) т.б. Жоғарыда да аңғарғанымыздай мәмлүк қыпшақ жазба ескерткіштері тілінде есімше қосымшалары арасында ең белсенді, әрі актив қолданылған *-ған -ген* қосымшалары. Ал *-мыш, -ан, -дұқ* есімше жұрнақтары болса *-ған* қосымшасының көлеңкесінде қалып қойған. Бұл жағынан мәмлүк қыпшақ жазба ескерткіштерін қыпшақ тілдеріне соның ішінде қазіргі қазақ тіліне бір табан жақын деуге болады. Қорыта келгенде тіліміздің тарихи тамыры саналытын мәмлүк қыпшақ тіліндегі грамматикалық категориялар мен оларды жасаушы қосымшаларды зерттеу нысанына алу, қазіргі түркі тілдерімен салыстыра отырып зерттеу қазіргі қыпшақ және оғыз тобындағы тілдердің даму жолын және өзара туыстық қатынасын анықтауға өз септігін тигізері сөзсіз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1 Маманов Ы. Қазақ тіл білімінің мәселелері. – А.: Абзал-Ай, 2014. – 640 б.
- 2 Ergin M. Türk Dil Bilgisi. – İstanbul, 2001. – 407 s.
- 3 Gökdağ B.A. Halaç Türkçesinde –mş Ekinin Zarf Fiil Eki Olarak Kullanılmasına Dair//VIII. Milletlerarası Türkoloji Kongresi. 30 Eylül – 4 Ekim. İstanbul, 2013. – S. 631-642
- 4 Ахметов М. Глагол в языке орхоно-енисейских памятников. – Саратов, 1978. – 131 с.
- 5 Насилов В.М. Древнеуйгурский Язык. – М.: Изд-во вост. лит-ры, 1963. – 122 с.
- 6 Оразов М. Етістік. – А., 2001. – 387 б.
- 7 Щербак А.М. Очерк по сравнительной морфологии тюркских языков. – Л.: Ленинград.отд.изд. Наука, 1981. – 183 с.
- 8 Қашғари М. Девану Луғатит турк, I, – Т., 1960. – S. 69.
- 9 Ekcman J. Memlük Kırçakçasının Oğuzlaşmasına Dair // TDAY Belleten, Ankara, 1989. – s. 35-41

FTAXP 16.21.61

А.С. Нурушова¹

¹Сулейман Демирел университеті
Алматы қ., Қазақстан

АУЫЗША СӨЗДЕГІ КІДІРІСТЕРДІ УӘЖДІ ҚОЛДАНУ АРҚЫЛЫ БІЛІМ АЛУШЫНЫҢ СӨЗ САПТАУЫН ЖЕТІЛДІРУТӘСІЛДЕРІ

Аңдатпа. Мақалада ауызша сөздегі уәжді және уәжсіз кідірістердің коммуникативтік қызметі және ерекшеліктері талданды. Соңғы кезде жалпы тіл білімінде кідіріс интонация саласымен байланыстырылып, тар ауқымда зерттеліп жүргендігі белгілі. Жаңа бағыт тұрғысынан жүргізілген бұл зерттеудің мақсаты, радиодағы диктор сөзінің, яғни монологтық сипатта көрініс тапқан кідірістің өзіндік ерекшеліктерін талдау арқылы, білім алушының сөз саптауын жетілдіру. Қазіргі таңда жаңа технологияның даму қарқынына байланысты, бұқаралық ақпарат құралдарының өнімдері артып келеді. Алайда техникалық құрал жетіле түскенімен, бұқаралық ақпарат құралдарының тілі ақсап: радио, телеэфирден естілер сөз мәдениеті төмендеуде. Тіл мәселесіне келгенде жұртшылықпен тығыз байланыс орнатып жүрген тілші-мамандардың білуге міндетті жайттары аз емес. Сондықтан, жоғары оқу орнында білім алушы студенттерге қазақ ауызша тілін оқытып, ауызша сөйлеу тілінің заңдылықтарын, ауызша сөз мәдениетін, сөйлеу техникасын үйрету өзекті тақырып болып саналады.

Түйін сөздер: коммуникация, кідіріс, ауызша тіл, уәжді және уәжсіз кідірістер.

Аннотация. В статье анализируются коммуникативные функции и особенности мотивированной и немотивированной паузы в устной речи. До сегодняшнего времени паузы рассматривались в сфере интонология, как основным компонентом интонаций. Специальное изучение паузы до определенного времени не интересовало лингвистов. Тема, которую мы рассматриваем является новой и требует детального исследования. Цель данного исследования, анализировать отличительные особенности паузы в монологическом речи диктора, улучшить качества коммуникации учащихся. На сегодняшний день, с развитием новых технологий, язык средства массовой информации (далее СМИ) требует тщательного изучения. Так как, язык СМИ играет большую роль в развитии самого языка, студенты высших учебных заведений, будущие лингвисты и журналисты должны обучаться правильному применению паузы, освоить технику и методы а также, способствовать развитию культуры устной речи.

Ключевые слова: коммуникация, пауза, устная речь, мотивированные и немотивированные паузы.

Abstract: The study is conducted to analyze the communication functions and motivative and non-motivative features of the pause in a verbal speech. Recently, most of the articles were overviewing the pause by linking it to the intonation field of the study. The study is conducted to analyze the communication functions and motivative and non-motivative features of the pause in a verbal speech. Recently, most of the articles were overviewing the pause by linking it to the intonation field of the study. Although the mass media development highly correlates with the development of a new technology. Relying that mass media plays crucial role in a language improvement students as well as linguists should investigate the proper application of the pause, learn methods and techniques, and ability to further improve a verbal speech culture. Therefore, the main object of the study is to investigate the distinctive features of the pause from a spontaneous speech perspective, although, to facilitate an improvement on the the verbal communication skills.

Keywords: communication, motivative and non-motivative features of the pause in a verbal speech.

XXI ғасыр тоғысында әлемдік лингвистика тілдің сан қырлы құбылыстарын антропоцентристік бағытта қарастыра отырып зерттеу жан-жақты дамып келеді. Қазіргі қазақ тіл білімінде қарқынды зерттеліп келе жатқан интонология бірліктерін прагмалингвистикалық аспектіде қарастыру өзекті болып отыр.

Бұрын тіліміздегі ең кіші сегментті бөлшек ретінде – фонеманы танысақ, уақыт өте келесөйлемдердің, мәтіндердің суперсегментті фонетика саласына көтерілгенін, жеке сала ретінде қалыптасқандығы байқалады.

Жалпы әр адамның өзіне тән дауыс сазы, қарқыны болатыны белгілі. Сонымен қатар бірнеше жылдар бойы өмір сүрген адамдардың да сөйлеуі, интонациясы өте ұқсас болып келеді. Әсіресе кішкентай балалардың сөйлеу мәнері ата-анасына ұқсайды. Сондықтан үлкен адамдар сияқты сөйлейді деген ұғым пайда болған. Осыған орай интонацияның компоненттері сөйлеушінің көңіл-күйі мен экспрессиясынан хабар беретіні белгілі.

Интонацияның негізгі компоненттері болып саналатын әуен (мелодика), пауза, қарқын (темп), интенсивтілік, тембр туралы алғашқы түсініктер ежелгі Грек және Рим ойшылдарының еңбектерінде берілген.

Сөйлемнің ритмикалық құрылымының ерекшеліктері мен артықшылықтары туралы пікірлерді Аристотельдің, Деметрияның, Цицеронның, Трасимахтың еңбектерінде кездестіруге болады. Ежелгі

трактаттарда «*колон*» және «*период*» деген ұғымдарға түсінік беріліп, олардың шешендер сөзінде, қалай, қай мөлшерде қолданылуы жөнінде де кепілдеме беріледі.

Қазіргі түсінікше: «*колон*» мөлшер жағынан «*периодпен*» салыстырғанда кішілеу, ықшамдау келеді де, *пауза* арқылы бөлінеді және оның мағына жағынан тиянақты болуы шарт емес. Ал «*период*» логикалық жағынан тиянақты болуымен қатар, ол құрмалас не жай сөйлемдерден тұратын бір-бірімен ыңғайласқан көп мүшелі, құрылымы келісті, күрделі құрылым [1].

Интонацияның маңызды да белгілі компонентінің біреуі – пауза. Сөйлеу сөзінің ағысында болатын кідірісті *пауза* дейді. Сөйлеу кезінде кідіріс арқылы сөздің нақты мағынасын түсіне аламыз. Яғни акустикалық жағынан дыбысталудың тоқталғанын, физиологиялық жағынан артикуляцияның тыйылғанын білдіретін, сөз ағысында болатын үзік – *кідіріс* деп аталады.

Паузаның лингвистикалық функциясы дегеніміз, оның бір бүтін тексті фразаларға, синтагма, ритмикалық топ, сөздерге бөлуі ғана болып қоймай, сонымен бірге интонацияның басқа компоненттерімен қосылып сөйлемдердің түрлі мазмұндық, эмоциялық т.б. қарым-қатынастарын анықтауға қатысуы деп айтуға болады. Паузаның мөлшері сөйлеу тілінің қарқынымен тығыз байланысты. Әдетте оның мөлшері сөйлеу қарқынымен тура пропорциялы болады. Фраза мен синтагманың паузалары сөздердің арасындағы паузалардан көлемдірек деп есептеледі. Паузаның қай тілде болса да сөйлем мүшелерін анықтауда да, сөздердің функцияларын анықтауда да мәні зор [2].

Қазақ тіл ғылымында кідіріс - интонология саласында қарастырылып, теориялық негіздері А.Байтұрсынұлы, Қ.Жұбанов еңбектерінен бастау алып, тілші-ғалымдар І.Кеңесбаев, З.Базарбаева, М.Балақаев, А.Фазылжанова, С.Аманжолов, Р.Сыздықова, Н.Уәлиев, К.Аханов, Т.Қордабаев, Ә.Нұрмаханова, Г.Сәрсекеева зерттеулерінде әр қырынан сипатталған.

Қазақ тіл білімінің интонация проблемасын арнайы сөз еткен ғалым Ә. Нұрмаханова, интонацияның негізгі компоненттері тілдердің бәрінде қолданылатын әмбебап просодикалық тәсіл болып табылады. Сонымен қатар интонацияның қызметін табу үшін жазбаша түсіріп, фонетикалық тұрғыдан талдау жасап, оның артикуляциялық көрінісін сөйлесу, немесе қарым-қатынас кезінде анықтау қажет деп көрсеткен. Сондай-ақ, Аманбаева өз еңбегінде кідіріс туралы: пауза – кідіріс, яғни сөйлем мағынасын жүйеге келтіреді. Сөйлеу кезінде кідіріс арқылы сөздің нақты мағынасын түсіне аламыз. Яғни акустикалық жағынан дыбысталудың тоқталғанын, физиологиялық жағынан артикуляцияның тыйылғанын білдіретін, сөз ағысында болатын үзік – *кідіріс* деп аталады, - дейді [3].

Г.Сәрсекеева: «Кідірістің сөйлеу тілі үшін маңызы зор, өйткені кідіріссіз айтылған сөйлем түсініксіз болған болар еді. Кідіріс сөйлемнің айтылу қарқынына байланысты туындайды. Демек, сөйлем жай тонмен айтылса, іркіліс, үзіліс уақыты көбірек болады, бұл жағдайда кідірістің лингвистикалық рөлі арта түседі, ал тез және эмоциямен айтылған сөйлемдерде іркіліс ұзаққа созылмайды. Өйткені ол сөйлем көңіл-күймен тығыз байланысты болады», - деп көрсетеді [4]. Сол себептен де тиісті кідіріс, үзіліс жасау пікірдің түсініктілігі мен әсерлігін, көркемділігін арттырады.

Байқағанымыздай, кідіріс туралы анықтама бірқатар интонология саласына байланысты жазылған еңбектерде кездеседі. Сондай-ақ, тілші-ғалымдар өз зерттеулерінде сахна өнерпаздарының, теле-радио тілшілерінің, әртістердің, шешендердің сөздеріне, олардың сөйлеу мәнеріне тоқталғанын да аңғаруға болады. Яғни, соған қарап олар жазбаша текстерді мәнерлеп, интонацияны дұрыс, орынды етіп, сөздерді мағынасына сәйкестеп оқудың, дұрыс сөйлеудің, мәтіндерді дұрыс оқудың заңдылығын табу жөнінде ізденіп, ауызша және жазба тілінің өзіне тән заңдылықтары болуы керек деген жорамалға келеді.

Өйткені кейбір көркем сөздің шеберлері тексті өзінше оқып, оның сөздеріне басқаша мағына беріп, тыныс белгілерін орнынан жылжытып, паузаларды басқа жерде жасап, немесе сұраулы сөйлемді де жай хабарлы сөйлем етіп, хабарлы сөйлемді сұраулы сөйлем интонациясымен оқуы мүмкін.

Тіл – шынайы өмірде екі түрлі формада: ауызша және жазбаша түрде қолданылатын қатынас құралы. Тілдің бұл екі түрінің пайда болып, дамуына адам баласы әрекетінің түрлі мақсаттары себеп болды. Күнделікті әрекет үстіндегі көзбе-көз тілдесуді жүзеге асыратын ауызша тіл адамның о бастағы қатынас құралы болды. Кейіннен жинақталған өмірлік тәжірибесі мен білімдерін ұрпақтан ұрпаққа сақталып жетуін, сондай-ақ алыстағы қоғам иелерімен тілдесуді көздеген адам баласы жазба тілді қажет етті. Сөйтіп ауызша тілден кейін пайда болған жазбаша тіл ең алдымен тарихи қызмет атқарды, бірте-бірте оның қызмет аясына адамдар мен мемлекеттер арасындағы ресми қатынасты қамтамасыз ету де кірді.

Кідіріс ауызша сөйлеу кезінде көрініс тауып, қарым-қатынас жасауда жоғары маңызға ие. Жалпы тіл 2 түрлі формада ауызша және жазбаша түрде өмір сүретіндігі баршамызға белгілі. Алайда мақсатына қарай ауызша тіл мен жазбаша тілдің өзіндік ерекшеліктері бар. Жазбаша түрде кітаптар мен газет-журналдар арқылы жүзеге асса, ауызша түрін пайдаланатын орындар – театр, радио, телевидение, кино, жиналыстар, лекция оқылатын тұстар, ауызша үгіт-насихат жүргізетін сәттер, мектептер мен жоғары оқу орындарында ауызша түсіндірілетін сабақтар т.т. [5].

Солардың ішінде театр, радио, телевидениенің және көркемөнердің сөз арқылы көрінетін түрлерінің орны айрықша. Өйткені бұлар ең кемі жүздеген, әйтпесе мыңдаған адамдарды қамтиды. Сахнадан айтылған сөзді бір спектакльдің өзінде жүздеген адам естиді, бір концертте айтылған ән мен көркем сөздің де тыңдаушыларының саны көбейіп келеді. Ал радио мен телевидениеден және қазақша дыбысталған кинодан сөйленген сөзді мыңдаған, жүз мыңдаған адам тыңдайды. Сондықтан аталған мамандық иелері өздерінің күнделікті еңбек құралы – ауызша сөзді жіті меңгергенде ғана кәсіби қызметін жақсы атқара алады. Ең алдымен ауызша тілдің құралдары тыңдарманға бағытталып құрылатындығын, яғни қарым-қатынастағы серігіне сөйлеушінің әсер етуі есту қабілеті арқылы жүзеге асатынын, қандай да бір коммуникативтік мақсатпен айтылған сөз тыңдарманға, дұрыс естілуі керектігін, мақсатқа байланысты тілдік лексика-грамматикалық құралдардың интонациялық жағынан дұрыс ұйымдасуын (әуен, қарқын, дауыс күші, әуез, пауза) білуі шарт. Жаңа бағыт тұрғысынан жүргізілген бұл зерттеудің мақсаты, радиодағы диктор сөзінің, яғни монологтық сипатта көрініс тапқан кідірістің өзіндік ерекшеліктерін талдау арқылы білім алушыға, кідірістің мағыналық маңызды сөз бөлшектерінің ара жігін ажырату қызметімен қатар, сөйлеушінің көңіл-күйін, тыңдарманға деген ниетін білдіру функциясыбар екендігін, кідірістің бірнеше түрі кездесетін және қолдану мәнін мысал арқылы көрсету болды.

Ғалымдардың зерттеу еңбегіне сүйенер болсақ, кідірістің түрлері төмендегідей болып келеді:

- 1) эмоциялық кідірістер;
- 2) гезитациялық кідірістер;
- 3) интонациялық-логикалық кідірістер;
- 4) психологиялық кідірістер;
- 5) интонациялық-синтаксистік кідірістер;
- 6) оқиғалық кідірістер;
- 7) физиологиялық кідірістер.

Алдымен кідірістің *уәжді* және *уәжсіз* себептеріне тоқталған жөн. Егер сөз ағымының бір тұсында ой аяқталмай жатып сөйлеуші кідіріс жасаған болса, оның *уәжді* және *уәжсіз* екі себебі болуы мүмкін. Уәжсіз себебі сөз иесінің дұрыс тыныстамауымен, демнің жетпей қалуымен, ойын соңына дейін қорыта алмауымен, ой желісінің үзіліп қалуымен, сыртқы әсердің салдарынан сөзін тоқтатуымен байланысты. Мысалы, «Қазақ радиосынан» берілетін «Сахна сыры» хабарындағы жүргізушінің сөзіне мән берсек: *Құрметті ағайын жалпы алғанда театр - |үлкен күрделі ұйым - дегенімізбен - |екі-үш ауыз сөзбен түйіндер болсақ - |театр негізі үш тағаннан тұратын - мосы немесе қазан іспеттес||. Ошақтың үш пұты деп - |түсіндіретін біздерге сол -үш тұғырдың - біреуінсіз ол театрдың - хәлі - мүшкіл||*. Бастапқы сөйлемді естігенде

кідірістің дұрыс қойылмағанын аңғаруға болады. Мысалы, алдыментыңдарман назарын аудару мақсатында, *Құрметті ағайын* - |сөзінен кейін кідіріс жасаған абзал. Кейін *сол* - сөзінен кейінгі кідірісті қоймай, сөйлемді үзбей жалғастырып, *біреуінсіз* – сөзінен кейін қойған жөн. Себебі, орынсыз кідіріс ой желісінің үзілуіне әкеліп тұр.

Сонымен, уәжсіз ауытқулар норманы білмеуден, яғни тілді дұрыс үйренбеуден болады немесе сол өзінің сөйлеп тұрған сөзінің тыңдарман үшін қолайлы болуын ойламаудан шығады десек болады. Сондай-ақ, ауызша сөздің стильдік тармақтарға қарай нормалары да болатынын ескеру қажет. Мысалы, сөйлеу стилінде, сөйлеу стилі, ол күнделікті қарым-қатынас стилінде сіз сөзіңіздің аяғын жұтып қойсаңыз, ол норма бұзушылық болып саналмайды. «*Болад*», «*барад*», «*дейд*» деп айтуға болады. Ал егер сіз теледидардан сөйлеп тұрған болсаңыз, ресми қатынастағы стильдерде, кітаби стильдерде, яғни публицистикалық стильде, көркем әдебиет стильдерінде, ауызша сөзде, ғылыми стильдің ауызша стилінде сөз аяғын, сөзіңізді жұтпауыңыз қажет. Егер сөйлеу стиліндегідей айтатын болсаңыз, орфоэпиялық нормадан ауытқудың уәжсіз түрі болып саналады. Мысалы, *Көрерменнің болғанына шүкір дейміз* |*бірақ көрерменнің де түр-түрі болад*||. *Бір биеден ала да |қола да туады демекші* |*халық деген қазынадан көрерменнің |әр қилысы біздерге келед*||.

Бұл жердегі *болад*, *туады*, *келед* дегендерді біз босаң нормаға жатқызамыз. Кей жағдайда, телеарна немесе радио журналистерінің арасында ақпарат жылдам жету үшін, тез қабылдау үшін «*болад*», «*келед*» деп айту керек деген ескертулер де болады. Ол кезде қолдануға болады, бірақ бүкіл жұрт дұрыс түсінуге тиісті маңызды мәселені теледидардан не радиодан оқу керек болса, тез сөйлеу стилін доғарып, сөзді толық айтуыңыз керек.

Ал енді кідірістің уәжді себебіне тоқталар болсақ, көңіл толғанысын жеткізу мақсатымен, тыңдарманның ойлануға шақыруы диттеуімен, ерекше сезімін білдірумен байланысты келеді. Мұндай паузаларды сөз иесі сөзінің кез келген бөлігіне қоя алады. Әдетте бұлар ерекше назар аударылған сөз бөлігінен кейін, не оның алдында болады. Мұндай кідірістерді *эмоциялық паузалар* дейміз. Мысалы, *Өмір маған* - |*шаттық сезім сияқты* - |*мәз боп күлгім келеді* -||. *Өмір маған* - |*кейде өзім сияқты* -||. *Өмір сүргім келеді деп* - |*қазақ поэзиясын байытқан* -| *лирик ақын* - |*Тұманбай Молдағалиев* - |*мейірімді болуым* - |*анамның арқасы деген екен* -||. *Әкеге қарап бой түзеп* - |*анасының мейіріміне қанып өскен Омар Жәлел* - |*тілімнің құнарлы болуы* - |*шешемнен дейді* - ||. *Туған елінің тілін үйретіп* - |*сазына қандыратын да* - |*ана!* -||. Яғни, тиісті кідіріс, үзіліс жасау пікірдің түсініктілігі мен әсерлігін, көркемділігін арттыратын болса, керісінше, орынсыз үзіліс жасалса, сөйлемнің құны төмендеп, қабылдауға кедергі жасайды.

Эмоциялық кідірістермен қатар, кейде кідірістердің орнына ешқандай тілдік мазмұны жоқ «mmm», «ыыы», «хым» сияқты дыбыстар айтылуы мүмкін. Бұлар сөз иесінің алдын ала дайындықсыз, жағдайға қарай бірден сөйлеп отырғанының белгілері. Мұндай кідірістер тіл ғылымында *хезитациялық паузалар* деп аталып, сөйлеушінің сөз соңын ойланғанша бос уақытты толтыру мақсатында айтылған дыбыстарынан тұрады, көбінесе бейресми, тұрмыстық қатынастағы көзбе-көз тілдесуде жиі кездеседі. Ал егер, бұқаралық ақпарат құралдары арқылы эфирге шығып отырған диктор немесе журналистің сөйлеу техникасында көрініс тапса, ауызша сөзінің сапасын төмендетеді. Мысалы, *Ассалаумағалейкүм ~ (іммм) ассалаумағалейкүм ардақты ағайын! - |қайырлы кеш құрметті - радио тыңдарман||. Бүгін ~ (iii) сексен ~ (iii) сегізінші қаңтар - бір мың тоғыз жүз - |деп ~ (ыыы) көп адамдар қазір – жылдан, айдан айырылып - шатысып жатқан күн||*. Бос кідірістен құтылудың жолы сөйлеген кезде, алдымен сөйлемей жатып, яғни толқын шығармай тұрып, сөзіңіз не туралы болатынын ойластырып, құрылымын жасап алғаныңыз абзал. Ал оның ең бір нәтижелі жолы – дұрыс сөйлеуге дағдылану, шаршы топ алдында сөйлеу дағдысын жетілдіру үшін тәжірибе көп болуы керек. Ол үшін міндетті түрде шаршы топ жинаудың қажеті жоқ. Күнделікті ортаңыз да жетіп жатыр. Солардың әрқайсысының алдында тоқтамай сөйлеп үйренсеңіз, осындай хезитациялық паузалардан бірте-бірте құтылуға болады.

Кідірістің келесі бір түрі – *интонациялық-логикалық кідірістер*. Сөзіңіз түсінікті және айқын болуы үшін сөз мәтінін дауыстап оқып, бір екпінмен, бір деммен үндесіп, үйлесіп айтылатын ырғақты топ құрайтын сөздерді белгілеп алу қажет, сонда кідірістерді дұрыс жасауға болады. Мұндай ырғақты топ жағынан сөздердің бөлінуін интонациялық-логикалық кідірістер деп аталады. Мысалы, *Соңғы кездері /тың серпіліспен /жұмыс істей бастаған /«Қазақстан» /ұлттық телеарнасының ұжымына /көрермен қауымның /дән риза екені /белгілі* сөйлемінде 8 ырғақты топ бар:

- 1) соңғы кездері;
- 2) тың серпіліспен;
- 3) жұмыс істей бастаған;
- 4) «Қазақстан»;
- 5) ұлттық телеарнасының ұжымына;
- 6) көрермен қауымның;
- 7) дән риза екені;
- 8) белгілі.

Егер олардың ара жігін бұзсақ, сөйлем түсіну үшін қиындап кетеді: *Соңғы /кездері тың /серпіліспен жұмыс /істей бастаған*

/«Қазақстан» ұлттық /телеарнасының /ұжымына көрермен /қауымның дән /риза екені белгілі.

Психологиялық кідіріс. Бұған К.С. Станиславский былайша баға береді: «... в то время как логическая пауза механически формирует такты, целые фразы и тем помогает выяснить их смысл, психологическая пауза дает жизнь этой мысли, фразе и такту, стараясь передать их подтекст. Если без логической паузы речь безграмотно, то без психологической она безжизненна. Логическая пауза служит уму, психологическая чувству».

Психологиялық кідіріс сөйлеу заңдылықтарына бағынбайды, бірақ сөзге реңк, мән-мазмұн береді.

Интонациялық-синтаксистік кідірістер жазбаша тілдегі тыныс белгілермен сәйкес келеді, бір-бірінен ұзақтығы жағынан ғана айырылады, ең қысқа кідіріс – үтір қойылған жерде, ұзақ кідіріс – нүктеде. *Оқигалық кідірістер* – нақты болып жатқан оқиға барысында еріксіз туындайтын сөз арасындағы үзілістер, мәселен оқушылар диктант жазады, мұғалім мәтінді оқиды, сөйлемдерді оқып, арасында кідірістер жасайды немесе әскери шендегі адамдардың жауынгерлерге берген әскери нұсқаулары: «Сол...ға ! Ал...ға екі қа...дам шық !».

Физиологиялық кідірістер. Өкпеге ауа жетпегенде, жүйке қызметі бұзылғанда, адам деміккенде керек сөз ауызға түспейді, ойынды жеткізу қиынға соғады. Әрине, мұндай кідірістің өмірде болмағаны жақсы [6].

Көріп отырғанымыздай, кідіріс түрлерінің өзіндік қолдану уақыты мен атқаратын қызметі бар. Кідірістің сөйлеуде, қарым-қатынас жасауда маңызы өте зор. Әсіресе айтушы пікірінің нақтылығын, жігерлі әрі өткірлігін айқындауда алар орны ерекше. Кідіріс ойды тиянақтайды, пікірді дәл түсінуге көмектеседі әрі тыңдаушының сезіміне әсер етеді. Сондықтан сөйлеген кезде сөз арасындағы кідірістерге аса сақ болған жөн және өз орнымен пайдалануға үйрену керек. Дикторлар мен журналистер қолдарына берілген жазба мәтін мазмұнымен алдын ала танысып, оның астарын түсініп, сөйлемдердегі кідірістің қолдану орнын бірден анықтап алған жөн. Сондай-ақ мұнда тыңдарман үшін маңызды болып саналатын ақпарат ескерілу керек. Диктор сөз ағымында жаңа ақпаратты ерекшелеп отырса, тыңдарман үшін мәтіннің түсініктілігі артады. Басқаша айтсақ сөйлемдегі жаңа ақпарат пен бұрынан таныс ақпарат ауызша сөзде кідіріспен ажыратылып отырғаны жөн.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, пайымдаймыз, көруге, сезінуге тағы да басқа сезім мүшелерін тітіркендіру арқылы ақпарат беруге негізделген құралдар мүлде жоқ немесе қызметі көмескі болғанда, ауызша сөз сол құралдардың барлық қызметін өзіне жүктейді деп айта аламыз. Сол себепті белгілі бір әлеуметтік жүк арқалаған түрлі мақсаттағы радио, теледидар және тағы да басқа ақпарат жеткізуші көздерден естілетін ауызша сөзге құбылғыштық, әсерлілік, сан алуан

сарынға түрленгіштік қасиеттер тән болу керек. Сонда ғана радио, теледидар шешенінің сөзі айшықты, нақышына салынған, жұртшылыққа түсінікті бола алады. Бұл үшін осы саладағы кез келген маман ең алдымен ауызша сөйлеу техникасын меңгеріп, кідірістің түрлерімен танысып, ауызша сөйлеу мәдениетін сақтағаны жөн. Мысалы кісінің сөзін бөлер алдында «сөзіңіз аузыңызда», «бір ой қосайыншы», «мен бір нәрсе айтып жіберсем бола ма?» деген секілді стандарттарды пайдалана отырып, бастырмалап сөйлеуден аулақ болғаны жөн. Бұлай дейтініміз, теледидар және радио журналистері мен дикторларының тыңдарманмен қарым-қатынас жасауындағы бірден бір мақсаты – ақпарат жеткізу ғана емес, сондай-ақ жұртшылықтың эмоциясына, еркіне, санасына әсер ету. Сонымен бірге «диктор – тыңдарман» үлгісіндегі қарым-қатынаста диктордың өз тыңдарманы – бүкіл бір тілді қауым екенін есте ұстағаны жөн. Демек ол микрофон, бейнекамера алдында сөйлегенде тіл иелерінің қауымына бірдей түсінікті тілдік фактілер мен құбылыстарды құрал етіп алуды ойлап отырады. Онсыз ақпараттың көпшілікке түсінікті болуын қамтамасыз ету мүмкін емес. Сондықтан білім алушыға дыбысталған сөздің сапалы шығуына, яғни қағаз бетіне түсірілген, ойда жинақталып түйілген мәтіннің сыртқа дыбысталып шыққанда құлаққа жағымды әрі түсінуге жеңіл болуын үйрету қажет және тәжірибе арқылы дағдылану керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1 Потапова Р.К., Потапов, В.В. Речевая коммуникация: От звука к высказыванию. – М.: Языки славянских культур, 2012. – 464 с.
- 2 Қазақ тілінің орфоэпиялық анықтағышы: радио, тележурналистерге арналған көмекші құрал / Құраст. Н. Уәлиұлы, Ғ. Әнес, Қ. Күдерінова, А. Фазылжанова. – А.: Арыс баспасы, 2004. – 200 б.
- 3 Аманбаева А.Ж. Интонациялық бірліктердің прагмалингвистикалық сипаты: эксперименттік – фонетикалық зерттеу. – А.: Шапағат-Нұры, 2012. – 176 б.
- 4 Сыздықова Р.Ғ. Сөз сазы: сөзді дұрыс айту нормалары. – А.: Ғылым, 1983. – 76 б.
- 5 Александрова О.А., Иваницкий В.В. Пауза колебания – комплексный феномен современной коммуникации // Вестник Новгородского Государственного Университета. – 2003. – №25. – С. 95.
- 6 Базарбаева З.М. Қазақ тілі: интонология, фонология. – А.: Жібек жолы, 2008. – 284 б.

FTAXP 16.21.61

М.С. Жолшаева¹, Г.Ө. Мұсабек¹

¹Сулейман Демирел университеті

Алматы қ., Қазақстан

«ШАРТ» ҰҒЫМЫНЫҢ ҚАЗАҚ ТІЛ БІЛІМІНДЕГІ ЗЕРТТЕЛУІ

Аңдатпа. Бүгінгі таңда тілді зерттеу барысында оны тек сипаттап, жүйелеу жеткіліксіз. Қандай да бір тілдің табиғатын толығымен ашу үшін, тілді сипаттап, жүйелеумен қатар, адамның сөйлеу процесімен тұтастықта қарау қажеттілігі туындап отыр. Осының негізінде «адам – тіл – ойлау» үштігіне негізделген тіл білімінің антропоцентристік бағыты алдыға шығып отыр. Коммуникативтік бағыттағы зерттеулерде тілдік бірліктердің басқа деңгейдегі тілдік бірліктермен байланысы, сөйлеу кезіндегі «сөйлеуші» мен «тыңдаушының» қатысы тұрғысынан қарастырылып, зерттеледі. Дегенмен, бұл коммуникативтік бағыттағы зерттеулер тілдің құрылымдық грамматикасын басшылыққа алатындығы белгілі. Сондықтан, шарт ұғымын функционалды грамматика тұрғысынан қарастыру кезінде қазақ тіл біліміндегі зерттелуін, тілдің әр деңгейіндегі қолданылу ерекшеліктерін анықтау қажет. Мақалада әр тілдік деңгейдегі «шарттық» ұғымның қазақ тіл біліміндегі зерттелуі қарастырылған.

Түйін сөздер: шарттық қатынас, шартты рай, егеспелі сөздер, ұялас сөйлем, функционалды грамматика, функционалды-семантикалық еріс, тілдік бірлік.

Аннотация. В настоящее время описание и систематизация недостаточно для исследования языка. Нам нужно использовать целостность описания и систематизации с процессом говорения. На основе триады «человек-язык-мышление» широко распространена антропоцентрическая ориентация языковых наук. Коммуникационные ориентированные исследования охватывают взаимосвязь между языковыми единицами и другими уровнями, изучают взаимосвязь между говорящим и слушателем во время бесед. Однако очевидно, что ориентированные на коммуникации исследования руководствуются структурой грамматики языка. Поэтому, с точки зрения функциональной грамматики, необходимо определить концепцию «условности» исследование казахского языка в науке, определить особенности использование языка на всех. В этой статье были рассмотрены «условные» концепции казахского языка на разных уровнях.

Ключевые слова: условные отношения, сослагательное наклонение, конфронтационные слова, функциональная грамматика, функционально-семантическое поле, языковая единица.

Abstract. Nowadays describing and systematization are not enough to conduct researches in language. We need to use description and systematization integrity with speaking process of the human. Based on «human-language-thought» triad, anthropocentric orientation in language sciences is disseminating. Communication oriented researches cover the relationship between language units and other levels of language units, look into from the point of speaker and listener during conversations. However it is obvious that communication oriented researches are guided by the structural grammar of the language. Because of this we need to define how language is used in specific levels and how conditional concept is examined during researches. This article covers «conditional» concept at different levels in Kazakh language researches.

Key words: conditional relations, subjunctive mood, confrontation words, functional grammar, functional-semantic field, language unit.

Кез келген болмыстағы нәрсе тілде көрініс табады. Тілде көрінуі әр тілдің грамматикалық заңдылықтарына сай түрліше болып келеді. Тіл білімінде шарттық қатынас ретінде көрінетін шарттылық ұғымы да осы заңдылыққа бағынады. Шарттық қатынас туралы қазақ тілі білімінде біршама еңбектерде жалпылама түрде айтылды. Шартты райға қатысты құрылымдық аспектіде Қ.М.Есеновтің, ауызекі сөйлеу тілінің синтаксисіне байланысты Р.С.Әмірдің, контекст негізінде Ж.А.Жакуповтың, прагматикалық аспектіде З.Ш.Ерназарованың, салалас, сабақтас құрмалас сөйлемдердің құрылымдық, функционалдық арақатынасын ашу мақсатында С.Айтжанова, Ә.Елшібаевалардың еңбектерінде айтылды. Бұл аталғандардың барлығында дерлік, шарт басты нысан ретінде кешенді түрде зерттелмей, тек зерттеу бағыты ретінде алынды.

Шартты қатынасты көрсетудің басты жолдарының бірі – шартты рай. Қазақ тілінің морфологиясында шартты райға қатысты еңбектер бар. Шартты рай – түркі тілдеріне ортақ рай. М.Томанов түркі тілдерінде шартты райдың тек *-сар, -са, -сан* деген үш түрлі формасы бар деп көрсетеді. Ең көнесі – *-сар, -сер* формасы. Осы аталған форма V-VIII ғғ. Орхон-Енисей жазбаларында да кездеседі.

Шартты рай түркітануда мойындалғаны секілді қазақ тіл білімінде де кереғар пікір тудырмайды. Кейбір еңбектерде бұйрық, қалау, тұйық райларға байланысты пікір қайшылықтары болғанымен, дәлелдеулердің нәтижесінде тұйық рай алынып, оған арнайы «тұйық етістік» деп атау беріп, жеке қарастырылатын болды.

Қазақ тіл білімінің негізін салушы А.Байтұрсынов «Тіл – құрал» атты еңбегінде шартты райға мынадай анықтама береді: «Шартты рай дейміз – істі істелуіне шарт көрсететін сөздің түрін, мәселен, берсең,

аларсың, ексең, орасың. Алуға – беру шарттығын, оруға – егу шарттығын «берсең», «ексең» деген сөздер көрсетіп тұр. Сөздің осындай түрі шартты рай болады» [1]. А.Байтұрсынов айтқан бұл пікірді шартты рай туралы айтылған ғылыми пікірлердің басы деп көрсетеміз.

Н.Т.Сауранбаевтың да шартты райға қатысты пікірлері белгілі. Ол қазақ тіліндегі шартты рай шартты ғана білдіріп қоймай, басқа да мағыналарды білдіре алатындығын айтады. Шартты райдағы етістіктер өздеріне байланысатын көмекші сөздердің әсерімен шарттықтан басқа да мағыналарды білдіре алады. Мысалы: Алсам ба, алмасам ба? Алсаң да, алмасаң да, алсамшы, алсаңшы, алмасак, алсаң-ак, алсам ғой, алсаң ғой, алсам ғана, алсам-ау, алсаң-ау, алсам игі еді, алса игі еді [2].

Келесі бір шартты рай туралы айтылған еңбектердің бірі – Ы.Е.Мамановтың «Қазіргі қазақ тілі. Етістік» деген оқулығы. Ы.Маманов шартты райдың семантикалық ерекшелігін оның болашақта болатын істің шартымен байланысты екендігін айтады. Оның себебін ғалым өйткені шарттың тек келешекте болатын іс-әрекетке қатысты қойылатынын, ал логикалық тұрғыдан, болып кеткен іс-қимылға шарт қойылмайтындығын айтады.

Тарихи морфология тұрғысынан М.Томанов мынадай пікір білдіреді: «Шартты рай форманты *-са*, *-се* бір кезде түбір және *-ығ* тұлғасы туынды етістік есімнен етістік жасайтын аффикс, жай түбір етістіктің аналогиясы арқылы етістік түбірге де жалғанып, оның модальдық түрін жасайтын болған: *-ығ* фонетикалық жағынан тұрақсыз, сондықтан да ол көп түркі тілдерінде сақталмаған. Соның салдарынан *-сар* немесе *-са* аффиксі тікелей етістік түбірге жалғанатын болды» [3].

Қазақ синтаксисіндегі шарт мәнді сөйлемдер туралы тұжырымдар А.Байтұрсыновтың, Қ.Жұбановтың, Н.Сауранбаевтың, С.Аманжоловтың, Қ.Есеновтың, Р.Әмірдің еңбектерімен тікелей байланысты. Жалпы тіліміздегі құрмалас сөйлемдер туралы ой-пікірлер А.Байтұрсыновтың еңбектерінен бастау алады. «Тіл құрал. Сөйлем жүйесі мен түрлері» атты еңбегінде ғалым сабақтас құрмалас сөйлемнің 10 түрін айта отырып, олардың қатарында шартты бағыныңқы сөйлемді де кіргізеді. А.Байтұрсынов шартты бағыныңқының белгісі сұрауында емес, арасында міндетті түрде шарт болу керектігін айтады.

Қазақ тіліндегі шартты рай арқылы жасалатын сабақтас құрмалас сөйлемдерде қатыстық сөздердің бірге жұмсалуды туралы мәселелер Н.Сауранбаев, С.Аманжоловтардың назарынан тыс қалмаған. Бұл секілді сөйлемдерді Н.Сауранбаев «ұялас сөйлемдер» деп атайды. «Кімде кім мұның мүйізін кесіп алса, ол күшсіз болып дұшпандарын жеңе алмайды. Алдыңғы сөйлем кейінгі сөйлемдегі оқиғанының шартын білдіреді, бірақ екі сөйлем оқиға жағынан бір-біріне ұялас. Ол ұяластық 2 сөйлемнің де иесі бір ғана субъект екенінен білінеді. 1-сөйлемдегі «кім» бастауышы мен 2-сөйлемдегі «ол» бастауышы логикалық жағынан біреу-ақ, себебі

«ол» бастауышы «кім» бастауышының грамматикалық баламасы» [2,161.].

Егеспелі сөздер көп жағдайда неғұрлым-соғұрлым, қанша-сонша, кім-сол, нені-соны, қалай-солай секілді есімдіктерден жасалады. С.Аманжолов: «Бұлардың рөлі етістіктерден күшті емес, тек белгілі бір дәрежеде екі сөйлем бірін-бірі тәуелді етудегі рөлі зор. Егеспелі сөздер шартты райлы сөйлемде де көп кездеседі. Мысалы: Неғұрлым еңбек өнімді болса, соғұрлым тұрмыс жақсарады» [4].

Қ.Есенов өзінің «Қазіргі қазақ тіліндегі шартты және қарсылықты бағыныңқы сөйлемдер» атты монографиясында шартты білдіретін шартты рай тұлғасындағы сөздер одан басқа да мағыналық белгілерді білдіре алатындығын және оны сөйлеммен тұтастықта қарастыру керектігін айтады. Қ.Есенов шартты бағыныңқылы сөйлемдерді шарт пен нәтиженің көрінуіне байланысты реалды шарт, ирреалды шарт, болжалды шарт, ауыспалы шарт деп төрт топқа жіктейді.

Қазақ тіл білімінде ауызекі сөйлеу тіліне арналған алғашқы ғылыми еңбекті жазған Р.Әмір болды. Ғалым *-ca*, *-ce* шартты рай формасының ауызекі сөйлеу тілінде белсенді қолданылатын грамматикалық форма деп көрсетеді. Ауызекі сөйлеу тіліндегі *-ca*, *-ce* формасы арқылы жасалатын структуралық-семантикалық типтегі сөйлемдерді «анықталма бағыныңқылы сабақтас сөйлем, себептік қатынастағы сабақтас сөйлем, қарсы мағыналас сабақтас сөйлем, эмоциялы сөйлемдер», – деп көрсетеді [5].

Қазіргі таңда тіл білімінде ерекше орын алған бағыттың бірі – функционалды грамматика. Соған сәйкес, қазақ тілінің функционалды синтаксисін контекст аясында қарастырып, докторлық диссертация жазған Ж.Жакупов күрделенген сөйлемге тән жартылай предикативтілік дегенге өзгеріс енгізуді ұсынады. Ж.Жакупов жартылай предикативтіліктің шартты бағыныңқы сабақтас сөйлемге қатысы жөніде мынадай пікір білдіреді: «Шартты бағыныңқылы сабақтас құрмаластың бағыныңқы сыңарының баяндауышы шартты райдан жасалған жағдайда, сол баяндауыштың өзі бастауыштың жағынан өзі белгі беріп, субъектіні анықтап тұрады, ал басқа тұлғадағы баяндауышты бағыныңқы сөйлем деп тану үшін арнайы субъект я бастауыш қажет болады. Мысалы: Мектеп алаңындағы жол жиегіне гүл егіп қойған екен. Көктеп өспейінше, ортаңғы есікті ашуға болмайды. Дәл осындай сипат бағыныңқысының баяндауышы шартты райдан жасалған сабақтас құрмалас сөйлемде де бар. Егерде бағыныңқы бөліктегі предикат есімше, көсемше, қимыл есімдерінен болып, олар басыңқы бөліктің бастауышына ортақтасып тұратын болса, бұндай сөйлем жартылай предикативті күрделенген жай сөйлем болып шығады. Ал тәуелді конструкцияның субъектісі сол сөйлем ішінде болмай, оны контекстегі басқа сөйлемнен табатын болсақ, бұл

сөйлем контекстік толымсыз сабақтас құрмалас болады. Бұл орамды сөйлеудің, ой ағымының көрінісі» [6].

Қазақ сөйлеу тіліндегі прагматикалық аспектінің негізін қалаған З.Ерназарова күрделенген жай сөйлем мен құрмалас сөйлемдегі шарт мәнді сөйлемнің прагматикалық қызметін анықтады. Ғалым бірі бастауышқа құрылған күрделенген сөйлем мен әр компонентінде бастауышы бар құрмалас сөйлем түрінде келген екі сөйлемді салыстыра отырып, мынадай ой білдіреді: «Енді шын дос болсаң, осы хатты Ләйліге жеткіз (Ә.Тарази). Сыр беріп қойсаңыз, бұлар басынып алады (Т.Ахтанов). Шартты рай оралымды күрделенген сөйлемнің негізгі прагматикалық мақсаты бұйыру, әрекетке итермелеу. Ал толық предикативті компонент көз жеткізу, дәлелдеуіш қосыша мақсатында жұмсалады» [7].

З.Күзекова шартты функционалдық-семантикалық өріс аясында қарастырып, «Екінші тіл ретіндегі қазақ тілі оқулығы теориясының лингвистикалық негіздері» деген тақырыпта докторлық диссертациясын жазды. Автор А.В. Бондарконың функционалды-семантикалық өріс туралы болжамына сүйене отырып, пысықтауыш негізді өрістің қатарына кіретін шартты өз ішінде кондитивтік, ситуативтік шағын өрістеріне жіктейді. «Кондитивтік: Күн суыса, үйде отыр. Қатенің көптігінен жұмысты қайта істеуге тура келеді. Ситуативтік: Қараңғыда мен жақсы көрмеймін. Суықта май тоңады» [8].

Көсемше арқылы сабақтасатын сөйлемдерді зерттеп, кандидаттық диссертация қорғаған Б.Қапалбеков өз еңбегінде көсемшенің шарттылық мәнді де бере алатындығын айтады. «Болымсыз етістіктен кейін келетін көсемше тұлғалары (-май, -майынша) шартты бағыныңқы сөйлем жасауда мәндес келеді. Екі жұрнақтың арасында елеулі мағыналық айырма жоқ. Жұрнақтың ұзақ түрі арқылы жасалатын сабақтастарда шарттылық мән айқынырақ көрініп тұрады. Ал, қысқа түрінде шарттылық мағына анық, ашық байқалмайды» [9].

Тілді функционалды-сипаттау ұстанымдары негізінде зерттеген тың еңбектердің қатарына М.Төлеуптің «Қазіргі қазақ тіл біліміндегі себеп-салдарлықтың функционалдық аспектісі» деген кандидаттық диссертациясын алуға болады. Автор шарттылық пен себеп-салдарлық бір-бірімен астас келе алатындығын айта отырып, екеуін варианттық қатынаста қолдануға болатындығын көрсетеді.

«Шарт» ұғымын қазақ тіл білімінде арнайы зерттеу нысаны етіп алып, шарт мәнді сөйлемдердің танымдық әрі коммуникативтік әлеуетін анықтау мақсатында жазылған А.К. Алтаеваның докторлық диссертациясының функционалды грамматикада алар орны ерекше. А.К. Алтаева шартты қатынастарды әр түрлі дәрежеде білдіруге бейім синтаксистік құрылымдардың қатарына құрмалас сөйлем қабаттары жатады, оның өзегі, доминанты болып сабақтас құрмалас сөйлемдер

есептелетіндігін айтады. «Шарт шағын өрісінің құрылымына келсек, бірінші қабатында шарт мағыналық типін жеткізуші құрылымдық құралдар орналасады. Бірінші қабатқа қарағанда, екінші қабат конституенттерінің категориялық мағынасы үшін құрылымдық ерекшеліктер маңызды емес. Екінші қабатты құрайтын – салалас сөйлемдер, жалғаулықсыз салаластар, жай сөйлемнің типтік түрлері. Үшінші, соңғы қабатты әр түрлі реңктер түрінде жұмсалатын категориалды емес құрылымдардан түзіледі» [10].

Осы зерттеулерге қарай отырып, қазақ тіл білімінде шартты рай басқа да райларға қарағанда тұрақты екенін көруге болады. Себебі, шартты рай төңірегінде пікір алалығы көп кездеспейді. Шартты райды етістіктің бір формасы ретінде зерттеулерде қарастырылғанымен, басқа да райлар секілді басты нысан ретінде алынбаған. Көп жағдайда шарт мәнді салалас құрмалас пен шартты бағыныңқылы сабақтас құрмалас сөйлемде синтаксистің бір элементі есебінде қарастырылып жүр. Бұдан шарт ұғымының морфология, тарихи морфология, синтаксис тұрғысынан басты зерттеу нысаны ретінде алынбағанымен, біршама еңбектерде түрлі жағынан қарастырылып, зерттеліп жүргендігін көруімізге болады. Одан бөлек, шарттық қатынас тілді тек сипаттап, жүйелеумен ғана шектелмей, сөйлеу процесімен тікелей байланыста қарастыратын функционалды грамматика тұрғысынан да қарастырылуда. Бұл бағыттағы еңбектердің ішінде А. Алтаеваның шарттық қатынастың потенциалын анықтап, оның құрылымына талдау жасауы әлі де болса оны зерттеудің, тілдік, грамматикалық ерекшеліктерін анықтаудың қажеттілігін көрсетіп отыр.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

- 1 Байтұрсынов А. Тіл құрал. Сөйлем жүйесі мен түрлері. – Қызылорда, 1925. – 436 б.
- 2 Сауранбаев Н.Т. Қазақ тіл білімінің проблемалары. – Алматы, 1982. – 525 б.
- 3 Томанов М. Қазақ тілінің тарихи грамматикасы. – Алматы, 1988. – 262 б.
- 4 Аманжолов С. Қазақ әдеби тілі синтаксисінің қысқаша курсы. – Алматы: Санат, 1994. – 320 б.
- 5 Әмір Р.С. Қазақ лингвистикасы және лингводидактика мәселелері. – Алматы: Қазақ университеті, 2006. – 287 б.
- 6 Жакупов Ж.А. Қазақ тілі функционалды синтаксисі: ф. ғ.д. дис. – Алматы, 1999. – 255 б.
- 7 Ерназарова З.Ш. Қазақ сөйлеу тілі синтаксистік бірліктерінің синтаксистік бірліктерінің прагматикалық негіздері: ф.ғ.д. дис. – Алматы, 2001. – 246 б.

8 Күзекова З.С. Екінші тіл ретіндегі қазақ тілі оқулығы теориясының лингвистикалық негіздері: ф. ғ. д. дис. – Алматы, 2005. – 275 б.

9 Қапалбеков Б. Көсемше бағыныңқылардың дамып қалыптасуы мен мағыналық түрлері: ф. ғ.к. дис. – Алматы, 2000. – 25 б.

10 Алтаева А.К. Шарт мәнді сөйлемнің танымдық және коммуникативтік әлеуеті. – Алматы: Тұран университеті, 2014. – 299 б.

IRSTI 16.31.51

A.M. Shudabay¹

¹Suleyman Demirel University, Almaty, Kazakhstan

THE EFFECTIVE WAYS OF MATERIAL DEVELOPMENT IN TEACHING ENGLISH LANGUAGE IN MIXED-LEVEL CLASSES AT PRIVATE EDUCATIONAL CENTERS

Abstract. This article is dedicated to the problem of mixed level classes in the private Educational Centres of Dostyk and related to it loss in quality. In order to investigate the reasons of emerging of mixed level classes we started with a literature review, which revealed the three dimensions of the issue and then tried to suggest one of possible ways of solution. Taking a step further we made an attempt to propose a model of the coursebook designed especially for using in the mixed level classes of the Dostyk centres. The results of the one year period approbation were analyzed. Taking a thorough look into the issue we tried to suggest a decision based not only on a development of a coursebook, but also on a set of recommendations on dealing with the mixed level classes, such as two and three levels simultaneous work strategies and others.

Key words: mixed level classes, underachiever students, material development.

Аңдатпа. Бұл мақала «Достық» білім беру орталығындағы сыныптардың ағылшын тілі топтарының аралас деңгейлі болуы салдарынан оқыту үрдісі барысындағы сапаның төмендеуі мәселесіне арнайы оқулық дайындау арқылы шешім іздестіру тақырыбына арналады. Осы мақсатта оқушы топтарының ішінде түрлі деңгейлердің кездестірілуінің себептерін мен мәселенің шешілуі жолдарының талдауы жасалды. Сонымен қатар, арнайы дайындалатын кітаптың жобасы ұсынылып, бір оқу жылы ішінде қолданыста болған материалдың анықталған артықшылықтары мен кемшіліктері талқыланды. Мақаланың басындағы кіріспеде мәселенің өзектілігі мен ауқымы жайлы мәліметтер ұсынылып, әрі қарайғы әдебиеттерді шолуында бұл тақырыпқа қатысты

үш тұрғыдан түрлі көзқарастар келтірілген. Талқылаудағы тақырыпқа қатысты зерттеулер негізінде жаңа бір шешім ұсынысы да тарқатылады. Сонымен қатар, іс-тәжірибеге ұсынылған кітаптың құрылым сұлбасы және екі және үш деңгейде бір мезгілде жұмыс стратегиялары келтірілген. Соңғы бөлімде тәжірибе нәтижелері талқыланып кітаппен жұмысқа қатысты нұсқауларға түсінуктемелер берілген.

Түйін сөздер: аралас деңгейлі топтар, үлгермейтін оқушылар, материал құрастыру.

Аннотация. Данная статья посвящается проблеме классов со разными уровнями учеников в группах английского языка в образовательном центре «Достык» и связанной с этой ситуацией понижением качества обучения. С целью выявления причин данной ситуации были изучены три направления предпосылок, а также был сделан анализ одного из возможных вариантов решения данной проблемы. Вместе с тем, в своей работе мы попытались предложить модель книги разработанной специально для классов с разными уровнями учеников для ОЦ «Достык». В начальной части нашей статьи мы пытаемся раскрыть суть и глубину проблемы разноуровневых классов, для чего приводится анализ причин в трех различных. Далее, на основе рассуждений о причинах приведенных ранее, обсуждается один из вариантов решения основанного на использовании специально подготовленных материалов. Во второй половине статьи приводится стратегии одновременной работы на разных уровнях. В заключении были обсуждены результаты эксперимента и даны рекомендации для учителей в дальнейшей работе в разноуровневых классах.

Ключевые слова: разноуровневые классы, отстающие ученики, разработка материалов.

Even facile observations at private educational facilities, such as the Dostyk Centers are, give a detailed information about the structure of current demands of the society for additional education. Dealing with English language students at Dostyk we may face the very real reasons behind the decisions of applying for the aid in learning the language apart from the school. Among those reasons which mainly include preparation for NIS and BIL schools entrance examinations, a certain number the center's clients emerge as results of insufficient teaching at schools. These kind of students apparently often may display two kind of behavioural reactions to the current situation at their schools. Some may feel oppressed and avoid any public contact with teacher during the lesson, due to his/her fears of being undeliberately ashamed in front of the classmates. Others may show aggressive position opposing and challenging the low-profile situation caused by failure in succeeding in learning any given the subject. These behaviors are naturally displayed during

the additional lessons at private educational centers as well. These all may be happening while there are probably ones, whose are desperately bored due to their level is reasonably higher than the rest's. At such tense situation an additional factor of insufficiency of teacher's skills may lead to a full scale loss in quality and client satisfaction. Hence, regarding to the multi-level classes situation is a widespread issue not only in Dostyk, but in many educational facilities, we tried to find another possible way out of the problem by suggesting a prepared material especially designed for such classes. Along with the book itself we were fully aware of the aspects of teachers' proficiency when dealing with those. That's why our article shortly describes the attempt we made to develop and approve such a new kind of coursebook within the walls of our private centre. Though, we realize how limited and actually humble this attempt really is, we hope to make a little contribution to solution of this problem.

The definition of MLC

In «How languages are learned», it is explained that an individual's age is one characteristic that determines the way a pupil approaches a second language. The researchers state that the best capacity to learn a language is before puberty. First suggested by Penfield and Roberts in 1959 [1] and popularized later by the biologist Eric Lenneberg the Critical Period Hypothesis, suggests that «there is a time in human development when the brain is predisposed for success in language learning» [2]. Therefore, in order to make pupils succeed in their language development, it is necessary to make the foundation of a foreign language at an early age and to attract and keep pupils' interest in the language. At this position we may see one of rather few uniting factors among the students usually present at the Dostyk classroom. There are also such factors as aim and level that could be regarded as the aspects of unification, but it does not take a long time to realize that starting with actually these same points, there many more factors that makes a notion of «homogeneous» class rather an idealistic fiction.

The notion of multi-level classes (MLC) is mostly bound to the educational process, which occur not only in the secondary education, but also with teaching the adults, who may have different situations with literacy in their first language as well as in English [3]. The NorthWest Internet Gateway for Adult Education explains that people may vary according to their language, previous experience with education, country and culture of origin, individual factors and situational factors [4].

By multilevel, mixed-level or heterogeneous classes, many mean those classes that have been roughly arranged according to ability, classes in which students vary considerably in their language and literacy skills, and are in need of a great deal of personal attention and encouragement to make progress.

Finally, as we focus closer over the very concrete lists of the items which define the differentiation within any given group of L2 learners we may

see such attempts as made by Roberts, who counts up to nine types of factors. According to the scholar, these may lead to formation of the MLC:

- Educational background in their languages;
- Their comfort with the roman alphabets;
- Their the cultural expectations, which regard to the role of the teacher;
- Their personalities;
- Their personal goals;
- Their ages;
- Their learning styles;
- Their status in the host culture;
- Their access to English outside the ESL classroom.

Taking in account the significant variety of definitions we need to come to an understanding of the factors standing behind such wideness of approaches. For to make the process of analyzing the notion and its formation easier we tend to consider there three main dimentions, which are:

- Organizational factors
- Psycological factors
- Pedagogical factors

Organizational factors

When we investigate the reasons of emerging of the MLC we can not ignore the real life factors that often lead to such consequences. Hence, in practice we may observe the situations where the phenomenon of multilevel classes is either a byproduct of institutional placement procedures or budgetary limits [5]. In case of our study, The Dostyk Educational Centres with all 18 branch also display a range of different situations in terms of financial, physical place availability and pesonnel supply of the ESL process within their own falicities. In some branches there could be just adequate number of teachers, while in others there can be a relative shortage of vice versa excess of English teacher available to conduct the process at any partical time. But the mentioned situations, such as shortage or excess can dramatically change during the educational year several times due to the actual needs of work flow of the particular branch. It happens because along with “permanently” lasting throughout the year standard courses many shorter “temporary” courses may take place according to the demand from schools around or holidays periods between the terms of the secondary schools.

Psychological factors

There are two main traditions in the Psychology of Personality. One tradition seeks for answers to explain a universal human nature, while other trdadtion focuses over explanation of differences among individuals.

Although the perspectives of such distinction does not provide a clear vision of systematic classification of Psychology of Personality due to often paradoxically contradictory manner of development of these two fields, we can observe claims about a universal human psychology systematization along with

research of individual differences, which depends on the existence of stable, interesting differences between individuals, and correspondingly tends to ignore, deny, or minimize universal commons [6].

French psychologist Alfred Binet was first to develop the precursor model of today's intelligence tests in the beginning of the past century for identification of French students' needs for special educational aids. At the same period of time there were works of English psychologist Charles Spearman [7] on 'g', which were actually attempts to form the basis for further development of most of measure instruments of intellectual activity as an ability for problem-solving. The General Intelligence Theory, a.k.a. «G Theory» suggested by Spearman became the basis for more than 70 Intelligence Quotient (IQ) tests developed afterwards and widely used in today's practice [8].

Criticism to IQ tests

The teachers' practice displayed that it is not always possible to identify the real mental abilities of a student just by applying an IQ test. The case of one of the popular IQ test of the present day - WISC (Wechsler Intelligence Scale for Children), which was recalibrated three times in 1970s, 1980s and 2000s decades, displays an example of so called «Flynn Effect». The Flynn Effect is a common name, which the situation of constant growth of the average IQ by 3 points out of 100 every ten years starting from the beginning of global WISC test application in 1947. There were different speculations on the possible reason of such growth among which the better school or training for the actual test patterns, better nutrition and less exposure to infections throughout the generations. Later, some psychologists stated that there is no correlation between the rising of IQ score and the «g» [9] and it is partially due to increasing intelligence, and partially to increases in test-specific skills [10].

Multiple intelligence

The second half of the twentieth century became the period of putting questions in contradiction to the previous one dimensioned approaches, such as «g Theory» or others. The idea of human mind to exist within many dimensions or ability spaces was aroused by Howard Gardner in the late 1970's and early 1980's, with The Theory of Multiple Intelligences, where he makes a broad analyses of the individuals to possess eight or more relatively autonomous intelligences. It is proposed that these intelligences, individually and corporately, to create products and solve problems that are relevant to the societies in which they live [11].

Underachievers case

The problem of underachievement is very serious. Natale estimates that 40 to 60 percent of students are underachievers [12]. Greene places the number of underachievers at as many as half of all students. These learners aren't as successful as they have the potential to be. Because of their large numbers, it is

sometimes a practical decision for teachers to apply an approach as a group for such students to further work on their motivation [13].

A great number of students are considered as poor or potentially underachieving because not enough attention is paid to their individual characteristics. Quite possible for some students to have peculiarities in processing information, or his/he temperament is not at immediate position of making a fruitful contact with typical schoolwork. Or perhaps a child's gifts and hobbies hardly overlap with the limited educational material that the school's curriculum provides as essential and valuable. Or the student has a different the cultural background to understand the lesson, as it was described in previous parts. It seems self-evident that a child's learning style, personality, talents and cultural background must all be considered, due to the reasons we discussed above. The skillful teacher sincerely attempts to set and tune the instruction within a group's actual subdivisions in terms of levels and skills. Given the administrators provide the teachers with appropriate for the MLC materials, the teachers will be encouraged to cover all these issues, thereby properly dealing with the drawbacks of the one-size-fits-all approach.

A brain research confirms the vital relation between the self-concept and success in learning. Sousa maintains that we receive 40,000 bits of data per second [14]. It has a filtering device, the perceptual register, that blocks out unwanted or unimportant stimuli. If the child has a history of failure, «then the self-concept signals the perceptual register to block incoming data». The teacher is doomed to failure when she tries to teach information to a child who lacks confidence. Joseph Ciaccio in his book «Totally Positive Teaching: A five step Approach to Energizing Students and Teachers», describes his real life experience vividly illustrating the importance of self-esteem in terms of performance when he literally failed to remember five single words battling with negative emotions in a situation during a family vacation [15].

Disterhaft and Gergen also offer strong evidence that there is a relationship between self-concept and academic performance. Furthermore, it's a two-way relationship: children's self-concept has an effect on their learning achievement, and vice versa, students' academic success maintains their self-concept. Children with a low or negative self-image lower their expectations for themselves to reduce their disappointment. Naturally, in the end, this results in less achievement. Disaffected learners are stuck in a vicious circle that makes them consider themselves unworthy of success and make the negative attitude that limits their chances of overcoming this problem even stronger. If the teacher manages to help these students to succeed, then the negative cycle is broken once and forever. Therefore, the research conducted by Downes confirms that “underachievers felt they had less control over their lives. Teachers who don't involve these children are programming them up for failure, just like do teachers who criticize them a lot. Research shows that whenever learners see their teachers' disapproval, their ruined self-esteem

might probably lead to a lower motivation, underachievement, and behavioral issues as a part of defense mechanism to be triggered by the negative circumstances the student is exposed to.

Mixed ability vs. mixed level classes

The mixed ability classes definition are practically the same as that for the mixed level classes, as we described in the part one of our paper. Most of reasons which make a class a mixed ability one, also do contribute to make it a mixed level class too. This might happen due to the strong connection between the inner psychological aspect of human nature and the performance he/she display in the area, for instance of education. In fact, we also may state at some points, that these two notions describe one process. The process of affection of some reasons, which lead to emerging of other reasons, which also in their turn, give similar results as the firsts.

For instance the major factors leading to emerging of a mixed ability class are inner factors, such as age, multiple intelligences, learning styles, language levels and aptitudes, native language, learner autonomy, reasons for learning English, cultural background, etc., which inevitably lead to different rate of success in studying a FL. As result after having some period of time passed the children exposed to a similar curricula and taught in generally same manner will display different level of L2 acquisition, what basically is the reason and, in some sense, the definition of the MLC notion itself.

Individualization

Some scientific experiments with the individualized tasks and materials as an alternative kind of didactical approach were made in the '70s, then it was in the form of «individualized instruction». At that moment it became clear that students have different learning profiles and that it was actually promising advantages to be trying to meet students' real needs and help them move on from those positions. According to Pedagogisk Uppslagsbok, it was a decade earlier, in the 60's that educators realized that every student need and processes information according to their individual characteristics and style of learning. Afterwards, steadily individualized education became a mainstream fundamental issue in modern pedagogy. As in differentiation, educators who try to individualize the instructions are «committed to the potential of the individuals».

Differentiation

One of key concepts for MLC appears to be differentiation of tasks. But as we attempt to suggest some certain kind of material to use while working with MLC we have to work out some certain pattern to built the work on. Ever since the end of the Second World War there has been an ongoing political and pedagogical debate about whether to apply differentiation in the compulsory school system or not. Politicians have been divided, conservative ones advocating for and liberals against the idea of differentiation, but what is differentiation in education settings? According to Pedagogisk Uppslagsbok

differentiation means «the division of a unit into several different parts. The opposite to integration» [16], i.e. to adapt instruction to meet the diverse student needs found in MLC.

There is hardly any universally working solution recipe for differentiation. Teachers conduct differentiated lessons in various ways in accordance to their own personalities, the specification of the material and students' levels along with the learning profiles they teach. In a struggle to overcome the difficulties of the MLC lesson conducting teachers generally have two common points: (1) a conviction that students differ in their learning needs, and (2) a belief that classrooms in which students are active learners, decision makers, and problem solvers are more natural and effective than those in which students are passive recipients of information.

Developing materials for teaching English in MLC

Beforehand we tried to design the book itself, we tried to come to an understanding of what kind of material we do really need to provide our teachers with. The idea of designing the EFL materials by the teachers themselves does not appear to be something very new. The peculiarity of the proposed material is its being an attempt to meet the different actual aims and needs that students pursue when coming to Dostyk's English classes. Officially DEC conducts the preparation to the entrance examinations to the NIS and BILs. Consequently all the students try to take the preparation for those. But the initially low level and late entering time to the course may sometimes make not very possible the successful passing of the mentioned examination. This makes the aim of also differentiating according to the mentioned factors. The tasks for Low and Middle levels are totally designed in correspondence with the basic English language curriculum developed by course book recommended for teaching English language in state secondary schools in 6th grades, which is English by T.Ayapova and Z.Adilbayeva, Atamura, 2015. A survey conducted previously displayed that this book is used in about 50 percent of all state schools for teaching English.

Developing the differentiated materials

There are a number of potential disadvantages for using the materials designed locally. These can be considered under three headings, the first of which is organization. Teacher-designed materials could have very poor overall coherence and a clear pattern of progression and development dynamics within the syllabus they form. While course-books are usually follow an identifiable principle and follow an obvious pattern through all the course [17]. This is one of the moments we also may recommend a combination of self-designed materials approach with pre-prepared or locally produced course-books, that we are actually to be making a locally adjusted to an actual kind a learners book to be used within a certain educational facility. Furthermore, containing some lack of overall organizing principle, materials may be mixed and can lead to a poor focus over activities aim to be achieved. Such situations bear a risk

frustrating and confusing students, who might not be able to realize their development in L2.

Another factor contributing to a course-book developing method is the aspect of the physical organization and storage of materials. Without a clear well systemized and well-organized system, teacher-made materials may be difficult to find for current use in work, or constantly risks to end up damaged or with some parts missing.

What levels ?

Here (Table 1) are results of one the tests applied to the 6th grades, which display the distinction of levels within the same groups. An important remark should be done about the average levels of groups, which can be referred as «Poor level groups», they are usually regarded as to be taking English class in Dostyk as general school subject aid; and the relatively better groups, which can be referred as «High level groups», they are aiming to enter the NIS examinations. As can be seen from the data four levels can be distinguished from among the 6th grades as Starter, A1, A2 and B1 parts.

Table 1

The results of tests, which were used for level distinguishing within the groups.

POINTS OUT OF 20	CORRESPONDING LEVELS	POOR GROUPS			HIGH GROUPS			OVERALL AVERAGE
		TEST 1	TEST 2	TEST 3	TEST 1	TEST 2	TEST 3	
<15-20>	B1	1,2	14,8	1,9	20,4	17,1	41,9	16,2 %
<10-14>	A2	6,4	36,0	32,1	37,6	35,2	41,2	31,4 %
<6-9>	A1	38,5	36,0	37,5	32,2	29,1	14,7	31,3 %
<1-5>	Starter	53,9	13,2	28,5	9,80	18,6	2,2	21,0 %

And here (Figure 1) we can see the visualization of the recorded levels division within groups taking part in research. Hereby, we may also display a reasonable reference to the general levels distinction throughout all the 6th grades in the branches of Dostyk, for the general group formation mechanism mostly remains the similar for all the facilities of the private organization.

Strategies of simultaneous work

For such purpose we analyzed the common structure of MLC in DEC's. Although every actual group may differ from a general assumption we needed to have an average model applicable for most of variants of differentiation within the group. Here the levels structure analysis we had made previous is the key. As we explained there two basic types of differentiation we take into consideration: the First and Second.



Fig.1. The actual levels division of the students participating in the research.

The two levels simultaneous work

As we mentioned above, the two levels simultaneous work pattern refers to approach applying the Second type of levels division of the MLC group. The usual name for the levels is Low and High, but in the Figure 2 and further explanations we made a choice over the Low and Middle levels to include, which can be easily changed by any other variations.

Three levels simultaneous work

One of the most challenging situations for a teacher is to deal with a group almost equally falling into three parts, which would equally demand the instruction and the material presentation, along with the corresponding level of exercises for consolidation. We never claim to have find the ultimate solution for the problem of MLC, not we insist on the simultaneous work strategies to be the utmost effective ones. But we only wish to share and suggest trying out some techniques, that ones proved to be effect in some teachers' practice. The Figure 3 displays the logical chain of work switching between the levelled groups within a typical lesson structure, which preferrably should be as long as two lesson of 40 minutes each.

The work-switching pattern

As matter of fact this scheme of work arrangement might seem rather as one the most extreme variations for the teachers with relatively poor experience, but many well skilled practitioners might remember themselves conducting some kind of similar or much more compicated switching pattern between two, three or even more groups or pairs.

Considering the real life complications during the teaching in the MLC, the actual pattern to appear might not strictly overlap the initial plan proposed within the preparations for the lesson. Thus, the pattern we suggest in this part is just one possible element of work-switching pattern among numerous other variations. Yet, another important remark to be made is that the work-switching pattern is quite intensive style of work, which can be a demanding and somewhat challenging not only for teachers, but for student as well. This means that it should not be applied very often. The best implication of such

technique might be relying on varying different pattern including the work-switching pattern among the other less intensive ways.

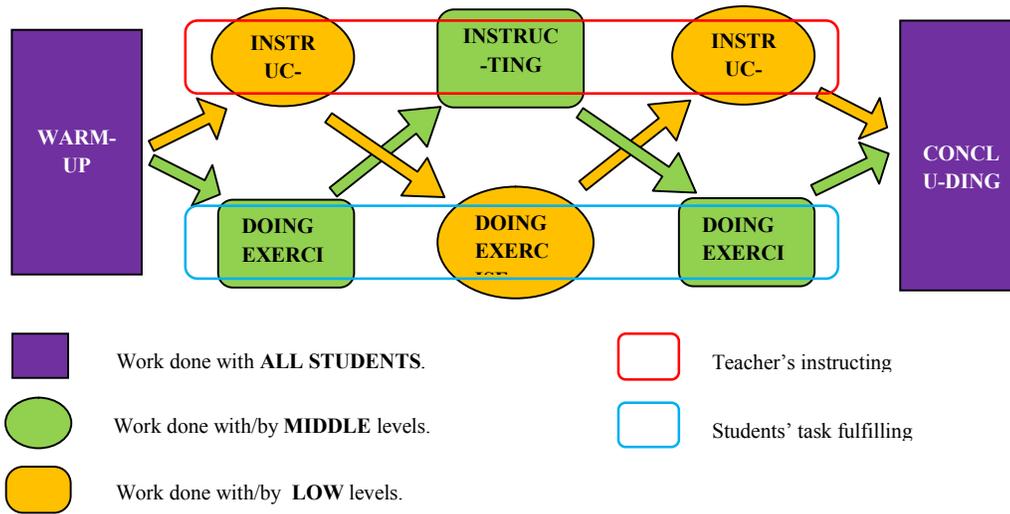


Fig.2. A two levels simultaneous work strategy pattern.

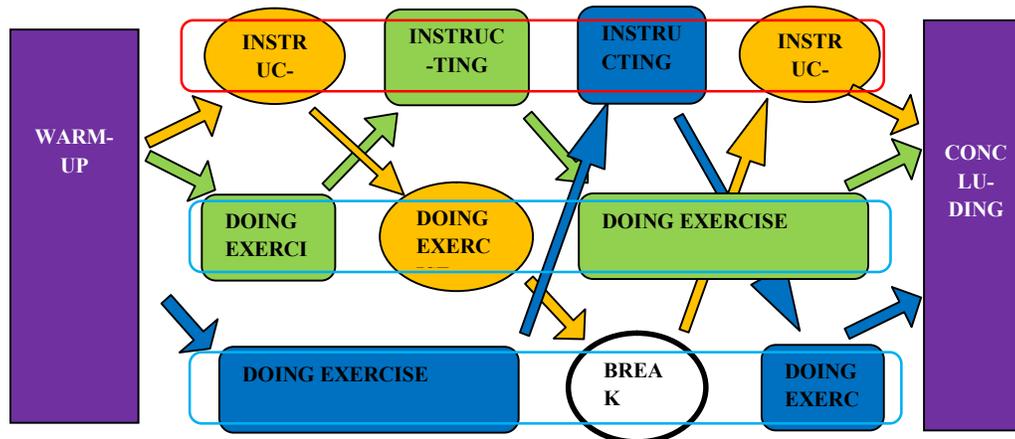


Fig.3. A three levels simultaneous work strategy pattern.

The experiment

The experimental test is conducted by means of an inner examination of Dostyk, which is called the Dostyk Bilim tekseru Synagy (DBS). It comprises the materials provided by the curriculum of the courses of preparation to the BIL and NIS entrance examinations. The form examination is a task including 20 questions with 5 variants of answers each. The test covers

grammar and lexis materials given during the courses within the corresponding time periods. Although the general exam conduction is designed in accordance to the course process, there is always a slight probability to mismatch in timing between the two strands. The tasks of the test are based on grammar and vocabulary. The focus is made over writing, reading skills testing. The DBS does not comprise speaking, listening due to specifics of the aims of the course. The test is an obligation for all of the 6th grades students attending the mentioned preparation courses, though, the number of students, who participate the examination seems to be fluctuating within the range not exceeding the ratio of some 10 percent during the experimental period. The test is conducted in a paper form, with answers encoded onto a paper answer sheet, which is read and evaluated by an electronic scanning and control system.

Result of experiment

The results of the control examination obtained during the six month period starting from October until March. The number of students is given as for the beginning of the experimental period. The actual figures are displays in the Figure 4.

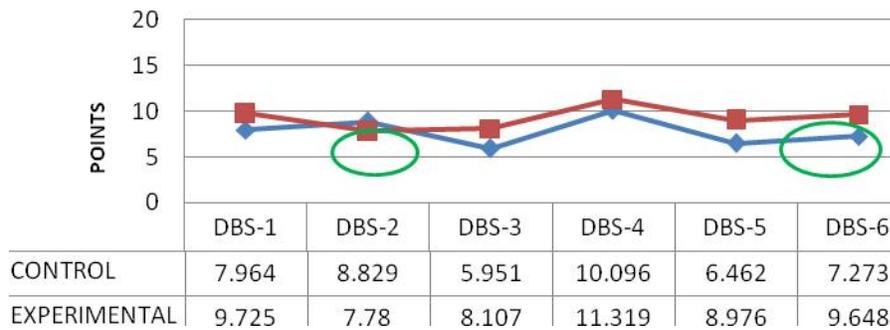


Fig.4. The experiment results figures

The control group is represented by the line coloured in blue and the experimental group is represented by the line coloured in red. The maximum score is equal to the number of points possible to get in the DBS exam. The twenty figures displayed in the diagram represent the real average scores of each experimental and control groups.

The pre-experimental and post-experimental points are displayed by green circles positioned over the DBS-2 and the DBS-6 results. The reason of accepting the second test results as pre-test figures instead of the DBS-1 is the minimum difference between the experimental and control groups' figures and the realistic data on the results of one month teaching period. This gives a more reliable ground for comparing the outcomes of the experiment. The pre-experimental and post-experimental figures are also displayed in a bar chart in the Figure 6 below, where the difference between the pre- and post- figures is given in a more explicit manner.

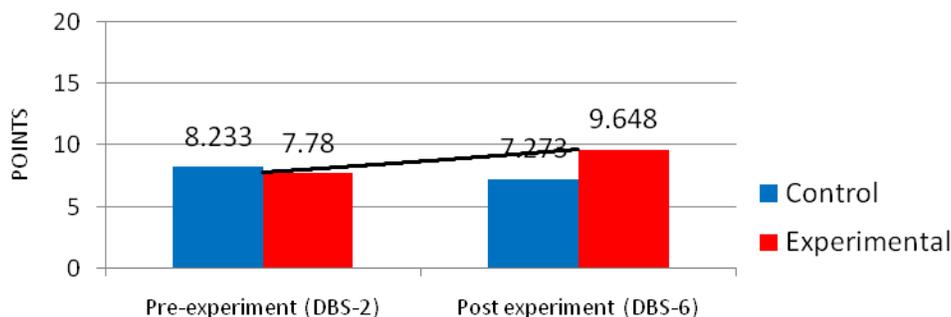


Fig.5. The pre- and post- experiment figures.

Quantitative analysis

Analyzing the projection of initial and final figures of the experiment we may record the different inclination of the two groups results. The experimental group's results display slight, but actually positive trend to increase, while the control group's exponential line display also slight, but actually negative trend of decrease. At the same time these two lines seem to be mirroring each other's position within the horizontal dimension of development in time, as it can be seen from. The possible reason of such inclinations might be enrooting in the effectiveness of teachers' performance in the classroom. At the same time, vertically close disposition of Pre and After experiment figures according each other displays the similar initial level disposition of both experimental and control groups. As well as the close final distinction also displays the similarity in curricula used for the groups during the research period.

The recomendationas

Thinking of the topic of the paper we tried to analyze wheather we could help those student, who seem to be helpless in a standard classroom circumstances, where they are relatively at a poor position of level and generally make only a minority of the class. Because the effectiveness of the teacher's performance, that it is being measured by, is not the case of poor student to start progress in the first place. That's why the recommendation for the teachers who teach in a MLC, is first to try to realize the real scale of the problem, as many teachers might be focused over the majority to succeed, due to the demands of the management or the teaching style they are used to from their practise.

If we take all the student in an average levels groups, we might notice that the motivation among students is generally at different levels, and the attitude to different types of materials and topics is also varying. Though, one obvious trend might be quite explicit. The underachieving low level student probably will display the poorest motivation and skillfulness in learning the subject.

Summarizing all aspect described above we may suggest a brief of recommendations for the teacher, who will use the proposed materials in the MLC, as follows:

- Analyzing the situation (the scale of the problem);
- Setting the goals of teaching in accordance to MLC;
- Recalibrating the assessment system;
- Preparing the lesson plans (with books);
- Preliminary introduction;
- Analyzing the feedback;
- Refining the performance.

Conclusion

Concluding the research work we derived the hypothesis to be proved, which suggested that the proper material and technics would give a positive effect of giving the equal attention of teachers even in mixed-level classes. This was expected to lead to a stronger motivation and consequent success in learning English in underachiever students as well as normally achieving students in groups.

The problem we attempted to arise in our work is far from being possible to capture within the volume of such a small research. Hence we admit that we could not make any significant contribution, but only made a remark on one of promising aspects: the material development issue in terms of multi level classes work. The further investigation and grounding for new steps in the field of setting new standards of considering every student as a unique human being worth giving all due respect in all possible aspects of education. The tremendous development in digital technologies pave the fascinating way to personalization of education process. Hence, we believe that every founding made today on the way of wider and deeper understanding of the individual needs and varying positions of students will contribute to the sharpening of effectiveness of education tomorrow.

Limitations

Our research was conducted under some certain restrictions of the organizational and other specifics of the facility, which was the basis for it. The number of students in the groups of Educational Centre of Dostyk display a constant fluctuation in rates not exceeding some 10 percent of initial number of students in group. This happens due to voluntary basis of participating the preparation courses.

References:

- 1 Lenneberg, E.H. Biological Foundations of Language. – Wiley, 1967. – 489 p.
- 2 Lightbown, P. Spada, N. How Languages are Learned. – USA: Oxford University Press, 2002. – 272 p.

3 Penfield, W., Roberts, L. Speech and Brain Mechanisms. – Princeton: Princeton University Press, 1959. – 301 p.

4 The NorthWest Internet Gateway for Adult Education [internet resource]. – Online Resources, Retrieved URL: <http://www.nwlincs.org/mtlincs/> (date of use: 20.05.2017).

5 Hessam A.A., Teaching in the Large Multi-level Classes // Islamic Azad University, Roudehen Branch, 2008. – P.15-30

6 Tooby J., Cosmides L., On the Universality of Human Nature and the Uniqueness of the Individual: The Role of Genetics and Adaptation Center for Advanced Study the Behavioral Sciences Journal of Personality. – Duke University Press, March, 1990. – P. 58

7 Spearman, C., General intelligence, objectively determined and measured // American Journal of Psychology. – №15. – 1904. – P. 201-293

8 Spearman, C., The abilities of man. – London, UK: Macmillan, 1927.

9 Perkins, D., Tishman, S., Dispositional aspects of intelligence, Intelligence and Personality: Bridging the Gap in Theory and Measurement, Mahwah. – New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates Inc., 2001.

10 Brody, N., What cognitive intelligence is and what emotional intelligence is not // Psychological Inquiry, №15 (3), 2004. – p. 234-238.

11 Deary, I., Strand, S., Smith, P., Fernandes, C. Intelligence and educational achievement // Intelligence. – №35. – 2007. – p.13-21

12 Jensen, A., Why is reaction time correlated with psychometric 'g' ? // Current Directions in Psychological Science. – №2 (2). – 2008. – P.53-56

13 Rushton, J. P., «Secular Gains in IQ Not Related to the g Factor and Inbreeding Depression – Unlike Black – White Differences: A Reply to Flynn» // Personality and Individual Differences. – №26 (2). – 1999. – P. 381

14 Boomsma, D.I., Span, M.M., «Are intelligence tests measurement invariant over time ? Investigating the nature of the Flynn effect», Intelligence. - №32 (5), 2004.

15 Gardner, H. Frames of mind: The theory of multiple intelligences. – New York: Basic Books, 1983.

16 Gardner, H., Frames of mind: The theory of multiple intelligences (10 anniversary ed.). – New York, NY: Basic Books, 1993.

17 Gardner, H. The disciplined mind: What all students should understand. – New York: Simon & Schuster, 1999.

18 Gardner, H., Multiple intelligences: New horizons. – New York: Basic Books., 2006.

19 Schaler, J.A. Howard Gardner under fire: The rebel psychologist faces his critics. – Chicago: Open Court, 2006.- Pp. 277-344

20 Natale, J. Making smart cool. // Executive Educator, №17 (10). – P. 20–22.

21 Greene, L. Kids who underachieve. – New York: Simon & Schuster., 1986.

22 Sousa, D. How the brain learns. Reston. – VA: National Association of Secondary School Principals, 1995.

23 Ciaccio J. Totally positive teaching. – A Five-Stage Approach to Energizing Students and Teachers. ASCD, 2004. – 196 p.

24 Bartlett, S., Burton, D. Introduction to Education Studies. – UK: Pout Chapman Publishing, 2004.

25 Tomlinson, C.A., How to Differentiate Instruction in Mixed-Ability – Classrooms, 2001. – 128 p.

FTAХР 17.07.51

Н.Ж. Кәдіржан¹

¹Сулейман Демирел университеті

Алматы қ., Қазақстан

МҰХТАР ӘУЕЗОВПЕН ДЖЕК ЛОНДОН ШЫҒАРМАЛАРЫНЫҢ ТАРИХЫ МЕН ЕРЕКШЕЛІГІ

Аңдатпа. Әлем әдебиеттану ғылымында жыртқыш аңның соның ішінде, «қасқыр» табиғатына сипаттама беріп, көркемдік қасиеттерін кеңінен талдап қарастырған шығармалар көп. Біздің қарастырып отырған тақырыбымыз Мұхтар Әуезовтің «Көксерек» және Джек Лондонның «Ақ азу» шығармаларының негізінде жүргізілді. «Көксерек» повесі – Мұхтар Әуезовтің ұлттық проза өнерін әлемдік деңгейге көтеру мұратымен күн кешкен, адуын, асқар таланты тәркі тіршіліктің күйбең, зобалаңына құрық бермей жүрген шағында жазылған үздік туындыларының бірі. Бұл қазақ әдебиеті үшін мүлде жаңа құбылыс болатын.

М. Әуезов Джек Лондонның «Ақ азуын» «Көксерек» жазылғаннан кейін алты жылдан соң аударған. Төрт бөлімнен тұратын «Ақ азудың» негізгі мотиві – өмір үшін жанталасқан адам жанкештілігін баяндау. Шығарма соңында қартайған Ақ азу жазымышқа мойынсұнып, адамдар ортасынан ажырамай, ежелгі жауы иттермен де ымыраға келіп күн кешуі. Шығарма соңы адам мейірімі бәрін жеңеді деген ойға жетелейді. Жиі айтылып жүрген пікірлердің бірі – «Көксерек» әңгімесі мен Джек Лондонның «Ақ азу» повесінің арасындағы ұқсастықтар туралы. Бұл екі шығарманың авторлық идеясы, оқиға құрылымы, сюжеттік дамытылуы жағынан өте ұқсас.

Кілт сөздер: қасқыр, аңыз, әлем, әдебиет, философия, Көксерек, Ақ азу.

Аннотация. В теоретически и практических значимых исследованиях в мире научной литературы есть много описаний диких животных, в том числе описание волков; в произведениях этих описания встречается очень часто. Наша рассматриваемая тема основана на двух произведениях М. Ауезова и Джека Лондона. Повесть «Коксерек» является одной из самых лучших работ М. Ауезова, в которой он пытался поднять уровень искусства народной прозы на мировой уровень. Это было новым явлением для казахской литературы.

Мухтар Ауезов перевел «Белый клык» Джека Лондона спустя шесть лет после его выпуска. Основной мотив повести Бельво кылыка состоящий из четырех глав – рассказ о борьбе за жизнь. В конце этого произведения постаревший Белый клык вынужден покориться своей судьбе жить вместе с людьми и своими вечными врагами – собаками в одном обществе. В заключении повести читатель приходит к выводу, что всегда побеждает человеческая доброта. Очень часто в высказываниях подчеркиваются совпадения между произведениями М. Ауезова «Коксерек» и Джека Лондона «Белый клык». В этих двух произведениях совпадают идея, содержание, развития сюжета.

Ключевые слова: волк, легенда, мировая литература, философия, Коксерек, Белый клык.

Abstract. Theoretical and practical significance of the research in the world of scientific literature, there are many descriptions of wild animals, including the description of wolves in works is very common. Our topic is based on two works by Auezov and London.

There story of Kokserек is one of the best works of M. Auezov, who tried to raise the level of the art of folk prose to the world level. This was a new phenomenon for Kazakh literature. M. Auezov translated Jack London's «White Fang» after four years he wrote «Kokserек». The main, motive of «White Fang» which consists of four parts is to describe who fought for life and sacrificed to live. At the of the work old «White Fang» who accepted his ate he live wish people and with his ancient enemy dogs, came to compromise. At the end of the work leads to the idea that human's kind can win everything. One, of the most commonly used comments – story «Kokserек» and Jack London's «White Fang» about similarities between the short stories. This is the author's idea of both works, composition of story, there are many similarities in plot development.

Key words: wolf, stories, world literature, philosophy, Kokserек, White Fang.

Джек Лондон 1876 жылы АҚШ, Сан-Франциско қаласында дүнеге келген. Американдық жазушысы маңдайына тағдыр небәрі қырық жыл ғана

ғұмыр жазған. Сол қысқа ғұмырының он алты жылын таза шығармашылық жұмысқа арнаған ол артына жиырма төрт том еңбек қалдырған. Әлем әдебиетінде Дж.Лондонның есімі ел есінде қалуына себеп - оның нәтижелі шығармашылық лабораториясы. Өгей әкесінің қолында тәрбиеленген. Анасы қиялилау кісі болыпты. Спиритуализм (рухтармен сөйлесу) мен астрологияның хас табынушысы болатын. Әкесі болса, әр түрлі тақырыптарға дәріс оқитын профессор еді. Бірақ екеуі Джек Лондон дүниеге келмей жатып ажырасып кеткен. Болашақ жазушының жетім қалуына, негізінен атаққұмар, қызуқанды, ойға алған мақсатын іске асыруға келгенде ештеңеден қаймықпайтын тәуекелшіл анасының кінәсі көбірек болған секілді. Джек Лондон жас кезінде зауыт, фабрика, электр станцияларында түрлі жұмыстар істеген. Әдеби шығармалар жазумен 17 жасынан шұғылдана бастаған. 1893 жылы «Сан-Франциско дауысы» газетінде тырнақалды туындысы «Жапон жағалауындағы Тайфун» атты очеркі басылды. Сонан кейін көптеген әңгімелері, повестері, романдары жарыққа шыға бастады. Джек Лондон әңгімелеріндегі басты тақырып - бақыт, өмір үшін күрес. Джек Лондон бір жылда – екі том кітап жазған! Жоспарлы, мақсатты түрде. Бұны мынадан-ақ көруге болады: лондонтанушылардың зерттеулеріне қарағанда, жазушының күндік жазу нормасы – 1000 сөз болған көрінеді. Бұдан асырып жіберсе – қуаныш, жеткізе алмай қалса – өкініш. Сол үшін де ол тәулігіне он алты-он жеті сағат бойы тапжылмай отырып жұмыс істеген. Және жылдар бойы! Адам айтқысыз азап! Ал осыншама азап пен жанкештілікке оның өз еркімен мойын ұсынғаны несі? Жазбаса тұра алмайтын әдебиетке деген ұлы құштарлық па? Әлде, шынымен-ақ, Лев Толстой секілді туған әдебиетінің абырой-мерейі үшін жанын от пен суға салудан аянып қалғысы келмеді ме? Бір қызығы, Джек Лондонның өзі әрбір шығармасында өмірді қандай шынайы бейнелей алған болса, әлгіндей азап пен бейнетке толы 12 еңбегі жөнінде де ешқандай көлденең көбік сөз қоспаған [10, 15-17 б.]. «Ол өзінің аз ғұмыр кешетінін сезгендей жұмыс істеді. Он екі жасынан дейін ұры- қарлықпен, қара жұмыстармен айналысып ақша тапты, он төрт жасынан бастап кітапханадан шықпай өздігінен білім іздеді. Күніне 15 сағат шығармашылықпен айналысты» - дейді Эрл Лэйбор Джек Лондонға қатысты бір пікірінде. Аз ғұмыр кеше де есімі әлем әдебиетінде алтын әріппен қалған бірден-бір дарынды, қайталанбас тұлға – Джек Лондон. Шығармалары: «Қасқырдың баласы» (1900), «Оның әкесінің құдайы» (1901), «Аяздың балалары» (1902), «Қар қызы» (1903) романы, «Ақ азу» (1906, қазақ тілінде 1938-48) романы, «Жолда жүрген жолаушылар үшін» (1899, қазақ тілінде 1961), «Солтүстік жорығы» (1900, қазақ тілінде 1960), «Тыртық адам» (1900, қазақ тілінде 1960), «Өмірге құштарлық» (1900, қазақ тілінде 1951), «Мың дюжина» (1903, қазақ тілінде 1927 — 51), «Темір өкше» (1912), «Айлы алқап» (1913), «Үлкен үйдің қожасы» (1916), «Телегей теңіз, аттанис», «Мартин

Иден» (1909, қазақ тілінде 1968) роман-биографиясын және т.б.- Джек Лондонның шығармашылық лабораториясының негізгі орталық нүктелері адам – табиғат – өркениет. Осы үш тепе-теңдік санатында ой қозғаған ойшылдың ірі шығармаларының негізгі идеясы – табиғат пен адам арасындағы байланысты қамтиды. Осы орайда жазылған гуманистік бағыттағы ең атақты шығармасы – «Ақ азу». Жартылай ит жартылай қасқырдың терең психологиясы, көзқарасы арқылы танылатын әлем картинасы кімді де болса тебіrentпей қоймайды. Жалпы кез келген көркем шығарманың ең қуатты тұсы оның психологиясымен белгіленеді.

Автордың мықтылығын да осы шығарма психологиясынан байқалады. Себебі, психология дегеніміз ішкі жан дүниенің ең нәзік талшығын дір еткізетін ерекше құбылыс. Мәселен, «Ақ азу» шығармасы дәл сондай ойға негізделген роман деп айтуға болады. Оқиға басталысымен-ақ оқырманды басқа әлемге әкете отырып, табиғатты суреттеу арқылы іштей үлкен оқиғаға дайындайды. Джек Лондон шығармашылығы қазақ жазушыларына да өз ықпалын тигізді. Оның, әсіресе, «Ақ азу» романы мен М.Әуезовтің «Көксерек» әңгімесінде ортақ матиф пен ұқсастықтар бар. Екеуі де қасқыр тірлігі арқылы адамдар арасындағы қым-қиғаш сырларға емеурін жасап, меңзеу әсірелеу арқылы ішіне от тастайды. Тіпті әуендес көріністер, үндес сарындар, рендес бояуларды табу қиын емес. Бауырда жатқанынан қолға алынған күшік, иттердің кергісінде, мойнында шынжыр кесіп өткен бөлтірік, бөлінер ортасына қайта қашып барып топ бастаған көкжал бейнесі анық көрінеді. Джек Лондон қасқырлар әлемін бейнелеуде Жалғызкөз бен Кичдің күшігін шебер пайдаланған. Күшіктің көзін ашқаннан бастап дүниені қабылдауы өз түйсігі арқылы бейнеленеді. Асығыстық, бірді айтып, бірге кету, әр шөптің басын шалу жоқ. Сатылы жолмен, заңды түрде табиғат перзентінің қоршаған орта сырын ашуы, кім дос, кім қас екенін аңғаруынан бастау алады. Лондонның негізгі идеясы - қасқырдың адамға достығы, оны үйретсе үй жануары сияқты болатыны, өз иесіне адал қызмет ететіндігі. Ал, М. Әуезов осы шығарманы оқыған соң, қарсы пікірде қасқырдың адамға дос емес, жау екенін дәлелдеу 13 мақсатында «Көксеректі» жазды себебі, далада мал бағатын қазақ үшін қасқыр - қырдың жауы. Ал М.Әуезовтің шәкірті Шыңғыс Айтматов бұл туралы өз шығармасын жазды. «Жан пида» деп аталатын романда қасқырдың қасқырлық жолға түсуіне адамның өзі кінәлі деген ой түйді. Бұл үш шығарма да - классикалық әдебиеттен орын алатын шығармалар. «Көксерек» шығармасы 1929 жылы жазылған, ал «Ақ азу» шығармасы 1906 жылы жазылып, 1938-1948 жылдары қазақ тіліне аударылды.

Мұхтар Әуезов – ұлы жазушы, драматург, аудармашы, ғалым. Ол 1897 жылы қыркүйек айының 28 де қазіргі Шығыс Қазақстан, бұрынғы Семей облысының Абай ауданына қарасты Шыңғыстауда дүниеге келген. Оның әкесі Омархан және атасы Әуез екеуі де сауатты, көзіқарақты, сөз

өнерін қадірлейтін жандар болған. Атасы Әуез Абаймен дос болған адам. Мұхтар бала кезден Абай өлеңдерін, оның шығармаларын көп оқығандықтан, ұлы ақын жырлары, ата тәрбиесі бала Мұхтардың бойында өнерге деген құштарлық сезімін туғызады. Жазушының творчествалық жолы 1917 жылдан басталған. Жиырма жасында «Еңлік-Кебек» трагедиясын жазғаннан кейін он шақты жыл ішінде көптеген әңгіме, повесть, пьесалар жазды. Атап айтақанда: «Қорғансыздың күні», «Барымта», «Ескілік көлеңкесінде», «Көксерек», «Қыр әңгімелері», «Жетім», «Қараш-қараш оқиғасы», «Қаралы сұлу», «Қилы заман» «Іздер» (1932 ж.), «Білекке білек» (1933 ж.), «Үш күн» (1934 ж.), «Шатқалаң» (1935 ж.), «Асыл нәсілдер» (1947 ж.), «Үйлену», «Оқыған азамат», «Кім кінәлі», «Заман еркесі», «Сөніп-жану», «Кінәмшіл бойжеткен», «Ескілік көлеңкесінде», «Жуандық», «Бүркітші», «Кешкі дөң басында», «Сыбанның моласында», «Текшенің бауырында» атты әңгімелері және шоқтығы биік «Абай жолы» роман-эпопеясы. М.Әуезов алғашқыда екі кітаптан тұратын «Абай» (1942, 1947), онан кейін мұның жалғасы болып табылатын «Абай жолы» (бұл да екі кітаптан тұратын; 1952, 1956) романын жазды. Осы төрт томнан тұратын «Абай жолында» қазақ қоғамының алуан түрлі топтары кең қамтылып, сан қырлы тұтас галерея жасалды. Онда қазақ халқының этнографиялық, діни, жалпы мәдени-танымдық дәстүрлері - бәрі бар. Роман – эпопеяның танымдық мәнімен бірге ұлттық әдебиет пен мәдениетті, ана тілін өркендетудегі рөлі зор болды. Эпопея дүние жүзі халықтарының бір жүз он алты тіліне аударылып, миллиондаған оқырманды сусындатып, оларға ұлы Абайды, Абай арқылы қазақ халқын паш етті. Ол екі жүз томдық «Әлем әдебиеті кітапханасы» топтамасында екі том болып басылды. М.Әуезов – ауыз әдебиеті мен классикалық әдебиеттің, батыс пен шығыс көркем сөз мұрасының озық дәстүрін жете меңгеріп, қазіргі дәуірдегі қазақ әдебиетінің реалистік сапасын арттыруға, әдеби тілді байытуға ересен еңбек сіңірген ұлы жазушы [11, 34 б.]. Жалпы шығармашылық лабораторияны сөз қылғанда Мұхтар Әуезов тәсілі ерекше. Байыпты, бағдарлы туынды әкелу үшін өзіне сай іс-сапарларда болуы жазушының барлық шығармаларына тән құбылыс. М.Әуезов көркем көріністерді шындықпен жанастырып, кейіпкерлер бейнелерін дәл беру үшін, оқиға болған жерлерді арнайы аралап, сүзгіден өткізуді алдына мақсат еткен. 14 Оны «Қараш-Қараш оқиғасы» мен «Қилы заманның» жазылу тарихынан бастап, кейінгі өмірінің соңғы кезеңіндегі романдары «Абай жолы» мен «Өскен өркен», «Индия очерктері», «Америка әсерлері» сияқты шығармаларынан көп байқауға болады. Жүрген, көрген, сезген дүниелерін, кейбір штрихтар, романға керек детальдар, алған әсерлерін дәл, әрі нақты берумен қатар, бәрін қағаз бетіне түсіруді көздеген. Болған елдерінің жергілікті ерекшеліктерін, айналысатын шаруашылығын, кәсібін, тіпті киім киісі мен мәдени қатынастарына дейін қолжазба

дәптеріне түсіріп, белгілер қойып отырған. Жазушы тіпті, ел азаматтарының бөрік, тымағы, шапандарының өзі олардың қай жерден, қай рудан екендігінен хабар беріп тұратындығына дейін мән берген.

Мұхтар Әуезов пен Джек Лондонның шығармашылық лабораториясы «Көксерек» повесі – жас Мұхтар Әуезовтің ұлттық проза өнерін әлемдік деңгейге көтеру мұратымен күн кешкен, адуын, асқар талантты тәркі тіршіліктің күйбең зобалаңына құрық бермей жүрген шағында жазылған үздік туындылардың бірі. Бұл қазақ әдебиеті үшін мүлде бөлек, ғажайып жаңашыл құбылыс болатын. «Көксеректің» дүниеге келуі туралы Валентина Николаевна Ауэзова: «Ташкентте Мұхтар әйгілі «Көксерек» әңгімесін жазды. Бұл кезде бұл әңгіменің төңірегінде көп сөз көтеріліп, әлде бір тұспал іздеген кездер болды. Ал шындығында, бәрі мүлде басқаша болатын. Бірде мен қабырғаға ілінетін күнтізбені (1929 жылдың) сатып алдым. Сол күнтізбе Мұхтардың жазу үстелінің тұсында ілулі тұратын еді. Сол күнтізбеде белгілі суреттің (бір өкініштісі, суретшінің аты есімде қалмапты) көшірмесі бар болатын - қысқы түн, қар жамылған меңіреу дала, сонау алыста көз ұшында қар басқан шағын қыстақтың оттары көрінеді. Алдыңғы көріністе түнде жортқан қасқыр тұр. Міне, сол сурет Мұхтарға сонау бозбала кезінде аңшылардан естіген әңгімелерін еске түсірген болуы керек, енді міне, күн сайын көз алдынан сол суреттегі көрініс кетпеген Мұхтар, өзінің «Көксеректің» жазған болатын» - деп еске алады [12, 180 б.]. Күнтізбенің бетіндегі суретке қарап отырып, аңшылық құрып, саятқа шыққан күндері, даланың ұлыған бөрілірі, құмай тазылары көз алдына елестеп, елестен елесті қуып, ой ұшығын тарқата келіп «Көксеректің» оқиға желісінің пайда болуы әбден мүмкін. Валентина Николаевнаның бұл естелігін Мұхтар Әуезовтің ниеттес досы Алексей Пантиелев те қостайды.

«Көксеректі» Гермашевтің белгілі суретіне (шағын қыстақ үйлерінің терезесіндегі от сәулесі, қар басқан төбешікте тұрған қасқыр) қарап жазып едім» - деп айтып беріпті. Ендеше қысқы түн, жатаған үйдің терезесінен сыртқа жылу мен жарық шашқан от, тұңғыйық аспан, айдаладағы төбе басында ұлыған жалғыз қасқырдың бейнесінің өзі-ақ ұйықтаған ойды оятып, қиялды тербеп, қилы-қилы қызыққа жетелеуі табиғи. Жылқышының қысқы жолы, иен даланы кезген бөрі, 15 ит - құсты құтқармайтын әккі аңшы, бөлтірік асыраған үй, мысық пен күшікке үйір бала атаулының қызыққұмарлығы, Көкен тауының басына шығып түлкі қаққан салбұрындардың – бәрі - бәрі, Мұхтардың жадында қалған жайлар. Ол елікпей қойсын ба? Қалғаны, кез - келген жазушының санасында екшеліп, өз жөнін табатын машықты тәсіл [13, 108 б.]. Демек, «Көксеректі» жазуға түрткі болған себеп Валентина Николаевна сатып алып, жазу үстеліне қойған 1929 жылдың күнтізбесі. Сол күнтізбедегі Гермашевскийдың «Түнде» атты суреті. Демек, бұл –шығарманы тудырған ойтүрткі.

М.Әуезов Джек Лондонның «Ақ азуын» «Көксерек» жазылғаннан кейін алты жылдан соң аударған. Төрт бөлімнен тұратын «Ақ азудың» негізгі мотиві – өмір үшін жанталасқан адам жанкештілігін баяндау. Шығарма соңында қартайған Ақ азу жазмышқа мойынсұнып, адамдар ортасынан ажырамай, ежелгі жауы иттермен де ымыраға келіп күн кешуі. Шығарма соңы адам мейірімі бәрін жеңеді деген ойға жетелейді. Жиі айтылып жүрген пікірлердің бірі – «Көксерек» әңгімесі мен Джек Лондонның «Ақ азу» повесінің арасындағы ұқсастықтар туралы. Бұл екі шығарманың авторлық идеясы, оқиға құрылымы, сюжеттің дамытылуы, көркемдік шешімінде ұқсастықтар көп деу әрине қиын. Ақ азу тағыланып кеткен қаншық ит пен қасқырдың будандасуынан туған дүрегей. Енесінің бауырында жүріп адамдардың қолында өседі. Тағылық түйсік қанында сақталғанымен де, иттік мінезіне, ит тіршілігіне әбден мойын ұсынған. Оқиганың өзі итті шанаға жегіп, көлік ретінде пайдаланатын қиыр солтүстікте өтеді. Джек Лондон мұнда адам бәрін де жеңеді, ал оның сыры - тегінде, нәсілінде. Ақ азу – иттің сырттаны болғанымен бәрібір ит болып өмір сүрді. Үндістердің қол астында тағылық, ақ адамның қарамағында – басыбайлық күй кешті. Бәрі де тегіне тартады деген идеяны тұспалдады.

Ал, «Көксеректе» керісінше, бірінші қатарға адамгершілік, қайырымдылық, табиғат пен адам арасындағы үйлесімділік және олардың арасындағы қарама - қайшылық көркем шығарманың идеясына айналды. Көксерек – қолға асыраған бөлтірік. Адамдар, кішкентай Құрмаш оны жақсы көреді. Бірақ «бөрінің бөлтірігі далаға қарап ұлиды». Ол қатыгездікті тудырған – табиғаттың табиғи қарама – қарсылық заңдылығы. Зұлымдықты әділеттілік жеңеді. Бір адамды қансыратқанымен, бүкіл адамзатты жалғыз көкжал жусата алмайды. «Көксерек» Сөзсіз жазаға тартылады. Міне, «Көксеректің» нысаналы тұспалы осы. 26 Әрине, Мұхтар Әуезов ол кезде Джек Лондонның шығармаларымен таныс еді. Сүйіп оқыды. Түз тағысын бейнелеудегі шеберлігін жіті талдады. Тіпті, «Көксеректі» жазғаннан кейін алты жылдан соң «Ақ азуды» қазақшаға да аударды. Мұның барлығы еліктеушілік емес, кәсіби тұрғыдан үйрену мектебі. Бұл арадағы екі шығарманың арасындағы сабақтастықты әлем әдебиетінен берік орын алған «көшпелі сюжеттердің» үрдісінен іздеуге келмейді.

Шығармашылықпен табыстырған табиғи түйсіктің тоғысулары деп бағалаған жөн. Ондай үндестіктер бір - бірінен мүлдем бейхабар, тіпті білуге тиісті емес өнер адамдарының шығармаларында жиі кездеседі. Жаратылыс заңдылығына байланысты түз тағыларының өмірінің ұқсастығынан туындаған сабақтастықтар «Көксерек» пен «Ақ азудың» арасында да кездеседі. Ол үндестіктер, әсіресе, бөрілердің тіршілігін суреттеген тұста ерекше байқалады. Хайуанаттарға ортақ инстинкті

оятқан өмір сүрудің тәсілдері ол. Кей тұстарда тіпті тұтас сөйлемдердің өзі бір-бірін жаңғыртып тұрады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1 Әуезов М. Көксерек. – А.: Атамұра, 2002. – 165 б.
- 2 Марғұлан Ә. Ежелгі жыр-аңыздар. – А.: Жазушы, 1985. – Б. 63-64
- 3 Майтанов Б. Қаһарманның рухани әлемі. – А., 1997. – 171 б.
- 4 Литературное наследство. – Т. 68, «Чехов». – М., Изд-во Акад. наук СССР, 1960. – 724 с.
- 5 Джек Дондон. Ақ азу /Лондон, Дж. Ауд.: Н. Волжиной. – Алматы: Қазмемкөркемәдеббас, 1938. – 286 б.
- 6 Зверев А.М. Возвращение Джека Дондона. – 1954. – С.19.

IRSTI 06.51.77

D. Makhamedov¹

¹Süleyman Demirel Üniversitesi
Almatı, Kazakistan

REGIONAL INTEGRATION IN CENTRAL ASIA

Abstract. In this article are considered a role of integration of Kazakhstan in Central Asia. Not political motives, but the strong mutually advantageous strategy of economic development. The of positive and have to be a basis of integration of the countries of Central Asia with the Eurasian Economic Unionnegative factors impacting the integrationprocesses in the region. For example, the good reasons are the following: the common historical past, cultural affinity, ethnical roots and so on. Thereare also the obstacles in integrationprocesses as a rivalry between Uzbekistanand Kazakhstan, disputes among allthe states over the hydro-energy resources,the continuing building of thenation-states in the region and others. The main advantage of new negotiations is openness for dialogue and communication and an opportunity to achieve notable results in integration.

Key words: integration, cooperation, resources.

Аннотация. В этой статье считаются ролью интеграции Казахстана в Средней Азии. Не политические побуждения, но сильная взаимно выгодная стратегия экономического развития. Положительных и должно быть основание интеграции стран Средней Азии с негативными факторами Евразийского экономического союза, влияющими на процессы интеграции в регионе. Например, серьезные основания следующие: общая историческая прошлая, культурная близость, этнические корни и так далее. Есть также препятствия в процессах интеграции как конкуренция между Узбекистаном и Казахстаном, спорами среди всех государств по гидроэнергетическим ресурсам, продолжающегося здания этнических государств в регионе и других. Главное преимущество новых переговоров - открытость для диалога и коммуникации и возможности достигнуть значительных результатов в интеграции.

Ключевые слова: интеграция, сотрудничество, ресурсы.

Аннотация. Бұл мақалада Қазақстанның Орталық Азиядағы интеграциясының рөлі қарастырылады. Саяси себептер емес, экономикалық дамудың өзара тиімді стратегиясы. Оң және Орталық Азия елдерінің Еуразиялық экономикалық одақпен интеграциялануының негізі аймақтағы интеграциялық үдерістерге әсер ететін теріс факторлар болуы керек. Мысалы, жақсы себептер: жалпы тарихи өткен, мәдени ұқсастық, этникалық тамырлар және тағы басқалар. Интеграциялық үдерістерде Өзбекстан мен Қазақстан арасындағы бәсекелестік, сондай-ақ барлық мемлекеттердің гидроэнергетикалық ресурстарға қатысты келіспеушіліктері, өңірдегі ұлтаралық мемлекеттердің құрылысы және басқалары сияқты кедергілер бар. Жаңа келіссөздердің негізгі артықшылығы - диалог пен қарым-қатынастың ашықтығы және интеграцияда маңызды нәтижелерге жету мүмкіндігі.

Кілт сөздер: интеграция, ынтымақтастық, ресурстар.

After disintegration of the Soviet Union by her active initiators two largest republics of the region — Kazakhstan and Uzbekistan, besides have acted that the first attempts to it were made in 1990 by Presidents of Kazakhstan and Uzbekistan on January 10, 1994 in Tashkent the Contract on creation of the Common economic space between these states in which the main directions of cooperation were defined has been signed. On January 16, 1994 Kyrgyzstan has joined him. It, according to a number of experts, also became the real beginning of process of Central Asian integration. Participation of the third country has led to the fact that on April 30, 1994 in of Cholpon–Ata the Contract on creation of the Common economic space between Uzbekistan, Kazakhstan and Kyrgyzstan has been signed The purpose of integration of this sort is defined in the first article of the Contract. According to her the common economic space is created for development and implementation of joint programs for deepening of economic integration between the Republic of Kazakhstan, the Kyrgyz Republic and the Republic of Uzbekistan and assumes free movement of goods, services, the capitals, labor and provides the coordinated credit and accounting, budgetary, customs and currency policy. Originally this integration association has received the name Central Asian Union (CAU).

The next step on the way of integration of three states was creation of working bodies of new integration association. In 1994 Interstate council of CA has been founded. In its structure the main working bodies in the form of Council of prime ministers, Council of ministers of foreign affairs, the Council of Ministers of Defense of the Republic of Kazakhstan, the Kyrgyz Republic and the Republic of Uzbekistan have been defined. The permanent working body of Interstate council has defined Executive committee. Coordination and advisory, expected and analytical, information functions and also control over

the implementation of decisions of Interstate council and its institutes have been assigned to him. The little later, on August 5, 1994, at a meeting of heads of states in Bishkek has founded Central Asian bank of cooperation and development (CABCaD) with the authorized capital of 9 million US dollars. In Bishkek on March 17, 1998 there has taken place the meeting of Council of prime ministers of three states — Uzbekistan, Kazakhstan and Kyrgyzstan. On him questions of creation of the international consortiums and also drafts of intergovernmental agreements on use of hydro-electric resources of a river basin of the Syr Darya, environmental protection and rational environmental management, programs of cooperation in population shift, health care and medical science have been considered. The central Asian Union — the unrealized project of political and economic association which the president of Kazakhstan NursultanNazarbayev has suggested to create on April 26, 2007 [1].

Kazakhstan, Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan had to be a part of the union. Implementation of the project hasn't come further signing of «The contract on eternal friendship» between Kazakhstan, Uzbekistan and Kyrgyzstan and also plans about formation of the free trade zone. The project has been winded down due to the lack of support from the president of Uzbekistan Islam Karimov. Not political motives, but the strong mutually advantageous strategy of economic development have to be a basis of integration of the countries of Central Asia with the Eurasian Economic Union. The states of the Central Asia (CA) unite the characteristics connected with transitivity of social and economic basis, a geographical location (lack of an outlet to the sea) and also partly with monolevel of culture of the structure of export reflecting their last system of managing.

The geographical location forces all countries of TsA to find an outlet to the sea (to seaports), directing a vector of the trade and investment relations to the north and/or the South. The solution of this question often leads to a certain imbalance in the mutual political relations, in particular, with strategic partners. Therefore in structure of attraction of investments into economy of the countries of CA stability in strategic partnership with the countries investors isn't traced. The economy of the Central Asian states strongly differs on the outputs. So, to Kazakhstan in 2013 67% of common regional GDP, were the share of Uzbekistan – 16,4%, to Turkmenistan – 11,8%. It is significantly less share of Kyrgyzstan and Tajikistan – 2,2% and 2,6% respectively.

In structure of GDP of many countries of CA agriculture and/or mining industry prevails [2].

Table 1

Resource and export potential of the countries of Central Asia

The country and the status in the WTO	Export production	Hydro energy resources	Reserves of oil, one	Reserves of gas, billion
---------------------------------------	-------------------	------------------------	----------------------	--------------------------

		one billion kW. h/year	million tons	cubic meters
Kazakhstan (member of the WTO)	Oil and oil products, gas, uranium production, copper, ferroalloys, ores iron, wheat, flour, zinc	40,2	4000	6800
Kyrgyzstan (member of the WTO)	Inorganic chemicals, grapes, textile goods, cotton raw, copper and his scrap, cherry, apricots, electric power, haricot	142,5	5	6
Turkmenistan (I didn't submit the application for membership)	Natural gas, bitumen oil, oils lubricant, yarn cotton, electric power, sulfuric acid, wheat	2	300	23000
Tajikistan (member of the WTO)	Aluminum and products from him, cotton-raw, nuts and fruit dried, vegetables and root crops, grapes, ores mineral and metal, textile goods and clothes, the electric power	527	2 (53**)	- (3000**)
Uzbekistan (observer)	Oil and oil products, natural gas, cotton-fiber, chemical production and plastic, ferrous and non-ferrous metals, gold, uranium ore, food products	15	250	5900
In total on CA		726,7	4557	37706
The place in the World		8	11	2

The table is made by the author on the basis of statistical these countries of CA.

Apparently from the table, the resource capacity of the countries of CA continues to remain rather big. Considering that these countries are focused generally on export of raw materials and semi-finished products, huge investments into the region for industrialization and diversification of export as problems of a transition period, achievement of sustainable development and increase in mutual trade are necessary.

* Top ten of commodity export in recent years

** According to preliminary estimates prospecting companies

So far in a total amount of foreign trade of Kazakhstan from the countries of CA only Uzbekistan (2,0%), in foreign trade of Kyrgyzstan, Tajikistan and Uzbekistan – only Kazakhstan (17,2%, 11,7% and 11,5% respectively), and in trade relations of Turkmenistan – Tajikistan (2,3%) prevails.

The volume of commodity turnover of Kazakhstan with the countries of Central Asia following the results of 2017 was more than 3,6 billion US dollars. These statistical data show openness of our state to development of economic and trade cooperation. As it develops with the Central Asian countries, read in analytical material of news agency. The countries of Central Asia are one of the first states with which Kazakhstan has established diplomatic relations. According to the Ministry of Foreign Affairs of RK diplomatic relations between the Republic of Kazakhstan and Turkmenistan have been used on October 5, 1992, with the Kyrgyz Republic – on October 15, 1992, with the Republic of Uzbekistan – on November 23, 1992 and with the Republic of Tajikistan – on January 7, 1993.

The Minister of Foreign Affairs of RK KayratAbdrakhmanov considers that the positive tendencies observed recently in development of the region confirm lack of unsolvable problems in the relations between the countries of Central Asia. At the same time, Kazakhstan adheres to the principle of equality and mutually beneficial cooperation in the relations between the states of Central Asia [3].

The key purpose – to make Kazakhstan a pole of economic growth and stability in the region. Joint ventures According to data of Committee on statistics of the Ministry of national economy of RK, for March 1, 2018 in the territory of Kazakhstan about 4,2 thousand enterprises with participation of the Central Asian states have been registered, from them more than 2 thousand are the operating enterprises. On dimension most the companies are small (4 138 or 99,3%), 18 averages and 10 large companies are also registered. In a country section the greatest share of the foreign enterprises is the share of Uzbekistan: 56,6% registered and 54% of the operating companies, are the enterprises with the Kyrgyz participation in the second place: 34,1% registered and 37,2% of the operating companies.

The remained share (about 10%) totally is the share of the enterprises with the Tajik and Turkmen participation. Joint ventures with the Kyrgyz, Tajik and Uzbek participation are registered practically in all areas of Kazakhstan, mainly in the cities of republican value. Besides, joint ventures are distributed in border areas of RK and the countries of Central Asia. So, most the Kazakhstan-Kyrgyz enterprises is concentrated in the Jambyl region – 22,8%; the Kazakhstan-Uzbek companies are generally registered in the Southern Kazakhstan area – 25,5%. The enterprises with the Turkmen participation are available only in several regions of Kazakhstan, mainly in Almaty – 51,4%, in Mangystau Region – 20% and in Astana – 14,3%. Trade cooperation Following the results of 2017 the volume of commodity turnover of Kazakhstan with the countries of Central Asia was more than 3,6 billion US dollars (export – 2,3 billion dollars, import – 1,3 billion dollars), and the specific weight of the Central Asian states in a total amount of commodity turnover was 4,7%. In comparison with 2016 commodity turnover of

Kazakhstan with the countries of Central Asia has increased by 564,2 million US dollars or for 18,5%.

In 2017 the Kazakhstan export to each of the countries of the region has made up to 35%. According to statistical the given main trade partner of Kazakhstan among the Central Asian states is Uzbekistan, the specific weight of the country in a total amount of commodity turnover reaches 2,6%. In January-December, 2017 commodity turnover between the countries has grown by 31,2% in comparison with the same period of previous year. The volume of trade of Kazakhstan with Kyrgyzstan and Tajikistan has reached approximately identical values and following the results of 2017 is more than 750 million US dollars from each of the countries. In comparison with 2016 commodity turnover volume between the countries has grown by 13,4% and for 31,5% respectively. At the same time Kazakhstan and Kyrgyzstan are partners in the Eurasian Economic Union. The smallest commodity turnover is observed between Kazakhstan and Turkmenistan – for January-December, 2017 its volume was 99,3 million US dollars. At the same time development of trade with Kyrgyzstan, Tajikistan, Turkmenistan and Uzbekistan is one of priorities for Kazakhstan, following the results of 2017 growth of commodity turnover was 18,5% [4].

Besides, in Kazakhstan joint ventures are created and function – now there are more than 4,2 thousand companies with the Kyrgyz, Tajik, Turkmen and Uzbek participation. The countries of Central Asia have ample opportunities in economic and trade cooperation, more than 70 million people have high potential with the market. For Kazakhstan the Central Asian market plays an important role – his size reaches 52 million people that practically by 3 times exceeds the population of RK. Active cooperation will promote economic prosperity of all region in the future [5]. It should be noted that the working advisory meeting of leaders of the Central Asian countries which has taken place in Astana recently became a new starting point in development of regional cooperation. Not casually on the agenda special attention has been paid to development of economic and commercial relations between the countries of Central Asia. «Kazakhstan always sought for close economic cooperation with neighbors, especially with the countries of Central Asia», - the Head of state Nursultan Nazarbayev has told during the meeting with leaders of the Central Asian countries. According to the research associate of Institute of economy of the Russian Academy of Sciences Alexander Karavayev, the advisory meeting became a considerable step towards to the new level of regional social and economic interaction. In turn, it leads to formation of new geopolitical and geoeconomic reality in Central Asia [6].

References:

1 Guseynov V., Goncharenko A. Energetic capacity of the region // Central Asia. Geopolitics and economy of the region. – M, 2010, p. 29

2 Morozov Yu. The West and the countries of SCO in energy projects of the Central Eurasia // Central Asia and the Caucasus.– No. 5(59).– 2008.– P. 81

3 Dadabayeva, Z.A., Kuzmina, E.M. Processes of regionalization in Central Asia: problems and contradictions: Scientific report. – M.: Institute of economy of RAS, 2014. – p. 17

4 Socor, Vladimir Eurasia Daily Monitor | The Jamestown Foundation // Jamestown.org. It is checked on February 24, 2014. It is archived on November 13, 2007.

5 Central Asian union. Whether it is possible ? – Bakhyt Usenbekov [internet resource].

6 «About Accession of the Republic of Tajikistan to the Contract on Creation of a Common Economic Space between the Republic of Kazakhstan, the Kyrgyz Republic and the Republic of Uzbekistan of April 11 30, 1994. Protocol Collection of documents and materials of Interstate Council of the Republic of Kazakhstan, Kyrgyz Republic, Republic of Tajikistan and Republic of Uzbekistan.

7 Saidazimova G. Integration in Central Asia: realities, calls, opportunities Central Asia and Caucasus. – 2000. – No. 3 (9). – Pp. 80-83

IRSTI 06.56.21

A. Kabylbekova¹

¹Suleyman Demirel University
Almaty, Kazakhstan

FACTORS AFFECTING FINANCIAL RISK AT SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES IN KAZAKHSTAN

Abstract. The purpose of following research was to identify the factors that affect financial risk in SME on the example of enterprises. The relevance of the topic of this study was determined by the fact that modern business is impossible without identifying risk. To achieve aim author chooses quantitative analysis by using regression model with financial risk as dependent variable and debt structure, solvency, performance, operation ability, capital structure as independent variables. Considering the particularity of the small and medium-sized enterprises, Alexander Bathory model was used to measure the size of the financial risk. The research data of this study was based on 2016 annual reports of 80 enterprises, which were selected from small and medium enterprises of all cities of Kazakhstan. Regression analysis showed that solvency and performance have positive impact on financial risk and they were the main factors affecting financial risk.

Key words: Financial risk, debt structure, solvency, performance, operation ability, capital structure, measuring risk, regression analysis.

Аңдатпа. Зерттеу мақсаты кәсіпорындар мысалында шағын және орта кәсіпорындарда қаржылық тәуекелді әсер ететін факторларды анықтау болып табылады. Зерттеу тақырыбының өзектілігі қазіргі заманғы бизнестің белгілі бір тәуекелсіз мүмкін еместігі, бұл өз мәнінде зерттеуде анықталады. Мақсатқа жету үшін автор тәуелді айнымалы ретінде, төлем қабілеттілігі, орындау, жұмыс істеу қабілеті, және капитал құрылымын тандады, сондай-ақ тәуелсіз айнымалы ретінде қаржының тәуекелі бар регрессиялық модельді пайдаланып сандық талдау таңдайды. Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері болып табылатын ерекшеліктерді ескере отырып, Александр Батори үлгісін қаржының тәуекел мөлшерін анықтау үшін пайдаланылатын болады. Осы зерттеудің деректері, шамамен 80 компания, Қазақстанның барлық қалаларының шағын және орта кәсіпорындарынан таңдалған болады, 2016 жылғы есептерінің негізінде болады. Регрессиялық талдау төлем қабілеттілігі мен өнімділігін қаржылық тәуекел бойынша оң әсер және олар қаржылық тәуекелді әсер ететін негізгі факторлар екенін көрсетті.

Түйінді сөздер: қаржылық тәуекел, төлем қабілеттілігі, жұмыс істеу қабілеті, капитал құрылымы, регрессиялық модель.

Аннотация. Цель исследования заключается в определении факторов, влияющих на финансовый риск в малых и средних предприятиях на примере организаций. Актуальность темы данного исследования определяется тем, что современный бизнес невозможен без определения риска. Для достижения цели автор построил регрессионную модель с финансовым риском в качестве зависимой переменной и платежеспособностью, производительностью, способностью работать, структурой долга, капитала в качестве независимых переменных. Учитывая специфику малых и средних предприятий, модель «Александр Батори» была использована для определения размера финансового риска. Данные этого исследования взяты из годовых отчетов 80 малых и средних предприятий РК, сделанных в 2016 году. Регрессионный анализ показал, что платежеспособность и эффективность являются основными факторами, влияющими на финансовый риск.

Ключевые слова. Финансовый риск, структура долга, платежеспособность, производительность, капитал, определение риска, регрессионный анализ.

Risk is inherent in any form of human activity, which is associated with a variety of conditions and factors that affect the positive outcome of people's decisions. Risk is the flip side of the freedom of entrepreneurship. With the development of market relations in our country, competition intensifies, and opportunities for activity expand. Entrepreneurs need original solutions and actions in order to succeed in the business. The main goal of entrepreneurship is to maximize revenues with minimal capital outlays in a competitive environment. The realization of this goal requires measuring the size of the capital invested in production and trade with the financial results of this activity. At the same time, any type of economic activity objectively has a risk of losses, the level of which is fluctuated according to specifics of a business, while the financial risk of the enterprise is understood as the probability of unfavorable financial consequences in the form of loss of income and capital in the situation of uncertainty in conditions for the implementation of its financial activities [1].

Researchers state that financial risk arises in the process of the company's relations with financial institutions (banks, financial, investment, insurance companies, stock exchanges, etc.) [2]. The reasons for the financial risk are inflation factors, growth of bank discount rates, a decline in the value of securities, etc.

At present, the deep crisis in the economy of the Republic of Kazakhstan has a great influence on the negative changes in the financial situation, both for individual enterprises and for the industries as a whole. Business in Kazakhstan is actually shaped of small businesses in the form of individual enterprises, legal entities and peasant farms. Almost 72 % of individual entrepreneurs (IE), 14% of individual farms and the rest of small enterprises form the SMEs in Kazakhstan. The contribution of large enterprises that are engaged in business activities could only make it nowhere just 0.1%. To get the right idea of what Kazakh business is, it is pretty much easy to understand that mainly there are individual entrepreneurs and SMEs. For instance, the number of SMEs has seen slight decrease between 2014 and 2015 both of operating SMEs with 2,3% and the registered SMEs to be dropped by 7,6% [3].

In most cases, due to the fact that entrepreneurs do not take risks into account, many enterprises are closed. Financial condition of companies is very important for the company to move forward. In order to stabilize the socio-economic status of enterprises, their financial independence, and increase their efficiency, maximize profits or avoid losses and bankruptcies, enterprise managers are increasingly focusing on financial planning in modern conditions. This, undoubtedly, is one of the most important factors of the normalization of economic turnover, providing it with the necessary resources, strengthening the financial position of enterprises in conditions of uncertain economic situation.

Consequently, in the market economy, the decision-making process occurs at all levels of management in conditions where the final result of the activity is unknown. So, the level of risk increases with acquired uncertainty. In particular, this is inherent in initial stages of the development of entrepreneurship.

In modern economic theory the risk is such a category which measures the uncertainty. The problem of risk management exists in any sector of the economy - from agriculture and industry to trade and financial institutions, which explains its relevance. In this regard, it is important to define a system of risk assessment indicators for planning the activities of an enterprise, the factors affecting it, developing practical recommendations for reducing and minimizing risks, and developing a risk management strategy.

The financial activity of the enterprise in all its forms is fraught with numerous risks, the degree of influence of which on the results of this activity increases significantly with the transition to a market economy. Risks accompanying this activity are allocated to a special group of financial risks that play the most significant role in the overall risk portfolio of the enterprise. The increase in the degree of financial risk impact the financial performance of the enterprise due to the rapid variability of the economic situation in the country and the financial market conditions, the expansion of the sphere of financial relations and its "emancipation", the emergence of new financial technologies and instruments for our business practices and a number of other factors.

Financial risk as an object of management implies its assessment and minimization by means of risk management methods. There are several ways to assess financial risk and a great methods of managing it. The main goal of financial management is to achieve, that in the worst case of financial condition, speech could go only about a certain reduction in profits, but in no case was the question of bankruptcy [4].

The purpose of following research is to identify the factors that affect financial risk in SME on the example of enterprises. The above aim is going to be accomplished by fulfilling the following research objectives:

- Considering the theoretical basis of financial risk and its factors;
- Evaluate and analyze financial risk on the example of 80 enterprises using Alexander Bathory model.

Theoretical basis of the study was the scientific works of domestic and foreign scholars of economists and financiers, journal articles.

Methodological basis: To achieve aim author will choose quantitative analysis by using regression model with financial risk as dependent variable and debt structure, solvency, performance, operation ability, capital structure as independent variables. These factors were found during literature review. Considering the particularity of the small and medium-sized enterprises,

Alexander Bathory model will be used to measure the size of the financial risk. Data will be taken from financial statements of enterprises.

According to Frank J. Fabozzi (2010) risk is one of the inevitable, but rather important elements of any activity that is influenced by many factors, is focused on achieving certain results and requires decision-making to achieve these results. In any field of activity, risk is understood as an economic category that reflects the possibility of an unfavorable situation or an unsuccessful outcome of an activity (industrial, economic, financial, innovative) [5].

Achieving the most effective organization and implementation of acts of sale, entrepreneur-businessman constantly faces the possibility not only to not receive the expected profit, but also to lose what he already has. This can be caused by various reasons: both unfavorable natural conditions, and the activities of competitors, and the inept actions of the entrepreneur himself, etc. Therefore, it becomes necessary to assess the risk, try to anticipate it and minimize possible negative consequences. If actions involving a risk are unavoidable, then you need to learn to take a reasonable risk [6].

Risk in the general sense of the word is understood as a possible danger of loss, resulting from the specific nature of certain phenomena of nature and the wrong actions of man. Paul Sweeting (2011) states that risk is the possibility of an unfavorable situation or an unsuccessful outcome of production and economic or any other activity. An unfavorable situation or an unsuccessful outcome may be: lost profit; loss (loss of own funds); no result (neither profit nor loss); incomplete receipt of income or profit; an event that could lead to losses or a lack of revenue in the future [7].

According to Hu Meihui (2007) risk is the instability related with the likelihood of adverse circumstances and outcomes during the project, when the probabilities related with a few impacts, which can be assessed on the basis of the previous period. The financial risk of the enterprise is the aftereffect of the choice of its owners or managers of alternative financial solutions planned to accomplish the coveted target budgetary execution in the likelihood of bringing about financial harm [8].

As Valsamakis states that as an initial step for the definition, comparative terms, which are frequently utilized replaceable in every day's speech, need to be recognized, specifically: uncertainty, danger and risk. Uncertainty is utilized when the results of future occasions are uncertain and the diverse states can't be associated with probabilities of occurrence. The term danger in general stands for unplanned and unpredictable results negatively affecting something. Like those two terms, risk compresses occasions that are indeterminate with respect to their result. The distinction is that on account of risk, the results can be associated with a likelihood of event. Moreover, risk can be part into two classes. From one perspective there are pure risks or systematic risks, which can't be affected by the chief and are free of business

choices. Then again there are unsystematic risks, which are the result of managerial decision-making and can either have a negative or a positive result [9].

Despite the fact that risk as an economic phenomenon is of an objective nature, its estimated index - the level of risk - is subjective. This subjectivity (the uneven evaluation of this objective phenomenon) is determined by the different level of completeness and reliability of the information base, qualifications of financial managers, their experience in the sphere of risk management and other factors.

At present, the most significant role in the overall risk portfolio of the enterprise has become financial risks. As Steven L. Allen states that financial risk is the level of instability related with the mix of debt and equity of the enterprise or property. In the event that the share of acquired assets is greater, at that point the financial risk increases [10].

According to Plugina financial risks of an enterprise are portrayed by an extensive assortment with a specific end goal to get ready powerful administration choices require a particular risk arrangement for example, the wellspring of the risk, kind of financial risk, portrayed by an office risk evaluation, an arrangement of research instruments, the many-sided quality of financial risk, the way of the conceivable money financial outcomes of risk, the nature of risk appearance, the level of likelihood of the risk, level of money financial misfortunes on risk, the capacity to foresee risk, the likelihood of risk protection. Financial risk is equivalent to the capital structure risk, because it is considered as an additional risk born by the need to replace debt with equity. In a broader sense the financial risk will be considered any fluctuations in cash flow, financial performance and business value as a result of various factors such as interest rates, exchange rates, price changes, etc. Financial risk management has received increased attention over the past years [11].

The reason for this is that financial risks, though they are not a core competency of non-financial firms, also influence their business operations to a large extends. Financial risks can be of different forms. On the one hand there are external financial risks depending on changes on financial markets. On the other hand there are internal financial risks, where the company itself is the source of the risks.

According to Paul Sweeting one of the most important types of risks of the entrepreneurial firm in a market economy is credit risk. Credit risk is associated with the possibility of the entrepreneurial firm failing to fulfill its financial obligations to the investor as a result of using an external loan to finance the firm's activities. Consequently, credit risk arises in the process of business communication between an enterprise and its creditors: The bank and other financial institutions; Counterparties - suppliers and intermediaries; Shareholders.

As Ryaskova N. noted in any economic activity, there is always the danger of monetary losses arising from the specifics of certain economic transactions. The danger of such losses is financial risks. The number of risks that arise in the activities of many companies has increased significantly in recent years. This is due to the emergence of new financial instruments, actively used by market participants. The use of new instruments, although it allows to reduce the risks assumed, but also involves certain risks for the activities of financial market participants. Therefore, the increasing importance for the successful operation of the company is now gaining awareness of the role of risk in the company's activities and the ability to respond adequately and in a timely manner to the current situation, to make the right decision with regard to risk.

The consequences of financial risks affect the financial results of the enterprise, they can lead not only to certain financial losses, but also to the bankruptcy of the enterprise. Therefore, one of the main tasks of a financial manager is to determine precisely those financial risks that affect the activities of a particular enterprise. The main thing for a financial manager is the management of these risks or such actions that would minimize the impact of these risks on the activities of the enterprise.

Other types of risks are the risks, for example, of late execution of settlement and cash operations (related to the unsuccessful choice of a serving commercial bank); Risk of emission, etc.

The risk of financial activity of an enterprise as a whole is a complex of all types of risks inherent in the financial activity of an enterprise. It is determined by the specifics of the organizational and legal form of the enterprise, the structure of capital, the composition of assets, the ratio of fixed and variable costs, etc [12].

The main factors determining the level of riskiness of economic activity in Kazakhstan and in many respects adversely affecting the results of entrepreneurial activity of the bulk of businessmen are external [13].

Among the internal factors can be identified the main: incompetence, lack of experience, knowledge and operational business activity, adventurism, excessive credulity in relations with partners, the desire for immediate benefits to the detriment of development, etc. Meanwhile, neither in the state system, nor in specialized private firms, nor with foreign sponsors, our entrepreneurs, as a rule, as a rule, cannot receive quality consultations.

A more rigid and unpredictable factor is the uncertainty of the vectors of economic reform. The state still conducts such financial, credit, currency, structural policy, which is capable of putting on the brink of bankruptcy of any, even the most capable and qualified entrepreneur. It is impossible, of course, to take into account all the risk factors, but it is quite possible to identify the main ones from the results of the impact on one or another type of entrepreneurial activity. The division of risk factors into internal and external risks is important

for risk assessment and minimization. As a rule, external factors with great difficulty can be analyzed and influenced by the economic entity than internal factors.

One of the main niche of economies of the developing countries is small and medium enterprises. The uniqueness of SMEs is that there might be fewer number of employees than it has to be in reality, and that is the outcome of SME to be independent, non-subsidiary firms. As an example, in European Union, there is a rarity of upper limit of number of employees to be around 250, and this number varies in different countries all over the world. By contrast, some of the countries consider it to the limit at 200 employees, while in United States it might be 500 employees. SME is generally understood to have fewer than 50 employees, when smaller firms have just around 10 to 5 workers at the same time.

At the same time, the number of SMEs in Kazakhstan has seen slight decrease between 2014 and 2015 both of operating SMEs with 2,3% and the registered SMEs to be dropped by 7,6% . In most cases, due to the fact that entrepreneurs do not take risks into account, many enterprises are closed. Financial condition of companies is very important for the company to move forward.

In this study author has used financial risk as dependent variable and debt structure, solvency, performance, operation ability and capital structure as independent variables. Debt structure was found as the ratio between current liabilities and long-term liabilities (non-current liabilities) proportion in the total liabilities of the enterprise. Solvency refers to the solvency indicator that company repay maturing debt (including principal and interest). It can be divided into short-term liquidity and long-term solvency indicators. Profitability refers to the profitability level of enterprise production and management. Operationability depends on the strength of the turnover rate of assets, asset operation, asset management and other factors. Capital structure risk was found as the ratio between total liabilities and total assets. And also, financial risk of SMEs has been measured by using Alexander Bathory Model. This model can be expressed as $FR = A + B + C + D + E$, where FR is the value measuring financial risk of index, was taken as dependent variable in this study. $A = (\text{profit before tax} + \text{depreciation} + \text{deferred tax}) / \text{current liabilities}$, $B = \text{Pre-tax profit} / \text{operating capital}$, $C = \text{Shareholders' interests} / \text{current liabilities}$, $D = \text{Net tangible assets} / \text{total liabilities}$, $E = \text{Working capital} / \text{total assets}$.

According to multiple linear regression, the significance of current ratio, net profit rate, net assets ratio, and the ratio of fixed asset were 0.000, it indicated that the four variables had a significant linear relation with Financial risk metric values - FR and they were the main factors affecting financial risk. The sig of debt structure, inventory turnover, and accounts receivable turnover rate were less significant, the impact on financial risk is not obvious.

In this work five main factors affect SME's financial risk - debt structure, solvency, performance, operation ability, and capital structure. The detail was shown in Table 1.

Table 1

Factors and variable description

Factors	Variable description
Financial risk metric values	Bathory's model metrics
Debt structure	Current liabilities/non-current liabilities
Solvency	Current Ratio
	Quick Ratio
	Asset-liability ratio
Performance	Net profit rate
	Total asset returns
Operation ability	Inventory turnover
	Fixed asset turnover
	Total asset turnover
	Accounts receivable turnover
Capital structure	Net assets ratio
	Fixed assets ratio
<i>Source: (Amalendu Bhunia. 2012. Financial risk measurement of SME's)</i>	

Analyzing Amalendu Bhunia's article, among the main factors that affect the financial risk of enterprise are debt structure, solvency, performance, operation ability and capital structure:

1) Debt structure is the ratio between current liabilities and long-term liabilities (non-current liabilities) proportion in the total liabilities of the enterprise; SMEs' financial risk is positively related with debt structure. Compared with the long-term debt financing, current liabilities financing is short-term, low cost and more debt risk relatively.

2) Solvency refers to the solvency indicator that company repay maturing debt (including principal and interest). It can be divided into short-term liquidity and long-term solvency indicators. The stronger corporate solvency is, the more likely debt service is on schedule, and the less likely financial risks appear.

3) Profitability refers to the profitability level of enterprise production and management. The more corporate profitability is the more profits get from

the production and operation, the more able to guarantee of debt due for repayment the less likely financial risks appear.

4) Operation ability depends on the strength of the turnover rate of assets, asset operation, asset management and other factors. The strong operation ability can contribute to the growth in profitability, which in turn guarantee enterprises of good solvency, reduce financial risk.

5) Capital structure risk was found as the ratio between total liabilities and total assets. The higher net assets ratio in total assets is, the more secure creditors' debt is. In the same way, the ratio of fixed assets can effectively protect the interests of creditors, so as to reduce financial risk.

The main question of this work is to identify factors having more influence on financial risk at enterprises of Kazakhstan. It follows that author will research factors that have impact on financial risk of enterprises in Kazakhstan and analyze them. The work consists of correlation and regression analysis. Analyzing the most common factors that author has noted, author chose 5 factors, such as debt structure, solvency, performance, operation ability, capital structure and made a model (Figure 1).

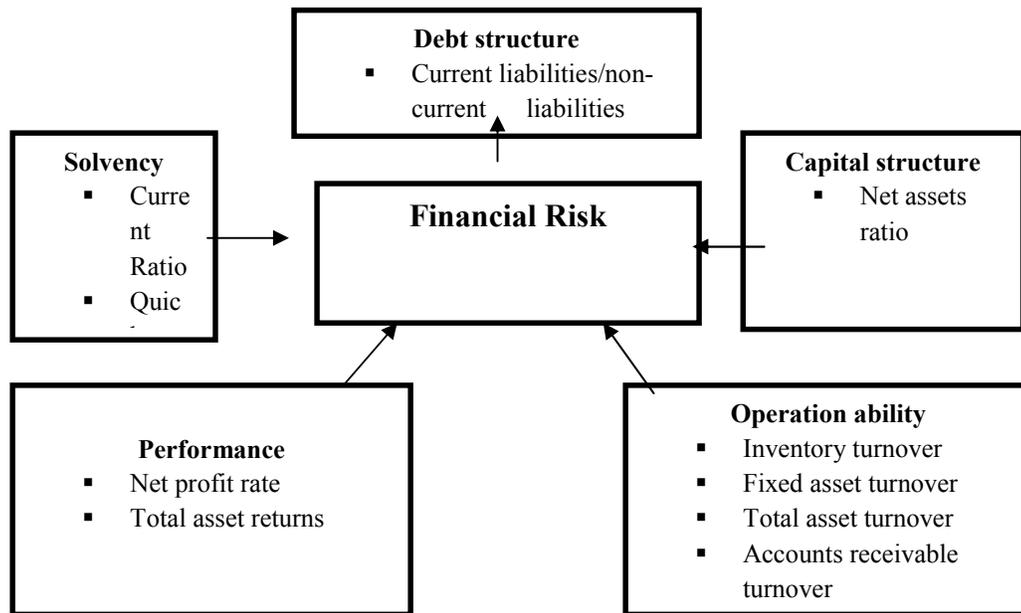


Fig.1. Factors affecting Financial Risk (Source: Compiled by author).

Debt structure includes independent variable such as current liabilities/non-current liabilities. Solvency include independent variables such as current ratio and quick ratio. Performance include independent variables such as net profit rate and total asset returns.

Operation ability include independent variables such as inventory turnover, fixed asset turnover, total asset turnover and accounts receivable

turnover. Capital structure includes independent variable such as net assets ratio.

By the empirical model, $Y =$

$$\alpha + \beta_1 * X_1 + \beta_2 * X_2 + \beta_3 * X_3 + \beta_4 * X_4 + \beta_5 * X_5 + \beta_6 * X_6 + \beta_7 * X_7 + \beta_8 * X_8 + \beta_9 * X_9 + \beta_{10} * X_{10} + \beta_{11} * X_{11} + E,$$

we may identify influence of factors on financial risk in enterprise.

Alexander Bathory model was used to measure the financial risk. This model can be expressed as below:

$$FR = A + B + C + D + E$$

Where FR is the value measuring financial risk of index, we took it as dependent variable in this study. $A =$ (profit before tax + depreciation + deferred tax) / current liabilities, $B =$ Pre-tax profit/operating capital, $C =$ Shareholders' interests / current liabilities, $D =$ Net tangible assets / total liabilities, $E =$ Working capital / total assets. The characteristics of the model is applicable to all industries, and calculation is simple. It also can be used to predict the possibility of bankruptcy, as well as measure corporate strength. In Alexander Bathory's view, the smaller the value of FR is, the weaker the enterprise strength is and the more financial risks of enterprise have.

The research data of this study was based on 2016 annual reports of 80 enterprises, which were selected from small and medium enterprises of all cities of Kazakhstan. Statistical software excel 2010 was used to process the data.

For accurate analysis of factors that affect the financial risk author uses a model that defines the relationship of the factors with the financial risk. Model is specified as follows:

$$Y =$$

$$\alpha + \beta_1 * X_1 + \beta_2 * X_2 + \beta_3 * X_3 + \beta_4 * X_4 + \beta_5 * X_5 + \beta_6 * X_6 + \beta_7 * X_7 + \beta_8 * X_8 + \beta_9 * X_9 + \beta_{10} * X_{10} + \beta_{11} * X_{11} + E$$

Where variables are financial risk, current liabilities, current ratio, quick ratio, asset-liability ratio, net profit ratio, total asset returns, inventory turnover, accounts receivable turnover and net assets ratio, respectively.

Dependent variable of our model is production model Y . Regression model includes the set of other independent variables. In such way financial risk is expressed as the function of debt structure, solvency, performance, operation ability and capital structure.

For the analysis of the model author uses correlation and regression analysis. This analysis helps to determine whether there is a relationship between the factors and the financial risk. If the correlation calculation characterizes the strength of relationship between two variables, the regression analysis is used to determine the type of communication and provides an

opportunity to predict the value of one dependent variable starting from the value of other independent variables.

Table 2

Regression analysis

Regression Statistics								
Multiple R	0,9231							
R Square	0,8522							
Adjusted R Square	0,8283							
Standard Error	5,0215							
Observations	80							
ANOVA								
	df	SS	MS	F	Significance F			
Regression	11	9885,7748	898,7068	35,6414	0,0000			
Residual	68	1714,6367	25,2152					
Total	79	11600,4116						
	Coefficients	Standard Error	t Stat	P-value	Lower 95%	Upper 95%	Lower 95,0%	Upper 95,0%
Y-Intercept	-0,4433	1,2812	-0,3460	0,7304	-2,9999	2,1134	-2,9999	2,1134
CL/NCL	-0,0044	0,0102	-0,4322	0,6670	-0,0248	0,0159	-0,0248	0,0159
Current Ratio	-0,3827	0,0464	-8,2539	0,0000	-0,4752	-0,2901	-0,4752	-0,2901
Quick Ratio	1,5985	0,1160	13,7836	0,0000	1,3671	1,8300	1,3671	1,8300
Asset-liability ratio	0,6323	0,0748	8,4557	0,0000	0,4831	0,7815	0,4831	0,7815
Net profit rate	-0,0007	0,0006	-1,2005	0,2341	-0,0018	0,0005	-0,0018	0,0005
Total asset returns	25,5351	5,5474	4,6030	0,0000	14,4653	36,6048	14,4653	36,6048
Inventory turnover	0,0018	0,0039	0,4724	0,6381	-0,0059	0,0096	-0,0059	0,0096
Fixed asset turnover	0,0022	0,0195	0,1153	0,9085	-0,0366	0,0411	-0,0366	0,0411
Total asset turnover	-0,3452	1,0874	-0,3175	0,7519	-2,5150	1,8246	-2,5150	1,8246
A/R turnover	0,0009	0,0024	0,3764	0,7078	-0,0039	0,0057	-0,0039	0,0057
Net assets ratio	-0,6407	2,4490	-0,2616	0,7944	-5,5276	4,2462	-5,5276	4,2462

Source: Calculated by author on the basis of a source

According to Gujiratti Correlation and regression analysis can be good tool for defining prior expectations about signs of the coefficients of the independent variables. The difference between correlation and regression is that correlation is a measure of association between two variables whereas regression statistics is used to predict the dependent variable when the independent variable is known. Regression goes beyond correlation by adding prediction capabilities.

Checking significance and correctness of the regression analysis:

R square is equal to 0.8522 that means that a good fit of the regression line to the original data.

F significance 0.000 < 0.05 that means regression is significant.

By using explanatory coefficients I create the following function:

$$Y = -0,4433 - 0,0044X_1 - 0,3827X_2 + 1,5985X_3 + 0,6323X_4 - 0,0007X_5 + 25,5351X_6 + 0,0018X_7 + 0,0022X_8 - 0,3452X_9 + 0,0009X_{10} - 0,6407X_{11}$$

Solvency and Performance have positive impact on financial risk and we can see that they are significant, which can be judged from the values of the P-value, which are less than a given level of significance $\alpha = 0.05$.

From the Multiple linear Regression, we could see that the Sig of Current Ratio, Quick Ratio, Asset-liability Ratio, and Total asset returns were less than 0.05, it indicated that the four variables had a significant linear relation with Financial risk metric values - FR and they were the main factors affecting financial risk. The Sig of Net profit rate were less than 0.3, had a certain significance, and a certain impact on the financial risk. The sig of Current liabilities/Non-current liabilities, Inventory turnover, Fixed asset turnover, Total asset turnover and Accounts receivable turnover, Net assets ratio were less significant, the impact on financial risk is not obvious.

Proceeding from the whole analysis we can say that

SMEs' financial risk is positively related with solvency.

SMEs' financial risk is positively related with performance.

In any field of activity, risk is understood as an economic category that reflects the possibility of an unfavorable situation or an unsuccessful outcome of an activity (industrial, economic, financial, innovative) [15].

This study attempted to analyze financial risk factors of Kazakhstan's small and medium-sized enterprises. To achieve aim author chose quantitative analysis by using regression model with financial risk as dependent variable and debt structure, solvency, performance, operation ability, capital structure as independent variables. To measure the size of the financial risk Alexander Bathory model was used.

The research data of this study was based on 2016 annual reports of 80 enterprises, which were selected from small and medium enterprises of all cities of KZ.

Regression analysis showed the following results:

SMEs' financial risk has a significant positive relation with solvency and performance in Kazakhstan, and they were the main factors affecting financial risk.

SMEs' financial risk has no obvious relation with debt structure, operation ability and capital structure in Kazakhstan.

References:

- 1 Andes, B., Miguel, J. Managing Financial Risk in Planning // Journal of Uncertainty AICHE. – № 50. – 2004. – Pp. 63-89
- 2 Mao, X., Yang, Y. Account Research Study // Journal of Internal Control and Risk Management. – № 5, 2009. – Pp. 93-95
- 3 Wang, J., Chen, Z. Financing Constraints, Financial Risk and Empirical Study on the Growth of SMEs // Journal of Seeker. – № 9, 2010. – P. 15-18

- 4 Zhu X., Wang, C. Exploration of Financial Risk Measurement Methods // Journal of Monthly Finance and Accounting. – № 8, 2004. – Pp. 12-13
- 5 Hu, M. Exploration of Company's Financial Risk Warning Model // Example for Small and Medium Enterprises in Central Region of Taiwan. – Taiwan, 2007. – Pp. 15-25
- 6 Liao, T. Study of SME Credit Risk Models of Taiwan // Master's Thesis of International Trade Department, Soochow University. – Taiwan, 2006. – Pp. 10-15
- 7 Cao, D., Zen, M. An Empirical Analysis of Factors Influencing Financial Risk of Listed Companies in China // Journal of Technoeconomics & Management Research. – №.6, 2005. – Pp. 37-38
- 8 Zhou, C., Zhao, D. Empirical Research on Financial Risks of China's Private Enterprises. – M.: Soft Science of China, 2006. – Pp. 45-51
- 9 Paul S. Financial Enterprise Risk Management. – M.: University of Kent, Canterbur, 2011. – Pp. 35-47.
- 10 Wang J.; Chen Z. Financing Constraints, Financial Risk and Empirical Study on the Growth of SMEs // Journal of Seeker. - № 9, 2010. – P.15-18
- 11 Dickinson. Enterprise Risk Management, Its Origins and Conceptual Foundation // Geneva Papers on Risk and Insurance. – №26 (3), 2010. – p. 360-366
- 12 Frank, J. Financial Risk Management. – M.: Canada, 2010. – pp. 57-59.
- 13 Gamage, A.S. Small and Medium Enterprises Development in Sri Lanka. A review // Cities forum (March 2003), University of Sri Jayawardhanapura, Colombo, Sri Lanka. – 2003.
- 14 Hair, J., Black, B., Bahin, B., Anderson, R., Thoam, R. Multivariate Data Analysis. – NY.: Mamillan, 2006. – 816 p.

МРНТИ 06.73.65

Г. Рустемкызы¹

¹Университет имени Сулеймана Демиреля
г. Алматы, Казахстан

КАНАЛЫ МАРКЕТИНГА В СТРАХОВОЙ ИНДУСТРИИ

Аннотация. Исследование рынка страховой отрасли несовершенно, не исследуя страховой маркетинг. Современные теории страхования фокусируются на окружающей среде промышленности, в частности на страховые компаний, как тревожные и неустойчивые явления. Разносторонние стратегии развития страхования основаны на экономической ситуации, культурном характере, социальных моделях каждой страны. Успех на этом чистом конкурентном рынке - это тяжелое

достижение и постоянство сильной позиции, и предоставление высококачественных услуг для потребителей - это конкурентные преимущества. Целью данной статьи является анализ эффективности маркетинговых каналов в страховой отрасли. В результате исследований было выявлено, что прямой маркетинг более эффективен, чем косвенный. Однако оценка эффективности с помощью количественных переменных ограничена, поскольку в таком анализе следует учитывать еще качественные переменные.

Ключевые слова: страховая отрасль, прямой маркетинг, косвенный маркетинг, потребитель, концепция, система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), конкуренция, рынок, услуги по страхованию, банк.

Аңдатпа. Сақтандыру саласын маркетингтік зерттеусіз елестету мүмкін емес. Сақтандырудың қазіргі заманғы теориясы өнеркәсіптің қоршаған ортасы, әсіресе, сақтандыру компанияларын құбылмалы және ерекше құбылыс ретінде қарастырады. Сақтандыруды жан-жақты дамыту стратегиясы әрбір елдегі экономикалық жағдайға, мәдениет сипатына және әлеуметтік үлгілерге негізделеді. Бәсекеге қабілетті нарықта табысқа қол жеткізу – тұрақты позицияға орнығу және тұтынушыларға сапалы қызметтер ұсыну - бұл бәсекелестіктің алдыңғы қатардағы артықшылықтары болып табылады.

Бұл мақаланың басты мақсаты – сақтандыру саласындағы маркетинг арналарының тиімділігін жан-жақты зерттеп, талдау жасау. Нәтижесінде тікелей маркетинг жанама маркетингке қарағанда тиімді екені анықталды. Алайда сандық айнымалылар арқылы тиімділікті бағалау шектеулі екені белгілі, себебі мұндай талдау кезінде сапалы айнымалы мәндерді де ескеру қажет.

Түйінді сөздер: сақтандыру саласы, тікелей маркетинг, жанама маркетинг, тұтынушы, тұжырымдама, клиенттік қатынастарды басқару (CRM) жүйесі, бәсекелестік, нарық, сақтандыру қызметтері, банк.

Abstract. Market research of insurance industry is imperfect without investigating insurance marketing. Modern theories of insurance focus on the environment of industry specifically on insurance companies as dismayed and volatile phenomena. Numerous sides of insurance development strategy rely on its economic situation, cultural nature and social patterns and models in every country. To succeed in this pure competitive market is a hard achievement and having a permanent strong position and offering high quality services to the consumers are competitive advantages. The purpose of this article is analyzing the efficacy of marketing channels in insurance industry.

As a result of findings, direct marketing is defined as more effective one than indirect marketing. However the results illustrate that assessing efficacy through quantitative variables is limited, since qualitative variables must be considered in such analysis.

Key words: insurance industry, direct marketing, indirect marketing, consumer, concept, customer relationship management (CRM) system, competition, market, insurance services, bank.

Признание роли клиента необходимо для предоставления общих и специальных услуг по страхованию. Сегодня клиент является не только покупателем товаров и услуг, но и активной частью, которая влияет на всю торговую деятельность; поэтому важность маркетинга очевидна. Филип Котлер, один из самых известных экспертов в этой области, говорит: «Маркетинг - это человеческая деятельность, которая удовлетворяет и отвечает требованиям и желаниям в процессе обмена» [1].

Определение маркетинга в соответствии с Уставом Маркетингового института следующее: «Маркетинг - это управленческий процесс, в котором определяются требования клиентов, предвиденные и предоставленные эффективным образом [2].

Концепция маркетинга стабилизировала его положение и статус в современном понимании человека и на самом деле современный маркетинг представляет собой одну из социально-культурных основ современного общества.

Долгое время концепция маркетинга не имела свою ценность как идентификация потребностей клиентов и предоставление товаров и услуг тем самым клиентам. С появлением концепции интегрированного маркетинга появилась взаимосвязь между потребностями и продуктами. Результат данной концепции привел к установлению культур для обогащения смысла и продвижения жизни человечества.

Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) является одной из наиболее важных концепций, которая привлекла внимание многих ученых и мира бизнеса в последние годы и после появления информационных технологий, в частности, Интернета. Фактически, организации обнаружили, что клиенты являются наиболее значимыми активами и, следовательно, они пришли к выводу, что они должны управлять взаимоотношениями с клиентами к типу выгодного взаимодействия [3].

Обзор литературы

Экономические причины для продажи нескольких продуктов банками - это эффективное использование фиксированных ресурсов, стратегии смешивания продуктов и спроса для продажи различных продуктов через один канал. Саундерс и Уолтерс и Хьюз совместно с

остальными учеными в своих исследованиях раскрыли, что укрепление отношений с банками в страховании может быть менее рискованно [4].

Фелгерн утверждает, что продажа страховых продуктов банками достигают более значительных преимуществ по сравнению со страховыми компаниями, поскольку банки имеют более широкие сети филиалов. Вехоуф в своей статье указывает на необходимость эффективного управления отношения с клиентом [5]. Он считал, что люди, занимающиеся страхованием, должны иметь информацию о своих клиентах, и это необходимо для страхового маркетинга. Маркетинговые менеджеры, способные сравнить потенциальную ценность и реализованную ценность, способны так же найти коммуникативные стратегии к своим клиентам.

Стафор в своей статье говорит, что «поведение клиентов в инвестициях будет меняться с появлением кризиса» [6]. Его исследования показывают, что люди не относятся к страховым продуктам с уверенностью. В этой ситуации важную роль играют страховой надзор и маркетинг. Если сотрудники страхового сектора действуют профессионально, они могут предоставить свою продукцию с наибольшей уверенностью. В этом случае, они воспринимают клиента как важный фактор в создании и поддержании развития партнерских отношений на основе ожидаемых выгод.

Ибумасуд, исследуя роль страхования в Бангладеш, показал, что люди в этой стране отворачиваются от страхования, и обзор этого случая предполагает, что жители Бангладеш не являются сторонниками риска [7]. Они находят снижение их покупательной способности в конфликте с полученными пособиями по страхованию. Предлагаемая модель показывает, что компании должны создаваться в городах, где люди являются более образованными и толерантными. Чанхи в исследовании важности страхования в Корее показал, что экономические факторы, в том числе и бум фондового рынка, низкая процентная ставка, высокая рентабельность и высокий уровень цен, и сохранение экономического состояния приводят к процветанию страховой отрасли в Корее [8].

Оценка поведения клиентов так же показывает, что клиент учитывает размер безопасности и доходности страховой компании.

Теоретическая основа

Маркетинг можно разделить на две группы прямого и косвенного маркетинга на основе предоставления услуг. Прямой маркетинг относится к обработке товаров и услуг от производителя к потребителю без присутствия посредников или брокеров. Таким образом, люди, занимающиеся маркетингом, получают более прямой ответ от клиентов и клиенты имеют преимущества при выборе продуктов. В страховании продавцы в страховых компаниях рассматриваются как прямой канал маркетинга [9].

Косвенный маркетинг выступает напротив, когда центры предоставления услуг в качестве посредника выходят на рынок для продажи услуг. Банковское страхование является примером непрямого маркетингового канала, поскольку банк по маркетингу является посредником между страхованием и клиентами. Сегодня для быстрого входа на рынок страхования и формирования каналов сбыта с сохранением стоимости эффективности, новые пользователи в страховой отрасли используют модели страхования в банке. Основная концепция этой линии основана на предположениях модернизма, анализирующих, планирующих, выполняющих и контролирующих. Как правило, академические рыночные люди предполагают, что существует осязаемая внешняя реальность. Это может быть смоделировано и обработано. Некоторые из этих моделей следующие: маркетинговая матрица, стратегический анализ внутренней и внешней среды, процесс разработки новых продуктов, стратегическая модель Ансоффа, анализ Портера и группа консультантов Boston, однако эти предположения и предпосылки были оспорены, вступая в новый период [10].

Маркетинг играет фундаментальную роль в трансформации от модернизации к постмодернизму. Другими словами, постмодернистский период - это период маркетинга. Существует идентификационная связь между маркетингом и постмодернизмом. Цель современного маркетинга была удовлетворенность клиентов, но в постсовременном состоянии должна быть тенденция к расширению прав и возможностей клиентов. Это означает, что маркетинг является инструментом для общества клиента, чтобы дать им возможность сформировать подходящие способы организации и идеального жизненного опыта. В постмодернизме маркетинг дает возможность улучшить качество жизни потребителя. Таким образом, постмодернизм намеревается создавать и удовлетворять различные требования, потому что постмодернистский потребитель стал более глобальным [11].

Роль маркетинга в страховой отрасли

Когда рассматриваются маркетинговые стратегии для выпускаемой продукции, специалисты по маркетингу обычно учитывают четыре основных фактора стратегии: производство, ценообразование, распределение и продвижение. Однако характер услуг, учитывая участие клиентов в производстве и важность времени, потребовало принятия во внимание и другие важные факторы. Для достижения этой задачи мы используем 8ps -интегрированную структуру управления услугами, которая привлекает внимание менеджеров организаций к 8 переменным при принятии решений. Этими 8 факторами являются ценообразование, пропорция, личность, процесс, физический объект, производительность и качество.

Таким образом, выбор, обучение и стимулирование сотрудников будет сильно влиять на уровень удовлетворенности клиентов. На этом основании, значимость маркетинга не может быть отделена от других услуг. 8-кратная управленческая модель использует три важные управленческие концепции с услугами для клиентов и привлечения их удовлетворения, что является маркетинговым управлением, оперативным управлением и управлением человеческими ресурсами.

Эффективность маркетинга в страховых компаниях

Сегодня качество и вид услуг все чаще внедряются как важный фактор успеха в страховой отрасли. Таким образом, выявление эффективных факторов качества страховых услуг и степени важности каждого из них, с точки зрения клиентов очень важны. Наиболее важной стратегией в страховых компаниях является стратегия ориентированности на клиентов. Страховые компании должны ориентироваться на клиента, в противном случае они должны покинуть рынок и выйти из конкуренции, особенно в нынешнее время, когда способность покупателя выбирать растет. Создание правильного и точного образа услуг в сознании клиента является одним из наиболее значимых индикаторов в страховом маркетинге. Это напостижимо, если представители страхового маркетинга не действуют в этой области научно и сознательно [12].

В современном деловом мире концепция взаимоотношений с клиентами находится в центре внимания. Хотя услуги для клиентов были помещены в нижней части организационных предпочтений, сегодня организации рассматривают своих клиентов как центра всей своей деятельности.

Некоторые страховые компании добились определенных успехов по привлечению клиентов, но они не занимаются какой-либо деятельностью по их сохранению. Формирование маркетинговых единиц в страховании требуются, потому что эти подразделения играют значимую роль в достижении возражений компании.

Система страхования должна предоставлять необходимые услуги современного общества; эти услуги должны быть подходящими для структуры рынка и способствующими ускорению роста и экономического благосостояния Казахстана. Очень важно оценить эффективные факторы формирования взаимного доверия между клиентами и страховой системы. В страховой промышленной системе клиенты являются главной осью. Фактически, все виды деятельности страховой отрасли должны быть направлены на достижение их удовлетворения и внимания. Таким образом, в рынке страхования наиболее успешны те компании, которые могут обеспечить большую лояльность среди своих клиентов. С точки зрения клиентов, обеспечивающая более благоприятную и подходящую атмосферу, является главная ось выбора каждого потребителя [13].

Прикладные рекомендации

Страхователи берут банки в качестве банковского страхования, чтобы они имели более широкий доступ к финансовым сетям.

Страховая компания, учитывая оба канала маркетинга, в дополнение к получению прибыли и высоким доходам, должны фокусироваться на качество их услуг. В своих исследованиях по эффективности, помимо количественных данных, они должны использовать качественные переменные и оценивать их в своей оценке.

Знание поведения клиентов и ориентации на клиентов играет очень важную роль в страховой отрасли, но на практике его применение очень низкое. В результате страхование не является приемлемым положением в стране. Маркетинг - это форма психологии, которая включена в рынок. Умение и много исследований на эту тему могут поспособствовать к большим успехам в бизнесе страховых компаний.

Ограничения исследования

Данные для изучения были предоставлены с ограниченным сроком, а центральное страхование предоставлял ограниченный срок для рассматриваемых мер. Исследователь, имеющий аналогичные темы, ограничился качественными исследованиями. Фактически, предмет исследования был достаточно новым и неисследованным, который затруднял анализ.

Будущие направления исследований

В других исследованиях, связанных с этим исследованием, качественные факторы, такие как разнообразие продуктов, оценка удовлетворенности клиентов, стратегия дифференциации и эталонные показатели, считаются очень важными критериями в создании эффективности. Студенты и исследователи могут рассмотреть дополнительные количественные переменные, качественные переменные в своих исследованиях и оценить его эффективность, взяв обе категории для изучения.

Список литературы

- 1 Kotler, Ph., Armstrong, G. Principal of Marketing. – Harlow: Prentice Hal, 2008. – 599 p.
- 2 Rezaeeyan, A., Reazazadeh, Y. A marketing mix optimization model with the aim of increasing the purchase of life insurance and investment // Insurance Industry Quarterly. – 2007. – № 3. – pp. 21-45
- 3 Plakoyiannaki, E. How Do Organisational Members Perceive CRM? Evidence from a U.K. Service Firm // Journal of Marketing Management. – 2005. – № 21. – pp. 363-392
- 4 Saunders, A., Walter, I. What could we gain ? What could we lose? – Universal Banking in the USA. 1999.

5 Vehoeft, P. Predicting Customer Potential Value an Application in the Insurance Industry // Report Service research in Management, Available at SSRN. – 2001.

6 Stafor, O., Grigoras E. The Influence of Relationship Marketing and Information System on Insurance // Advisers Performance, Available at SSRN. – 2009.

7 Rahman, I. Preceptions of Custemer Towards insurance Companies in Bangladesh, Faculty of Business and Economics. – 2010.

8 Kim, Ch., Eyunghye, K. On Consumer Behavior in Korean Variable Insurance Market, Available at SSRN. – 2001.

9 Chiang, K., Chenge, Sh. An Efficiency Comparision of Direct and Indirect Channels in Thaiwan Insurance Marketing // Direct Marketing and International Journal. – 2009. – №3. – Pp. 59-343.

10 Firat, A. Postmodern Culture, Marceting and Concumer, in Children // Marketing Theory and Aplications, American Marking Association, Chicago. - 1991. – Pp. 237- 142.

11 Farhangi, A., Hassangholipoor, T., Khanlari, A. Postmodernism and consumer marketing in the new millennium // Commercial Management Magazine. – 2008. – №1. – Pp. 87-104

12 Mohsen, R. Enhancing the funded status of the insurance sector in the country // Tazehaye Jahan Bimeh. – 2013. – №180. – Pp. 17-29

13 Abdolahzadeh, B. Fuzzy Methodology and postmodernism in the management of the insurance industry // News of World of Insurance. – 2001. - № 150-151. – pp. 4-15

МРНТИ 10.79.41

Б.А. Салаев¹

¹Университет имени Сулеймана Демиреля
г. Алматы, Казахстан

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ДОПРОСА В СУДЕ

Аннотация. Допрос является наиболее универсальным способом получения информации как на предварительном следствии, так и в судебном. В данной статье рассматриваются психологические особенности допроса в суде, которые складываются из общих психологических особенностей судебного следствия и психологией допрашиваемого, определяемой, помимо его личных качеств, его процессуальным положением.

При этом особое внимание уделяется психологическому блоку положений и входящим в него положениям общей психологии и

психологическим процессом, оказывающих влияние на формирование показаний, а также положениям юридической психологии отражающих специфику процессов общения между участниками допроса.

Подробно рассматриваются аспекты регулирования судом процессами познания всеми участниками, отношений между ними. Также особое внимание уделено психологическим, тактическим и этическим аспектам поведения государственного обвинителя в ходе допроса участников процесса.

Ключевые слова: психологический характер, психологические процессы, репродуктивное торможение, проактивное торможение, оформление показаний, объективные факторы, субъективные факторы, модель события, отражение, эмоциональная индифферентность.

Аңдатпа. Жауап алу - алдын ала тергеу барысында да, сотқа ақпарат алудың да ең әмбебап тәсілі. Бұл мақалада сотта жауап алудың жалпы психологиялық ерекшеліктері мен анықталған жауап берушінің психологиясы оның жеке қасиеттеріне, оның процессуалдық ұстанымдарына негізделген сотта жауап алудың психологиялық ерекшеліктерін қарастырады.

Сонымен қатар, психологиялық блокқа және оған әсер ететін жалпы психология мен психологиялық үрдістің ережелеріне, сондай-ақ сауалнамаға қатысушылардың арасында байланыс процестерінің ерекшеліктерін көрсететін құқықтық психология ережелеріне және т.б. назар аударылады.

Соттың барлық қатысушылары тану үдерістерімен соттық реттеу аспектілері, олардың арасындағы қарым-қатынастар толықтай қарастырылады. Сондай-ақ процеске қатысушылардан жауап алу барысында мемлекеттік айыптаушының мінез-құлқының психологиялық, тактикалық және этикалық аспектілеріне ерекше назар аударылады.

Түйінді сөздер: психологиялық сипаттама, психологиялық процестер, репродуктивтік ингибиторлар, белсенді ингибиторлар, индикациялар туралы мәлімдеме, объективті факторлар, субъективті факторлар, оқиғалар моделі, көрініс, эмоционалдық бейімділік.

Abstract. Interrogation is the most universal way of obtaining information both at the preliminary investigation and in the judicial investigation. This article examines the psychological features of interrogation in court, which are formed from the general psychological features of the judicial investigation and the psychology of the interrogated determined, in addition to his personal qualities, his procedural position.

At the same time, special attention is paid to the psychological block of provisions and the provisions of general psychology and psychological process that affect it, and to the provisions of legal psychology reflecting the specifics of the processes of communication between participants in interrogation, etc.

The aspects of judicial regulation by the processes of cognition by all participants of the court, relations between them are considered in detail. Also, special attention is paid to the psychological, tactical and ethical aspects of the behavior of the public prosecutor during the interrogation of the participants in the process.

Key words: psychological character, psychological processes, reproductive inhibition, proactive inhibition, statement of indications, objective factors, subjective factors, event model, reflection, emotional indifference.

Цель допроса заключается в получении полных и объективно отражающих действительность показаний. Эти показания являются источником доказательств, а содержащиеся в них фактические данные – доказательствами.

В то же время допрос, одно из самых сложных следственных (судебных) действий, его производство требует от следователя (суда) высокой общей и профессиональной культуры, глубокого знания людей, их психологии, владения тактическими приемами допроса. Специфика допроса состоит не только в том, что следователю и суду в ряде случаев противостоит человек, нежелающий говорить правду, и даже вообще не желающий давать показания. Но и в том, что в показаниях человека, стремящегося сообщить всё известное ему по делу, могут быть ошибки и искажения, заблуждения и вымысел, которые при допросе надлежит своевременно обнаружить и учесть при оценке и использовании показаний. Более 100 лет назад, основоположник науки криминалистики Ганс Гросс писал: «Свидетель – не умелому следователю или ничего не расскажет, либо покажет несущественное или совсем не верное, и тот же свидетель правдиво, точно и подробно покажет тому следователю, который умеет заглянуть ему в душу, понять его и сумеет с ним сойтись [1].

Таким образом, допрос претворяется, специфичным, наиболее сложным с точки зрения достижения целей при практическом осуществлении и, вместе с тем интересным для изучения следственным (судебным) действием. Поэтому в полне оправдано то большое внимание, которое было уделено допросу и в процессуальной и криминалистической литературе [2]. К сожалению, большая часть этого внимания была уделена проблемам допроса на предварительном следствии, и в меньшей мере допросу в суде.

Применительно к судебному следствию закон различает следующие виды допросов: допрос подсудимого (ст. 367 УПК РК);

допрос потерпевшего (ст. 369 УПК РК); допрос свидетелей (ст. 370 УПК РК); допрос эксперта (ст. 374 УПК РК). В законе предусмотрено также оглашение показаний подсудимого (ст. 368 УПК РК), потерпевшего и свидетеля (ст. 372 УПК РК), определены особенности допроса несовершеннолетнего потерпевшего, свидетеля в судебном заседании (ст. 371 УПК РК).

Научные положения и практические рекомендации, относящиеся к допросу, можно сгруппировать в три блока, каждый из которых нашли широкое отражение в литературе. Это: блок психологический; блок правовой и нравственный; блок тактический и организационно-технический.

Блок психологических положений включает в себя положения общей психологии и психологических процессах, оказывающих влияние на формирование показаний, а также положения судебной (юридической) психологии, отражающие специфику процессов общения между участниками допроса, психологическое воздействие обстановки допроса, изобличение ложных показаний и т.п. Указанные в данном направлении работы однозначно свидетельствуют о том, что тактика допроса в целом и её элементы должны основываться на прочном психологическом базисе.

В данной статье мы ограничиваемся рассмотрением лишь вопроса связанного с психологическими особенностями допроса в суде, так как ему недостаточно уделено внимания в юридической и специальной литературе. Психологические особенности допроса в суде складываются из общих психологических особенностей судебного следствия и психологии допрашиваемого определяемой, помимо его личных качеств, его процессуальным положением.

Познание, в том числе и в форме допросов, осуществляются не только судом, но и сторонами. Каждая из сторон (прокурор, адвокат) занимают различные исходные позиции в этой познавательной деятельности. Различные интересы преследуют подсудимый, гражданский истец, гражданский ответчик. Отражением этого является то обстоятельство, что каждый из участников старается так использовать допрос, чтоб наиболее ярко, значимо выступили именно те факты, которые подкрепляют модель события, отстаиваемую им перед судом.

Поэтому суду предоставлено процессуальное право регулировать процесс познания этими участниками, вместе с тем, он обязан регулировать и отношения между ними. От председательствующего зависит упорядочение процедуры допросов.

Обстановка допроса должна быть деловой, спокойной, безконфликтной. Возникновение конфликтов и их развитие способно затруднить процесс допроса, свести на «нет» тактические приёмы его проведения, а в целом помешать установлению истины в суде. Отсюда и обязанность суда внимательно следить за психологическими

особенностями ситуации допроса, влиять положительным образом на её развитие. Должны существовать вежливые, внимательные отношения. Всякие проявления грубости, резкости должны пресекаться.

На свидетелей и потерпевших (а возможно и на подсудимого) большое влияние оказывает то обстоятельство, что психологическое общение в суде осуществляется в присутствии многих лиц. Это может, в частности, приводить к тому что сознание свидетеля, потерпевшего может рассеиваться, отвлекаться. Большое количество присутствующих может сковывать его. В условия судебного заседания свидетели и потерпевшие более эмоционально воспринимают адресованные им вопросы, поэтому по форме своей вопросы не должны раздражать допрашиваемого, быть назойливым. Но это не значит, что они не могут быть повторены с целью уточнения сказанного допрашиваемым. Можно повторить вопрос и несколько раз, но так, чтобы не был назойливым. Для этого можно изменить форму вопроса, отказаться от него в данный момент допроса, а затем вновь через некоторое время задать, изменив форму.

Допрашиваемый в суде нередко с трудом воспринимает задаваемые ему вопросы, не может решить самую простую мыслительную задачу. Необходимо дать ему адаптироваться, успокоиться, следить за тем, чтобы на него не оказывали влияние внешние раздражители (пресекать шум в зале, смех, реплики и т.п.). Внимательное, вдумчивое отношение к показанию допрашиваемого способно вызвать у него желание рассказать как можно больше из того, что ему известно по данному делу, активизировать мыслительную деятельность, пренебрежительное, невнимательное отношение, неуважительные реплики способны сбить допрашиваемого, сковать его, понизить его психическую активность. Поэтому вопросы должны быть поставлены продуманно, осторожно, сформулированы так, чтобы не вызывать оживление, смеха в зале. Подобная реакция будет воспринята допрашиваемым как насмешки над ним.

Особенно необходимо суду следить за тем, не направлены ли вопросы обвинителя и защиты на то, чтобы сбить допрашиваемого, запутать его, выставить в невыгодном свете, усилить его напряженное состояние.

Во всех ситуациях допроса лиц уже допрошенных на предварительном следствии, ожидаемая информация уже известна допрашиваемому, поэтому главным здесь является воздействие излагаемой информации на мнение участников процесса. Оценка этой информации, её логическое увязывание с другими доказательственными фактами. При этом информация сохраняет свои напоминающие свойства. Это обстоятельство должно быть использовано судом для оказания помощи допрашиваемому в восстановлении в памяти забытых фактов,

деталей событий. Такое напоминание очень важно при учёте того, что с момента допросов на предварительном следствии до допроса в суде проходит обычно значительный период времени. Памятью называется – психологические процессы, т.е. запоминание, сохранение и воспроизведение прошлого опыта вместе взятые.

Знание закономерностей запоминания, сохранения и воспроизведения помогает следователю и суду провести допрос на высоком уровне, правильно решить важные вопросы, даёт возможность правильно оценивать показание с точки зрения их достоверности и, кроме того, правильно определять ряд других имеющих значение тактических особенностей допроса. В качестве основных причин забывания информации называют: 1) репродуктивное торможение, когда правильному воспроизведению фактов, связан с событием преступления препятствуют одновременно действующие ассоциативные связи явлений, действий (между событиями, лицами, документами); 2) репродуктивное торможение, когда на предыдущие событие накладывается последующее; 3) проактивное торможение, когда забывание события активизируется предшествующей деятельностью, действиями данного лица [4].

Память осуществляется в тесной связи и зависимости со всеми сторонами психологической жизни личности [5]. Из психологии известно, что память зависит от интересов и склонности человека. Это особенно проявляется в профессиональной памяти. Особенно ярко это выражено в тех случаях, когда память по тем ли иным причинам, в частности, например, под влиянием преклонного возраста, начинает слабеть. В этих случаях все, что связано с процессуальными интересами человека, нередко удерживаются в памяти по-прежнему с большой легкостью и безошибочно, хотя все остальное уже сравнительно легко забывается им. Такая особенность старческой памяти обязательно должна быть учтена и при проведении допроса, и при оценке показаний людей преклонного возраста.

На запоминание большое влияние оказывает эмоциональная насыщенность материала. Эмоции отрицательно влияют на запоминание если они вызваны посторонними причинами, и положительно – если вызваны или связаны с самим предметом запоминания. В последнем случае эмоции повышают продуктивность как преднамеренного, так и не преднамеренного запоминания. Дольше помнится то, что связано с более сильными чувствами.

Память зависит также от волевых качеств человека от его умственной деятельности, кругозора, знаний и от умения запоминать. Круг знаний имеет большое значение для запоминания, ибо является условием понимания и через него восприятия и запоминания воспринятого. Но при этом следует помнить, что среди людей неграмотных и малограмотных также есть люди с хорошей памятью.

Малограмотные часто очень хорошо, даже иногда лучше грамотных запоминают, что связано с их кругом знаний, их деятельностью. В литературе мы встречаемся с аргументированным мнением, что у людей неграмотных или малограмотных память лучше, чем у людей, читающих книги. Привычка к записи уменьшает способность к механическому запоминанию.

Показания должны оцениваться по существу, и нет основания оказывать недоверие к ним исходя лишь из уровня грамотности допрашиваемого, если предмет показания не чужд кругу знания данного человека. Большие индивидуальные отличия имеются у допрашиваемых и в отношении вида или типа памяти, преобладающих у них [6]. Успех любого допроса государственного обвинителя во многом зависит от того как он подготовился к этому допросу, а также от его профессионализма такта, общей культуры и культуры допроса. Во главу любого допроса должны быть положены процессуальные нормы, приведенные выше. Это обеспечивает его процессуальную допустимость как источника доказательств по делу.

Этика судебного допроса, осуществляемого обвинителем должна проявляться в тактичном, корректном отношении к суду и ко всем остальным участникам процесса, ведущим допрос субъекта, и разумеется, к самому допрашиваемому. Не должны иметь место предвзятость, пренебрежительное отношение к допрашиваемому. Недопустимо никакое проявление раздражительности, нервозности, торопливости.

Формулируемые обвинителем вопросы должны быть корректными, по возможности краткими и достаточно конкретными. Необходимо особо следить за формой вопросов, они должны быть четко сформулированы, однозначно восприниматься допрашиваемым и не вызывать негативные реакции зала. Поведение обвинителя должно характеризоваться высшей степенью выдержанности. Эмоциональной индифферентностью, отсутствием повышенной реакции на вопросы защиты. Какие-либо реплики и комментарии на этот счет должны быть полностью исключены.

Допрос, осуществляемый государственным обвинителем должен иметь спокойный, деловой характер. В ходе допроса не следует перебивать допрашиваемого, так как если он уклоняется от заданного вопроса или начинает излагать обстоятельства не имеющие отношения к делу, его прервет председательствующий. Обвинителю в подобной ситуации лучше предложить в тактичной форме допрашиваемому излагать те факты, о которых ему был поставлен вопрос при допросе в условиях судебного следствия имеет значение каждая деталь, в том числе и тон, которым был задан вопрос. За этим также должен следить прокурор. Попытки прокурора «нажать» на допрашиваемого с целью заставить его подтвердить показание, данные на предварительном

следствии, способны вызвать отрицательный эффект, в том числе и у суда, и тем более у заседателей. Закон предоставляет право обвинителю в случае существенных расхождений показаниях на суде и предварительном следствии, а также при отказе от показаний субъекта, ходатайствовать об оглашении ранее данных им показаний, такой прием способен дать больший тактический выигрыш, чем «нажим» на допрашиваемого. После оглашения показаний доверие к допрашиваемому может быть существенно подорвано в том числе и у суда.

Список литературы:

- 1 Ганс Г. Руководство для судебных следователей, как система криминалистики. – Москва, 2002. – 1041 с.
- 2 Зорин Г.А. Психологический контакт при производстве допроса. – Гродна, 2001.–189 с.
- 3 Порубов Н.И. Научные основы на предварительном следствии.– Москва, 1996.–368 с.
- 4 Ратинов А., Адамов Ю. Лже-свидетельство.– Москва, 1976.– 101 с.
- 5 Уголовно-процессуальный кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 18.04.2017 г.). – 358 с.
- 6 Дулов А. В. Судебная психология. – Минск, 1975. – 462 с.
- 7 Криминалистика / под ред. Р.С. Белкина. – Москва, 1999. – 263 с.
- 8 Игошев К.Е. Типология личности преступника и мотивация преступного поведения. – Горький, 1994. – 168 с.

IRSTI 14.15.17

B. Azemkhan¹

¹Suleyman Demirel University
Almaty, Kazakhstan

COMPETITIVENESS OF HIGHER EDUCATION INSTITUTION OF KAZAKHSTAN IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Abstract. The article considers the issues of increasing the competitiveness of the higher education system. With the development of the processes of globalization of the economy and business, higher goals have arisen before the higher education - the educating of professional staff able to work effectively in the changed conditions of the global market. This is due to the fact that the level of education of society and scientific potential is an important condition for economic growth. In the conditions of modern globalization processes, the international system of higher education is formed, which is a set of national interconnected systems. Effective development of a

competitive national economy in the context of globalization is impossible without the training of highly qualified personnel with both basic academic knowledge and practical experience relevant in modern conditions. Education is one of the most important subsystems of the social sphere of the state, which ensures the process of knowledge acquisition. The relevance of the topic lies in the fact that increasing the competitiveness of educational services is one of the main conditions for the successful reform of the national education system. The modern educational institution should recognize itself as the subject of the market, and consequently, that all the laws of market relations operate on the market of services and various methods of competition are used.

Key words: competitiveness, higher education system, international rating, international accreditation, efficiency, modernization, marketing criterion.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы повышения конкурентоспособности системы высшего образования. С развитием процессов глобализации экономики и бизнеса перед высшим образованием встали новые цели – подготовка профессиональных кадров, способных эффективно работать в изменившихся условиях глобального рынка. Это связано с тем, что уровень образования общества и научного потенциала представляет собой важное условие экономического роста.

В условиях современных глобализационных процессов формируется международная система высшего образования, которая представляет собой совокупность национальных взаимосвязанных систем. Эффективное развитие конкурентоспособной национальной экономики в условиях глобализации невозможно без подготовки высококвалифицированных кадров, имеющих как базовые академические знания, так и обладающих практическим опытом, релевантным в современных условиях. Образование является одной из важнейших подсистем социальной сферы государства, обеспечивающей процесс получения знаний.

Высокая конкуренция на современном рынке труда предъявляет все более жесткие требования к выпускнику вуза, наряду с теоретическими и практическими знаниями и навыками он должен обладать определенными личностными качествами, необходимыми для достижения карьерного успеха. Актуальность темы заключается в том, что повышение конкурентоспособности образовательных услуг является одним из главных условий успешного реформирования национальной системы образования.

Ключевые слова: конкурентоспособность, система высшего образования, международный рейтинг, международная аккредитация, эффективность, модернизация.

Аннотация. Мақалада жоғары білім беру жүйесінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселелері қарастырылады. Экономика мен бизнестің жаһандану үдерістерін дамыта отырып, жоғары білімге дейін жоғары деңгейдегі мақсаттар пайда болды - ғаламдық нарықтың өзгерген жағдайында тиімді жұмыс істей алатын кәсіби кадрларды даярлау. Бұл қоғамның және ғылыми әлеуеттің білім деңгейі экономикалық өсудің маңызды шарты болып табылады.

Қазіргі заманғы жаһандану үрдістері жағдайында ұлттық өзара байланысты жүйелердің жиынтығы болып табылатын халықаралық жоғары білім жүйесі құрылады. Жаһандану жағдайында бәсекеге қабілетті ұлттық экономиканың тиімді дамуы қазіргі заманғы шарттарда қолданылатын негізгі академиялық білім мен тәжірибемен жоғары білікті мамандарды даярлаусыз мүмкін емес. Білім - білім алу үдерісін қамтамасыз ететін мемлекеттің әлеуметтік саласының маңызды кіші жүйелерінің бірі.

Заманауи еңбек нарығындағы жоғары бәсекелестік университет түлектеріне теориялық және практикалық білімдер мен дағдылармен қатар, мансаптық жетістікке жету үшін қажетті жеке қасиеттерге ие болуы керек. Тақырыптың өзектілігі білім беру қызметтерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру ұлттық білім беру жүйесін табысты реформалаудың негізгі шарттарының бірі болып табылады.

Түйінді сөздер: бәсекеге қабілеттілік, жоғары білім беру жүйесі, халықаралық рейтинг, халықаралық аккредитация, тиімділік, жаңғырту.

In the Message of the President of the Republic of Kazakhstan N.Nazarbayev to the people of Kazakhstan "The Third Modernization of Kazakhstan: Global Competitiveness" in 2017, important priorities in the field of development, including education, were identified. The first priority is the accelerated technological modernization of the economy. We must cultivate new industries that are created using digital technologies. This is an important complex task. It is necessary to develop such promising industries as 3D-printing, online trading, mobile banking, digital services, including healthcare and education, and others.

These industries have already changed the structure of the economics of developed countries and have given new quality to traditional industries. Therefore, the Government should keep the issue of development of the IT sphere under special control [1]. The head of state, for further development of the republic, relies on the development of scientific and innovative potential on the basis of universities. They should become the flagship of the country's economic development today. Today, in a market economy, the stable development of a university depends not on state funding, but on market laws.

The Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan pursues a policy of reforming the educational sphere by providing autonomy to the higher education institutions, that is, independence in their activities, independence also presupposes the activation of activities for self-financing of its activities and global competition.

What awaits the university further? Thus, in the neighboring country, the Government of the Russian Federation reduced financing of the leading universities of the country by 2017-2019 for 30.9 billion rubles, earlier this money was allocated to higher educational institutions for «increasing their competitiveness among the world's leading scientific and educational centers» [2]. I think a similar situation also awaits domestic universities, so you need to seriously approach the development of a marketing strategy for their development or survival. The basis that universities should use for this should be digital technologies in such forms as a site and social networks.

The website of the university in the modern world is similar to the airport of the country, on which the first impressions about the country are created. Even if a person flies by transit through certain countries, he has an opinion on local residents and the image of the country as a whole. The website can give us an idea of the higher educational institution, tell about the purpose and strategy of the university, what educational programs it has, the results of scientific and educational activities and show its role in the international educational Internet space. In modern marketing of educational services of higher educational institutions, the website is one of the main marketing tools for promotion.

Marketing of university is characterized as a social and managerial process, during which the strategies and tactics of client-oriented relationships between the subjects of the market of educational services, educational institutions, consumer organizations, and the personalities of students who produce, sell, buy and consume an educational product are studied and formed [3]. Successful recruitment of university entrant for educational programs largely depends on the website orientation to the client, this circumstance is also confirmed by the results of sociological research.

As a result of questioning of the first courses students of the capital's universities, 789 participants took part in the questioning, the social sample made up 30% of the 2676 students enrolled in the universities of Astana in the 2017-2018 school year. The questionnaire was conducted with the aim of revealing what was the source of information for choosing a university. So, according to the results of the survey: 60% of respondents noted the official website as a source for information; 24% noted presentations of educational programs conducted by university staff in secondary general education institutions; 12% of applicants received information about educational programs, attending educational exhibitions; 4% used the recommendation of friends and relatives when choosing a university (Figure 1).

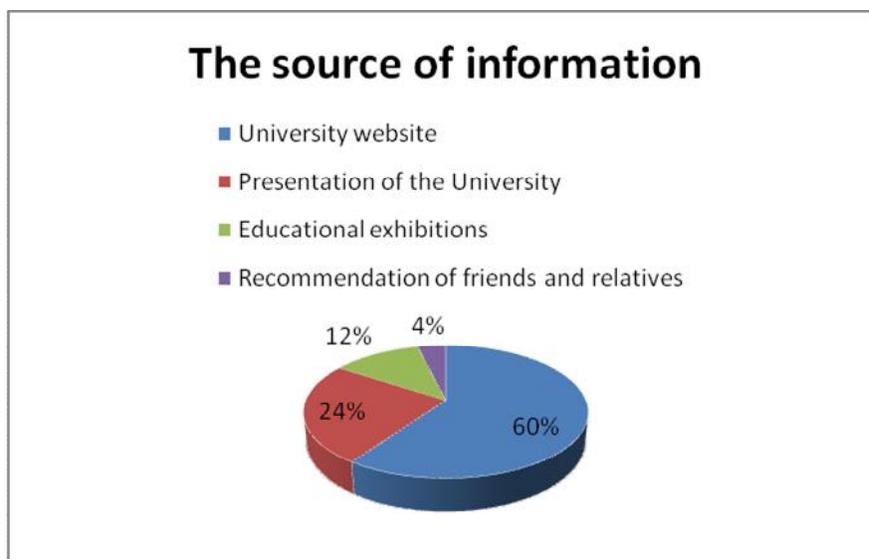


Fig.1. Results of the first year students survey

But, unfortunately, not all universities understand the importance of the role of the official website in the formation of academic image. In the questionnaire, we interviewed only first-year students, but we are sure that almost all the target groups to which the marketing strategy is directed use the website to form an initial opinion. These include: potential foreign partners for concluding an agreement on two degree programs, or on the academic mobility program, international and national accreditation agencies for rating, patrons and investors to finance educational programs, mass media, state bodies that oversee the activities of educational institutions and a lot others. The website of the university promotes the establishment of contacts between professors of various universities for the development of joint research programs.

The authoritative international rating of Webometrics, which is compiled by the Center for Information and Documentation under the Higher Council for Scientific Research of Spain, confirms the insufficient effectiveness of the websites of higher educational institutions of the Republic of Kazakhstan since 2004. Ranking criteria - fillability, the degree of support and popularity of websites of universities [4].

So, according to the international rating of Webometrics, the best result from Kazakhstan universities was shown by the Eurasian National University named after L. Gumilev, which occupies the 1820th place in the international ranking of universities from 12000 universities of the world. It is important to note that of the 130 higher educational institutions of Kazakhstan, about 20 universities were not able to get into this rating at all [5].

Table 1

Top-10 Kazakhstan universities represented in the international rating Webometrics

Position among Kazakhstan universities	Position in the world ranking	Name of university	Website
1	1820	Eurasian National University named after L.Gumilev	www.enu.kz
2	2275	Kazakh National University named after al-Farabi	www.kaznu.kz
3	3461	Kazakh National Technical University K. Satpayev	www.kazntu.kz
4	4368	Kazakh National Medical University named after S. Asfandiyarov	www.kaznmu.kz
5	4895	Kazakh National Agrarian University	www.kaznau.kz
6	5161	Nazarbayev University	www.nu.edu.kz
7	5217	Pavlodar State University named after S. Toraigyrov	www.psu.kz
8	6575	KIMEP University	www.kimep.kz
9	6606	Kazakh-Russian International University	www.krmu.kz
10	6844	Karaganda State University named after A. Buketov	www.ksu.kz

The international rating of Webometrics determines the content and popularity of websites as the main criteria for ranking sites, we believe that this rating is somewhat unbiased, since such important factors as the number of specialties, the student contingent and teachers, location and much more are not taken into account.

In this regard, we consider it necessary to use common marketing criterion, which are developed taking into account the needs of the entrants as the main target audience of educational services. For a more detailed study, which elements of the site were given priority attention to the applicants and their parents, it was decided to hold a focus group with first-year students (in the number of 30 people).

In the course of the focus group it was revealed that the main sections of the sites most attracted by the applicants are:

- Information about the rules of admission of entrants.
- Information about the cost of training.
- Virtual tour (if available).
- Reference to social networks.
- Mobile version of the website.

In addition to the above sections of the site, the following criteria play an important role: how timely the news line is updated in English, Russian and Kazakh, and the availability of online consultation programs for site visitors.

According to the results of monitoring of official websites of higher educational institutions, it was revealed that in the section «information on admission», most higher education institutions posted on the site the Model Rules for Admission to Education for Educational Organizations that Implement Educational Programs after Secondary Education approved by Government Decree No. 288 of May 12.

But concerning important dates of work and contact information - this information was not placed by all universities, since this is due to the fact that the information on the websites is updated closer to the start date of the admissions committee, which, in our opinion, delivers inconvenience to those applicants and their parents who begin to search for a higher education institution in advance. Today, most entrants choose paid education (Figure 2).

This is due primarily to the limited number of budget places in universities. According to the statistics, at the beginning of the 2016/2017 academic year in the Republic of Kazakhstan, the total number of students was 477,074. Of these: the number of students receiving education through state educational grants is 126 564 people (26.5%); at the expense of state educational orders - 13 697 people (2.9%); students on a paid basis - 336 813 people (70.6%).

For most entrants, the cost of education is one of the key factors in making decisions on the market of educational services, but in spite of the fact that only 27% of higher educational establishments posted the cost and the order of payment on the website. Some websites, in particular the KIMEP University website, contain information about the cost of training for 2014 and it may be outdated.

Another important factor is that universities as educational institutions should be a model of observance and promotion of the state language policy. Since the first days of the state has taken a course on the triune of Kazakh, Russian and English languages. The President of the Republic of Kazakhstan in his annual Message to the people of Kazakhstan repeatedly drew attention to this circumstance.

But monitoring results showed the following: on websites of 41% of websites of universities in Kazakhstan there is no translated news line in the state language, although there is information in Russian, and 19% of universities do not update news in Kazakh in a timely manner. Unfortunately, this fact indicates, on the one hand, that there is insufficient attention to adherence to the principle of triune languages, but on the other hand, this underlines the shortcomings of the marketing strategy - in terms of customer orientation.

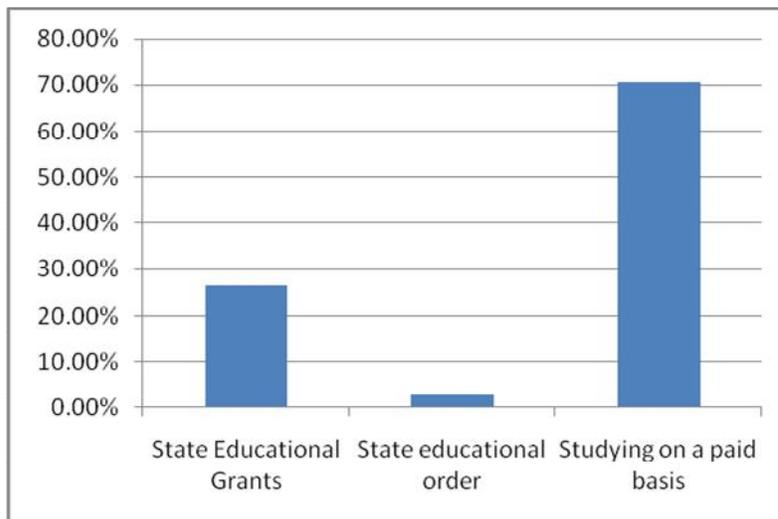


Fig.2. The proportion of students studying on a paid basis

In this way, every year we see the increasing of the number of applicants who finishes schools in the state language and plan to receive higher education in the Kazakh language (Figure 3).

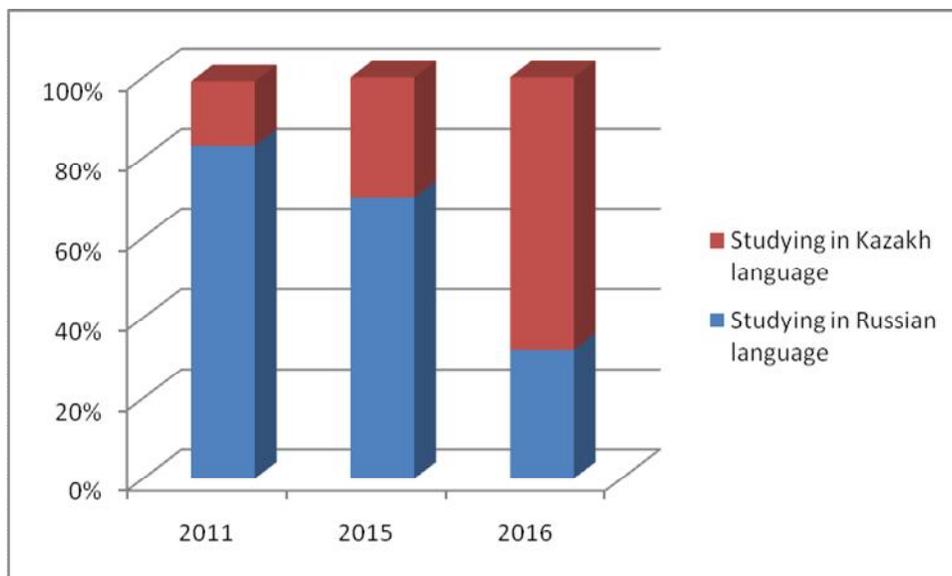


Fig.3. Percentage ratio of students studying in Kazakh and Russian languages

Despite the fact that the national system of higher education has embarked on the path of integration into the global international educational community of universities, a credit training system has been introduced,

international agreements have been signed, there still certain gaps here. 42% of Kazakh universities do not have news tapes in English, and 36% do not update the information in English on time. I think the information in English would be interesting for foreign partners in the framework of the work of academic mobility and two degree programs, as well as for recruiting foreign professors and entrants.

Especially for the passage of international accreditation, the importance of having information in English on the official website is unconditional, since the website of the university will be remotely examined by an expert group. To promote the ranking of QS World University Rankings, domestic universities need to increase the share of foreign teachers and students, as this is an indicator of the success of a higher educational institution in attracting scientists and students from other countries. All this will be problematic with this approach to the work of the website.

The next element of the website for the study was the presence of a virtual 3D tour of the university. On foreign websites almost all universities have a virtual tour, where anyone can get acquainted with the educational building, equipping the audience, library, dining room, hostel, material and technical base and get other useful information. For example, the American university Winthrop, placed a virtual tour of the campus in high quality.

We note the convenient use of the program and good information for all who want to visit the virtual tour of the university. We can also note the 3D-tour of the University of California, it contains full information about the campus. Winthrop University went even further in the marketing plan, the administration of the university installed webcams that in real time illuminate the inner life of the university on the website. During the virtual tours on the university campus, applicants have a desire to enter their universities.

The same approach, I think, should be taken on by the system-forming Kazakhstan universities, as recently there has been an increase in competition with foreign universities for the attention of applicants. In the marketing plan we are much inferior to them. Unlike foreign colleagues virtual tours on university websites are available only in 16% of Kazakhstan universities. Universities that have 3D tours are of poor quality from 3D tours of foreign universities. Although domestic universities have what to show-modern, well-equipped auditoriums, scientific and practical complexes, material and technical base and other strengths remain properly not covered on official websites of universities.

Also, respondents noted the convenience of having an online consultant on the website who can promptly consult on educational programs, cost, requirements and deadlines for documents. The study showed that only 8% of Kazakhstan universities provide online counseling, accompanying applicants and their parents on their own websites. If the situation with state universities is clear, they are in the «comfort zone» at the expense of state funding, it remains

incomprehensible that the market is weak and 63% of private Kazakhstan universities are at the consumer level.

Unsurprising in this case, low competitiveness of Kazakhstan universities, as they do not use modern marketing tools. Microsoft founder, Bill Gates, rightly noted: «If your company is not on the Internet, then it is not at all». About 30% of Kazakhstan universities do not have social accounts in social networks, although there is no need to conduct sociological studies to find out that among the main consumers of educational programs the most popular channel for obtaining information is social media.

According to statistics in Kazakhstan there are more than 9 million 960 thousand Internet users, more than 1 million 500 thousand Kazakhstan people are users of the social network Facebook. In general, this is an age audience from 30 to 50 years, this target group includes the parents of applicants. Among the same entrants, social networks Instagram and V Kontakte are very popular. Currently, only 10% of Kazakhstan universities use social networks as a marketing tool. The rest of the universities registered official accounts in social networks, occasionally publishing news of the organization. However, in the United States of America in 2015 about 91% of applicants attracted through social media [6].

Another disadvantage in the marketing communication of universities with the target audience is the lack of a mobile version of websites and mobile applications. 53% of Kazakhstan universities do not have their own mobile version of the site and the application, although with the latest tariffs of cellular companies in Kazakhstan, most users choose mobile phones to enter the Internet.

Based on the above criteria, a monitoring map was drawn up for monitoring, on the basis of which the rating of Kazakhstan universities was compiled. Also, for the basis of our research, which was aimed at identifying ratings and studying the websites of Kazakh universities, the works of Russian authors, in particular the work of F.E. Sheregi and A.L. Arefyev: *Measuring Universities' Ratings: International and Russian Experience* [7].

The order of making the rating was formulated as follows, for each criterion: information on admission, information on cost, availability of the 3D tour, online counseling service, social networks, mobile version is set at 10 points. Also we took the criterion of updating news in Kazakh and English languages. If the news is updated in all language versions of the website, then 10 points are displayed for each version, in case updates are conducted, but not published in time, the factor is estimated as 5 points respectively.

Thus, by results of the study, we can conclude that Kazakhstan universities do not sufficiently use modern marketing tools such as a website and social networks today, there is no clear positioning in the market of educational services, there are no uniqueness of educational programs, they are not sufficiently oriented to the consumer, thereby monitoring websites showed

that Kazakhstan universities are not ready to compete with foreign universities for attracting entrants.

Table 2

Observation map. Universities with more than 60 points.

Note - based on the data of the university website [6].

Universities	Website	Information about admission	Information about the cost	News Update		3D tour	Online consultant	Social networks	Mobile version	Score
				In english	In kazakh					
Nazarbayev University	nu.edu.kz	10	10	10	10	10	-	10	10	70
KIMEP	www.kimep.kz	10	-	10	10	10	10	10	10	70
KAZGUU University	kazguu.kz	10	10	10	10	10	-	10	10	70
KazNMU named after S. Asfendiyarov	kaznmu.kz	10	10	5	-	10	-	10	10	65
KazNTU named after K. Satpayev	kazntu.kz	10	10	10	10	10	-	10	-	60
KBTU	www.kbtu.kz	10	10	10	10	-	-	10	10	60
Semipalatinsk State University named after Shakarima	semgu.kz	10	10	5	5	-	10	10	10	60
Suleyman Demirel University	sdu.edu.kz	10	10	10	10	-	-	10	10	60
Narxoz University	http://narxoz.kz	10	10	5	5	-	10	10	10	60
The Kazakhstan engineering - University of Technology	http://kazetu.kz	10	10	10	10	-	-	10	10	60
International University named after Ahmet Yassaui	http://ayu.edu.kz	10	10	10	10	-	-	10	10	60
Miras University	http://miras.edu.kz	10	-	10	10	-	10	10	10	60

The way out of the current situation is to see the importance of such work by the heads of higher education institutions. The presence in the staffing of the Internet marketer, designer, content manager, operator is more important today than the successful work of entire units of the usual nature. We believe that the websites of Kazakhstan universities form a positive opinion of the international community throughout the higher education system of the Republic of Kazakhstan. In this regard, we consider that the Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan should take into account and conduct a permanent monitoring of universities' websites as an element of assessing educational competitiveness at the national and international levels.

References:

- 1 Message of the President of the Republic of Kazakhstan N.Nazarbayev to the people of Kazakhstan «Third modernization of Kazakhstan: global competitiveness» [internet resource] – 31.01.2017.
- 2 Leading Russian universities have reduced funding for the next three years [internet resource]. – URL: <https://www.rbc.ru>.
- 3 Andreev, S.N. Marketing of non-commercial entities. - M.: Finpress, 2002. – 320 p.
- 4 University Rankings: International and Russian Experience. – Moscow, 2014. – p. 13-15
- 5 Analytical material [internet resources]. – URL: www.enu.kz; www.stat.gov.kz; www.zakon.kz; <https://www.universityofcalifornia.edu>.
- 6 Pew Research Center. Teens, Social Media, and Privacy. – 2016. – URL: <http://www.pewinternet.org> (date of use: 21.05.2017).
- 7 Sheregui, F.E., Arefiev, A.L. University Rankings: International and Russian Experience. – Moscow, 2014. – 52 p.
- 8 Websites of universities [internet resources]. - URL: www.nu.edu.kz, www.kimep.kz, www.kazguu.kz, www.kaznmu.kz, www.kazntu.kz, www.kbtu.kz, www.semgu.kz, www.sdu.edu.kz, <http://narxoz.kz>, <http://kazetu.kz>, <http://ayu.edu.kz>, <http://miras.edu.kz>

IRSTI 82.01.11

Z. Aigel¹

¹Suleyman Demirel University
Almaty, Kazakhstan

PROJECT MANAGEMENT IN KAZAKHSTAN

Abstract. The topic of the project management is essential for the increase of effectiveness of economy in the country. The purpose of this study

is to analyze main problems of the development of project management in Kazakhstan.

The article considers: the processes of formation of project management in various countries, including Kazakhstan; reasons for the need of applying project management in Kazakhstan; reasons that show the importance of using the methodology of project management, which subsequently influence the success of the company; and the main barriers on the way of development of project management. As the main source of methodology, the data were collected from various sources including articles, news and study guides. After the analysis of project management in Kazakhstan, it can be concluded that there is a need to develop project management methodologies and apply them in the country. The limitation to this work is the small amount of statistical data available on project management for Kazakhstan.

Key words: project management, project management in Kazakhstan, project management methods.

Аңдатпа. Жобалық менеджмент тақырыбы ел экономикасының тиімділігін арттыру үшін өте маңызды. Осы зерттеудің мақсаты Қазақстандағы жобалық менеджменттің дамуына қатысты негізгі мәселерді талдау болып табылады.

Осы мақалада Қазақстанмен қоса көптеген басқа мемлекеттердің жобалық менеджменттерінің қалыптасу үдерістері; Қазақстандағы жобалық менеджментінің қажеттілігі жайлы негіздер мен дәлелдер; компанияның жетістікке жетуіне әсер ететін жобалық басқару методологиясының қолдану маңыздылығы және жобалық менеджментті дамыту жолында кездесетін негізгі кедергілер қарастырылады. Методологияның негізгі дереккөзі ретінде берілген ақпараттар мақалалар, жаңалықтар мен оқулықтар сияқты түрлі дереккөздерден алынған. Қазақстанның жобалық менеджментті талдаудан кейін, жобалық менеджменттің методологияны дамыту және оны елде қолдану қажеттілігі туралы қорытынды жасауға болады. Қазақстандағы жобалау менеджментінің дамуына қатысты статистикалық көрсеткіштердің аздығы бұл саланы толықтай зерттеу мүмкіншілігін шектейді.

Кілт сөздер: жобаларды басқару, Қазақстандағы жобаларды басқару, жобаларды басқару әдістері.

Аннотация. Тема управления проектом имеет важное значение для повышения эффективности экономики в стране. Целью данного исследования является анализ основных проблем развития управления проектами в Казахстане.

В статье рассматриваются: процессы формирования управления проектами в разных странах, включая Казахстан; причины

необходимости применения управления проектами в Казахстане; причины свидетельствующие о важности использования методологии управления проектами, которые впоследствии влияют на успех компании; и основные препятствия на пути развития управления проектами. В качестве основного источника методологии данные были взяты из различных источников, включая статьи, новости и учебные пособия. После проведенного анализа управления проектами в Казахстане можно сделать вывод о необходимости разработки методологий управления проектами и их применения в стране. Ограничением для этой работы является небольшое количество доступных статистических данных по управлению проектами в Казахстане.

Ключевые слова: проектное управление, проектное управление в Казахстане, методы проектного управления.

A terminology of project management has been existed for a long time from construction of pyramids in Egypt to the industrial revolutions in Europe and United States. However, this term was not in usage until 1950's when some firms started to create techniques and tool of project management such as the Program Evaluation and Review Technique, Critical Path Analysis and Du Pont. Nowadays, implementation of tools and techniques using the computer software in planning of the project have made this discipline as the way to truckle problems, finding new opportunities and made it demanded for individuals as well as in organizations [1].

Questions have been emerged why there is so much concentration made to the project management? Are there any similarities between project management and operational management? There are enough similarities between them, but there are obvious differences to consider a project management as a separate discipline. Projects are more time scheduled [2].

The Project Management Institute (PMI) defines project as «a temporary endeavor undertaken to produce a unique product, service, or result» [3]. It means that project can be done at once time, otherwise it would be an operational work, with specified start and end time, established budgets, and clearly established scope.

Refers to Maylor [4], every project is unique, means that the project has not been implemented before. The project has some characteristics, for instance, some degree of novelty regarding to place, periods, project teams. Project face risks means that there are some degree of uncertainty that should be mitigated by project managers in order to complete established goals.

As a scientific discipline, project management began to form, starting from the middle of the last century. Where exactly the beginning of the formation of project management as a science was laid, the opinions of specialists differ. Some consider the development of the aerospace and defense industries in the United States as a push to the top the emergence of a new

science, while others point to the rapid development of the construction industry in the UK [5].

As for the Commonwealth of Independent State (CIS), in the CIS project management began to develop actively in various areas about 10-20 years ago. Funtov highlights the main reasons for this lag: first, the information vacuum that existed in the CIS countries until the mid-1990s; and secondly, caution and skepticism, which by custom are different companies of these countries, who hardly perceive and implement any innovations [6].

In China the usage of Project management approaches started in the 1980s from construction industry. Large-scale development program of Project management started in 2005 in China. According to the program 600000 people must be trained in Project Management and 100000 of them must get PMP certification. In 2005 3000 individuals have been trained and about above 1200 received a certification. Analyzing strong development of China's economy we can observe signs of Project Management application [7].

In considering Republic of Kazakhstan, according to the state level goals the country plans to be among the 30 most developed countries of the world and have a high level of welfare. In this regard, it's important to use project management methods and tools that can be considered as a one of the criterion of the development in regard to innovations.

In the global Project Management survey were identified two new performance levels-champions-organizations with 80 percent or more of projects being completed on time and on budget, and achieving goals and business intent, and having high benefits realization maturity the second one is underperformers: organizations with 60 percent or fewer projects being completed on time and on budget, and meeting original goals and business intent—and having low benefits realization maturity. Obviously, champions have high success rate and enjoy business results. Project success also depends on the clearly defined strategy implementation through the projects. In Figure 1 it is shown that starting from 2011 the trend is up warded means more projects are meeting their origin goals within the budget.

In additions, one of the important criterions to success is to provide training and development. Having the talent in the company to implement initiatives successfully is ability that gives a competitive advantage in organizations to direct through changes. Executive sponsorship is the top driver of projects to meet the company's goals. They know details of the projects and its connection to the strategy. More than three-quarters of projects at champion organizations have actively engaged sponsors. Today most of companies use Agile approaches to the projects because the world is changing very quickly. Kevin Giebel, Engineering Manager said «The first and foremost challenge we have is trying to integrate agile into our existing project management framework» [9].



Fig.1. Project Performance Metrics

Source: PMI's PULSE of the Profession Success rates rise, 2017.

Planned actions of the Government of the Republic of Kazakhstan to improve the economic situation in the country, the growing credit rating and the active integration of Kazakhstan into the world economy are achieved through the implementation of state and international programs and projects. The application of the latest management technologies should contribute to the further development of the state, business and society. According to leading international experts, the wide application of modern technologies for project and program management will make it possible to improve the overall efficiency of the country's economy by at least 15-20%. The large-scale application of the project management will make it possible in a relatively short time (2-3 years) to significantly accelerate the solution of a number of tasks identified by the Government of the Republic of Kazakhstan as priority [10].

However, the process of using project management shows slow dynamics in Kazakhstan. It is essential outline the reasons for this. At present in Kazakhstan more than 60% of state projects and programs are implemented with a time violation and deviations from the results. For the republic, the application of professional project management in the formation of national innovation systems, the implementation of social projects, the creation of high-tech industries in subsoil use, construction, and the field of information and communication technologies is especially important. One of the most important troubles regarding to the development of project management in Kazakhstan is shortage of highly qualified professional project managers. Up to now there are many certifications for project managers and specialists in project management on international and national level. In order to create a community of qualified

professionals with the same management culture, one professional language, and some approaches to implement the projects.

The main deterrent presence of the development of project technologies and increasing the technological maturity of organizations and companies is the lack of national standards for Project Management. The first standardized project activity has been in 1980th. The basis for the each standards is the standards on Project Management Institute (PMI)-The Guide to the Project Management Knowledge. Many countries apply it without having their own national standards. In Republic of Kazakhstan there are no any national standards there by country needs in the adaption of the standards.

The state sector is undergoing significant changes. The situation in the world, as well as within a single country is changing at a tremendous speed: the goals are being more ambitiously, and the tasks are becoming ever larger and budgets are being reduced. At the same time, the priorities of the society are shifting: consumers of public services demand results, quality, and speed. In Kazakhstan, the issue of introducing project management into the activities of public authorities has become quite topical and has already been said by Prime Minister B. Sagintayev, but the pace, speed and scope of this process are not high. Resistance to the new is a natural human reaction. Not all quickly want to adapt to the changes, for them being on the same flow is the most comfortable zone. The status of Project Management in the country is still low. The main reason is insufficient attention to this issue by the authorities. Since all the transformations in the Republic of the last twenty years are under the control and with the support of the state the lack of such support contributes the innovation to failure or sluggish development [11].

In spite of the troubles, the country is on the way to the changes. Last ten years of project management practice are actively promoted in Kazakhstan, primarily thanks to the activities of non-governmental organizations. A recognized center of competence in the project management is the association «Union of Project Managers of the Republic of Kazakhstan» (hereinafter – «UPM RK», Union), operating in the country since 2003. The Union actively interacts with state structures, representatives of the business community and the civil sector. Since 2008 on the initiative of the UPM of the Republic of Kazakhstan, the academic preparation of undergraduates and doctoral candidates in the field of «project management» has been started in the republic. In that year the first master's degree was opened in the Kazakh National Technical University. K.I. Satpayev. UPM RK acted as the co-developer of the necessary documents: the state standard of education in this specialty, the standard work plan and standard programs of disciplines. Today, magistracy is already in five universities in Kazakhstan: two - national and three leading private. For these years 66 specialists - masters of economic sciences in the specialty «project management» have been trained. In December 2013 the first defense of a doctoral dissertation on this specialty

took place. In Kazakhstan workers can get the two most popular international certificates to confirm the experience and skills of the project manager: PMI® certificate - Project Management Institute and certificate IPMA - International Project Management Association. Up to now about 950-1100 people are certified by IPMA in Kazakhstan. According to the PMI system about 80 people have valid certificates Project Management Professional (PMP®) and Certified Associate in Project Management (CAPM®).

According to the analysis we can conclude that in order to quickly adapt to the changes in the world, country needs have strong standards of project management to meet goals through effectively managed projects. There are still obstacles in the development of project management in Kazakhstan. Since the success of the projects depends on the using methodologies of project management it is essential to develop project management on a state and private level.

References:

- 1 Isaac, T. The Use of Project Management Methods: Master thesis – Brno, 2014. – 82 p.
- 2 James P. Lewis. Fundamentals of Project Management. – New York, AMACOM, 2002. – 128 p.
- 3 Project Management Institute, A Guide to the Project Management Body of Knowledge. – Newton Square, PA: PMI Publishing, 2004. – 2016.
- 4 Maylor, H. Project Management. – PrenticeHall, 2010. – 440 p.
- 5 Grashina, M. Fundamentals of project management. – St. Petersburg: Peter, 2006. – 204 p.
- 6 Funtov, V. Basics of project management in the company– St. Petersburg, 2011. – 393 p.
- 7 China has adopted project management [internet resource]. – 2005. - November 25, 2005.
- 8 PMI’s PULSE of the Profession Success rates rise [internet resource]. - 2017. - URL: http://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs
- 9 Development of project management in the Republic of Kazakhstan for 2010-2020 [internet resource]. – URL: <http://spsmrk.kz/biblioteka/nashi-publikatsii/109-kontseptsiya-razvitiya-proektnogo-menedzhmenta-v-respublike-kazakhstan-na-2010-2020-gody.html>
- 10 Lidiya, I. Karmazina, L., Natalya, A., Nekrassova, L., Bolatzhanuly, T. Project Management technology development in the Republic of Kazakhstan: current situation and problems // Actual Problems of Economics. – 2014. Vol 162, No. 12. – pp. 180-189.
- 11 Tsekhovoi A., Karmazina L., Nekrasova N. “Organization of communications on the integration of the university into the business environment on the basis of standards of project management”// Materials of

the international scientific and practical conference "Training of personnel for the implementation of the program for the development of the mining and metallurgical complex for 2012-2014", dedicated to the 80th anniversary of the prominent scientist, statesman Takeshan S. - Almaty: KazNTU K.I. Satpayev, 2011. – 408 p. – Pp. 43-45

IRSTI 82.05.21

A. Yenikeyeva¹

¹Suleyman Demirel University
Almaty, Kazakhstan

BEHAVIORAL FINANCE: EFFECTS ON FINANCIAL DECISION MAKINGS OF ENTREPRENEUR IN KAZAKHSTAN

Abstract. The purpose of this study was to further explore differences between entrepreneurs decision-makings. However, rather than focusing on previously examined individual differences, this study examined differences in the decision-making processes used by entrepreneurs. Building on nonrational decision-making models from behavioral decision theory, we asserted that entrepreneurs are more susceptible to the use decision-making biases and heuristics than are managers in large organizations. The use of biases and heuristics may also offer some help in explaining why entrepreneurs sometimes make bad managers. Whereas the use of cognitive biases may be beneficial in some circumstances, it can lead to major errors in others. Although research has yet to establish performance implications, it is possible that the more extensive use of heuristics in strategic decision-making may be a great advantage during the start-up years. However, it may also lead to the demise of a business as a firm matures.

Key words: behavioral finance, decision making, culture effect.

Аңдатпа. Осы зерттеудің мақсаты одан әрі іскерлік белсенділіктің шеңберінде қабылданатын шешімдердің арасындағы айырмашылықтарды зерттеу болып табылады. Алайда, оның орнына бұрын талқыланған жеке айырмашылықтарға назар аудара отырып, осы зерттеу кәсіпкерлер шешім қабылдау барысында айырмашылықтарды зерттейді. Шешім қабылдау теориясы, мінез-құлық теориясы үлгілерінде негізделген. Сол себептен кәсіпкерлер ірі ұйымдардың басшыларына қарағанда шешім қабылдау барысында сезімтал екенін байқалады. Осындай ауытқулардың зерттеуі арқылы кәсіпкерлер кейде нашар менеджерлер болатынын тусінікті болады. Когнитивті пікірлерді қолдану

кейбір жағдайларда пайдалы болуы мүмкін, алайда бұл басқарып отырған мекемеге қатерінтігізуі мүмкін. Зерттеулер әлі күнге дейін осы саланы толықзерттемегенімен, стратегиялық шешімдерді қабылдау осындай әдістерін кеңінен қолдану алғашқы жылдары үлкен артықшылығы болуы мүмкін.

Кілт сөздер: мінез құлықтық қаржы, шешім қабылдау, мәдениет әсері.

Аннотация. Цель данного исследования заключается в дальнейшем изучении различий между решениями, принятыми в рамках предпринимательской деятельности. Однако, вместо того, чтобы сосредоточиться на ранее рассмотренных индивидуальных различиях, в этом исследовании изучаются различия в процессах принятия решений, используемых предпринимателями. Основываясь на моделях принятия решений, не относящихся к теории принятия решений, из теории поведенческих решений, данное исследование утверждает, что предприниматели более восприимчивы к личным пристрастиям во время принятия решений, в отличие от менеджеров крупных организаций. Использование отклонений в сторону пристрастий может также помочь в объяснении, почему из предпринимателей иногда выходят плохие менеджера. В то время как использование когнитивных предубеждений может быть полезным в некоторых обстоятельствах, это может привести к серьезным ошибкам других. Несмотря на то, что исследования еще не привели к последствиям таких работ, возможно, что более широкое использование методов стратегического принятия решений может быть большим преимуществом в течение первых лет.

Ключевые слова: поведенческие финансы, принятие решений, эффект культуры.

Biases, Heuristics, and Entrepreneurial Decision-Making. Since Simon's early work, organizational scholars have recognized that managerial decision-making often falls short of the purely rational model. Several factors that prevent purely rational decision-making have been cited, including: (1) the high costs of such decision-making efforts, (2) information-processing limits of decision-makers [1], (3) differences in decision-making procedures adopted by managers, and (4) differences in the values of decision-makers.

One of the most important classes of models that explain deviations from rational decision-making focuses on biases and heuristics. Biases and heuristics are decision rules, cognitive mechanisms, and subjective opinions people use to assist in making decisions. Frequently, the use of biases and heuristics yields acceptable solutions to problems for individuals in an effective and efficient manner. In this study, the term «biases and heuristics» is used to

refer to these simplifying strategies that individuals use to make decisions, especially in uncertain and complex conditions.

Although most previous research has been conducted in laboratory conditions, a broad range of empirical findings suggests that most decision-makers apply biases and heuristics to simplify their decision-making most of the time and that inquiry into such behavior is critical for understanding strategic decision-making. This research is also consistent with this observation. However, we acknowledge the possibility that all decision-makers may not be subject to these biases and heuristics in their decision-making to the same degree. In support of this research direction, decision-makers have recently been found to have different cognitive trails. Furthermore, Bazerman and Neale noted in their review that although individuals are generally affected by systematic deviations from rationality, some individuals appear to be more accurate in their interpersonal judgments or less influenced by the frame of the situation. The possibility that there may be differences in the extent to which decision-makers are subject to biases and heuristics suggests an interesting possibility for research on differences between entrepreneurs and managers in large organizations. Biases and heuristics may be particularly critical for explaining variations in strategic decisions. Perhaps a critical difference between these two sets of individuals is the extent to which they manifest biases and heuristics in their decision-making.

Differences in the Use of Bias and Heuristics. To understand why entrepreneurs and managers in large organizations may vary in the extent to which they manifest biases and heuristics in their decision-making, it is important to understand the utility of non-rational decision-making. Under conditions of environmental uncertainty and complexity, biases and heuristics can be an effective and efficient guide to decision-making. In such settings, more comprehensive and cautious decision-making is not possible, and biases and heuristics may provide an effective way to approximate the appropriate decisions. Also, entrepreneurship has been characterized as an "enactment" process where acting precedes thinking. In this sense, entrepreneurship is more a function of actions taken than some objective set of conditions.

Decision Uncertainty. On average, the level of uncertainty facing entrepreneurs in making decisions is greater than the level of uncertainty facing managers in large organizations in making decisions. At the very least, managers in large organizations usually have access to historical trends, past performance, and other information that can help reduce the level of uncertainty they face in making decisions. Moreover, this information can reduce the level of uncertainty facing decision-makers in large firms at relatively low costs. In this sense, managers in large organizations can more closely approximate the rational ideal in their decision-making.

Entrepreneurs, on the other hand, often have to make decisions where there are no historical trends, no previous levels of performance, and little if

any specific market information [2]. Just the decision to start a venture based on a new product or service involves making numerous decisions for which there is little or no hard information. Furthermore, the market's acceptance of the new product or service almost always contains a great deal of uncertainty. However, efforts by entrepreneurs to reduce their uncertainty in decision-making are likely to be very costly and usually not terribly effective. And yet, decisions still need to be made if the venture is going to be launched or to quickly move forward once the venture has started. A greater use of biases and heuristics facilitates a perceived sense of overall understanding and a sense that the «rules of the game» are now understood. Thus, we argue that those who are more susceptible to the use of biases and heuristics in decision-making are the very ones who are most likely to become entrepreneurs. The more cautious decision-makers will tend to be attracted to larger organizations where more methodical information tends to be more readily available. Entrepreneurial activities simply become too overwhelming to those who are less willing to generalize through the use of bias and heuristics.

Decision Complexity. Not only are the decisions made by entrepreneurs, on average, made in a more uncertain environment than decisions made by managers in large organizations, the decision-making context facing entrepreneurs also tends to be more complex than that facing managers in large organizations. Whereas they may have some potential pitfalls, biases and heuristics are likely to have more utility in these highly complex decision settings, compared with less complex decision settings [3].

Large organizations develop elaborate policies and procedures to aid managers in their decision-making. Nelson and Winter call these decision-making practices "routines" and emphasize the ability of routines to simplify the decision-making complexity facing managers. In addition to these routines, large organizations adopt elaborate organizational charts that define areas of decision-making responsibility. These limits have the effect of reducing the complexity of the decision-making context facing a firm, thus enabling managers in large organizations not to rely on biases and heuristics as much.

Entrepreneurs, on the other hand, usually have not developed the elaborate decision-making policies and procedures characteristic of large firms. In this context, simplifying biases and heuristics may have a great deal of utility in enabling entrepreneurs to make decisions that exploit brief windows of opportunity. Furthermore, entrepreneurs are often opportunists, acting on an idea with limited information. In doing so, they must convince numerous stakeholders of the credibility of the venture. Using base rate probabilities to justify their entrepreneurial ventures is usually meaningless.

It is important to recognize that we are not arguing that the decisions facing managers in large organizations are not uncertain or complex. Clearly, they often are. Rather, all we are arguing is that, on average, decisions made by

entrepreneurs tend to be more uncertain and more complex than the decisions made by managers in large organizations. Also, without some unsubstantiated enthusiasm, many ventures would never be started or would quickly die following their start-up. This logic that biases and heuristics may have more utility for entrepreneurs is consistent with findings suggesting that entrepreneurial posture and proactiveness are positively related to performance [4]. Thus, those who make greater use of biases and heuristics in their decision-making are more likely to find themselves in an entrepreneurial context. By doing so, they should be able to filter through more information and more effectively communicate to various stakeholders the legitimacy of the venture.

Specific Decision-Making Differences. As previously suggested, a large number of biases and heuristics have been studied in the nonrational decision-making literature [5]. From among all these biases and heuristics, we chose to examine differences between these sets of individuals with reference to two biases and heuristics: overconfidence and representativeness. Overconfidence was chosen because it is considered somewhat characteristic of a number of other biases and heuristics identified in the literature. Representativeness is one of more widely used heuristics Barnes and is a good indicator of how quickly one is likely to generalize from a single or limited number of experiences [6].

Overconfidence. First described by Oskamp, overconfidence has been shown to exist in a wide variety of settings. Overconfidence exists when decision-makers are overly optimistic in their initial assessment of a situation, and then are slow to incorporate additional information about a situation into their assessment because of their initial overconfidence. For example, Fischhoff et al. found that subjects who assigned odds of 1000:1 of being correct were correct only 81% of the time. Most decision-makers are overconfident in their estimation abilities and do not acknowledge the actual uncertainty that exists. Furthermore, decision-makers are generally slow to incorporate additional information because of their confidence in their existing assumptions and opinions [7].

And managers in large organizations are, somehow, different from each other. It has been somewhat disconcerting that most academic efforts at discovering the sources of these experienced differences have met with limited success. This study presents empirical evidence suggesting that entrepreneurs do behave differently than managers in large organizations and that these differences are substantial. By applying the theory of biases and heuristics, this study has shown that entrepreneurs and managers in large organizations think differently.

This field study has important implications for future work on biases and heuristics. In particular, most previous work has focused on understanding whether specific biases and heuristics exist and the conditions that affect their

usage. This research accepts this general premise and moves to another question: Do individuals vary in the extent to which biases and heuristics operate in their decision-making? The results of this study suggest that the extent to which decision-makers deviate from the strict econometric approach may not be a constant and that different individuals may utilize biases and heuristics to different degrees.

Of course, this research only examines two biases and heuristics: overconfidence and representativeness. Other biases and heuristics already identified in the literature may also differentiate between entrepreneurs and managers in large organizations. Future research will need to examine other biases and heuristics to more completely explain the differences between entrepreneurs and managers in large organizations. Also, future research will need to refine current measures of biases and heuristics, to examine not only if these phenomena exist, but also the extent to which they vary among individuals and organizations. Finally, additional samples of entrepreneurs and managers in large organizations should be examined to ensure the generalizability of the findings reported here.

In addition to extending this research to examine other kinds of biases and heuristics, future work will need to examine whether the use of biases and heuristics in strategic decision-making remains stable over time. Some have argued that biases and heuristics are often applied in an unconscious manner and thus are relatively immune from change or modification. Alternatively, others have reasoned that decision biases can be corrected through training. If the use of biases and heuristics are stable over time, then it would follow that those who are uncomfortable with heuristic-based decision-making, on average, will be attracted and selected into larger firms where this type of decision-making is less frequently required. On the other hand, those who are comfortable with creating and relying on these decision-making short cuts are likely to be attracted to entrepreneurial settings where these decision skills are best utilized. An assumption future research could address is whether individuals with different decision preferences will naturally and efficiently select into organizational contexts where those preferences are valued and accepted, i.e., into entrepreneurial firms or larger organizations. Future research should also explore if the use of biases and heuristics effectively helps with career placement decisions.

This research on biases and heuristics also potentially helps resolve some counter-intuitive conclusions from previous work on risk. Few themes are as synonymous with entrepreneurship as risk, and yet, remain so clouded. Entrepreneurs clearly accept higher levels of risk in their careers and business decisions than managers in large organizations, yet empirical evidence surrounding this phenomenon is diverse and often weak. For example, many psychological-based studies have shown that the risk-taking propensity of entrepreneurs is *not* greater than that of managers in large organizations. Thus,

most academicians hold that entrepreneurs do not differ substantially in their risk-taking propensity. This conclusion is widely held even though it is clear that entrepreneurs are generally involved in starting ventures that are more likely to fail than succeed. This contradiction is frequently resolved by characterizing entrepreneurs as risk accepters (versus risk seekers or risk averse). Thus, the focus has shifted toward understanding how to manage the risk inherent in an entrepreneurial opportunity [8].

For understanding entrepreneurial behavior, the issue may not be one of risk propensity or the sensitivity to probability estimates of possible outcomes, but rather how entrepreneurs think about the decisions they make surrounding the business opportunities they undertake [9]. It may be that entrepreneurs are more susceptible to the use of biases and heuristics and are likely to perceive less risk in a given decision situation than are managers in large organizations in the same situation. By being more willing to generalize from limited experience (representativeness) and by feeling overconfident that they will be able to master the major obstacles, entrepreneurs may conclude that a situation is simply less risky than would managers in large organizations. Thus, it may not be the differences in risk propensity that distinguish entrepreneurs from managers in large organizations, but the ways they perceive and think about risk.

Finally, these observations have a potentially important impact in analyzing the relationship between decision-making and performance. Kahneman noted that the use of heuristics may actually improve decisions by noting that they are «quite useful»; that they are «valuable estimation procedure[s]» and that they «are highly economical and usually effective». Nonetheless, such claims are typically followed by warnings that heuristics may also «lead to severe and systematic errors». Rarely if ever do Tversky and Kahneman give examples of heuristics working well. However, if different individuals and organizations are cognitively biased in different ways, then they may make strategic choices in fundamentally different ways. If these cognitive biases are difficult to change, they may represent sources of sustained differences among individuals and firms. Such differences, in the field of strategic management, have been shown to be sources of sustained competitive advantage and sustained competitive disadvantage. By recognizing that strategic decisions can be nonrational in different ways, this research points to a possible connection between cognitive theories of decision-making, strategic management, and firm performance. Of course, additional research will need to be conducted to examine these potential linkages.

Resources:

1 Abelson, R.P., Levi, A. Decision-making and decision theory // In Lindzey, G., Aronson, E. // *The Handbook of Social Psychology*. –1985. – Vol 1. – pp. 231-308.

2 Alpert, M., Raiffa, H. A progress report on the training of probability assessors. In D. Kahneman, P. Slovic, and A. Tversky, eds., *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*. – New York: Cambridge University Press, 1982. – pp. 294-305

3 Barney, J.B. Firm resources and sustained competitive advantage // *Journal of Management*. – 1991. – №17. – pp. 99-120

4 Bateman, T.S., Zeithaml, P. The psychological context of strategic decisions: A model and convergent experimental findings // *Strategic Management Journal*. – 1989. – №10. – pp. 59-74

5 Bazerman, M.H. *Judgment in Managerial decision-making*. – New York: John Wiley and Sons, 1990.

6 Bazerman, M.H., Neale, M.A. Heuristics in negotiation: Limitations to dispute resolution effectiveness. In M.H. Bazerman and R.J. Lewicki, eds., *Negotiating in Organizations*. – Beverly Hills, CA: Sage Publications, 1983. – pp. 311-321

7 Bird, B.J. *Entrepreneurial Behavior*. - Glenview, IL: Scott, Foresman and Company, 1989.

8 Brockhaus, R.H. Risk taking propensity of entrepreneurs // *Academy of Management Journal*. – 1980. - № 23. – Pp. 509-520

9 Covin, J.G., Slevin, D.P. Strategic management of small firms in hostile and benign environments // *Strategic Management Journal*. – 1989. – № 10 (1). – Pp. 75-87

IRSTI 82.17.25

*N. Altynbekova*¹

¹Suleyman Demirel University
Almaty, Kazakhstan

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT USING THE THE EXAMPLE OF KASPI BANK

Abstract. This paper utilizes a unique dataset collected through site visits to extend the analysis of the relationship between the human resource management environment and establishment performance to the service sector, specifically the branch operations of a large bank. Case studies of several branches were used to understand how and why the human resource management environment is likely to affect branch level performance. The branch interviews were instrumental in properly specifying a branch-level performance equation. The econometric analysis showed that, controlling for the characteristics of the market in which the branch is located and the characteristics of the branch employees, as well as unobserved branch-specific and unobserved manager-specific branch characteristics, the human resource

management environment at the branch, as measured by the performance evaluation and feedback system and the quality of communications between the manager and the staff, had a significant effect on the branch's performance. An important finding is that, even though all managers in this bank are given a formal set of human resource policies, they appear to have considerable discretion in their application.

Key words: human resources, management, bank.

Аңдатпа. Бұл құжат адам ресурстарын басқару ортасы мен қызметтер секторындағы ұйымның қызметін, атап айтқанда, ірі банктің филиалдық операциялары арасындағы қатынасты талдауды кеңейту үшін сайтқа бару барысында жиналған деректердің бірегей жиынтығын пайдаланады. Бірнеше саладағы мысалдар адам ресурстарын басқару ортасы салалық деңгейде өнімділікке қалай әсер етуі мүмкін екенін түсіну үшін пайдаланылды. Филиалмен сұхбат салалық деңгейде өнімділік теңдеуін дұрыс анықтауда маңызды рөл атқарды. Эконометрикалық талдау көрсеткендей, сала орналасқан нарық сипаттамаларын және салалық қызметкерлердің мінездемелерін, сондай-ақ бақыланбаған салалық сипаттамаларын және салалық салалық сипаттамаларды сақтамауды, тиімділік пен кері байланыс жүйесі арқылы өлшенген саланы басқарудың адам ресурстарын басқару ортасын, сондай-ақ менеджер мен қызметкерлер арасындағы қарым-қатынастың сапасы филиалдың жұмысына айтарлықтай әсер етті.

Бұл банктің барлық басшыларына адами ресурстар саласындағы саясаттың ресми жиынтығы берілгеніне қарамастан, олардың қолданылуында елеулі тәртіпке ие екендігі маңызды қорытынды болып табылады.

Кілт сөздер: адамдық ресурстары, басқару, банк.

Аннотация. В этом документе используется уникальный набор данных, собранный в ходе посещения сайта, чтобы расширить анализ взаимосвязи между средой управления человеческими ресурсами и производительностью организации в секторе услуг, в частности, отраслевыми операциями крупного банка.

Тематические исследования нескольких филиалов использовались для понимания того, как и почему среда управления человеческими ресурсами может повлиять на производительность на уровне филиала. Интервью с филиалом сыграли важную роль в правильном определении уравнения производительности на уровне филиала. Эконометрический анализ показал, что, контролируя характеристики рынка, на котором расположена отрасль, и характеристики сотрудников отрасли, а также

ненаблюдаемые отраслевые характеристики и несоблюдение специфических для филиала характеристик отрасли, среда управления человеческими ресурсами на филиале, измеряемая с помощью системы оценки эффективности и обратной связи, а также качество связи между менеджером и персоналом, оказало значительное влияние на производительность филиала.

Важным выводом является то, что, несмотря на то, что всем руководителям этого банка предоставляется формальный набор политик в области людских ресурсов, они, по-видимому, обладают значительным вниманием в своем применении.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, управление, банк.

Many managers and analysts believe that human resource management can substantially improve corporate performance. But, despite case studies and theoretical analyses of the optimal ways to organize workplaces and manage labor, there is little systematic evidence on the actual impact of these practices on performance. Empirical research on human resource management that does exist tends to focus on blue collar workers in manufacturing despite the fact that most employees work in white collar occupations and service sector industries. Productivity studies on the service sector are particularly rare, partly because of the problems in measuring output in this sector [1].

This paper extends the analysis of the relationship between the human resource management environment and establishment performance to the service sector by examining the branch operations of a large Kazakhstani bank. An unique dataset collected from one company may lead to the criticism that the findings can not be generalized to other work settings, there are two important reasons for focussing on one company in this study. First, since all the branches in this bank are producing the same products using the same production process, it is possible to estimate the impact of the human resource management environment without worrying about the confounding impact of unmeasured attributes of the firm's production process. Previous studies of productivity in the banking industry indicate the importance of getting «inside the black box» [2], which can only be done through detailed analysis at the plant level, i.e. the branch. Second, although this study pertains to only one bank, the Kazakhstani banking industry is dominated by five major banks, so that the analysis presented here is a good representation of the Kazakhstani banking industry as a whole.

This paper should also be viewed as part of the emerging literature on personnel economics recently reviewed by Lazear. As Lazear points out, the availability of firm-based data enables economists to explore new questions and provide answers that can help to guide business policy. The analysis presented in this paper is one example of how an economics framework can be used to study issues relating to the internal operations of a firm.

The literature on productivity in the banking industry has struggled with the question of how to define a bank's output. Berger and Humphrey describe the three alternative methods of defining bank output: the asset, user cost, and value-added approaches. Under the asset approach (also called the intermediation approach), banks are considered as financial intermediaries between liability holders and those who receive bank funds. Loans and other assets are considered to be bank outputs while deposits and other liabilities are treated as inputs. Some examples of studies using this approach are Elyasiani and Mehdian who found that larger banks are more scale efficient and that the banking industry experienced technological progress during the 1980s.

As Berger and Humphrey point out, banks do more than purchase their funds - they provide services to depositors such as the ability to write checks and the ability to withdraw cash, but these services are not counted as output in the asset or intermediation approach. The user cost approach determines whether a financial product is an input or an output on the basis of its net contribution to bank revenue. Using this approach, Hancock found that loans and demand deposits tend to be net revenue earners while time deposits have a positive user cost. Hence, Hancock treated loans and demand deposits as outputs and classified time deposits as inputs along with cash, labor, materials and capital [3].

The third approach, the value-added or production approach, views banks as "producing" demand deposits, time and savings deposits, commercial loans, real estate loans, and installment loans, using capital, labor and materials to do so. It has been argued that this approach is appropriate for studying the cost efficiency of banks since it is concerned with just the operating costs of banking, while the intermediation approach is concerned with the overall costs of banking and is appropriate for addressing questions concerning the economic viability of banks.

An example of an early study that used the production approach is Benston, Hanweck and Humphrey who used the data from the Federal Reserve's Cost Analysis (FCA) program for the time period 1975-1978 to study scale economies in banking. They estimated a translog cost function and argued that output should be measured in terms of what banks do that cause operating expenses to be incurred. Hence, the dependent variable was the sum of all operating expenses other than interest payments for the five primary bank services - demand deposits, time and savings deposits, real estate loans, installment loans, and commercial and industrial loans. Output was defined as either the number of deposit and loan accounts or the dollar value of deposits and loans. In a more recent study, Berger and Humphrey estimated a translog cost function for 14,000 U.S. banks for the years 1980, 1984 and 1988 and defined output as the deflated values of deposit and loan balances. They argued that these real dollar balances are proportionate to the underlying transactions and account maintenance service flows for the deposit categories and the

transactions, credit evaluation, and monitoring service flows for the loan categories, and hence are similar to the outputs used in the BLS measure of bank labor productivity. A third example of the production approach is Prasad and Harker who used data on 47 banks from the 1994 Wharton Financial Institutions Center survey to estimate the impact of information technology on productivity in the industry. A Cobb-Douglas production function was estimated in which the dependent variable was the average annual value of loans and deposits for the bank during the time period 1993-1995.

There have been a number of analyses focussing on branch performance within a single banking firm using either parametric methods or nonparametric methods such as Data Envelopment Analysis (DEA). DEA compares each branch with all of the other branches in the observation set and identifies the relatively more efficient (best practice) subset of branches and the subset of branches that are relatively inefficient. DEA assumes that there is no random error; all variation not in the inputs is treated as reflecting inefficiency. Output is measured as the number of transactions (e.g. new accounts, closed accounts, loan applications, checks cashed, travelers checks sold) processed by the branch and inputs are number of employees, office space, and supplies. As Berger, Leusner and Mingo [4] point out, many studies that use DEA use a small number of observations relative to the number of inputs and outputs and are therefore predisposed to find that most branches are efficient.

The main findings of the studies that use parametric methods is the existence of scale economies at the branch level. This is demonstrated in the work by: (1) Murphy and Orgler who estimated a Cobb-Douglas cost function for one year (1976) on 127 branches of an anonymous bank in a small country; (2) Doukas and Switzer who estimated a translog cost function using one calendar quarter of data (10/31/85 to 1/31/86) on 563 branches of an anonymous Canadian bank, and (3) Zardkoohi and Kolari who estimated a translog cost function using 1988 data on 615 branches of 43 Finnish savings banks. The findings of scale economies is consistent with the idea that a profit-maximizing bank would have branches below cost-efficient scale in order to provide more customer convenience and earn higher revenues.

The best study of branch-level productivity is the one by Berger, Leusner and Mingo who utilized data on 760 branches in a large U.S. commercial bank for the time period 1989-1991.

Their framework relies on the production approach (treating deposits and loans as outputs) because they argue that branches act primarily as producers of depositor services on behalf of the bank, which then invests the funds in loans and other assets. The bank as a whole makes the asset and liability decisions, and branches primarily operate to raise the funds by producing services for depositors. Since branch managers have little control over interest expenses, revenues, or number of transactions required per dollar of deposit, and largely focus on operating expenses, this would argue for using

the production approach rather than the intermediation approach for studies of branch efficiency. The main findings of the Berger, Leusner and Mingo study are that most branches are considerably smaller than efficient scale but the average cost curves are relatively flat.

The previous literature on the banking industry has largely focussed on the role played by scale in determining the efficiency of a bank or a branch. Only two papers have considered other correlates of efficiency but both of these have been at the level of the bank. Delery and Doty conducted a survey of senior human resource executives in U.S. banks in order to obtain information on the human resource policies used by the banks for their loan officers. Utilizing a cross-sectional framework that ignored the role of bank fixed effects, they found a positive correlation between the bank's returns on assets and equity and the existence of profit-sharing and employment security for loan officers, controlling for the size and age of the bank. Berger and Mester [5] used data from 6000 U.S. banks, market characteristics, and state geographic restrictions on competition on three performance measures: total cost divided by gross assets, net income divided by gross assets, and net income divided by equity. They found that most of the variance in measured efficiency remained unexplained and attributed this to unmeasured factors such as differences in managerial ability; they concluded that the sources of the variation in bank efficiency remain a «black box».

Berger and Mester's findings suggest that managerial ability may play an important role in explaining bank performance. While the ability of the bank's managers at the firm or headquarters level can certainly impact the bank's performance, much of a bank's activities occur at the branch level. In retail banking, customers have idiosyncratic needs and the interactions between these customers and bank employees takes place at the branch level. Hence, the role that the manager might play in motivating employees to successfully fulfill customer needs is best studied at the branch level. No study to date has considered determinants of branch level performance other than branch size.

The Work Environment in Bank Branches. The availability of numerous retail branches coupled with reforms that have allowed banks to expand their product lines has resulted in a very competitive environment in which much attention is paid to opportunities to increase the profitability of retail banking. In addition, technological change has resulted in a major organizational redesign in the Canadian banking industry.

The branch manager is responsible for motivating his or her employees to make productive choices concerning how they spend their time. Existing theories predict that the HRM environments which managers help create at their branches are likely to influence these critical employee decisions in important ways. At the same time, these theories also underscore the complexity of designing a work environment which solves multi-task agency problems. For example, Holmstrom and Milgrom argue that managers will

have to alter an entire set of management practices and procedures simultaneously to achieve the right balance of employee activities.

In order to understand how a branch manager might create a human resource management environment that could impact branch-level performance, I gathered data directly from managers and employees in several branches during the fall of 1995 and the winter of 1996. I asked the bank headquarters to select branches which were perceived as having mediocre HRM environments as well as branches that had model HRM environments. One day was spent in each branch meeting first with the manager and then individually with five or six employees in different positions (e.g. tellers, personal banking officers, customer service representatives, accounting clerks, etc.). These interviews proved to be an invaluable component of the research agenda as they provided me with specific examples of how managers could motivate their employees and influence the branch's performance. In this section, I describe the findings from three of these day-long visits; I selected these three because they provide interesting contrasts of managerial styles and human resource management environments.

Branch #1. When I visited this branch in January 2016, the manager had been at the branch for almost two years. The manager indicated that although he felt the branch's performance had improved compared to its performance under his predecessor, the branch was not at potential yet. He complained that although he tried to motivate his employees with in-branch contests, the employees were generally apathetic. Many of the employees had been with the branch for more than ten years and there was a history of conflict that was interfering with performance.

Although some employees felt the new manager was doing a good job, the interviews with the employees generally confirmed much of what the manager discussed and blamed him for the unsatisfactory work environment and the mediocre performance of the branch. Specifically, they complained about the process of receiving feedback and the reward and recognition system. For example, at least two of the employees complained about the manager's tendency to give negative feedback in front of customers and his encouraging employees to «snitch» about other employees' behaviors. Some of them also complained that the manager did not provide real recognition of employees who performed well. There was a general sense that the employees were not cooperating with each other; for example, one employee recalled that there recently was a long line and only one teller was working, but no one bothered to pitch in.

Branch #2. When I visited this branch in January 2016, the manager had been there for only three months. Prior to his joining this branch, he worked in headquarters. Just before the manager's arrival, this branch had been identified as the worst performing branch in its region in terms of the growth of deposits. Upon his arrival, the new manager convened a meeting and asked employees

"what do you need to do your job easier or better? The first request was from the head teller for a calculator. Several employees were sharing calculators because previous management said there was no budget to purchase equipment. In addition to providing the calculators, the new manager used his budget to purchase coffee and donuts for the employees. He said that his intent was to keep the staff motivated and happy and, to that end, he set up an open door policy.

The interviews with the employees painted a picture of very happy employees who were cognizant of the manager's efforts to improve the work environment. They commented extensively about the quality of communications among co-workers and with the manager himself. They felt they were getting much better information from this manager compared to the previous one. In particular, the employees felt they had a much clearer understanding of what the manager expected of them and how their performance was evaluated. All of the employees commented how cooperation among workers had improved and that they had fun working at this branch now. Another area of improvement was the reward and recognition system. One teller discussed how, under the previous manager, she worked through her lunch hour to generate a referral for a mortgage and she received no recognition. The current manager used «time off» as an informal reward and the employees were grateful for this.

Branch #3. When I visited this branch in November 2015, the manager had been with the branch for almost two years. Headquarters selected this branch because they felt this manager was a model to which other managers should aspire. The manager described how she held regular staff meetings to teach her employees about new products and how to sell them. She also held contests with small monetary prizes to motivate her employees. Finally, I witnessed that she was truly a hands-on manager. While I was in the branch, she rarely sat in her office; instead, she was at the tellers' platform, either assisting the tellers with questions or actually pitching in as a teller when the lines got long.

The employees in the branch loved their manager. They commented positively about the weekly staff meetings; as one employee put it, «we now know what is going on in all departments». The staff meetings were described as having a party atmosphere; one employee told me that the manager used games to teach them about the new products and that sometimes employees danced at the meetings. Communications among employees and between the staff and the manager were described as excellent. «You can talk to her (the manager) ...she's one of us», commented one employee. «She's always there for you. She'll be a teller if there are long lines». The employees also felt that the manager recognized when they did a good job and rewarded them (even if it was only a gift certificate or a half- day off).

Implications of Interview Findings for Empirical Analysis of Branch Performance. These interviews indicated that although all branch managers are given a formal set of human resource policies by headquarters, they appear to have discretion in their application of these policies and can thereby influence the performance of their branch. This implies that an empirical analysis of the determinants of branch performance needs to include a measure of the human resource management environment at the branch. Specifically, the interviews indicate that three attributes of that environment are likely to be important factors in explaining branch performance: the nature of communications between co-workers and between the employees and the manager, performance evaluation and feedback, and the extent to which managers provide recognition of their employees' contributions. Employees in branch #1 were unhappy with the quality of communications in the branch and felt that their contributions were not recognized. Employees in branch #2 and branch #3 commented favorably about performance feedback, reward and recognition, and the nature of communications at their branches. In the next section, the specification of the branch performance equation is guided by the previous literature on bank productivity as well as the findings from these interviews.

Defining Branch Output

Beginning in the summer of 2015, I met with numerous branch managers and financial and accounting managers at the bank headquarters in order to identify the best measure of a branch's output. There was general agreement that, in the new sales-oriented environment, branches are evaluated based on their sales of products. In other words, a good branch is one that shows growth of deposits and loans. A branch that experiences high growth rates in deposits and loans will report high spread income, where spread income equals the spread times the value of the deposits and loans as shown on the branch's balance sheet. Spread income is the largest component of a branch's income; the other components are: (1) liability fees such as fees from stop payments, bounced checks, low balances, wire transfers, etc.; (2) asset fees such as fees from loan applications, loan processing, and late payments; (3) transactional fees such as fees for travelers' checks, safe deposit boxes, and ATM transactions.

In effect, these managers were agreeing with Berger, Leusner and Mingo and others [6] who argue that the production approach is preferred to the intermediation approach for studies of relative efficiency of branches within a particular bank. According to these managers, their job is to use labor and capital to «produce» deposits and loans, but unlike the specification in the standard production approach, the output of a branch is best measured by its net sales of the deposit and loan products.

Interviews with managers and employees at various branches clarified the process by which branches make sales. Specifically, the observed sales of a

branch during time period t is a function of the amount of contact the staff has with customers and the probability that a given interaction with a customer leads to a sale. Customer contact depends on the volume of customer traffic at the branch as well as the number of calls (personal and/or telephone) that personal bankers make to existing and potential customers. The probability of a sale given contact depends on the characteristics of the customer (e.g. wealth, age) as well as the ability of the branch employee to make a sale. The latter in turn is dependent on the employees' experience at the branch (more branch-specific experience leads to stronger relationships with customers) as well as their product knowledge, sales training and motivation. The branch interviews suggest that the branch manager plays a key role in educating staff about products to sell, teaching them how to sell and motivating them to sell through reward and recognition. Hence, sales are a function of the characteristics of the neighborhood in which the branch is located and the individuals who live there, the personal characteristics of the branch employees, and the human resource management-related activities (training, motivating, communicating, recognizing, providing feedback) of the branch manager. To incorporate these ideas, the following branch-level sales equation is specified:

$$\text{Log}(\text{SALES}_{it}) = \beta_0 + \beta_1 \text{MKT}_{it} + \beta_2 \text{L}_{it} + \beta_3 \text{HRM}_{it} + \text{YEAR} + b_i + m_j + \varepsilon_{it}$$

(1) where SALES_{it} is annual net sales of deposit and loan products in branch i at time period t , MKT_{it} is a vector of characteristics describing the neighborhood in which the branch is located, L_{it} is a vector of employee characteristics, HRM_{it} is a vector describing the human resource management environment at the branch and YEAR is a vector of time dummies that measure time-varying effects that are common to branches. Since the dataset provides manager identities, I am able to include two fixed effects in equation (1); the first, b_i , is a branch fixed effect and the second, m_j , is a manager fixed effect. This specification allows for the existence of permanent, unmeasured branch characteristics that may affect performance, as well as permanent, unmeasured characteristics of individual managers that may be correlated with performance. The random, unobserved error component is denoted as ε_{it} . Table-1 reports summary statistics for dependent and independent variables for the 2015, 2016 and 2017 fiscal years.

The average annual rate of growth of deposits ranged from 9 to 12 percent while the average annual rate of growth of loans ranged from 5 to 19 percent. Although branches are on average around 34 years old, the average tenure of branch managers is approximately four years. Indeed, among branches observed in both 2015 and 2017, only 57 percent have the same manager in both years. Average tenure (at the branch) of branch employees is about four and one-half years and the average employee (excluding the manager) has around thirteen years of education.

Empirical research on the relationship between human resource management practices and establishment performance has focussed on blue collar workers in manufacturing despite the fact that most employees work in white collar occupations and service sector industries. This paper extends the analysis of this relationship to the service sector by examining the retail branch operations of a large Kazakhstani bank. A unique dataset collected through site visits was used to estimate the determinants of branch-level performance and specifically to consider if the human resource management environment at a branch is one of those determinants. Previous studies of branch performance have largely focussed on the role played by scale in determining the efficiency of a bank branch despite the fact that most of the variance in measured efficiency remained unexplained in those studies.

Interviews with managers and employees were used to guide the specification of the branch - level production function and the empirical definition of the branch's human resource management environment. The econometric analysis showed that, controlling for the characteristics of the market in which the branch is located and the characteristics of the branch employees, as well as unobserved branch-specific and manager-specific characteristics, the human resource management environment at the branch, as measured by the quality of the performance feedback system and the quality of communications between the manager and the staff, had significant effects on the branch's performance, especially its sales of loans. A one standard deviation improvement in those attributes of the human resource management environment that had significant effects corresponded to an increase in the growth of deposits and loans that was equivalent to 16-26 percent of the average annual growth rates.

An important finding from this study is that, even though all managers in this bank are given a formal set of human resource policies, they appear to have considerable discretion in their application. Evidence from the branch visits showed that some managers took actions that created real differences in the extent to which recognition of employee contributions, performance feedback and information sharing were characteristic of their branches, and the econometric analysis demonstrated that these HRM practices significantly impacted performance.

The fact that the HRM variables remained significant even when manager dummy variables were included in the regressions indicates that the results are not due to unobserved personality characteristics of particular managers. Rather, the evidence in this paper supports the notion that branch-level performance in the banking industry can be improved if managers undertake specific human resource management-related actions.

Table 1
Top-10 Kazakhstan universities represented in the international rating
Webometrics

	Fiscal Year 15		Fiscal Year 16		Fiscal Year 17	
	<u>Mean</u>	<u>Std Dev</u>	<u>Mean</u>	<u>Std Dev</u>	<u>Mean</u>	<u>Std Dev</u>
Annual Growth Rate of Deposits	.12	.14	.10	.11	.09	.11
Annual Growth Rate of Loans	.19	.18	.10	.09	.05	.10
Average Dwelling Value	192433	64046	183155	58133	192733	64117
Total Population	45001	34874	46409	34886	46228	34396
Proportion with Post-Second Education	.50	.10	.49	.10	.51	.10
HH Turnover Rate	.06	.02	.06	.02	.06	.02
Affluent	.03	.18	.03	.18	.03	.16
Empty Nesters	.13	.34	.14	.35	.13	.34
Ethnic	.06	.24	.10	.30	.07	.25
Low	.06	.24	0	0	.06	.24
Middle	.17	.38	.19	.40	.18	.38
Upscale	.28	.45	.27	.45	.30	.46
Work	.09	.29	.11	.32	.09	.29
Located in Mall	.08	.27	.16	.37	.11	.31
Age(in years)	34.49	25.09	35.97	24.79	36.64	25.16
Manager's Tenure in Branch	4.03	3.56	4.28	3.72	4.34	3.61
Number of Full Time Employees	9.87	5.26	11.35	5.70	10.36	4.95
Number of Part Time Employees	8.36	5.89	9.86	5.64	8.55	5.10
Average Education (Employees)	12.71	.56	12.83	.55	13.01	.54
Average Tenure (Employees)	4.57	2.31	4.44	2.20	4.42	2.13
Share of Employees with Top Ratings	.05	.06	.05	.07	.05	.07
N	150		63		146	

Note - based on the data of the university website [7].

References:

- 1 Baker, G., Robert, G. Murphy, K. Subjective Performance Measures in Optimal Incentive Contracts, Quarterly // Journal of Economics. – 1994. – Vol. IX. – Pp. 1123-1156.

2 Benston, G., Gerald, J., Hanweck A., Humphrey, David B. Scale Economies in Banking: A Restructuring and Reassessment // Journal of Money, Credit and Banking. – 1982. – №14. – pp. 435-456.

3 Berger, Allen N., Humphrey, David B. Measurement and Efficiency Issues in Commercial Banking / Griliches, Zvi (ed.) Output Measurement in the Service Sector, NBER Studies in Income and Wealth. – 1992. – Volume 56. – p. 67

4 Berger, Allen N., John, Leusner, H., John, J. The Efficiency of Bank Branches // Board of Governors of the Federal Reserve System Working Paper. – 1994.

5 Berger, Allen N., Loretta, J. Inside the Black Box: What Explains Differences in the Efficiencies of Financial Institutions ? Wharton Financial Institutions Center, Working Paper. – 1997. – №1. – p. 97

6 Colwell, R.J., Davis, E.P. Output and Productivity in Banking // Scandinavian Journal of Economics. – 1992. - № 94. - pp. 111-129

7 Delery, John E., Harold, D. Modes of Theorizing in Strategic Human Resource Management: Tests of Universalistic, Contingency, and Configurational Performance Predictions // Academy of Management Journal. – 1996. – № 39. – pp. 802-835

IRSTI 82.33.17

A. Gassanova¹, A. Nabyeva¹
¹Suleyman Demirel University
Almaty, Kazakhstan

EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE FREQUENT FLYER PROGRAM AS A TOOL OF INCREASING COMPETITIVENESS

Abstract. The article deals with the problem of increasing the efficiency of managing the Frequent Flyer Programs for Kazakhstan airlines in the market. The main effectiveness indicators of Frequent Flyer Programs are determined, a comparative analysis of these indicators is presented in comparison with the leading airlines of the world, an analysis of the main groups of costs and benefits obtained by the airline from the introduction and use of Frequent Flyer Programs with the purpose of developing appropriate control actions is carried out.

The particular relevance of the research objective arises from the intensification of competition in the airline industry and the extensive consolidation that is expected to accompany it. These market challenges make the retention of valuable customers an essential prerequisite for the achievement of a sustainable competitive advantage and, hence, the airline's overall success.

Key words: Frequent Flyer Program, airline loyalty, loyalty programs, Kazakhstan airlines, membership cards, customer relations, loyalty program management, Air Astana, Nomad Club.

Аңдатпа. Мақалада нарық жағдайындағы Қазақстан әуе компанияларының жиі ұшатын жолаушылар бағдарламасын нәтижелі басқару мәселесі қарастырылады. Сондай-ақ, компания үшін тиімділік пен әсерліктің маңызды көрсеткіштері анықталып, әлемдегі жетекші әуе компанияларымен салыстырмалы анализ жасалынған. Жиі ұшатын жолаушылар бағдарламасын енгізудегі артықшылықтар мен негізгі шығындар топтарын анықтау мақсатында зерттеу жүргізілген. Бұл зерттеудің өзектілігі авиация саласының Қазақстан нарығындағы қарқынды дамуы мен соған орай бәсекелестіктің де күшеюі болып табылады.

Кілт сөздер: марапаттау бағдарламалары, жиі ұшатын жолаушылар, Қазақстан әуе компаниялары, әуе компанияның сенімділік бағдарламалары, Эйр Астана, Номад Клуб.

Аннотация. В статье рассматривается проблема повышения эффективности управления Программ для часто летающих пассажиров Казахстанскими авиакомпаниями в условиях рынка. Определены основные показатели эффективности программ для часто летающих пассажиров. Представлен сравнительный анализ данных показателей в сравнении с ведущими авиакомпаниями мира, проведен анализ основных групп расходов и преимуществ, получаемых авиакомпанией от внедрения и использования программ для часто летающих пассажиров с целью разработки соответствующих управляющих воздействий.

Особая значимость исследовательской цели связана с усилением конкуренции в авиационной отрасли и широкой консолидацией, которая, как ожидается, будет сопровождать ее. Эти проблемы рынка делают сохранение ценных клиентов важным условием для достижения устойчивого конкурентного преимущества и, следовательно, общего успеха авиакомпании.

Ключевые слова: программа премирования, программа лояльности, Казахстанские авиакомпании, программа часто-летающих пассажиров, часто-летающие пассажиры, авиакомпания, Эйр Астана, Номад Клуб.

The concept of loyalty is quite multifaceted. F.F.Reichheld defines loyalty as quality, which is inherent to the user value (goods, services), from time to time returning to its source and transmitting the given source by inheritance; loyalty is devotion to its source of values [1]. A.V.Tsyasare explains

loyalty as the degree of insensitivity of behavior buyers of goods or services to the actions of competitors - such as price changes, goods, and services, accompanied by an emotional commitment to a product or service [2].

On the one hand, loyalty is seen as a certain type of consumer behavior, characterized by repeated and cross purchases, increased purchases and long-term relationships with the company. On the other hand, loyalty is seen as a consumer preference, based on his/her emotions, feelings, satisfaction with the goods. Consequently, the concept of loyalty is needed considered in a complex of economic and emotional factors: from the side rational use of the brand, its functionality and attractiveness and side of emotional attachment, brand preferences to competitors. Loyalty programs are tool for forming loyalty.

Loyalty programs in fact are a marketing tool aimed at optimizing relationship of organizations, providing services, with customers. Purpose of application loyalty systems are not only attracting new customers (although that is also important), but also the establishment of long-term relationships with customers [3].

In airline industry widely used concept of Frequent Flyer Programs (here and after referred to as the FFP). These programs offer passengers scheme to purchase additional points (miles, kilometers) when using services of the airline or its partners. In this case, partners can act not only airlines, but also companies engaged in activities that are not directly related to aviation. These may include a network of hotels, shops, travel agencies, which have a system obtaining discounts through the customer's available redemption points on the program of the FFP. FFP programs have become widely used by North American airlines, since the 80's of the XX century and have spread throughout the world since the middle 90's. The issues of the effectiveness of using the FFP by the Kazakhstan airlines are extremely topical, because these programs are the main marketing instrument of the airline, aimed at attracting new customers, extending the term consumer loyalty and avoidance of outflow of existing customers to competitors. The procedures for monitoring the current number of points supported by information technologies ensure the maintenance of personal information about participants and the accumulation of points on their individual accounts, depending on the frequency flights and class of service. As soon as passenger types in his/her account a certain number of points, s/he gets the right to purchase a free ticket or other benefits from the airlines [4].

Discussion

The developments of FFP's are one of the important competitiveness of Kazakhstan airlines. Truth to be told, there is only one airline which have FFP – Nomad Club that is Air Astana. In order to develop FFP in a formed Kazakhstan air transport market, we identified key indicators of effectiveness of FFP's, as well as comparative analysis of these indicators in comparison with the leading airlines of the world (Table 1).

The results of the analysis presented in Fig. 1, give grounds for the conclusion about necessity for a general improvement in FFP used by the Kazakhstan airline. In this case, we are talking about a comprehensive improvement, and not about improving individual components. Proceeding from this, let us consider the most general aspects of the FFP, characterizing their advantages and costs for their use by the airline [5].

Table 1. Analysis of the main indicators of the effectiveness of FFP for Kazakhstan airline in comparison with the best world practice.

Indicator	Air Astana – Nomad Club	World leading air companies
Tiers of membership	3-4	Several (>3), focused on specific segment of the competitive market
Temporary cards of members	+	+
Partnership system	-Limited number of partners -Not included in world alliances -Scoring (km) by standard scheme	Several large companies - partners within the alliance, and outside the main activity (Hotels, shops, banks, etc.)
Redeeming & benefits system	-Benefits are realized on board (usually) -Scoring by standard scheme	Diverse and flexible schemes obtaining benefits incl. not only on board
Stimulating packages of services	Very limited	Mass information from existing databases customer data
Information about participants programs	Very limited	Extensive information containing preferences of participants in food, additional services, hobbies, etc.
The communication system with participants in the program	Relatively limited	Intensive communication, aimed at increasing number of participants

Number of participants	Relatively small	Very large (the best indicators - up to 40% of the total transported passengers)
Organizational Support	Relatively limited	Strong. Assumes use of data in majority production units

It is very important for the airline that makes the decisions matter of profitability and cost of the FFP. These programs involve usage of significant resources of marketing subunits allocated for communication with passengers. The implementation of programs requires organization of a modern communication center (call center) and expenses of acquiring and using corresponding software. These cost groups are generally known to managers who have work experience with FFP. Though, the point in a measurement of profits received as a result of using programs still remains open. In this regard, we conducted an analysis of the main groups of costs and benefits received by the airline from the implementation and usage of programs.

Let's consider the basic groups of expenses for operation of the program. Operational costs of using the program are based on the creation of structure that allows you to charge and accumulate points for individual accounts of passengers. The main groups of expenses may include:

- management and development of the program;
- communication with passengers through their provision with FFP participant cards;
- maintaining personal information about the participants of the program and accumulating points on their individual accounts;
- service and information of passengers through the current call center airlines;
- territorial centers for the calculation of points (through the representation of the airline);
- maintenance and correction of data in electronic databases;
- purchasing and using of necessary software.

All these groups of costs are usually included in airline's budget lines for maintaining FFP. The value of one point is calculated in monetary form (tenges or dollars).

Expenses for providing participants of the program with free tickets (or tickets with discounts), on the contrary, in most cases are not reflected in the budget airlines. At the same time, every passenger using an award ticket makes direct costs for the airlines in following main groups:

- all types of fees;
- insurance;
- board meals and drinks.

These groups can be counted which affords opportunity to determine the value of point in monetary terms, as the ratio of cost for providing a free ticket and the number of points available to the passenger (1):

$$A = \frac{\sum B}{\sum C} \quad (1)$$

Where **A** - the cost of one point for the airline in cash, KZT/USD;

$\sum C$ - the sum of points necessary to obtain an award ticket or other benefits, units;

$\sum B$ - the total amount of the airline's expenses for transportation of a passenger by award ticket or for the provision of other benefits (discounts, upgrades in class, etc., KZT/USD).

So, with a total cost of spending of five hundred tenges and 10000 kilometers in the account of passenger, the cost of one point will be five tenge. After a certain period of time, there appears a responsibility for passengers caused by the existing total debt fund, requiring expenses for providing privileged conditions and award tickets to the participants of FFP. At the same time, there are terms that limit use of points in time, which makes it possible to restrain the growth of the responsibility of the airline.

At the same time, there are hidden costs or, more precisely, a decrease in incomes that arise in the case of using an award ticket for the purpose of a business trip instead of an additional trip to rest or when a seat on the board of a fairplane is booked for a passenger with award ticket, when it could be sold at a commercial rate. Special elements of FFP should encourage the passengers to use the points they have accumulated for the purpose of additional travel for rest, reservations for seats on award tickets are usually not made, but otherwise the scheme of ticket sales is in many respects similar to the usual sales.

The increase in the load factor of the passenger seats of the aircraft is a factor limiting the availability of seats for the transport of passengers on award ticket, which is the main source of complaints from passengers - participants of the programs. Another source of hidden costs is various types of fraud, the main type of which is the accrual of points illegally [6].

Advantages of FFP.

The main advantage of using FFP is expressed in increasing the consumer fidelity of passengers to the brand of the airline. This factor has a lot of evidence, while other reasons for increasing passenger turnover are extremely difficult to measure. The main advantages received by the airline from FFP's are:

- FFP is one of the most important factors determining the preferences of passengers when choosing an airline;
- modern methods of marketing communications with the use of additional points for the most important clients (for example, the calculation of points for

passengers of high classes of service with a factor exceeding the economy class, one and a half or two times for the same flight) are generally recognized factors for increasing passenger turnover and reuse of airline services;

- the number of passengers of the airline significantly increases as a result of merging the existing FFP with the partner airlines and significantly decreases when the programs are divided [7].

Many FFP's cover operating costs for their maintenance as a result of receiving revenues from cooperation with partner companies, for example, with a network of hotels, shops, and companies that lease cars, credit and phone card manufacturers, etc. Partner companies provide discounts to FFP members when customers use their services. Besides, an additional source of revenue is the fees from passengers for the provision of additional services, such as the registration and retrieval of formalities without queue (Fast Track), etc. (Figure 2).

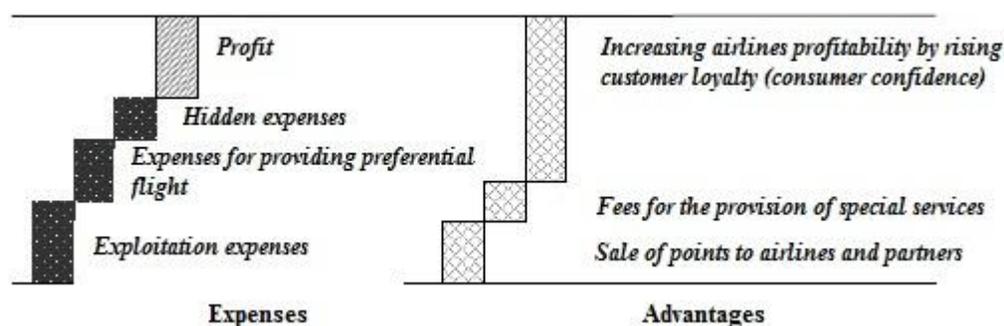


Fig.2. General Structure of costs and benefits of frequent flyer programs

In today's market, which determines the importance of managing the airline based on inter-functional processes, FFP databases are used by an increasing number of structural divisions:

- the processes of booking and registration are significantly accelerated, with the use of data available in the airline database about FFP participants;
- increased comfort and additional services are offered to the most profitable and often flying customers;
- FFP members are given priority service in case of any faulty situations that caused delay of departure, flight transfer, etc.;
- greeting, accommodation and customer service on board of the aircraft is built individually and depending on the available data on the preferences of the passenger;
- modern methods of data analysis allow to determine the groups of the most profitable clients, to study their requirements and preferences as much as possible;

- the airline's relationship with customers is personalized and lined up according to the preferences of the passenger and his importance for the airline [8].

Conclusion

Thus, FFP allows the airline to achieve a sustainable competitive advantage in the field of individual service and building long-term mutually beneficial relationships with passengers. Laid end to end, the programs for calculating and awarding points, as well as the system of benefits granted to FFP participants, personalized communications with customers and individual service. As a result, it is possible to create a qualitatively new level of relations between the airline and passengers, to significantly increase the level of customer loyalty. One of the important aspects in FFP management is alignment in airline industry of a single process of customer relationship management (CRM), widely used by the leading airlines of the world and allowing to achieve a sustainable competitive advantage. Considering the great importance of this process, we are planning its separate consideration in a subsequent article.

References:

- 1 Reichheld, F.F. The effect of loyalty: the driving forces of economic growth, profit and imperishable value: Trans. from English. / F.F. Reichheld, T. Teal. – M.: Williams, 2005.
- 2 Tsyasar, A.V. Customer loyalty: basic definitions, methods, measurements, Management methods / A.V. Tsyasar // Marketing and marketing research. – 2002.
- 3 Vasin, U.V. Effective loyalty programs. How to attract and retain clients. / U.V. Vasin, L.G. Lavrentyev, A.V. Samsonov. – 4th ed. – Moscow: Alpina Business Books, 2007.
- 4 Andreev A.V. Differentiation of the parameters of the airline products depending on the air transportation market situation // Scientific Bulletin of the Moscow State Technical University, series Society, Economics, Education. – No. 78. – 2003.
- 5 About Nomad Club [internet resource]. – 2012. – URL: <https://airastana.com/global/en-us/Nomad-Club/About-Nomad-Club/Nomad-Club-Terms-and-Conditions>
- 6 Aviation strategy. – 2002. – № 8.
- 7 Frequent Flyer Program (FFP) [internet resource]. – 2017. – URL: <http://aviationknowledge.wikidot.com/aviation:frequent-flyer-program-ffp>
- 8 Drawbacks of travel reward programs [internet resource]. – 2017. – URL: <http://www.investopedia.com/articles/pf/08/frequent-flyer.asp>

IRSTI 82.33.19

A. Amirkhan¹

¹Suleyman Demirel University
Almaty, Kazakhstan

WAYS OF COMPETITIVENESS RISE AT THE «AIR ASTANA» COMPANY

Abstract. The purpose of this study was to further explore product differentiation as a competitive business strategy whereby airline attempt to gain a competitive advantage. Airline has employed several differentiation strategies to gain a competitive advantage over other airlines in order to better position their products. People together with carrier, constitute a large potential consumer market segment for the tourism and hospitality industry. Buoyed by low oil prices and new fuel-efficient aircraft, airline carrier are challenging major legacy airlines in the lucrative Asian and Europe market, with sometimes jaw-droppingly low fares. Also, the concept of service quality and find out the different approaches to measure service quality is the second theoretical objective of this study. Analyze and determine the dynamics of cost reduction and evaluate basic services in the service process, such as information on tickets and flight schedules, communication in case of flight delay as well as no delays in baggage delivery, thereby becoming competitive not only in the aviation segment, but also in economy of the country as a whole.

Key words: competitive advantage, business strategy, consumer market.

Аңдатпа. Зерттеудің мақсаты әуе, бәсекелестік артықшылыққа ие тырысады, ол арқылы бәсекеге қабілетті бизнес стратегиясын, сондай-ақ өнім саралау одан әрі зерттеу болды. Әуе жақсы өз өнімдерін орналастыру мақсатында басқа да әуе астам бәсекелестік артықшылыққа ие саралау бірнеше стратегиясын қолданды. Адамдар тасымалдаушымен бірге туризм және қонақжайлылық индустриясы үшін тұтыну нарығының үлкен әлеуетті сегментін ұсынады. төмен мұнай бағасының және жаңа отын тиімді ұшақты, әуе тиімді азиялық және еуропалық нарықтарда ескі ірі әуе елемейтін, және кейде күрт тарифтерді төмендету. Сонымен қатар, қызмет көрсету сапасын өлшеу үшін түрлі тәсілдерді қызмет тұжырымдамасын және анықтау сапасы. Осы зерттеудің екінші теориялық мақсаты болып табылады. осылайша авиация секторында, сонымен қатар ғана емес, бәсекеге қабілетті болып, мұндай билет ақпарат және ұшу ақпарат, ұшу кешіктірген жағдайда байланыс, сондай-ақ багажды жеткізу кешіктіру болмаған ретінде қызмет барысында шығындарды және негізгі қызметтерді бағалау, төмендету үшін талдау және opedeleie динамикасы тұтастай алғанда елдің экономикасы.

Кілт сөздер: бәсекелестік артықшылығы, бизнес стратегиясы, тұтыну нарығы.

Аннотация. Целью этого исследования было дальнейшее изучение дифференциации продуктов как конкурентной бизнес-стратегии, благодаря которой авиакомпания пытается получить конкурентное преимущество. Авиакомпания использовала несколько стратегий дифференциации, чтобы получить конкурентное преимущество перед другими авиакомпаниями, чтобы лучше позиционировать свою продукцию. Люди вместе с перевозчиком представляют собой большой потенциальный сегмент потребительского рынка для индустрии туризма и гостеприимства. Будучи низкими ценами на нефть и новыми экономичными самолетами, авиакомпания бросает вызов крупным старым авиакомпаниям на прибыльном азиатском и европейском рынках, причем иногда резко снижая тарифы. Кроме того, концепция качества обслуживания и определение различных подходов к измерению качества обслуживания является второй теоретической целью этого исследования. Анализ и определение динамики снижения затрат и оценка базовых услуг в процессе обслуживания, такие как информация о билетах и расписаниях рейсов, связь в случае задержки рейса, а также отсутствие задержек в доставке багажа, тем самым становясь конкурентоспособными не только в авиационном сегменте, но и в экономике страны в целом.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, бизнес-стратегия, потребительский рынок.

Several factors such as technological development, market integration and competition have increased the changes in air transportation. According to Borenstein and Rose government policy rather than market forces shaped the development and operation of scheduled passenger air service in almost all markets. In Brazil it was specially verified during the 90's. Wei and Hansen say that deregulation is a fait accompli and nowadays the challenge refers to accommodate rising traffic in an infrastructure that is technically and politically difficult to expand. But they also consider that the airlines concerns have importance to regulatory policy so this paper discussion is developed at the firm level.

In this free market environment it is required from decision makers to develop strategies that will ensure competitive advantages in order to reach their goals in both short and long term. It should be pointed out that average price is explained by variables that reflect cost besides demand and market structure conditions [1]. According to Carrilho, strategy is a set of goals and plans and resources to achieve these goals. Thus, the definition of the objectives does not characterize a strategy. These represent the purposes that the company decided to reach, and the strategy means how to get these

objectives. To create their strategies, companies are based on three main topics: their external environment, internal environment and the ability to add value to the service they provide. Coelho shows there are three types of competitive advantage: differentiation, cost and agility. The differentiation may be related to a product of superior quality, high value of the brand or the company's positive reputation. The cost advantage is related to techniques that reduce production costs, making it possible to offer cheaper products than the competition. Agility refers to the speed which the company responds to market demands. This paper addresses strategies that seek competitive advantage in costs for the airlines [2].

The revenue and cost structure of an airline is traditionally divided between operating and non-operating issues. For some companies, non-operating factors have major impact on their financial performance. An example is the Singapore Airlines (SIA), which in 2006 produced net undiscounted taxes US\$ 1,456 million and less than a half (49.2%) were derived from operational factors. On the operating side costs can be divided into direct and indirect. In direct costs, one should include all costs that depend on the type of aircraft, for example, costs of flight (crew and fuel), all maintenance and overhaul of aircraft and depreciation costs. In the indirect costs are included all the costs that remain unchanged with the change of plane, i.e., costs that are not directly dependent on aircraft operations. In Air Astana we used to implement Full Services and low costs [3].

Costs are derivatives which mean they are caused by others factors. The factors that cause costs are called determinants of costs. For a long time, the volume of production was considered as the sole determinant of cost, given that the larger the market share (higher volume production), the lower the average unit cost. Porter, however, pointed out that there are others important factors to be considered, like economies of scale using the standard capacity, location and learning. Brazilian National Agency of Civil Aviation (ANAC) shows that fixed costs represent approximately 65% of airline's total costs. In this markets for which fixed costs are high changes in production volume do not modify significantly the overall cost of the company. Thus, it is necessary to know better other determinants of costs. Doganis defines a division for the determinants of costs for airlines according to degrees of management and control that are showed in example 1 below:

1 - Factors affecting the costs of airlines. 1 Cost determinant Degree of management/control Externally determined input costs Little Cost of labor Some Type/characteristics of the aircraft Some Route structure/network characteristics Some Airline marketing and product policy High Airline financial policy High Corporate strategy High Quality of management High In the first category are external factors over which companies have little control. The most relevant factor in this category is the price of fuel, but it can also mentioned airport taxes and fees over flight [4].

The determinants of cost on which the airline has some control are in the second category. Here, the three main determinants are the cost of labor, the type of aircraft used and the standard operations for which the aircraft is used. Although the latter two determinants appear to be under total control of the company, in practice, the action of managers is limited. It can be related to geographical location of the company, bilateral air service agreements made between governments and the density of traffic on its routes, which strongly influence the type of aircraft required and the network to be operated. The only case in which the management has more freedom to act is the national companies in countries with a single flag carrier, especially if it is majority owned by the government. The last category of costs determinants is the one in which the manager has high or total control. Some items that can be part of this category are marketing, product planning, financial policies and business strategy. In addition, the quality of management and its efficiency can be considered determinants of cost, since they determine the degree of impact of other factors mentioned above. All these categories can be applied to one airline with no dependence of the business model but it is considered that there are differences in the degrees of management and control [5].

The airlines can be divided according to business models: intercontinental, national or regional, low-cost airlines or charter companies. In general, companies intercontinental, national or regional follow a traditional model, characterized by the presence of hubs and a large number of destinations. Charter companies usually have flights to some destinations in certain seasonality, with no-regular flights. In general airlines can be classified into two categories: low-cost and full service. The low-cost model is treated in the next topic.

According to Doganis, low costs carriers are based on two ideas. The first one is to be simple; offering a simple product or service based on simple operations and thus minimizes costs and maximizes efficiency. The second one is to create demand, which means not only meet the existing demand, but to generate and stimulate new demand by offering low fares and flights to destinations unexplored. Ryanair, the largest low-cost airline in Europe, follows this second model, trying to identify potential untapped markets, focusing on regional or secondary airports. Following this strategy, it seeks to negotiate reduced rates and tax incentives from local authorities. This is usually effective, since the authorities are supposed to have interest in setting up the region, as this may induce economic growth and social location. Example 2 presents a comparison between the low-cost and traditional airlines in the early 2000s [6].

Low-cost carriers	Traditional network Airlines (early 2000s)	Simple product	Complex product	Fares Low, simple – one-way	Round trip - complex	Minimum restriction	Multiple restriction	Minimum restriction	Fares rise nearer departure	Lower fares last minute	Distribution Avoid travel agents	Dependent
-------------------	--	----------------	-----------------	-----------------------------	----------------------	---------------------	----------------------	---------------------	-----------------------------	-------------------------	----------------------------------	-----------

on travel agents Aim 100% direct: either online or call centre Own ticket offices/call centre Ticketless Paper tickets In flight Single class 2 or 3 classes High-density seating Low seat density No seat assignment Assigned seats No meals or free drinks In-flight catering Simple operations Complex operation Aircraft Single type – maximum two Multiple types – aircraft tailored to route High utilization (11 hours/day) Low utilization on short sectors Sectors Short – 500 to 1.000 km From ultra-short to long Point-to-point Hub-based network No hubbing or connecting flights Pax-Emb/flights connect at hub Schedules Used to shift demand Response to current demand Airports Secondary or uncongested (where possible) Focus on large airports 20-30 minutes turn around 1 hour turn-around on short sectors Staff Competitive wages Higher wages Profit-sharing Minimal profit-sharing High productivity Over-staffed.

The main objective of this research was to propose a ranking of the main factors in strategies to reduce cost of airlines. The factors presented here are considered under corporate control. It was applied a structure based on the method of decision support AHP (Analytic Hierarchy Process) and questionnaires answered by experts from the industry. Air transportation is a market-based industry after deregulation and the hierarchy of the cost factors can be useful for managers of airlines when defining priority actions to reduce their costs and achieving competitive advantage over competitors. It should be noted that, considering that air transportation is a dynamic market, the results showed in this paper should be considered from the current situation. It is recommended its update over time to include other factors and also to evaluate the weight of them [7].

References:

- 1 Barla, P., Koo, B. Bankruptcy protection and pricing strategies in the US airline industry // *Transportation Research Part E*. – 1999. – vol. 35. – Pp. 101-120
- 2 Borenstein, S., Rose, N. L. How airline markets work... or do they ? Regulatory reform in the airline industry // *National Bureau of Economic Research. Working Paper* [internet resource]. – 2007. – URL: www.nber.org/papers/w13452.
- 3 Brasil Ministry of Finance. Produto Interno Bruto [internet resource]. – 2011. – URL: www.fazenda.gov.br (date of use: Sep 26, 2011).
- 4 Carrilho, P. A. Competitive Strategies for Attracting Low Cost Airlines. Master's thesis. Instituto Superior Técnico. – Technical University of Lisbon, October. – 2009.
- 5 Coelho, L. C. Strategies and Competitive Advantages [internet resource]. – 2010. – URL: www.inbrasc.org.br/pesquisa/pesquisas_realizadas (date of use: 30 March, 2011).

6 Doganis, R. *Flying Off Course: Airline Economics and Marketing*. – Routledge, London, 2010.

7 Fleury, P. L. *Estudo sobre estratégias de negócio de empresas de transporte aéreo para atender o mercado de baixa renda: estudo de caso*. Tese de Mestrado. – São Paulo: Universidade de São Paulo, 2010.

МРНТИ 20.51.19

Н. Дүйсебаев¹

¹ Университет имени Сулеймана Демиреля
г. Алматы, Казахстан

О НЕКОТОРЫХ ПРИМЕНЕНИЯХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ

Аннотация. Статья посвящена основным аспектам разработки медицинских информационных систем. Статья будет полезна как архитекторам и разработчикам медицинских информационных систем (МИС), так и пользователям современных МИС. В статье выполнен обзор медицинских информационных систем и динамики их развития за 2005 - 2010 гг. Приводятся усредненные данные о выполненных инсталляциях, распределении разработок по технологиям и системам управления базами данных, по видам лечебно-профилактических учреждений и формам собственности. Авторами также выполнена и описана в данной статье общая оценка состояния рынка КМИС, дается прогноз его развития и отмечаются основные тенденции, сформировавшиеся за годы наблюдения.

Ключевые слова: медицинские информационные системы, управление базами данных.

Аңдатпа. Мақала медициналық ақпараттық жүйелерді дамытудың негізгі аспектілеріне арналған. Мақала медициналық ақпараттық жүйелер сәулетшілері мен әзірлеушілеріне, сондай-ақ заманауи медициналық ақпараттық жүйелер пайдаланушыларына пайдалы болады.

Мақалада медициналық ақпараттық жүйелер және 2005-2010 жж. даму динамикасы қарастырылған. Орындалған қондырғылар туралы орташа деректер, технологияларды және дерекқорды басқару жүйелері бойынша өңдеуді, емдеу-профилактикалық мекемелердің түрлері мен меншік нысандары бойынша деректер келтірілген. Сондай-ақ, жұмыс медициналық ақпараттық жүйелер нарығының жай-күйіне жалпы баға беріп, оның даму болжамын ұсынды және байқау жылдарында қалыптасқан негізгі үрдістерді атап өтті.

Кілт сөздер: медициналық ақпараттық жүйелер, дерек қорды басқару жүйелері.

Abstract. Article devoted to the main aspects of the development of medical information systems (MIS). The article will be useful for both architects and developers medical information systems and users of modern medical information systems. This article gives an overview of the health information system and its dynamics in 2005-2010, the average data are presented on completed installations, distribution and development of technologies for database management systems, by type of health care institutions and forms of ownership. We also made an overall assessment of market conditions KIIS, given a forecast of its development and highlights the main trends that have emerged over the years of observation.

Key words: medical information systems, health care institutions and forms.

Классификация медицинских информационных систем.

Актуальность проблемы внедрения информационных систем в здравоохранение определяется, прежде всего, необходимостью повышения эффективности процессов управления здравоохранением, качества оказываемой населению медицинской помощи. До середины 70-х годов прошлого столетия развитие информатизации отставало от возрастающих потребностей системы здравоохранения в использовании информационных технологий, после чего стали проявляться активизация и ускорение работ по созданию компьютерных систем медицинского назначения. Больничные отделения и небольшие административные подразделения получили возможность приобретения компьютерной техники для создания локальных информационных систем, однако попытки создания в нашей стране медицинских автоматизированных систем опирались на вычислительную технику, не предусматривающую массового применения, и поэтому не предполагали дальнейшего тиражирования. Обслуживанием и поддержкой функционирования этих систем занимались большие коллективы людей и целые вычислительные центры. Ситуация изменилась, когда были созданы первые персональные компьютеры, что значительно расширило базу для компьютеризации здравоохранения и послужило толчком для разработки средств программного обеспечения нового поколения, обеспечивших возможность работы с компьютером для людей, не владеющих навыками программирования.

В нашей стране компьютерный бум пришелся на конец 1980-х годов, когда в каждом учреждении считалось обязательным иметь хотя бы один персональный компьютер. Разработка отечественных компьютерных систем шла по нескольким направлениям с использованием, как правило, сил и средств медицинского учреждения (см. рис. 1).

Направления разработки компьютерных систем в здравоохранении В то же время различные требования, предъявляемые к программному обеспечению персоналом множества врачебных специальностей, наличие большого количества готовых программ, поставляемых с аппаратурой и реализованных на различных платформах, применение различных алгоритмов обработки информации в разных учреждениях в условиях жесткого дефицита материальных средств крайне усложняют задачу разработки интегральной информационной системы [1].

Одним из главных тормозов на пути разработки любой информационной системы для здравоохранения является отсутствие единых стандартов, утвержденных законодательно. Тем не менее применение компьютерных технологий позволяет избавить специалиста от рутинной бумажной работы путем использования возможностей компьютера по обработке информации для формализованного ввода данных, автоматизированного составления отчетов и т.п. Это немаловажно, если учесть, что на прием одного пациента врачу поликлиники отводится от 10 до 15 мин, причем около 50% этого времени уходит на оформление истории болезни. Сокращение бумажного документооборота происходит за счет использования компьютеров при вводе, хранении, поиске, обработке, анализе данных о больных. Современная концепция медицинских информационных систем предполагает объединение существующих информационных ресурсов по следующим основным группам: электронные истории больных; результаты лабораторных диагностических исследований; финансово-экономическая информация; базы данных по лекарственным препаратам; базы данных материальных ресурсов; базы данных трудовых ресурсов; экспертные системы; стандарты диагностики и лечения больных и др. [2].

Медицинские информационные системы (МИС) служат базой для поэтапного создания мониторинга здоровья и здравоохранения на федеральном и региональном уровнях. По назначению эти системы делятся на три группы: системы, основная функция которых — накопление данных и информации; диагностические и консультирующие системы; системы, обеспечивающие процесс медицинского обслуживания. Однозначно классифицировать информационные системы, применяемые в здравоохранении, достаточно сложно из-за продолжающейся эволюции их структур и функций. Многоуровневая структура управления здравоохранением (муниципальный, региональный, федеральный уровни управления) может стать основой для классификации медицинских информационных систем.

Информационные системы в здравоохранении в пределах каждого уровня управления в зависимости от специфики решаемых задач классифицируются по следующим функциональным признакам:

- административные медицинские системы;

- поисковые информационные системы;
- системы для лабораторно-диагностических исследований;
- экспертные системы;
- больничные медицинские информационные системы;
- АРМы (автоматизированные, рабочие места специалистов);
- телемедицинские системы и др.

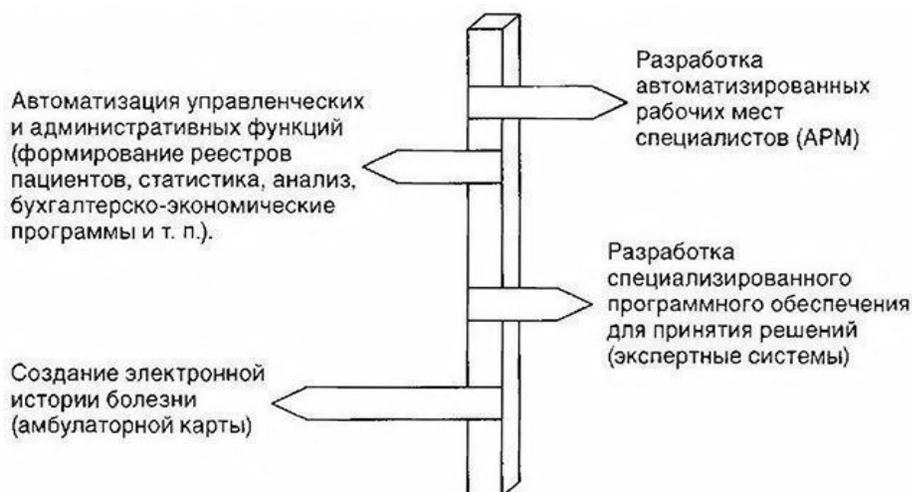


Рис.1. Составляющие компьютерной системы

Административные медицинские системы обеспечивают информационную поддержку функционирования медицинского учреждения, включая автоматизацию административных функций персонала. МИС этого уровня обеспечивают управление больничной, амбулаторно-поликлинической и специализированными службами на административно-территориальном уровне [3].

В функциональном плане в системе можно условно выделить пять базовых компонентов: планирование и прогнозирование деятельности; учет и контроль за деятельностью учреждений и формированием отчетности; оперативное управление отдельными службами и вспомогательные задачи (создание и ведение классификаторов, нормативов и т.п.). Сюда же входят информационные системы для решения специализированных медицинских задач, обеспечивающих информационную поддержку деятельности работников специализированных медицинских служб, в частности информационные системы для отдельных направлений: взаиморасчетов в системе ОМС; управление экстренной медицинской помощью по ликвидации последствий ЧС; лекарственного обеспечения; персонифицированные регистры. Персонифицированные регистры территориального уровня

содержат информацию на прикрепленный контингент муниципального образования, субъекта РФ. Регистры заменяют многочисленные бумажные формы документации (журналы по учету больных по отдельным заболеваниям, по возрастно-половому составу, по диспансерному наблюдению) и облегчают переход на безбумажную технологию. Регистр обеспечивает решение следующих задач: хранение полицейской картотеки для получения данных по запросам специалистов; формирование государственной отчетности. Кроме того, регистр позволяет более объективно оценивать эффективность проведения профилактических, лечебно-диагностических и реабилитационных мероприятий.

Персонифицированные регистры, по сути, служат «кирпичиками» территориальной системы мониторинга здоровья и здравоохранения. Обязательное требование — наличие системы защиты конфиденциальности персонифицированных данных при их передаче по телекоммуникационным сетям. В конечном итоге речь идет о создании корпоративной информационной системы, непосредственно объединяющей информационные ресурсы ЛПУ и органов управления здравоохранением с использованием телекоммуникационных сетей.

Для реализации этой задачи потребуются большие финансовые ресурсы (сопоставимые с годовым бюджетом всей системы здравоохранения отдельной территории), а также подготовка управленческих кадров, способных пользоваться современными компьютерными технологиями.

В этой связи инициатива в области внедрения компьютерных технологий и автоматизации процессов управления ресурсами в здравоохранении должна исходить от органов управления здравоохранением и ТФОМС, которые в ряде субъектов РФ достаточно результативно проводят эту работу.

К таким территориям можно отнести Новгородскую, Мурманскую, Ростовскую области, Москву, Санкт-Петербург и др. На федеральном уровне создание административных медицинских систем позволяет решать задачи, обеспечивающие стратегический уровень управления: мониторинг реализации программы государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи; мониторинг реализации национального проекта «Здоровье» и мониторинг эффективности работы органов государственной власти (ГАС «Управление»); социально-гигиенический мониторинг; мониторинг здоровья населения России (анализ динамики состояния здоровья населения в связи с социально-экономическими и экологическими факторами); ведение государственных регистров (регистр льготных категорий граждан Пенсионного фонда РФ и пр.); управление медицинскими учебными заведениями, движением и

переподготовкой медицинских кадров; учет и анализ материально-технических, финансовых ресурсов здравоохранения и др [4].

Поисковые информационные системы решают задачи информационного обеспечения медицинского персонала: подготовка реферативной информации для сотрудников; разработка и поддержка вебсерверов и поиск в интернете; создание и ведение профессионально ориентированных баз данных, регистров лекарственных препаратов, реестров медицинских услуг и др.

Системы этого класса не осуществляют обработку информации, но обеспечивают быстрый доступ к необходимым данным. Обычно поисковые системы подразделяются по видам хранимой информации (клиническая, научная, нормативная, юридическая и др.), по ее характеру (первичная, вторичная, оперативная, обзорно-аналитическая, экспертная, прогностическая и т.п.), по функциональному признаку (деятельность ЛПУ, материально-техническая база, лекарственные средства и др.). Различают документографические, фактографические и полнотекстовые поисковые системы. Рост числа фактографических и документографических поисковых систем объясняется тем, что в управленческой деятельности руководителя учреждения здравоохранения, в клинической работе врача, в научно-медицинских исследованиях оперативный доступ к фактографическим данным более важен, чем доступ к данным библиографическим. Последние содержат сведения о документах, требующих дополнительного изучения, а фактографические дают готовые результаты поиска информации.

В настоящее время имеется большое число коммерческих поисковых систем. Особое значение имеет интеграция медицинских поисковых систем в единую информационную сеть Интернет, что обеспечивает доступ любого врача-пользователя к информации и обмен этой информацией.

Системы для лабораторно-диагностических исследований предназначены для автоматизированной диагностики патологических состояний (включая прогноз и выработку рекомендаций по методам лечения), для отдельных нозологических форм и групп больных. Причем существует несколько классов таких компьютерных систем: лабораторные анализаторы; цифровые рентгенодиагностические комплексы; компьютерная томография; ультразвуковая диагностика; визуализация и сравнительный анализ результатов гистологических исследований и др. Исторически этот тип систем начал развиваться одним из первых среди медицинских информационных систем. Наиболее важные области применения лабораторно-диагностических систем — неотложные и угрожающие жизни состояния с недостаточной клинической симптоматикой, ограниченными возможностями обследования при высокой степени угрозы для жизни.

Такие системы могут быть использованы в составе телемедицинских систем многопрофильных больниц для дистанционной консультативной помощи пациентам, находящимся в учреждениях первичного звена (врачебные амбулатории, центры общей врачебной (семейной) практики, ЦРБ). Экспертные системы эффективно используют при решении задач диагностики, интерпретации данных, прогнозирования течения заболевания и осложнений.

Один из примеров экспертной системы — программно-технический комплекс АКДО, разработанный под руководством профессора В.В. Шаповалова, который используется для проведения медицинских осмотров населения. По мере внедрения информационных систем в учреждениях здравоохранения экспертные системы могут использоваться на более высоком качественном уровне — как системы интеллектуального анализа данных, поиска закономерностей и выработки альтернативных решений в управлении медицинскими учреждениями. Основные компоненты таких систем: база данных (знаний), алгоритм моделирования, интерфейсы пользователя и интерфейсы с фактографическими базами данных. В обучающей системе присутствует база данных, содержащая методическую и справочную информацию, позволяющую оценить и углубить знания обучающегося, тестовые задания и мультимедиа приложения для наглядного обучения.

Стандартные программы представляют собой различные комплексы тренировочных упражнений и практических методик, более сложные призваны помочь обучающимся в овладении навыками решения таких задач, как постановка диагноза, выработка плана лечения, прогнозирование отдаленных последствий.

Современные экспертные медицинские системы интегрированы с другими типами информационных систем. Больничные медицинские информационные системы объединяют в себе на основе электронной истории болезни (ЭИБ) функциональные возможности автоматизированных систем нескольких типов и комплексно решают задачи управления учреждением здравоохранения. Выработка и принятие на основе анализа ЭИБ интегрированных решений позволяют управлять процессами повышения качества медицинской помощи пациентам. ЭИБ служит электронным аналогом сводной истории болезни пациента, которая должна вестись на протяжении всей его жизни и аккумулировать всю касающуюся его здоровья информацию.

ЭИБ позволяет врачу в режиме реального времени получать доступ к структурированной информации о больном любой давности, хранящейся в архиве, и использовать ее для дальнейшего обследования, лечения и наблюдения пациента. Функционирование ЭИБ обеспечивается СУБД, База данных для ЭИБ состоит из двух основных компонентов: модуль нормативно-справочной документации и модуль хранения

данных. Нормативно-справочная документация включает территориальную и внутри учрежденческую нормативно-справочную информацию (справочники и классификаторы). Модуль хранения данных представляет собой банк ЭИБ по пролеченным (архивным) и проходящим лечение (оперативным) пациентам. В базе обеспечивается хранение всех сведений по каждому пациенту под уникальным идентификационным номером. Широкому внедрению таких систем препятствуют недостаточное развитие корпоративных информационных сетей медицинских учреждений, а также отсутствие необходимой нормативной базы.

При информатизации как лечебных учреждений, так и органов управления здравоохранением следует придерживаться следующих требований. В первую очередь использование компьютерных технологий не должно увеличивать объем работы медицинского персонала и существенно изменять стиль его работы. Во-вторых, изначально должны быть автоматизированы те структурные подразделения, где информация впервые фиксируется. Задачи управления требуют от руководителя любого уровня использовать и обрабатывать большой объем информации, проводить ее анализ в различных плоскостях, моделировать процессы и ситуации, структурировать материал для принятия управленческих решений.

Для оперативного и качественного выполнения этих задач существенную роль играет автоматизированное рабочее место руководителя, для разработки которого используются современные информационные технологии, такие, как оперативный анализ распределенных баз данных и сетевых технологий общего доступа, статистические пакеты и системы поддержки принятия решений, геоинформационные системы. Основным условием становления телемедицины стало развитие многоуровневой медицинской инфраструктуры, для взаимодействия отдельных элементов которой внедрение этих технологий оказалось наиболее востребовано см. (рис. 2).

Схема организации телемедицинских консультаций Это позволило проводить необходимые лечебно-диагностические консультации из федеральных и зарубежных медицинских центров, региональных медицинских учреждений для пациентов, находящихся на лечении в ЦРБ, центрах общей врачебной (семейной) практики.

Экономическая эффективность от внедрения телемедицины в практическое здравоохранение может оцениваться по таким Критериям, как снижение расходов на лечение из-за уменьшения числа ошибочных диагнозов и неадекватно выбранных схем лечения, сокращения непроизводительных затрат времени медицинского персонала на обучение с отрывом от своих рабочих мест.

Одно из направлений использования технологий телемедицины — внедрение дистанционных форм медицинского образования, которые позволяют поднять качество, прежде всего, постдипломной системы подготовки работников здравоохранения. Без квалифицированных кадров, обладающих практическими навыками работы с компьютерными технологиями, невозможно обеспечить эффективное функционирование всей системы здравоохранения. К АРМу врача-клинициста (терапевта, хирурга, акушера-гинеколога, травматолога, офтальмолога и др.) предъявляются требования, соответствующие специфике их врачебных функций. В составе АРМа могут быть экспертные системы, математические модели, обеспечивающие анализ различных ситуаций и предоставляющие специалисту дополнительную информацию для принятия клинических решений [5].

Важнейшее направление использования информационных систем в здравоохранении — телемедицина. Истоки возникновения телемедицины относят к организации врачебного контроля космонавтов при космических полетах. С появлением сетевых технологий, современных методов передачи информации, позволивших обеспечить многосторонний обмен видео- и аудиоинформацией, телемедицина получила новый мощный импульс в своем развитии.

Актуальность теоретического обоснования информационных систем, в том числе медицинских, как объекта оценки объясняется тем, что они обеспечивают вклад в мировую экономику, занятость огромной армии IT-специалистов, рост налоговых доходов от этой деятельности, повышение качества медицинских услуг и сохранение здоровья людей и, соответственно, развитие экономики.

Особенность теоретического обоснования оценки программного обеспечения для МИС заключается в специфике самого объекта оценки. Разработка МИС относится к области инженерной деятельности в сфере информационных технологий. К тому же необходимо учитывать специфику потребителя данных информационных систем — сферу здравоохранения.

Развитие МИС в мире берет свое начало с 50-х гг. прошлого столетия, от поддержки принятия медицинских решений на компьютерной основе до создания всемирной беспроводной связи с применением облачных технологий. Различия в уровнях территориальной структуры здравоохранения, уровне компьютеризации МИС, целевом назначении и функциональных возможностях МИС накладывают отпечаток на толкования данного понятия. Сферы применения МИС имеют широкий диапазон, который постоянно расширяется. Специфика программного обеспечения для МИС как объекта оценки заключается в том, что его можно оценивать либо как комплекс программ, представленных в различном виде, либо как отчуждаемое произведение,

отчуждаемость обеспечивается наличием прилагаемой документации и данных.

Современные технологии в медицине

Внедрение ИТ в сферу здравоохранения позволяет улучшить качество обслуживания, заметно ускорить работу персонала и снизить затраты на обслуживание для пациентов. Эти преимущества теперь доступны каждой клинике. Современное программное обеспечение RoboMed дает такую возможность каждому своему пользователю. Это отечественная система, которая позволяет вывести учреждение на новый уровень обслуживания и работы.

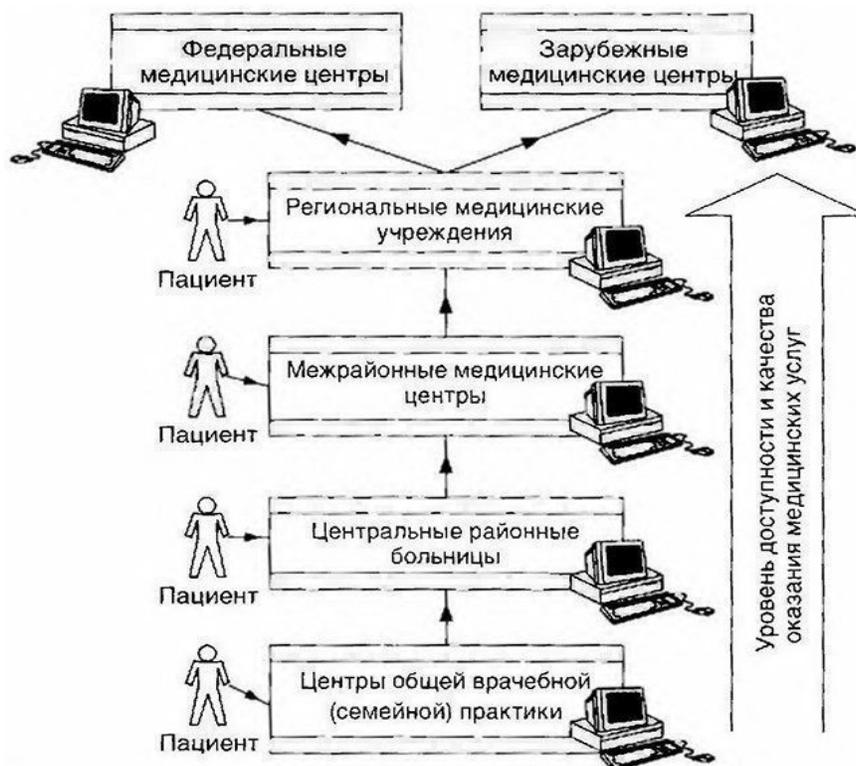


Рис. 2. Концепция многоуровневой медицинской инфраструктуры

Информационные технологии в медицине и здравоохранении помогают решить следующие задачи: вести учет пациентов клиник; наблюдать дистанционно за их состоянием; сохранять и передавать результаты диагностических обследований; контролировать правильность назначенного лечения; проводить удаленное обучение ;давать консультации малоопытным сотрудникам.

Информационные технологии (ИТ) в современном мире применяются повсеместно. Здравоохранение не стало исключением. Современные ИТ разработки оказывают положительное влияние на

развитие новых способов организации медицинской помощи населению. Большое количество стран уже давно активно используют новые технологии в сфере здравоохранения. Проведение теле-консультаций пациентов и персонала, обмен информацией о больных между различными учреждениями, дистанционное фиксирование физиологических параметров, контроль за проведением операций в реальном времени — все эти возможности дает внедрение информационных технологий в медицину. Это выводит информатизацию здравоохранения на новый уровень развития, положительно сказываясь на всех аспектах его деятельности. Компания Робомед Системс разрабатывает собственный программный продукт и вносит свой вклад в развитие медицинских технологий.

Информационные технологии в медицине дают возможность проводить качественное наблюдение за состоянием пациентов. Ведение электронных медицинских карт позволяет сократить время сотрудников клиник, потраченное на оформление различных бланков. Вся информация о пациенте представлена в одном документе, доступном медицинскому персоналу учреждения. Все данные об обследованиях и результаты процедур также вводятся непосредственно в электронную медицинскую карту. Это дает возможность другим специалистам оценить качество назначенного лечения, обнаружить неточности диагностики.

Применение ИТ в медицине позволяет врачам проводить онлайн-консультации в любое удобное время. При этом повышается доступность медицинских услуг. Люди могут получить квалифицированную помощь от опытных врачей удаленно. Это особенно необходимо тем людям: проживающим в географически удаленных районах ; с ограниченными физическими возможностями; попавшим в чрезвычайную ситуацию которые находятся в замкнутом пространстве.

Этапы развития МИС

Начало формирования рынка медицинских информационных систем было положено в 1960-х гг., когда они использовались в первую очередь для инвентаризации больницы. Современные МИС приобретают все большую актуальность. Они включают в себя множество приложений, учитывающих сложные бизнес-процессы, дорогостоящие ресурсы, промышленные масштабы оказания медицинской помощи, проблемы качества лечения, стандартизацию медицинских услуг, оптимизацию издержек, и в целом обеспечение эффективности системы здравоохранения. А программное обеспечение, которое является одним из обязательных компонентов МИС, наряду с документацией и информационным обеспечением, становится все более востребованным. Рынок программного обеспечения, в том числе для изделий медицинского назначения и типовой аналитики, насыщен обширным

количеством интеллектуального продукта, включая пакеты прикладных программ.

Перспективы и применение информационных технологий в медицине

Сегодня медицинские информационные системы активно развиваются, позволяя учреждениям работать все эффективнее и быстрее. Финансовые вливания в разработку новых медицинских ИТ положительно сказываются на их развитии и усовершенствовании.

Возможности современных ИТ в здравоохранении позволяют оказать положительное влияние на все аспекты медицинского обслуживания. Применение информационных технологий в медицине также позволяет: проводить дистанционное обучение; налаживать связи с коллегами для обмена опытом; получать новейшую информацию в области здравоохранения.

Кроме этого, технологии позволяют улучшить управление лечебным учреждением. Медицинские системы дают возможность автоматизировать работу: администрации клиники; планово-экономического отдела; отдела кадров; проводить регистрацию приходно-расходных операций; выполнять контроль складов; формировать заявки на поставки лекарственных препаратов; контролировать расход медикаментов; проводить списание материалов, препаратов; создавать и передавать вышестоящим органам отчетную документацию.

Список литературы:

1 Назаренко Г.И., Гулиев Я.И., Ермаков Д.Е. Медицинские информационные системы. – М., 2011. – 356 с.

2 Теория и практика / под ред. Назаренко Г.И., Осипова Г.С. – Москва: Физматлит, 2005. – 320 с.

3 Букарев М.Г., Волкова Н.В., Городецкая В.Ф. и др. Медицинская информационная система в ЦРБ: неопределенное будущее или реальность? Здравоохранение. — 2002. – № 1. – С. 155-158

4 Егоров А.В, Стародубов В.И, Савостина Е.А. Информационное обеспечение задач организаций здравоохранения, ОМС и ДМС в единой региональной корпоративной системе здравоохранения [Электронный ресурс], 2004. – № 10. – С. 179-186

5 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://medbe.ru/materials/obshchestvennoe-zdorove-i-zdravookhranenie/klassifikatsiya-meditsinskikh-informatsionnykh-sistem/medbe.ru>

FTAХР 27.01.45

М. Толымбекбаева¹, Е. Айтжанов¹

¹Абай атындағы Қазақ Ұлттық педагогикалық университеті,
Алматы қ., Қазақстан

МАТЕМАТИКАДАН СЫНЫПТАН ТЫС ЖҰМЫСТАРДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ

Андатпа. Сыныптан тыс жұмыс – оқу – тәрбие процесінің ажырағысыз бөлігі. Ол оқушылар білімін тереңдете түсуге, олардың дарыны мен логикалық ойлауын дамытуға, ой-өрісін кеңейтуге көмектеседі. Мақалада сыныптан тыс жұмыстардың күнделікті сабақтан айырмашылықтары қарастырылған. Оқушылардың белсенділігін, өзара қарым-қатынасын қалыптастыруға, алған білімдерін ары қарай жетілдіруге ықпал ету көзделген. Сонымен қатар оқушылардың математикаға қызығушылықтарын арттыру проблемасы, сыныптан тыс жұмыстарды ұйымдастыру жайлы да жазылған.

Кілт сөздер: математика, сыныптан тыс жұмыстар, логикалық тапсырмалар, интеллектуалды ойын (сайыс).

Аннотация. Внеклассная работа является неотъемлемой частью учебного процесса. Внеклассная работа помогает учащимся углублять свои знания, развивать свои таланты и логическое мышление и расширять их ум. В статье рассмотрены отличие между внеклассных и повседневным уроков. Предусмотрен активность учеников, взаимоотношение и способствовать дальнейшему улучшению полученных знаний. А также в статье говорится о проблеме повышения интереса учащихся к математике и организация внеклассных мероприятий.

Ключевые слова: математика, внеклассная работа, логические задачи, интеллектуальная игра.

Abstract. The internal work is based on an unobtrusive document of the process. The internal work promotes the blustering of the souls, the talents of the talent, and the growth of their logic and the expansion of their minds. The article examines the difference between extracurricular and everyday lessons. Provides activity of students, the relationship and contribute to further improve the knowledge. But also the problem of interest in the mathematics and organization of the internal work.

Key words: mathematics, the internal work, logical tasks, intellectual game.

Бүгінгі таңда жаңа білімді адамды қалыптастыру барысында мектептің қызметі күннен-күнге ұлғая түсуде. Сондай қызметтерінің бірі – сабақтар мен сыныптан тыс жұмыстар.

Сыныптан тыс жұмыстардың мемлекеттік жоспары болмайды, әрі баға да қойылмайды. Оқушылар өз еркімен қатысады. Оқушылардың шығармашылық қасиеттерін дамытуға, қалыптастыруға, оқушылардың өз бетінше жұмыс істеуге және ұжымдық жұмысқа ынтасын арттыруға мектептен және сыныптан тыс жұмыстардың пайдасы мол. Демек, мұғалімнің мектептен және сыныптан тыс жұмысты ұйымдастырудағы оқушылардың ынта-ықыласын оята білуі арқылы жүргізілген жұмыстар табысты болып қана қоймайды, нәтижесінде оқушылар білімді берік игеріп, іс жүзінде пайдаланатын болады [1].

Мысалға математикадан өткізілетін сыныптан тыс жұмыстардың күнделікті сабақтардан айырмашылықтарына тоқталайық.

Біріншіден, сыныптан тыс жұмыстың мемлекеттік бағдарлама бойынша қатаң түрде шектелмегендігі болып табылады. Онда математикалық материалдар оқушылардың білімі мен біліктілігіне сәйкес етіп беріледі. Яғни, математикадан сыныптан тыс жұмысқа тапсырмалар жинақтағанда өтілген бағдарламалық материалға сәйкес келгені абзал. Математика пәнінен оқушылардың жалпы білім мен біліктілік деңгейін ескеру керек және де математикалық тапсырмалар сабақта өтілетін есептермен бірдей болуы шарт емес.

Екіншіден, күнделікті сабақ 45 минутқа жоспарланатын болса, сыныптан тыс жұмыстар мазмұны мен өтілу формасына қарай бірнеше минуттан бір сағатқа дейін есептелуі мүмкін.

Үшіншіден, күнделікті сабаққа сыныптағы оқушылардың жасына, тұратын мекен-жайына қарай ұжымға біріктіліп міндетті түрде құрамы қажет болса, сыныптан тыс жұмысқа өз қалауы бойынша сол мектептегі бір сыныптан немесе бірнеше сыныптардан біріктірілген топтар болып, оның құрамы өзгеріп отыруы да мүмкін [2].

Математикадан ұйымдастырылатын сыныптан тыс жұмыстарда ұсынылатын материалдардың мазмұны немесе формасы жағынан қызықты болуы үшін сабақта ойын есептері мен түрлі ойындар, тапсырмалар орындау кеңінен қолданылу керек.

Сыныптан тыс жұмысты мұғалім барлық оқушылармен жүргізеді. Онда бір немесе бірнеше нақтылы форма қолданылуы мүмкін: математикалық үйірме, математикалық апталық немесе айлық, математикалық кештер, математикалық күрес, әр түрлі жарыстар, ойындар, викториналар, конкурстар, топтық жарыстар, математикадан мектеп олимпиадасы, көңілді математиктер клубы және тағы басқа [3].

Осығын орай Алматы қаласы, Әди Шәріпов атындағы № 16 ЖББМ КММ мектебінде математика апталығында 5 сыныптар арасында өткен

«XXI ғасыр көшбасшысы» интеллектуалды сайысының жоспарын ұсынбақпын.

Сынып: 5 сыныптар арасында

Сабақтың тақырыбы: «XXI ғасыр көшбасшысы»

Мақсаты: Білім алушылардың ойлау қабілетін дамыту, шапшаңдыққа үйрету, математика пәніне деген қызығушылығын арттыру, есеп шығару, логикалық ойларын дамыту.

Көрнекілігі: компьютер слайды, интерактивті тақта, карточколар, геометриялық фигуралар.

Сабақ түрі: Интеллектуальды сайыс

Сабақ әдісі: Сұрақ- жауап, ауызша жаттығу, есептер шығару.

Сабақтың жүргізілу барысы:

Жүргізуші:

Шақырамыз келіңіз танысуға,

Күш өнер білімменен алысуға.

Бар өнерді салайық ортамызға,

Канеки, кім шығады сайысуға, - деп, ортаға сайыскерлерді шақырайық.

Бүгінгі сайысымыздың әділқазылар алқасымен танысайық.

Ғылымның сырын ұғына,

Шығындар білім шыңына.

Ұқыптылық пен зеректік,

Жеткізер сіздердей өренді.

Жеңістің мынау шыңына. - дей келе сайыскерлерімізге сәт-сапар тілейік.

Сабақтың жоспары:

- 1.«Ұйымдастыру»
2. «Бәйге» ойыны
3. «Полиглот» ойыны
4. «Сикырлы ұяшықтар» ойыны
5. «Бәрі бір әріптен» ойыны
6. «Математика суретте» ойыны
7. Жеңімпазды анықтау
8. Қорытынды.

1-кезеңде оқушылар топтарға бөлінеді, топтар өздерін таныстырады, топбасшылары сайланады.

2-кезең. «Бәйге» ойыны. Әр топтан бір оқушыдан шығып қойылған он сұраққа жауап береді.

I топ

1. Айдынның асқардан бойы ұзын, бырақ жанаттан кіші, кім ұзын?
(Жанат ұзын)
2. Менің атым Медет. Менің ағамның бір ғана інісі бар. Менің ағамның інісінің аты кім? (Медет)
3. Термометр аяз болғасын -3 градус көрсетіп тұр. Осындай 2 термометр неше градус көрсетеді? (-3)

4. Үстел үстінде 3 стакан шие тұр. Марат 1 стакан шиені жеп қойды. Неше стакан қалды? (3 стакан)
5. 2 бала шахматты 2 сағат ойнайды. Олардың әрқайсысы неше сағат ойнайды? (2 Сағат)
6. Допты лақтрғанда, доп сол ізімен кері қайту үшін оны қалай лақтыру керек? (Жоғары)
7. Торда 12 құс отыр. Оның 11-нен басқасы ұшып кетті. Торда неше құс қалды? (12 Құс. Тордан ұша алмайды)
8. Төртбұрышты үстелдің бір бұрышын кесіп тастасақ неше бұрышы қалады? (5)
9. 100 шөже, 100кг бидайды 100 күнде жейтін болса, 10 шөже,10 күнде қанша бидай жейді? (10кг)
10. Бір жүк машинасының артында бір шелек тұр. Жаңбыр жауа бастады.Шелек жүк машинасы тоқтап тұрған кезде тез тола ма, әлде жылдам кетіп бара жатқан кезде ма? (Бірдей)

II топ

1. Айнұр мектепке бара жатып алдынан үш баланы жолықтырды. Мектепке қанша бала келді. (1 бала)
2. Қолымызда 10 саусақ бар, 10 қолда неше саусақ бар? (100)
3. ат жегілген шана 1 сағатта 15 км, жүріп өткен. Әрбір аттың жылдамдығы қандай? (15 км/сағ)
4. Алмұрт алмадан ауыр, ал алма шабдалдан ауыр. Қайсысы ауыр - алмұрт па шабдал ма? (Алмұрт)
5. Түйекұс аяқпен тұрғанда 10кг салмақта балады. Бір аяқпен тұрғанда қандай салмақта? (10 кг)
6. 1кг мақта ауыр ма, 1кг темір ауыр ма? (бірдей)
7. Сымда 10 торғай отыр. Айдар 1торғайды таспен ұрып құлатты. Сымда неше торғай қалды? (Қалмады)
8. Бөлмедегі әр бұрышта бір мысықтан және оған қарама-қарсы 3 мысықтан отырса, бөлмеде қанша мысық отыр? (4 мысық)
9. Қаламсап дәптерден қымбат,ал қарындаш қаламсаптан арзан. Қайсысы қымбат-қарындаш па әлде дәптер ма? (Дәптер)
10. Кітаптың құны теңге және кітап құнының жартысына тең. Кітап қанша тұрады? (теңге)

III топ

1. Кесіндінің бір ұшын кесіп тастағанда неше ұшы қалады? (2)
2. Қараңғы бөлмеде майшам мен керосин лампасы бар. Бірінші не жағасыз? (Сіріңке)
3. Суға қай кезде қолды кесіп алуға болады? (Мұз боп қатқанда)
4. Бір жанұяда бес ұл бар. Олардың әрқайсысының қарындасы бар. Сол жанұяда қанша бала бар? (6)
5. Үш тауық үш күнде 3 жұмыртқа салады. 12 тауық 12 күнде неше жұмыртқа салады? (12)

6. Бір жұмыртқа 4 минутта піседі, Он жұмыртқа неше минутта піседі? (4 минут)
 7. 7 қарындаш 8 дәптерден қымбат тұрады. Қайсысы қымбат. 8 қарындаш па әлде 9 дәптер ма? (8 қарындаш)
 8. Бүгін 2 санның қосындысы тақ болса, олардың көбейтіндісі тақ па жұп па? (жұп)
 9. Сағат 12де Алматыдан талғарға қарай 80км/сағ жылдамдықпен жеңіл машина жолға шықты. Олар тоқтамастан жүріп отырды. Кездескенде 2 машинаның қайсысы Алматыдан қашығырақ болады? (бір машина)
 10. Үйдің 6-қабатына дейінгі басқыштың ұзындығы 2-қабатқа дейінгі басқыштың ұзындығынан неше есе ұзын? (3есе)
- 3-кезеңде көп нүктенің орына дұрыс жауапты тауып үш тілде айту керек.

ПОЛИГЛОТ

- ▶ Жазылуы 0 цифрымен немесе 5 цифрымен аяқталатын натурал сандар бөлінеді. (беске, пять, five)
- ▶ Жазылуы 0 цифрымен аяқталатын натурал сандар бөлінеді. (онға, десять, ten)
- ▶ Цифрларының қосындысы 9-ға бөлінетін натурал сандар ... бөлінеді. (тоғыз, девять, nine)
- ▶ Цифрларының қосындысы 3-ке бөлінетін натурал сандар ... бөлінеді. (үш, три, three)
- ▶ Егер сан 2-ге де, 3-ке де бөлінсе, онда ол сан ... да бөлінеді. (алты, шесть, six)
- ▶ Жазылуы жұп цифрмен аяқталатын натурал сандар бөлінеді. (екіге, два, two)

4-кезеңде деңгейіне байланысты ұяшықтар берілген. Сол ұяшықтарды талдау арқылы сұрақтарға жауап береді.

Кесте 1

Ертедегі қазақ халқының есептері

Ертедегі қазақ халқының есептері	20	30	40	50
Ойлан тап	20	30	40	50
Сюжеттік есептер	20	30	40	50

20-ұяшық: Біреу алты жылқысына күн сайын он қадақ сұлы беріп жүреді. Жем жылқының жасына қарай бөлінеді: биеге - үш қадақ, құнандарына - екі қадақ, тай басына - бір қадақ. Мал иесі үйіне алыстан келіп, қонақ болып отырған жекжатына әңгіме арасында өзінің тіршілігін

айтып қалады. «Сонда бие нешеу, құнан нешеу, тай нешеу болғаны?» - деп, қонақ жылқы санын іштей есептеуге көшіпті. *Жауабы: Бір бие, екі құнан, үш тай.*

30-ұяшық: Талас өзенінің төменгі бойындағы көкмайса жерге тұс тұстан тоғыз жол келіп түйіседі. Сондықтан тоғыз жолдың торабы Тоғызторау деп аталады. Әйтеуір бір жылы сондағы құдық басына тоғыз аңшы келіп, бірімен - бірі түгел қол берісіп амандасып шығады.

-Бәріміз қанша рет қол алыстық? - дейді сонда жолаушылардың бірі.

-Кім білсін, ал мен өзім сегіз рет амандастым, - дейді екінші жолаушы.

Жауабы: Барлық қол алысулар саны - отыз алты.

40-ұяшық: Тоғыз жолаушы біріне - бірі қанша рет қол алысты? Ертеде бір жарлы жігіт жылдар бойы байға жалданып жүріп, ірілі - ұсақты біраз ешкі жинап алады. Бұлардың үлкен ешкілерінен тушалары екі есе, ал шыбыштары үш есе көп болады. Жігіт қыс бойы осы ешкілерін көзінің қарашығындай сақтап, аман есен бағып шығады. Көктемде шыбыштары - жылқы, тушалары - егізден, ал үлкен ешкілері - үшеннен лақ табады. Сөйтіп, енді жарлы жігіттің барлық ешкілерінің саны лақтарымен қосқанда 64-ке жетеді. Бұл үйде ең алғашында қанша шыбыш, қанша туша, қанша ешкі болған?

Жауабы: Үлкен ешкі саны - төртеу, олардың лақтарының саны - он екі, тушалар саны - сегіз, олардың лақтары - он алты, шыбыштар - он екі, олардың лақтарының саны да он екі.

50-ұяшық: Ағаш уықты, киіз туырлықты ауыл үйінің бас аяғы он жеті бас малы - жылқысы, сиыры, қойы болыпты. Үйдің ер азамат болып қалған баласы дамыл таппай жүріп, қыстау басына мая - мая шөп жинап алады. Қыс түсіп, мал қолға қараған кезде ол анасынан әр түлікке қанша баудан шөп салайын, деп сұрайды.

- Күн сайын әр жылқының алдына - алты, әр сиырға - төрт, қой басына екі баудан салсаң, мал қыстан қысыла қоймайды, балам.

- Жарайды апа, - деп бала малдарға шешесінің айтқанындай етіп, бау бау шөпті салып келеді.

- Барлық малға қанша бау шөп салдың, балам? - дейді шеше ұлына.

- Бәріне қырық сегіз бау шөп кетті, - дейді баласы, барлық жылқыға қанша бау салсам, барлық сиырға да сонша бау салдым, апа. Ал жылқы мен сиырды қоса есептегенде барлығына кеткен бау саны барлық қойға салынған бау санымен бірдей болады.

Бұл үйдің қанша жылқысы, қанша сиыры, қанша қойы болған?

Жауабы: 2 жылқы, 3 сиыр, 12 қой.

Ойлан тап.

20-ұяшық:

1.

$$\begin{array}{r}
 \triangle \quad \bigcirc \\
 + \quad \square \quad \diamond \\
 \hline
 3 \quad 5
 \end{array}
 \quad
 \begin{array}{r}
 \square \quad \diamond \\
 + \quad \square \quad \triangle \\
 \hline
 5 \quad 8
 \end{array}$$

$$\begin{array}{r}
 \square \quad \triangle \\
 + \quad \triangle \quad \bigcirc \\
 \hline
 ? \quad ?
 \end{array}$$

Жауабы: 53

30-ұяшық: 3 шырпыны қозғау арқылы 4 үшбұрыш шығарындар



40-ұяшық:

2.

$$\begin{array}{r}
 \odot \quad \triangle \quad \square \\
 + \quad \diamond \quad 4 \\
 \hline
 2 \quad 1 \quad 2
 \end{array}
 \quad
 \triangle + \diamond = ?$$

Жауабы: 10

50-ұяшық: Тортты тек үш рет қана кесу арқылы теңдей сегіз бөлікке бөліңдер.

Жауабы: Ең алдымен теңдей екіге бөлеміз, сосын екі бөлікті бірінің астына бірін қойып тағы бір кесу арқылы тең төрт бөлік аламыз. Ең соңында төрт бөлікті бастапқыдай бірінің астына бірін қою арқылы тағы да бір рет кесеміз. Осылайша теңдей сегіз торт кесегін аламыз.

Сюжеттік есептер

20-ұяшық: Бір мектепте үш дос: дәрігер, мұғалім, ақын. Олардың фамилиялары: Боранбаев, Имашев, Саматов. Дәрігердің інісі де, қарындасы да жоқ, ол достарының ішінде ең кішісі. Саматов мұғалімнен үлкен және Боранбаевтың қарындасына үйленген. Олардың әрқайсысының фамилияларын атаңдар.

Жауабы: Мұғалім - Боранбаев,

Ақын - Саматов,

Дәрігер - Имашев.

30-ұяшық: Көшеде төрт қыз Әйгерім, Динара, Гүлсім, Назерке әңгімелесіп тұр. Жасыл көйлектегі қыз (Әйгерім мен Динара емес) көк көйлектегі қыз бен Назеркенің арасында тұр. Ақ көлектегі қыз қызыл көйлектегі қыз бен Динараның арасында тұр. Қыздардың әрқайсысы қандай көйлек киген?

Жауабы: Әйгерім – ақ,

Динара – көк,

Гүлсім – жасыл,

Назерке – қызыл

40-ұяшық: Үлкен ешкі саны - төртеу, олардың лақтарының саны - он екі, тушалар саны - сегіз, олардың лақтары - он алты, шыбыштар - он екі, олардың лақтарының саны да он екі.

Жауабы: Анар – 13 жаста,

Болат – 8 жаста,

Дана – 5 жаста,

Ғалия – 15 жаста.

50-ұяшық: Бір жігіт қызға ғашық болып, сөз салуға досын жібереді. Досының жауабы:

Барып едім жоқ екен,

Айтып едім келем деді,

Келмегені келгені ғой,

Келмегенде келер еді.

Жауапты түсіндіріңдер

5-кезеңде «Т» әрпінен басталатын математикалық терминдерді айытп жарысады.

6-кезеңде геометриялық фигураларды пайдалана отырып суреттер салады.

7-кезеңде әділ-қазылардың берген бағаларын есептей отырып, жеңімпаздар анықталады.

8-кезеңде сабақты қорытындылап, жеңімпаздарды марапаттайды.

Қорытындылай келе, сыныптан тыс жұмыстар оқыту барысында оқушылардың сыныпта алған білімін дамытып, ары қарай жетілдіруде маңызы зор. Сыныптан тыс жұмыстарды дұрыс ұйымдастыру арқылы оқушы бойында ұйымдастырушылық, белсенділік қасиеттерін, қызығушылықтарын дамытамыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1 Чесноков А.С. и др. Внеклассная работа по математике в IV-V классах / Под.ред. С.И.Шварцбурда. – М.: Просвещение, 1974. – 191 с.

2 Бидосов Ә. Математиканы оқыту әдістемесі. – Алматы: Мектеп, 2003. – 224 б.

3 Әбілқасымова А.Е. Студенттердің танымдық ізденімпаздығын қалыптастыру. – Алматы: Білім, 1994. – 190 б.

IRSTI 27.01.45

M. Sikymbay¹

¹Suleyman Demirel University
Almaty, Kazakhstan

UNDERSTANDING THE MATHEMATICAL ABILITIES IN PSYCHOLOGY AND PEDAGOGY

Abstract. The purpose of this work is to analyze the understanding and content of the concept of mathematical abilities and develop methodological recommendations for developing the mathematical abilities of high school students. One of the most important characteristics of the modern educational process is the development of mathematical abilities of students. This problem is interesting both in theoretical and in practical aspects. Today, due to the presence of various psychological currents in the understanding of mathematical abilities, there is no precise and rigorous understanding of the content of this concept. The ability to study mathematics is understood to mean individual psychological characteristics that meet the requirements of educational mathematical activity and determine, under otherwise equal conditions, the success of creative mastering of mathematics as a subject of study, in particular a relatively quick, easy and profound mastering of knowledge, skills, and skills in the field of mathematics. Achievement of the goal implies a decision to analyze the understanding of mathematical abilities in psychology and pedagogy, to reveal the level of development of mathematical abilities in modern high school students.

Key words: understanding mathematical abilities, reveal the level.

Аңдатпа. Бұл жұмыстың мақсаты математикалық қабілеттер тұжырымдамасының түсінігін және мазмұнын талдау және жоғары сынып оқушыларының математикалық қабілеттерін дамыту бойынша әдістемелік ұсыныстарды әзірлеу болып табылады. Заманауи оқу үрдісінің маңызды сипаттамаларының бірі студенттердің математикалық қабілеттерін дамыту болып табылады. Бұл проблема теориялық және практикалық жағынан да қызықты. Бүгін, салдарынан математикалық қабілеттерін түсіну әр түрлі психологиялық үрдістердің болуына, осы ұғымдар мазмұны жоқ дәл және қатаң түсінік бар. Математиканы

зерттеуге қабілеттілігі математика пәнінің талаптарына сай келетін және басқаша жағдайда тең жағдайда математиканы шығармашылық меңгерудің пәні ретінде, атап айтқанда, математика саласында білім, дағды және дағдыларды игерудің салыстырмалы жылдам, жеңіл және терең меңгеруін анықтайтын жеке психологиялық сипаттамалар деп түсініледі. Бұл жұмыс психология мен педагогикадағы математикалық қабілеттерін түсінуге, жоғары сынып оқушыларының математикалық қабілеттерін дамыту деңгейін анықтауға мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: математикалық қабілеттер тұжырымдамасы, деңгейді анықтау.

Аннотация. Цель данной работы проанализировать понимание и содержание понятия математических способностей и разработать методические рекомендации по развитию математических способностей старшеклассников. Одной из важнейших характеристик современного образовательного процесса является развитие математических способностей учащихся. Данная проблема интересна как в теоретическом, так и в практическом аспектах. Сегодня в силу наличия различных психологических течений в понимании математических способностей, нет точного и строгого понимания содержания этого понятия. Под способностями к изучению математики понимается индивидуально-психологические особенности, отвечающие требованиям учебной математической деятельности и обуславливающие при прочих равных условиях успешность творческого овладения математикой как учебным предметом, в частности относительно быстрое, лёгкое и глубокое овладения знаниями, умениями, навыками в области математики. Достижение поставленной цели предполагает решение проанализировать понимание математических способностей в психологии и педагогике, выявить уровень развития математических способностей у современных старшеклассников.

Ключевые слова: понимание математических способностей, выявить уровень.

The problem of developing abilities at the present time has become a social problem. Abilities are the subject of psychological and pedagogical studies, conducted from different positions and points of view. Abilities are something that is not limited to knowledge, skills and skills, but explains their rapid acquisition, consolidation and effective use in practice (ВМ Теплов).

A significant contribution to the development of a general theory of abilities introduced by В.М. Теплов. Ability, according to ВМ Теплов, can not exist otherwise than in the constant process of development. The ability that does not develop, which in practice people stop using, is lost in time.

There are several classifications of abilities. A.G. Maklakov [1] in his classification emphasizes, first of all, natural, or natural, abilities (basically biologically conditioned) and specifically human abilities, having a socio-historical origin. In addition to the division of abilities into general and special AG. Maklakov shares the ability to theoretical and practical.

Also A.G. Maklakov divides abilities into educational and creative. They differ from each other in that the former determine the success of learning, the assimilation of knowledge and skills by a person, while the latter determine the possibility of discoveries and inventions, the creation of new objects of material and spiritual culture. Summarizing the approach to the classification of abilities AG. Maklakova, we determined the place of mathematical abilities in the general system of human abilities. Mathematical abilities are included in the special higher intellectual abilities of a group of specific human abilities. Let us now consider the mathematical abilities in more detail. In the study of mathematical abilities, such vivid representatives of various trends in psychology, as A. Binay, E. Torndike and G. Reves, and such outstanding mathematicians as A. Poincaré and J. Adamar, contributed. A wide variety of areas of psychology determines a great variety in approaches to the study of mathematical abilities. Attempts to define mathematical abilities have been made repeatedly, but there is still no established definition of mathematical abilities [2]. The only thing in which all the researchers agree is the opinion that one should distinguish between ordinary, "school" abilities for mastering mathematical knowledge, for their reproduction and independent application, and creative mathematical abilities associated with the independent creation of an original and socially valuable product.

Back in 1918 A. Rogers' work noted two aspects of mathematical abilities, reproductive (related to memory function) and productive (related to the function of thinking). V. Betz defines mathematical abilities as the ability to clearly understand the inner connection of mathematical relations and the ability to accurately think with mathematical concepts. From the works of domestic authors it is necessary to mention the original article by D. Mordukhai-Boltovsky «The Psychology of Mathematical Thinking», published in 1918. The author, a specialist mathematician, attached special importance to the «unconscious thinking process», arguing that «the thinking of mathematics is deeply embedded in the unconscious sphere, then, surfacing on its surface, then plunging into the depths. A mathematician does not realize every step of his thought, as a virtuoso of the bow movement» [3].

The sudden appearance in consciousness of a ready solution of a problem that we can not solve for a long time, we explain by unconscious thinking, which continued to deal with the task, and the result emerges beyond the threshold of consciousness. According to D. Mordukhai-Boltovskiy, our mind is capable of producing laborious and complex work in the subconscious, where all «rough» work is done, and the unconscious work of thought even has

a lesser error than the conscious. The author notes the completely specific nature of mathematical talent and mathematical thinking. He argues that the ability to mathematics is not always inherent in even genius people, that there is a significant difference between the mathematical and the non-mathematical mind. Of great interest is the attempt of D. Mordukhai-Boltovsky to distinguish the components of mathematical abilities [4].

D. Mordukhai-Boltovsky also speaks about the types of mathematical imagination that underlie different types of mathematicians – «geometers» and «algebraists». Arithmeticians, algebraists and generally analysts, whose discovery is made in the most abstract form of breakthrough quantitative symbols and their interrelations, can not imagine as a «geometer».

In addition to general theoretical studies of the problem of mathematical abilities, attempts were made to perform an experimental analysis of the structure of mathematical abilities. This was first done by VA Krutetsky in his monograph «The Psychology of the Mathematical Abilities of Schoolchildren». Under the ability to study mathematics, he understands individual psychological characteristics that meet the requirements of educational mathematics and that, under otherwise equal conditions, determine the success of creative mastering of mathematics as a subject of study, in particular, a relatively quick, easy and profound mastering of knowledge, skills, and skills in mathematics [5].

D.N. Bogoyavlensky and N.A. Menchinskaya, referring to the individual differences in the learning abilities of children, introduces the concept of psychological properties that determine, other things being equal, success in teaching. They do not use the term «abilities», but in essence the corresponding concept is close to the definition given above. Mathematical abilities are a complex structural psychic formation, a peculiar synthesis of properties, an integral quality of the mind, encompassing its various aspects and developing in the process of mathematical activity. This set of properties are closely related, affect each other and form in their totality a unified system, the manifestations of which we conditionally call «mathematical giftedness». Consider the approach to identifying the structure of mathematical abilities, proposed by VA. Krutetsky [6]. The experimental material collected by the researcher allows us to speak of components that occupy an essential place in the structure of such an integral quality of the mind as mathematical talent. General outline of the structure of mathematical abilities at school age: Obtaining mathematical information.

a) The ability to formalize the perception of mathematical material, covering the formal structure of the problem.

Processing of mathematical information.

a) Ability to logical thinking in the sphere of quantitative and spatial relations, numerical and symbolic symbols. Ability to think with mathematical symbols.

b) The ability to quickly and broadly generalize mathematical objects, relationships and actions.

c) The ability to coagulate the process of mathematical reasoning and the system of appropriate actions. Ability to think with folded structures.

g) Flexibility of thought processes in mathematical activity. etc.) Striving for clarity, simplicity, economy and rationality of decisions.

e.) The ability to quickly and freely restructure the direction of the thought process, switching from direct to reverse thought.

Do not enter into the structure of mathematical endowments those components whose presence in this structure is not necessary (albeit useful). In this sense, they are neutral with respect to mathematical endowments. However, their presence or absence in the structure (more precisely, the degree of development) determines the types of mathematical mindset:

1. The speed of thinking processes as a temporary characteristic. The individual pace of work is not decisive. A mathematician can think slowly, even slowly, but very thoroughly and deeply.

2. Computational abilities (abilities for fast and accurate calculations, often in the mind). It is known that there are people who are able to produce in the mind complex mathematical calculations (almost instantaneous squaring and cube of three-digit numbers), but not able to solve any difficult problems. It is also known that there were phenomenal «counters» that did not give mathematics anything, and the outstanding mathematician A. Poincaré wrote about himself that even addition can not do without error.

3. Memory for numbers, formulas, numbers.

4. Ability to spatial representations.

5. Ability to visualize abstract mathematical relations and dependencies.

It should be emphasized that the scheme of the structure of mathematical abilities corresponds to the student's mathematical abilities. It is impossible to say to what extent it can be considered a general scheme of the structure of mathematical abilities, to what extent it can be attributed to fully developed gifted mathematicians.

It is well known that in any field of science, giftedness as a qualitative combination of abilities is always diverse and is unique in each individual case. But with a qualitative variety of giftedness, it is always possible to outline some basic typological differences in the structure of giftedness, to single out certain types that differ significantly from one another, in different ways, reaching equally high achievements in the corresponding field.

Analytic and geometric types are mentioned in the works of A. Poincaré, J. Adamar, D. Morduhay-Boltovsky, but with these terms they are associated more likely with a logical, intuitive way of creativity in mathematics. From domestic researchers, NA Menchinskaya dealt a lot with the individual differences of students in solving problems in terms of the ratio of abstract and

figurative components of thinking. It allocated students with a relative predominance:

- a) of figurative thinking over the abstract;
- b) abstract over figurative;
- c) the harmonious development of both types of thinking.

One can not think that the analytic type is manifested only in algebra, and geometric in geometry. The analytical warehouse can be manifested in geometry, and geometric - in algebra. VA Krutetsky [7] gave a detailed description of each type.

The established types seem to have a common meaning. Their presence is confirmed by many studies. In this point of our work we have examined the understanding of mathematical abilities in the psychological-pedagogical literature. Mathematical abilities occupy a prominent place in the overall structure of abilities. Mathematical abilities are a complex structural psychic formation, a peculiar synthesis of properties, an integral quality of the mind, encompassing its various aspects and developing in the process of mathematical activity. This set of properties are closely related, affect each other and form in their totality a single system, the manifestations of which are conditionally called «mathematical giftedness». Therefore, it is impossible to consider mathematical abilities as a simple ability to count, or solve mathematical problems.

Mathematical abilities are specific for each age period. In accordance with the subject of our study, let us consider in more detail the level of development of the mathematical abilities of high school students.

References:

- 1 Aristova, L.P. Activity of the schoolchildren's studies / L.P. Aristova. - M.: Enlightenment, 1968. – 138 p.
- 2 Aseev, V.G. Motivation of behavior and personality formation / V.G. Aseev - M.: Thought, 1976. – 158 p.
- 3 White-fronted, A.V. Teaching mathematics in accordance with the individual characteristics of the child / A.V. Breamy. – Questions of psychology. – 2001. – №5.
- 4 Gilev, D.K. On the question of the motivations of students' learning activity / D.K. Gilev. – Questions of development of cognitive interests in the process of training. – Sverdlovsk, 1970. – Pp. 3-20.
- 5 Gromtseva, A.K. Formation of readiness for self-education among schoolchildren / A.K. Gromtseva. – M.: Enlightenment, 1983. – 144 p.
- 6 Davydov, V.V. Theoretical foundations of developmental learning / V.V. Davydov – Primary school. – 1999. – № 7. – pp. 13-18.

IRSTI 27.03.02

D. Abdimanapov¹, Sh. Kadyrov², E. Rozakhunova¹

¹High School 153, Almaty, Kazakhstan

²Suleyman Demirel University, Almaty, Kazakhstan

CORRELATION BETWEEN OIL PRICES AND CURRENCY EXCHANGE RATES.

Abstract. In this article, we study how oil prices affect the USD vs. KZT exchange rates. Our methods base on elementary statistical data analysis. For this purpose, we collect Brent oil prices and US dollar exchange rates in Kazakh tenge for entire year of 2016, in a weekly basis. Our findings suggest that there is a strong correlation between two variables. Besides, we use simple linear regression analysis to provide a formula that predicts the USD rate given the oil price. To make the paper accessible to High school students, we keep most of the analysis as elementary as possible and self-contained.

Key words: linear regression, oil price, currency exchange, correlation.

Аңдатпа. Бұл мақалада мұнай бағасының АҚШ доллары және теңге айырбастау бағамына қалай әсер ететінін қарастырамыз. Біздің әдістер қарапайым статистикаға негізделген. Осы мақсатта біз 2016 жылғы апта сайын мұнай бағаларын және де теңге бойынша доллар айырбастау бағаларын жинаймыз. Біздің нәтижелеріміз екі айнымалы арасында мықты корреляцияның бар екенін көрсетеді. Бұдан басқа, мұнай бағасын ескере отырып, АҚШ долларының айырбастау бағасын болжайтын формуланы ұсыну үшін қарапайым сызықтық регрессиялық талдауды қолданамыз. Мақаланы орта мектептің оқушыларына қол жетімді ету үшін талдаудың көп бөлігін барынша қарапайым және өздігінен қамтамасыз етеміз.

Кілт сөздер: сызықтық регрессия, мұнай бағасы, валюта айыр бастау, корреляция.

Аннотация. В этой статье мы изучаем, как цены на нефть влияют на курс доллара США по отношению к тенге. Наши методы основаны на анализе элементарных статистических данных. С этой целью мы собираем цены на нефть и курсы доллара США за весь 2016 год. Наши результаты показывают, что существует сильная корреляция между двумя переменными. Кроме того, мы используем простой линейный регрессионный анализ, чтобы представить формулу, которая предсказывает курс доллара США с учетом цены на нефть. Чтобы сделать

статью доступной для учащихся старших классов, мы проводим большую часть анализа как можно более элементарно и автономно.

Ключевые слова: линейная регрессия, цена на нефть, обмен валюты, корреляция.

Kazakhstan has the largest economy in Central Asia. Its economy mainly rests on the growth of oil and gas sector. Kazakhstan is considered as «oil rich» country and as such it is a large oil exporter. Scientists believe that the current oil reserve of the Kazakhstan is three times higher than previously predicted back in 1980's.

In 2015, the Central Bank of Kazakhstan set the national currency to free float. This means, from this point, the market will determine the exchange rate by itself according to the supply and demand. In particular, the changes in oil prices will affect the currency exchange rates.

As (Gronwald, Mayr, & Orazbayev, 2009) concluded, the drop in oil prices has significant negative response to GDP, inflation, exports, and exchange rates. It is an important task to quantify these negative responses. In this note we want to investigate the relation between dollar exchange rates and world oil price fluctuations [1]. More specifically, we would like to see how changes in oil prices affects the USD rate in Kazakhstan. Similar problems were considered in different contexts, see e.g. (Chen & Chen, 2007) [2], (Basher, Haug, & Sadorsky, 2016) [3], (Reboredo, Rivera-Castro, & Zebende, 2014) [4], (Turhan, Hacıhasanoglu, & Soytas, 2013) [5], (Zhang, 2013) [6].

Next section reviews some of the statistics notions used in this article. In §3 we provide our data and carry out the statistical analysis to investigate the relation between oil prices and dollar rate. Finally, we end with a conclusion.

Preliminaries

In this section we review some preliminary material from statistics that we use throughout the text.

Value	Interpretation
From 0 to 0,3	Very Weak
From 0,3 to 0,5	Weak

From 0,5 to 0,7	Medium
From 0,7 to 0,9	Strong
From 0,9 to 1	Very Strong

Pearson Correlation coefficient is real number r between -1 and 1 that quantifies the dependence of two variables. If r is positive then there is a positive relation, which means if the first variable increases then so does the second variable. On the other hand, a negative value

indicates that when one variable increases the other decreases. The Table 1 summarizes the interpretation of r for positive values, and for negative values the ordering is reversed. If we are given the data points x_1, x_2, \dots, x_n and y_1, y_2, \dots, y_n from two variables then the correlation coefficient is computed by the following formula:

Table 1. Interpretation of correlation coefficient

$$r = \frac{\sum(x-\bar{x})(y-\bar{y})}{\sqrt{\sum(x-\bar{x})^2 \sum(y-\bar{y})^2}}$$

where $\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n x_t$, $\bar{y} = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^n y_t$.

When there is a strong correlation, first attempt is to try to find out if there is a linear relation. This is done in Statistics by considering Simple Linear Regression method. Given the data points x_1, x_2, \dots, x_n and y_1, y_2, \dots, y_n from two strongly correlated variables, the formula for linear regression line is given by

$$Y = aX + b,$$

where $a = \frac{n \sum x_i y_i - \sum x_i \sum y_i}{n \sum x_i^2 - (\sum x_i)^2}$ and $b = \frac{\sum y_i - a \sum x_i}{n}$. Regression line is the best fitting line to the data, that is, it is the line that minimizes the total distance from the line to the dependent variables (y_i 's). One can use the least square methods to obtain the above formulas for a and b .

Statistical analysis

Table 2

Weekly oil prices and USD rates in KZT for the entire year of 2016.

Date	Brent oil prices (\$)	USD rate in KZT
04.01.2016	29,36	339
11.01.2016	29,22	360
18.01.2016	29,57	361
25.01.2016	32,16	375
01.02.2016	30,83	370

Date	Brent oil prices (\$)	USD rate in KZT
04.07.2016	44,95	335
11.07.2016	45,09	337
18.07.2016	44,11	339
25.07.2016	41,31	344
01.08.2016	41,31	353

08.02.2016	28,94	358
15.02.2016	29,98	363
22.02.2016	29,71	350
29.02.2016	32,72	352
07.03.2016	38,38	344
14.03.2016	38,52	343
21.03.2016	39,29	345
28.03.2016	36,56	340
04.04.2016	36,63	343
11.04.2016	40,34	336
18.04.2016	40,27	333
25.04.2016	43,55	333
02.05.2016	44,34	327
09.05.2016	44,46	333
16.05.2016	46,21	329
23.05.2016	48,31	336
30.05.2016	48,52	336
06.06.2016	48,72	334
13.06.2016	48,07	336
20.06.2016	47,47	341
27.06.2016	47,54	338

08.08.2016	41,81	351
15.08.2016	44,53	343
22.08.2016	47,19	338
29.08.2016	44,18	339
05.09.2016	44,25	353
12.09.2016	43,06	337
19.09.2016	43,13	338
26.09.2016	44,53	336
03.10.2016	47,88	334
10.10.2016	49,42	331
17.10.2016	50,76	332
24.10.2016	48,44	330
31.10.2016	43,97	335
07.11.2016	42,92	339
14.11.2016	42,92	344
21.11.2016	45,75	339
28.11.2016	45,44	340
05.12.2016	51,31	333
12.12.2016	51,31	330
19.12.2016	51,94	335
26.12.2016	53,13	330

This is the main part of the article. Here we study our data and obtain the results we were aiming. To this end, we first list our data set in Table 2.

We used websites such as oilprice.com, oil-price.net, xe.com, and kase.kz to collect the data in Table 2. We considered the entire year of 2016, in a weekly basis. The first column shows the date (Monday) of a week when the corresponding values observed. The second and third columns contain the Brent oil price per barrel and dollar rate in KZT for the given date respectively.

We made use Microsoft Excel to make statistical computations. In particular, we obtained Pearson Correlation coefficient to be $r = -0.775$, which according to Table 1 shows that there is a strong negative correlation. This can be seen in Figure 1.

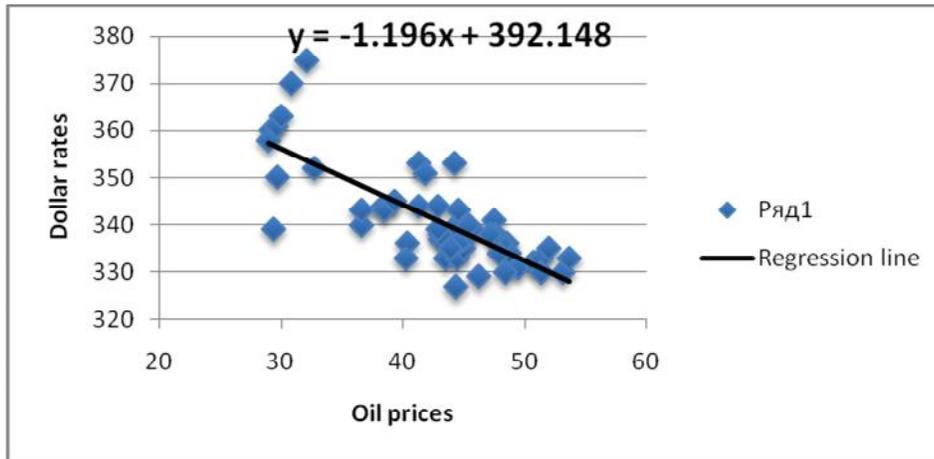


Fig.1.Oil price vs. dollar exchange rate graph with Trend line.

The same figure includes the simple regression line and formula:

$$y = -1.2x + 392.15.$$

Here, x is the independent variable, that is, oil price and y is the dependent variable, dollar rate in terms of Kazakh Tenge. More detailed linear regression analysis is depicted in Figure 2 which is obtained using StatPlus add-in for Excel.

Linear Regression							
Regression Statistics							
<i>R</i>	0.77517						
<i>R-square</i>	0.60089						
<i>Adjusted R-square</i>	0.59307						
<i>S</i>	6.73137						
<i>N</i>	53						
USD rate in KZT = 392.14759 - 1.19614 * Brent oil prices (\$)							
ANOVA							
	<i>d.f.</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>p-level</i>		
<i>Regression</i>	1.	3,479.23281	3,479.23281	76.78497	9.53115E-12		
<i>Residual</i>	51.	2,310.88039	45.31138				
<i>Total</i>	52.	5,790.11321					
	<i>Coefficient</i>	<i>Standard Error</i>	<i>LCL</i>	<i>UCL</i>	<i>t Stat</i>	<i>p-level</i>	<i>H0 (5%)</i>
Intercept	392.14759	5.88848	380.32597	403.9692	66.59573	0.	<i>rejected</i>

Brent oil prices (\$)	-1.19614	0.1365	-1.47019	-0.9221	-8.7627	9.53115E-12	rejecte d
-----------------------	----------	--------	----------	---------	---------	-------------	--------------

Fig.2. Linear Regression analysis of the data.

A high value of $R^2 = 0.66$ and small p values in Figure 2 are strong indicators that the model formula presented above well explains the given data. For instance, when oil price is $x = 50$ dollars, our formula predicts the dollar rate $y = -1.2 * 50 + 392.14 = 332.14$ KZT. For our data we see that on 10.10.2016 the oil price was 49.42\$ and dollar rate was 331 KZT which very close what formula gives.

We end this section by providing a forecast for dollar rate in 2018. In various websites it is possible to find oil price forecasts. We use average Brent oil price forecast of \$54.1 per barrel in 2018 from knoema.com website. Then, our formula predicts that average dollar exchange rate in 2018 will be $y = -1.2 * 54.1 + 392.15 = 327.23$ KZT.

Conclusion

In this note we studied relation between oil price and currency exchange rate by analyzing the data obtained for 2016. Our findings show that there is a strong relation between the two: 1 unit-decrease of oil price per barrel increases the dollar rate by about 1.3 units.

References:

- 1 Gronwald, M., Mayr, J., Orazbayev, S. Estimating the effects of oil price shockson the Kazakh economy [internet resourse]. – 2009. Ifo Working Paper.
- 2 Chen, S., Chen, H. Oil prices and real exchange rates // Energy Economics. – 2009. – № 29 (3). – pp. 390-404.
- 3 Basher, S. A., Haug, A. A., Sadorsky, P. The impact of oil shocks on exchange rates: a Markov-switching approach // Energy Economics. – 2016. – №54. – pp.11-23
- 4 Reboredo, J., Rivera-Castro, M., Zebende, G. Oil and US dollar exchange rate dependence: A detrended cross-correlation approach // Energy Economics. – 2014. – № 42. – pp. 132-139
- 5 Turhan, I., Hacıhasanoglu, E., Soytaş, U. Oil prices and emerging market exchange rates // Emerging Markets Finance and Trade. – 2013. – №49. – pp. 21-36.
- 6 Zhang, Y. The Links between the Price of Oil and the Value of US Dollar // International Journal of Energy Economics and Policy. – 2013. – № 3(4). – p. 341

МРНТИ 50.05.03

Е. Амиргалиев¹, С. Бегадил¹

¹Университет имени Сулеймана Демиреля
г. Алматы, Казахстан

ПОИСК ДУБЛИКАТОВ В ТЕКСТЕ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АЛГОРИТМА ШИНГЛА

Аннотация. В этой работе представлен подход анализа текстовой информации по задаче поиска дубликатов в тесте на основе алгоритма Шингла. Алгоритм реализован программным путем на контрольных примерах. Оценен результат алгоритма.

Ключевые слова: дубликат, неточный дубликат, шингл, хеши, супершингл.

Аңдатпа. Мақалада мәтіндік ақпаратты талдау барысында Шингл алгоритміне негізделген ұқсас мәтіндерді табу есебі қарастырылған. Алгоритм бақылау мысалдары үшін бағдарламалық жолмен іске асырылған. Алгоритм нәтижесі бағаланған.

Кілт сөздер. Дубликат, дәл емес дубликат, шингл, хеш, супершингл.

Abstract. In this paper, we present an approach for analyzing test information on the task of finding duplicates in a test based on the Shingle algorithm. The algorithm is implemented programmatically on test cases. The result of the algorithm is estimated.

Keywords: duplicate, inaccurate duplicate, shingle, hash, super-shingle.

В современных условиях проблема анализа и оценки всевозрастающего объема текстовой информации и изображений является актуальной задачей. Естественно, с усложнением представления изображения и большего объема текстовой информации, особенно, если в тексте встречаются слова и предложения на разных языках в процессе анализа поиск дубликатов (плагиат) является одной из важных и сложных задач. Задачи повышения качества анализа и определения дубликатов остается важнейшей задачей в компьютерном анализе. Основная проблема решения этой задачи - огромный объем данных, в том числе неструктурированных. Огромный объем данных делает его прямое решение (путем сравнения текстов документов) практически невозможным в разумные сроки.

В этой работе мы представили один из подходов решения данной задачи с помощью реализации алгоритма Шингла на контрольных примерах. Используя этот алгоритм, мы в расширенном варианте можем решать такие задачи, как поиск похожих записей [1, 2], поиск похожих изображений, группировка похожих документов и т.д.

Введение

Поиск неточных дубликатов позволяет предположить, являются ли два объекта частично идентичными или нет. Объект можно понимать как текстовые файлы, веб-страницы и другие типы данных. В этой статье я буду работать с текстом, но после понимания того, как работает алгоритм, перенос реализации на объекты, которые нам нужны, не составит труда.

В публикации об алгоритмах поиска неточных дубликатов используется версия алгоритма шингла, в которой используется случайная выборка из 84 случайных шинглова. Почему 84? Использование 84 случайно выбранных значений контрольной суммы позволит легко модифицировать алгоритм алгоритма супер-шинглы и мега-шинглы, которые значительно менее ресурсоемки [3]. Вполне возможно использовать один алгоритм для вычисления контрольной суммы, и этого будет достаточно для небольшого количества документов, но для минимизации числа операций сравнения нам нужно использовать 84 случайно выбранных контрольных сумм. Я использовал только один хэш CRC32 в моей реализации, но мы можем использовать другие хеши, например SHA1, MD5 и т.д.

Алгоритм шингла

Например, у нас есть два текста, и нам нужно предположить, являются ли они почти дубликатами. Реализация алгоритма включает в себя несколько этапов:

- канонизация текста;
- разделение текста на шинглы;
- контрольные суммы расчетов;
- поиск идентичных подпоследовательностей.

Канонизация текста. Контрольные суммы очень чувствительны к изменениям. Например, контрольные суммы для следующих двух текстов будут разными.

Hello world : -1948869038

Hello world! : 461707669

Разница между первым и вторым текстом только в символе в конце текста, но, как мы видим, контрольные суммы совершенно разные. Когда мы ищем дубликаты, нас не интересуют никакие восклицательные знаки, точки, запятые и т. Д. Мы заинтересованы только в словах (а не союзах, предложениях и т.д.).

Поэтому нам нужно очистить текст от бесполезных знаков и слов, которые не имеют смысла при сравнении, этот процесс называется «канонизация текста». Прежде всего нужно создать набор символов и слов, которые необходимо исключить из обоих текстов. Затем нужно очистить тексты от ненужных символов и слов. В рассмотренном варианте наборы стоп-слов и стоп-символов выглядят следующим образом:

стоп слова: слова, такие как я, я, мой, я, мы, наш, наш, мы, он, он и т. д. [2].

стопсимволы: .,!?:; - ()

К стоп символам включены знаки препинания, символы новой строки и вкладки. К стоп словам я включал союзы, предлоги и другие слова, которые при сравнении не должны влиять на результат. В общем, преобразование текстов в одну каноническую форму не ограничивается описанными действиями. Например, можно использовать морфологические анализаторы языков и т. д.

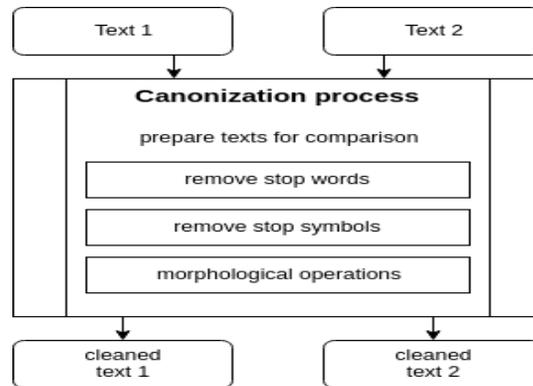


Рис.1. Канонизация текстов

Разделение текста на шинглы. После этапа канонизации нам нужно разбить тексты на подпоследовательности - шинглов. В моем примере я использовал 3 слова. Таким образом, разбивая текст на подпоследовательности, мы получаем набор шинглов. Количество установленных равняется количеству слов минус длина шингла плюс один.

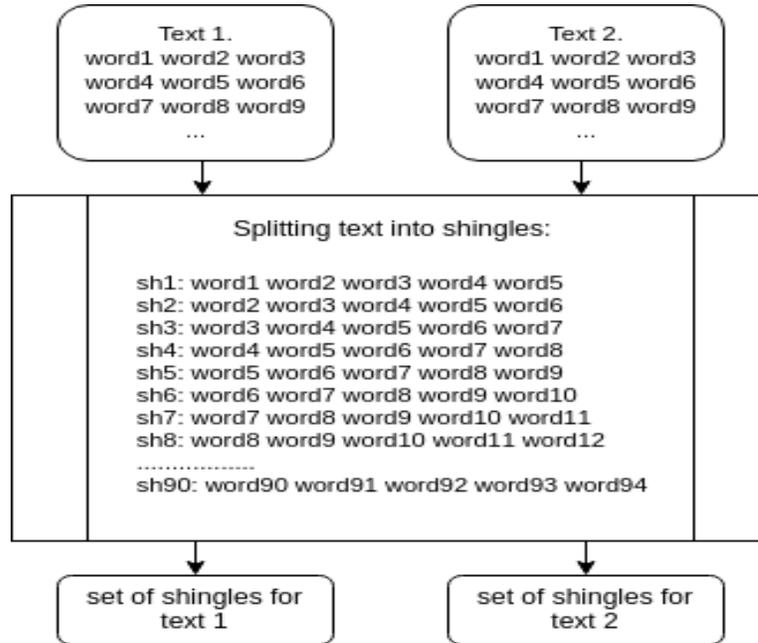


Рис.2. Разделение текста на шинглы.

Рассчитать контрольную сумму. После разбивки текста на шинглы нам нужно рассчитать контрольную сумму для каждого шингла. Я использовал только один хэш CRC32. Итак, результат ниже. Но когда у нас много текста, нам нужно вычислить 84 разных хэша и получить минимальное или случайное между ними и сравнить.

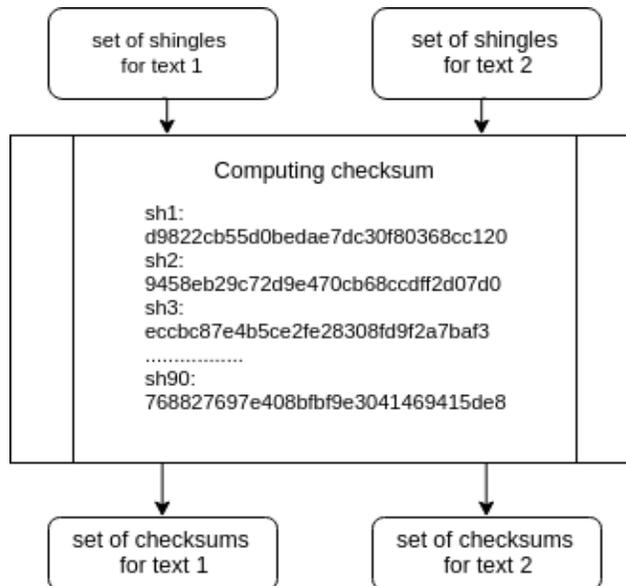


Рис. 3. Расчет контрольных сумм

Поиск идентичных подпоследовательностей.

Последний шаг - сравнение хэшей. Сравнение может быть разным. Например, если мы вычислили 84 хэша для каждого шингла, нам нужно найти случайное или минимальное между ними и сравнить попарно между первым и вторым текстом. Нами использован только один хэш. Итак, формулы были: $\text{similar_hashes_between_two_sets} * 2 / (\text{длина set1} + \text{длина set2}) * 100$. Эти формулы также называются коэффициентом Jaccard, который дает оценку подобия между двумя наборами. Коэффициент определяется как размер пересечения, количество черепицы, присутствующее в обоих, деленное на размер объединения, количество черепицы, присутствующих в обоих [4]. Если бы у нас была эта оценка подобия для пары документов, мы могли бы определить пороговое значение и сказать, что любые пары документов, которые находятся над данным счетом, являются почти дубликатами [5].

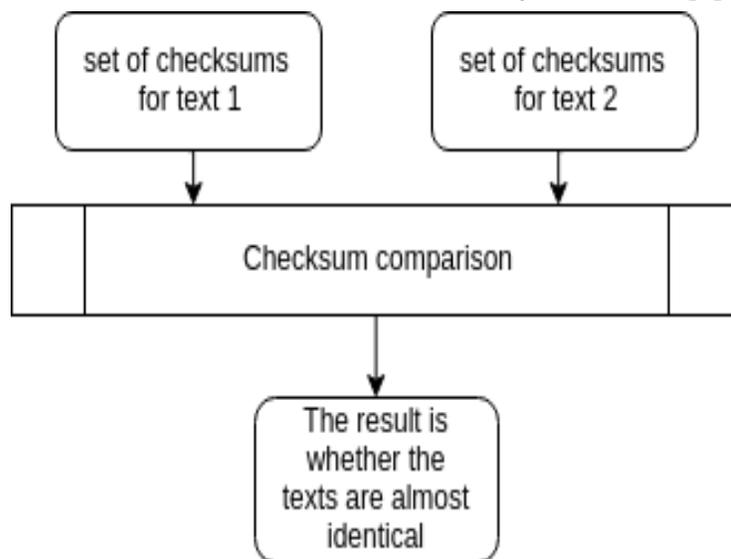


Рис. 4. Сравнение контрольных сумм

Пример. Предположим, что у нас есть два текста для сравнения. Первый из них.

‘Because Almas and Zhalgas arrived at the bus station before noon, I did not see them at the station.’ а второй текст ‘I did not see them at the station because Almas and Zhalgas arrived at the bus station before noon.’. Первый шаг показан на Диаграмме 5а. После очистки текста от стоп-слов и символов остановки в тексте 1 становится ‘almas zhalgas arrived bus station noon see station’ а текст 2 становится ‘see station almas zhalgas arrived bus station noon’.

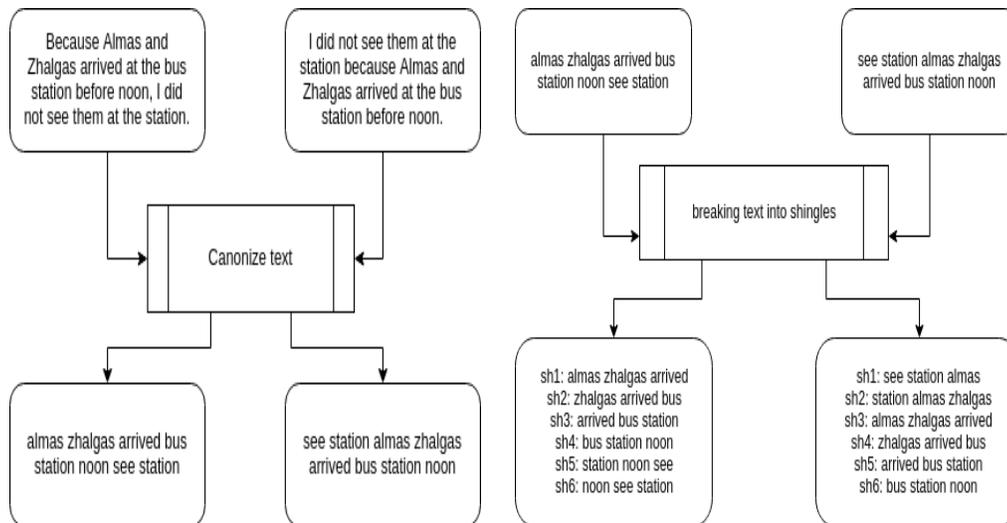


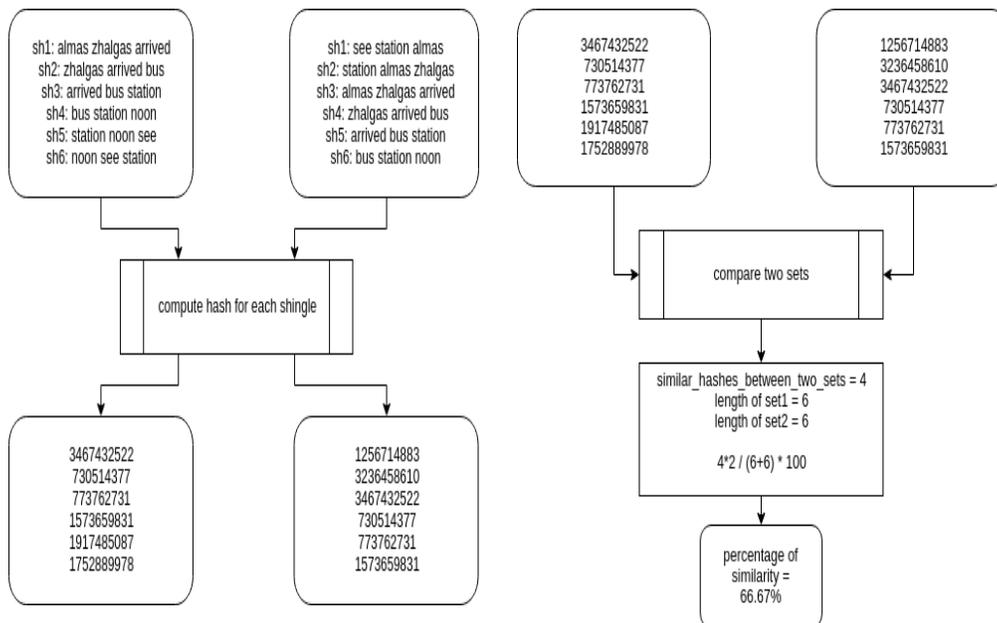
Рис.5а. Step 1

Рис.5б. Step 2

Второй шаг - разделить готовые тексты на шинглы. В моем примере я разделил текст на 3 слова. Итак, у нас будет («количество слов в очищенном тексте» - «длина шингла» + 1 = 8 - 3 + 1) 6 шингла в каждом тексте. Второй шаг показан на Рисунке 5б. После разделение нам нужно вычислить контрольные суммы для каждого шингла. Мой пример это простая реализация алгоритма шингла. Из-за этого я использовал контрольную сумму CRC32. Это показано на рисунке 5с.

Рис.5с. Step 3

Рис.5д. Step 4



Последний шаг - сравнение наших наборов контрольных сумм и процент вычисления сходства с использованием коэффициента Jaccard. В нашем случае подобная контрольная сумма (пересечение контрольной суммы текста1 и контрольной суммы текста2) будет равна 4. Нам нужно умножить ее на 2. Потому что у нас есть 2 набора. После того нужно разделить коэффициент пересечения на объединение наборов контрольных сумм. Чтобы найти процент, нужно умножить результат деления на 100. Таким образом, процент сходства будет $8/12 * 100 = 66,67\%$.

Таким образом в работе показан один из простых вариантов реализации рассмотренного алгоритма для контрольного примера. Но возможности работы алгоритма можно улучшить, повысив его производительность и точность сравнения текстов.

Сам алгоритм достаточно ресурсоемкий, поэтому будет полезно, если мы создадим механизм кэширования, который будет особенно важен для сравнения наборов файлов, чтобы каждый раз не вычислять контрольные суммы. Например, можно создать базу данных контрольных сумм файлов. После того, как сравним файлы, можно использовать предварительно вычисленные хэши, чтобы найти сходство.

Кроме того, чтобы повысить производительность при обработке больших объемов текста, не обязательно сравнить все полученные контрольные суммы, но только те, которые делятся на 25, или любое целое число от 10 до 40. Как показали экспериментальные тесты, это дает значительное увеличение скорости и не снижает точность. Но это работает только при обработке большого количества текста.

Список литературы:

- 1 Форум технологий Mail.Ru Group: Поиск неточных дубликатов в рунете [интернет ресурс]. – URL: https://www.searchengines.ru/tf_mailru_poisk_netochnyh_dublikatov_v_runete.html
- 2 NLTK's list of english stopwords [интернет ресурс]. – URL: <https://gist.github.com/sebleier/554280>
- 3 Зеленков Ю.Г, Сегалович И.В. Сравнительный анализ методов определения нечетких дубликатов для Web-документов. – [интернет ресурс]. – URL: http://rcdl2007.pereslavl.ru/papers/paper_65_v1.pdf
- 4 Shingling - Near Duplicate Detection [интернет ресурс]. - URL: <http://phpir.com/shingling-near-duplicate-detection>
- 5 Andrei, Z. Broder. Identifying and Filtering Near-Duplicate Documents [интернет ресурс]. – URL: <http://cs.brown.edu/courses/cs253/papers/nearduplicate.pdf>

IRSTI 72.15.33

U. Sabyr¹

¹Suleyman Demirel University
Almaty, Kazakhstan

ANALYSIS OF THE DEVELOPMENT OF EXPORT TRADE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract. Kazakhstan has embarked on an ambitious diversification program, aimed at developing targeted sectors like transport, pharmaceuticals, telecommunications, petrochemicals and food processing. In 2010 Kazakhstan joined the Belarus-Kazakhstan-Russia Customs Union in an effort to boost foreign investment and improve trade relationships. The Customs Union evolved into the Eurasian Economic Union in January 2015. During 2014, Kazakhstan's economy was hampered by Russia's slowing economy, the weakening ruble, falling oil prices, and problems at its Kashagan oil field. Kazakhstan devalued its currency, the tenge, by 19 percent in February and in November the government announced a stimulus package to cope with the economic challenges.

This article describes the general position of Kazakhstan in export trade. For this, a descriptive analysis of the data is used based on the areas of economic development of Kazakhstan already studied. The common goal is to identify the reasons and solutions to the problems at this stage of the economy development, as well as the forecast for the next five years.

Key words: Every eport, export policy, trade policy management, GDP, industries, economic growth, import trade, model, prophet model, prediction.

Аңдатпа. Қазақстан көлік, фармацевтика, телекоммуникация, мұнай-химия және азық-түлік өнімдерін өңдеу сияқты мақсатты секторларды дамытуға бағытталған ауқымды әртараптандыру бағдарламасын іске асыруға кірісті. 2010 жылы Қазақстан Беларусь - Қазақстан-Ресей кедендік одағына қосылып, шетелдік инвестицияларды ұлғайтуға және сауда қатынастарын жақсартуға бағытталған. Кедендік одақ 2015 жылдың қаңтарында Еуразиялық экономикалық одаққа айналды. 2014 жылы Қазақстан экономикасы Ресейдің бәсеңдейтін экономикасы, рубльдің әлсіреуі, мұнай бағасының құлдырауы және Қашаған кен орнындағы проблемалар болды. Ақпан айында және қарашада Қазақстан валютаның теңгеге девальвациясын 19 пайызға төмендетіп, экономикалық қиындықтармен күресу үшін ынталандыру пакетін жариялады.

Бұл мақалада Қазақстанның экспорттық саудадағы жалпы позициясы сипатталған. Бұл үшін деректердің сипаттамалы талдауы

қазіргі уақытта зерттелген Қазақстан экономикасының даму бағыттары негізінде қолданылады. Жалпы мақсаты - экономиканы дамытудың осы кезеңіндегі проблемалардың себептерін және шешімдерін анықтау, сондай-ақ алдағы бес жылдағы болжам.

Аннотация. Казахстан приступил к осуществлению амбициозной программы диверсификации, направленной на развитие таких целевых секторов, как транспорт, фармацевтика, телекоммуникации, нефтехимия и пищевая промышленность. В 2010 году Казахстан присоединился к Таможенному союзу «Беларусь-Казахстан-Россия» в целях стимулирования иностранных инвестиций и улучшения торговых отношений. Таможенный союз превратился в Евразийский экономический союз в январе 2015 года. В течение 2014 года экономике Казахстана мешала замедляющаяся экономика России, ослабление рубля, падение цен на нефть и проблемы на ее месторождении Кашаган. Казахстан девальвировал свою валюту, тенге, на 19 процентов в феврале, а в ноябре правительство объявило пакет стимулов для решения экономических проблем.

В данной статье описано общее положение Казахстана в экспортной торговле. Для этого используется описательный анализ данных на основе уже изученных областях развития экономики Казахстана. Общей целью является выявление причин и выходов к решению проблем на данный этап развития экономики, а также прогноза на ближайшие пять лет.

Introduction

GDP (official exchange rate): 225.6\$ billion (2014 est.).

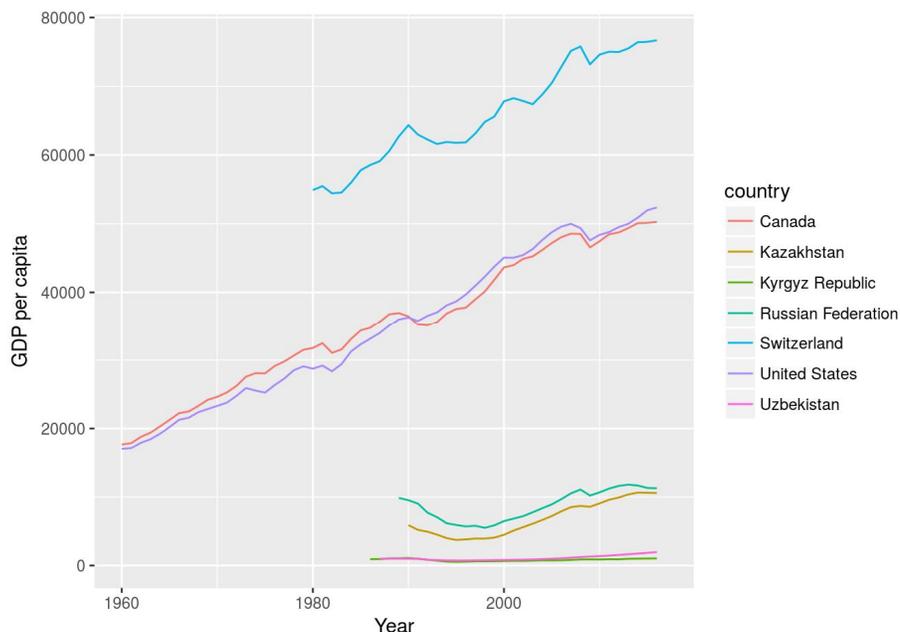
GDP (purchasing power parity): 420.6\$ billion (2014 est.), 402.1\$ billion (2013 est.), 379.3\$ billion (2012 est.), country comparison to the world: 43. Kazakhstan's GDP has increased every year since 2000. In 2004 the estimated GDP was US 39.8\$ billion, an increase of 9.3% over 2003. The 2005 figure was US 47.4\$ billion. Gross National Product (GNP) was estimated in 1993 at US 26.5\$ billion [1].

Growth: GDP - real growth rate: 4.6% (2014 est.), 6% (2013 est.). 5% (2012 est.), country comparison to the world: 58. Growth was over 10% in 2000, 2001 and 2002, and 9.3 in 2003, 9.4% in 2004 and over 9 % in 2005, 2006 and 2007. Oil expansion accounted for most of the growth. Average growth between 1990 and 1998 was 1.9% . In 1994 the estimated growth rate - 25.4% . In the early 1990s, growth was hindered by Soviet-era specialization and centralization, and slow privatization.

GDP: per capital (PPP): 24,100\$ (2014 est.) 23,400\$ (2013 est.), 22,400\$ (2012 est.), country comparison to the world: 74. In 2005 per capital

GDP was US 3,118\$. Average annual income in 2003: 11,190\$. Gross National Product (GNP) was estimated in 1993 at US 1,530\$ per capita.

GDP - composition, by sector of origin: agriculture: 4.9%; industry: 29.5% ; services: 65.6% (2014 est.). GDP - composition, by end use: household consumption: 47.7% ; government consumption: 10.5% ; investment in fixed capital: 24.3% ; investment in inventories: 3.7%; exports of goods and services: 40.8% ; imports of goods and services: -27% (2014 est.). Services contributed 54.7% , industry 38.6% , and agriculture 6.7% of the 2005 GDP.



Pic 1. GDP of all countries

Inflation rate (consumer prices): 6.7 % (2014 est.); 5.8% (2013 est.). Inflation slowed from 17.8% in 1999 to 9.8% in 2000 to 6.9% in 2001. In 1999 devaluation of the national currency caused inflation to rise dramatically, but the rate for 2000 was only 9.8% , and it has remained below that level in subsequent years. In 2004 Kazakhstan's inflation rate was 6.9% , and in 2005 it rose slightly to 7.6% . The official target for 2006 and 2007 was in the range of 5.7 to 7.3% .

Kazakhstan experienced hyperinflation after independence in the early 1990s. In 1993 and 1994 the inflation rate was 1,880% . After that inflation was brought under better control with tightened loan policy. In 1995 inflation was estimated to be around 190%.

Unemployment rate: 5.1% (2014 est.); 5.2% (2013 est.). In the early 2000s, unemployment was estimated to be around 14% , as high as 50% in cities away from the oil fields.

Gross national saving: 28.6% of GDP (2014 est.), 27% of GDP (2013 est.) 26.1% of GDP (2012 est.), country comparison to the world: 35.

Sectors of the Kazakhstan Economy

Agriculture: Large-scale misallocation of land in Soviet Virgin Lands program, emphasizing cultivation over livestock, continues to distort land use. Main crops wheat, cotton, and rice; main livestock products meat and milk. State farms continue to dominate, 1996; land privatization minimal [2].

Industry and Mining: Outmoded heavy industry infrastructure inherited from Soviet era, specializing in chemicals, machinery, oil refining, and metallurgy; coal, iron ore, manganese, phosphates, and various other minerals mined. Some light industry. Industrial productivity hampered by lost markets and enterprise debt.

Energy: Plentiful reserves of oil, coal, and natural gas make energy production dominant industrial sector. Offshore Caspian Sea fields, still in early production stages, have huge capacity; extraction expanding with Western investment and new pipeline project. Natural gas fields, notably Karachaganak, expand output in the 1990s. Thermoelectric power plants, main source of power, fueled by lignite mines. Kazakhstan remains a net importer of energy and fuel [3].

Fiscal Policy: Centralized system; fundamental streamlining of tax code, emphasizing taxation of individuals over taxation of enterprises. Exports: Mainly raw materials: metals, oil and petroleum products, natural gas, chemicals. Imports: mainly energy products, machinery, vehicles, chemicals, and food.

Main model of analysis

Today Facebook is open sourcing Prophet, a forecasting tool available in Python and R. Forecasting is a data science task that is central to many activities within an organization. For instance, large organizations like Facebook must engage in capacity planning to efficiently allocate scarce resources and goal setting in order to measure performance relative to a baseline. Producing high quality forecasts is not an easy problem for either machines or for most analysts. They have observed two main themes in the practice of creating a variety of business forecasts:

- Completely automatic forecasting techniques can be brittle and they are often too inflexible to incorporate useful assumptions or heuristics.
- Analysts who can produce high quality forecasts are quite rare because forecasting is a specialized data science skill requiring substantial experience.

The result of these themes is that the demand for high quality forecasts often far outstrips the pace at which analysts can produce them. This observation is the motivation for our work building Prophet: they want to make it easier for experts and non-experts to make high quality forecasts that keep up with demand.

The typical considerations that “scale” implies, computation and storage, aren’t as much of a concern for forecasting. They have found the computational and infrastructure problems of forecasting a large number of time series to be relatively straightforward — typically these fitting procedures parallelize quite easily and forecasts are not difficult to store in relational databases such as MySQL or data warehouses such as Hive.

The problems of scale they have observed in practice involve the complexity introduced by the variety of forecasting problems and building trust in a large number of forecasts once they have been produced. Prophet has been a key piece to improving Facebook’s ability to create a large number of trustworthy forecasts used for decision-making and even in product features.

Where Prophet shines

Not all forecasting problems can be solved by the same procedure. Prophet is optimized for the business forecast tasks they have encountered at Facebook, which typically have any of the following characteristics:

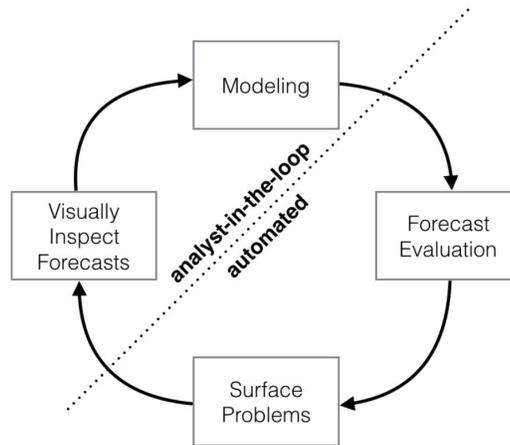
- hourly, daily, or weekly observations with at least a few months (preferably a year) of history
- strong multiple “human-scale” seasonalities: day of week and time of year
- important holidays that occur at irregular intervals that are known in advance (e.g. the Super Bowl)
- a reasonable number of missing observations or large outliers
- historical trend changes, for instance due to product launches or logging changes
- trends that are non-linear growth curves, where a trend hits a natural limit or saturates.

They have found Prophet’s default settings to produce forecasts that are often accurate as those produced by skilled forecasters, with much less effort. With Prophet, you are not stuck with the results of a completely automatic procedure if the forecast is not satisfactory — an analyst with no training in time series methods can improve or tweak forecasts using a variety of easily-interpretable parameters. They have found that by combining automatic forecasting with analyst-in-the-loop forecasts for special cases, it is possible to cover a wide variety of business use-cases. The following diagram illustrates the forecasting process they have found to work at scale: Pic 2.

For the modeling phase of the forecasting process, there are currently only a limited number of tools available. Rob Hyndman’s excellent forecast package in R is probably the most popular option, and Google and Twitter have both released packages with more specific time series functionality — CausalImpact and AnomalyDetection, respectively.

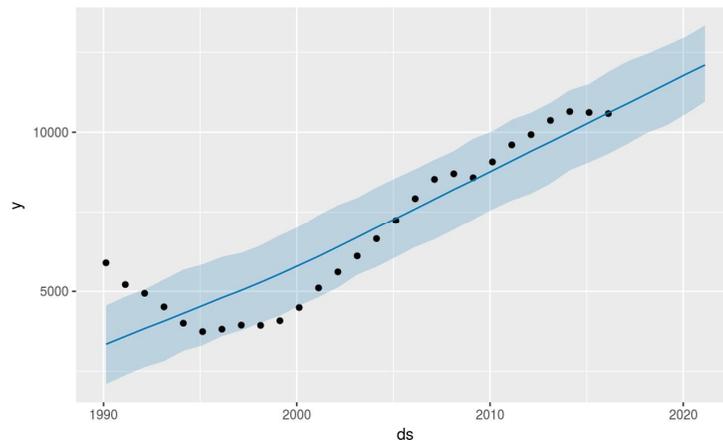
Prophet makes it much more straightforward to create a reasonable, accurate forecast. The forecast package includes many different forecasting techniques (ARIMA, exponential smoothing, etc), each with their own

strengths, weaknesses, and tuning parameters. They have found that choosing the wrong model or parameters can often yield poor results, and it is unlikely that even experienced analysts can choose the correct model and parameters efficiently given this array of choices.



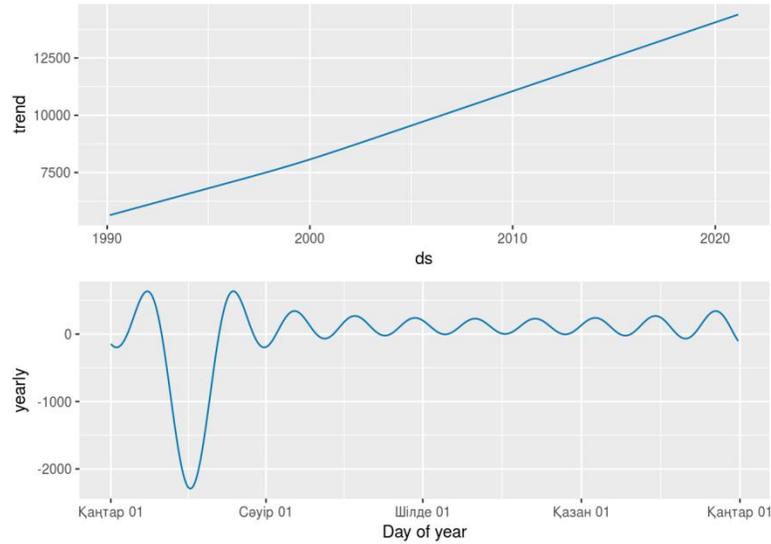
Pic 2. Visual process of Prophet model

Prophet forecasts are customizable in ways that are intuitive to non-experts. There are smoothing parameters for seasonality that allow you to adjust how closely to fit historical cycles, as well as smoothing parameters for trends that allow you to adjust how aggressively to follow historical trend changes. For growth curves, you can manually specify “capacities” or the upper limit of the growth curve, allowing you to inject your own prior information about how your forecast will grow (or decline).



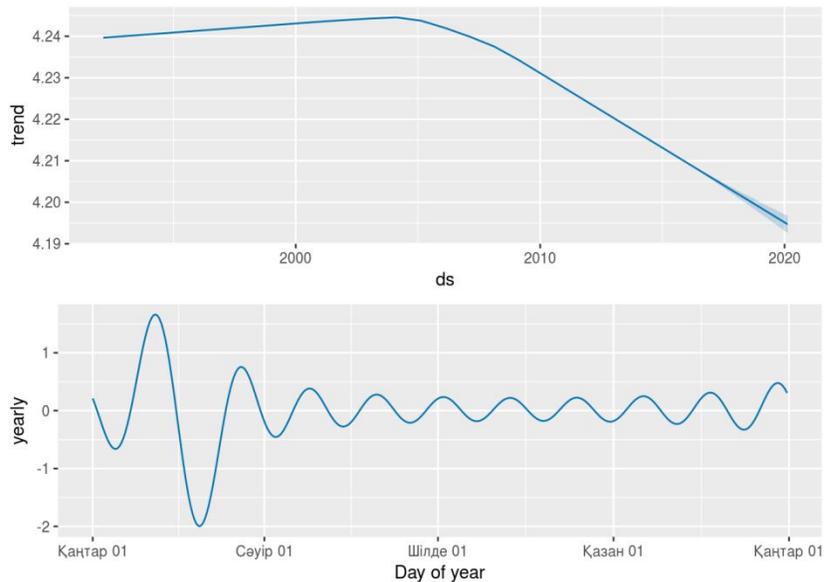
Pic 3. Distribution of factors and prediction for export trade of Kazakhstan

On this graphic we can see the development of export trade in Kazakhstan. It starts from 1990 and the prediction was made till 2020s. Also, we can see the development of export trade by months. The period of 1990-2005 was period of formation of the country, and export trade was going down.



Pic 4. Seasonality graphics (year, months)

The important idea in Prophet is that by doing a better job of fitting the trend component very flexibly, they more accurately model seasonality and the result is a more accurate forecast. We prefer to use a very flexible regression model (somewhat like curve-fitting) instead of a traditional time series model for this task because it gives us more modeling flexibility, makes it easier to fit the model, and handles missing data or outliers more gracefully.



Pic 5. Seasonality graphics (year, months)

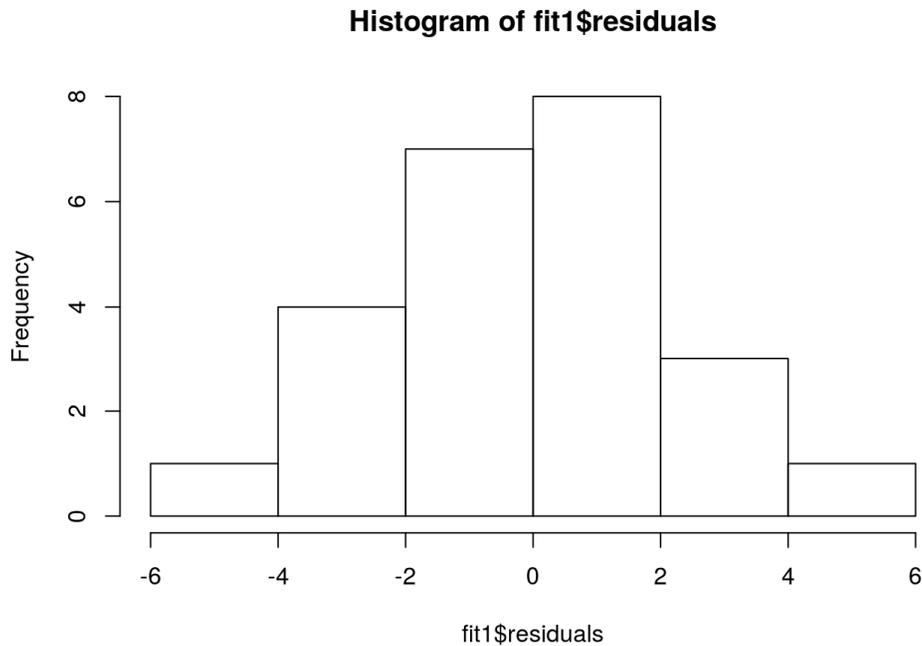
By default, Prophet will provide uncertainty intervals for the trend component by simulating future trend changes to your time series. If you wish to model uncertainty about future seasonality or holiday effects, you can run a few hundred. HMC iterations (which takes a few minutes) and your forecasts will include seasonal uncertainty estimates.

They fit the Prophet model using Stan, and have implemented the core of the Prophet procedure in Stan's probabilistic programming language. Stan performs the MAP optimization for parameters extremely quickly (<1 second), gives us the option to estimate parameter uncertainty using the Hamiltonian Monte Carlo algorithm, and allows us to re-use the fitting procedure across multiple interface languages.

Currently they provide implementations of Prophet in both Python and R. They have exactly the same features and by providing both implementations we hope to make our forecasting approach more broadly useful in the data science communities.

Conclusion

In the Charles' book[5] points out that all theories recognizes that international trade is beneficial to a country, although they lack agreement in their recommendations for government policy. That true as from analysis of many theories there is no specific recommendation for any developing country.

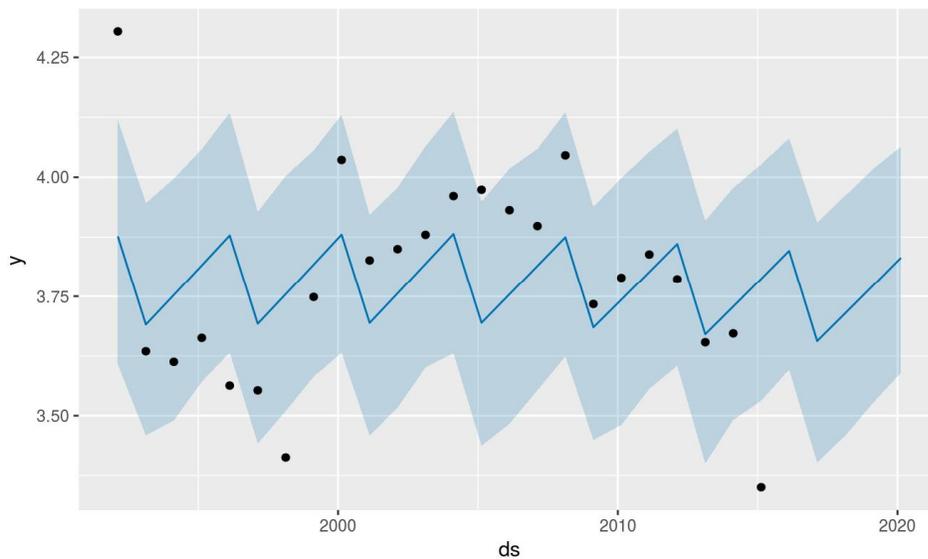


Pic 6. Variance inflation factor

Therefore, the purpose of this article is to provide practical recommendations for the government policy of Kazakhstan, which in turn can lay a foundation for more in-depth analysis and specific country based recommendations.

First, in light of Kazakhstan’s absolute advantage in the transit and logistics, why should not Kazakhstan focus on developing and upgrading its transport and logistics infrastructures further and initiate other countries of the region do the same? According to EU Commission [6], China and Europe trade over €365 billion a year and this is not mentioning \$230 billion trade between China and Middle East [7], over \$250 billion trade of Central Asia, CIS, India and Pakistan with Europe [8], Russia [9,10] and China [11]. By building effective and advanced logistics systems, Kazakhstan can increase its income from transit services for more than 5-10 billion a year annually. It is known that average growth of world exports of transport [11] equals 5%, insurance services – 8%, communication services – 8% and travel services -6% and generally it is more than average growth rate of GDP of many leading countries.

Second, it is important for Kazakhstan to innovate in building its infrastructures and plants for producing various kind of fuels and energy sources. According to WTO [11], an average annual growth rate of world exports of fuels (1995-2014) increased more than 12%, which is more in value terms than any other product group.



Pic 7. Summary of model (p-value, intercept, adj-R-squared var)

Kazakhstan is number one world exporter of nuclear and it is a main exporter of oil in Central Asia. The significance of specializing in nuclear power technologies and alternative energy sources will add the absolute competitive advantage of Kazakhstan for exporting high value and secure energy technologies and fuels to the neighboring countries in near future.

Third, the three most demanding sectors are pharmaceutical products and foods. They annual growth rate is more than 5%. Kazakhstan with its vast territories and herbage areas is the most favorable environment where government should focus on agricultural and chemical sectors to support those demanding industries.

Forth, it is important for Kazakhstan develop its e-business infrastructure further. is sector accounts for more than 16 trillion of trade a year [11]. It helps to reduce the cost of trade and access markets instantly in any part of the world.

Firth, developing human resources is the key element of growing export potential. With population of around 17 million people, it is important to mobilize resources and increase a number of qualified specialists in key sectors of economy, including those related to supporting industries for export

Sixth, eliminating the informal trade barriers and border controls via implementation of new information and communication technologies. According to the World Bank graph, the required time for import and export are the highest in the Central Asian region. It means that in order to succeed, Kazakhstan should put e orts not only improve its own indicators but also of the region.

Seventh, exporting has certain risks and therefore exporters should have government-backed insurance and incentive programs to cover major types of export risk and stimulate production for outward markets. Such programs particularly useful for new ventures and entrepreneurs who started with small and medium sized businesses for export.

References:

- 1 CIA World Factbook [internet resource]. – URL: <https://www.cia.gov/redirects/ciaredirect.html> (date of use: December, 2006).
- 2 The Library of Congress [internet resource]. – URL: <https://www.loc.gov/> (date of use: December, 2017).
- 3 Atlas media [internet resource]. – URL: <https://atlas.media.mit.edu/en/>
- 4 Journal of Statistical Software, July 2008, Volume 27, Issue 3.
- 5 Hill CWL International business: competing in the global marketplace, 2001.
- 6 European Commission Trade [internet resource]. – URL: <https://ec.europa.eu/> (date of use: January, 2013).

7 Umut, E. Why is China's role in Middle East is growing ? [internet resource]. – URL: <http://www.hurriyetdailynews.com/why-is-chinas-role-in-the-middle-east-growing-95402> (date of use: June, 2015).

8 Starr, F., Cornell, S., Norling, N. EU, Central Asia, and the Development of Continental Transport and Trade. Central Asia-Caucasus Institute Silk Road Studies Program.-2015.

9 Craig, O. Russia's role and interests in Central Asia [internet resource]. – URL: [file:///C:/Users/ainur.nurasheva/Downloads/russias-role-and-interests-in-central-asia%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/ainur.nurasheva/Downloads/russias-role-and-interests-in-central-asia%20(1).pdf)

10 Sen, G. India-Russia relations back in spotlight [internet resource]. – URL: <https://www.thedollarbusiness.com/news/india-russia-relations-back-in-spotlight/11825>.

11 International Trade Statistics World Trade Organization [internet resource]. – URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm (year of use: 2015).

IRSTI 73.47.12

O. Zholamanuly¹

¹Suleyman Demirel University, Almaty, Kazakhstan

LOGISTIC OPTIMIZATIONS. SELF-ADAPTIVE ALGORITHM AND SOFTWARE FOR ROUTING OPTIMIZATIONS

Abstract. The purpose of this research is optimization of transport logistics using algorithms to optimize finding the optimal path and implementing the basic necessary for the logistics company, taking into account the characteristics of the goods. The goal of the work is to create the optimal algorithm for logistic transportation with customized superstructures for goods delivery.

Keywords: logistics, optimizations, algorithm, costoptimizations.

Аңдатпа. Бұл зерттеудің мақсаты тауардың сипаттамаларына қарай оларды тиімді жеткізу алгоритмдерін құру арқылы транспорт компанияларының логистикалық есептерінің оңтайлы шешу жолдарын қарастыру. Тауар жеткізудің арнайы жекеленген әдістерін таңдау арқылы оңтайлы логистикалық жеткізу алгоритмі қарастырылады.

Кілт сөздер: логистика, оңтайландыру, алгоритм, шығынды оңтайландыру.

Аннотация. Целью этого исследования является оптимизация транспортной логистики с использованием алгоритмов для оптимизации поиска оптимального пути и реализации основного, необходимого для

логистической компании, с учетом характеристик товара. Рассматривается создание оптимального алгоритма логистической транспортировки с индивидуальными надстройками для доставки товаров.

Ключевые слова: логистика, оптимизация, алгоритм, оптимизация расходов.

Introduction

Because of globalization and longer and more complex supply chain, logistics plays a more critical role in developing a successful supply chain. Total logistics cost has become one of the most important economic indicators of supply chain efficiency. The costs included in logistics activities are: transportation, warehousing, order processing/customer service, administration, and inventory holding costs.

In Kazakhtan industrial and commercial companies, logistics costs have been rather stable during the last five years, accounting for 12-14% of companies' total costs. Transportation costs are the biggest single logistics cost element with 4,4% of total cost on average. Along with warehousing costs, they account for 60-70% of logistics cost and almost 8% of total cost.

On the other hand, in the major business areas of the case company, the logistics costs can be as high as 15 % of total costs. In these companies the transportation and warehousing costs account for more than 10% of the total costs. When logistics costs share is that big part of total costs, it is necessary to evaluate logistic processes and their cost efficiency. Optimizing the processes and costs related to warehousing and transporting goods is the key to better logistics cost efficiency. Especially the activities related to outbound logistics, which account for a major part of warehouse and transportation costs, have to be examined. This research takes a closer look in one individual case in the case company's supply chain and examines ways of optimizing total logistics cost through solving this problem and optimizing the costs related to it.

Logistics is the general control of how goods are acquired, stored and transported to their last destination. Logistics management involves finding prospective distributors and suppliers, and determining their effectiveness and accessibility. Ultimately, management establishes a relationship with the appropriate companies or handles its own logistics if it is more cost-effective to do so.

Examining your transportation costs can pay big dividends. Transportation is one of the highest cost components of cost-of-goods-sold and your supply chain. Operating issues like volatile freight rates (all modes), fuel costs, capacity, inefficient route planning, port and highway congestion, empty miles and productivity impediments are some of the key challenges companies are facing more than ever. We have found that transportation can be

optimized in many ways in order to reduce cost while potentially improving customer satisfaction.

Here are some of the actions and analysis we can help you undertake to drive improvements:

- Perform transportation modeling and simulations for your network – this will consider alternate transportation modes, costs, and customer delivery windows.
- Our modeling will also identify the right number of transportation assets and where to domicile these assets. We can simulate routing strategies (carriers, dedicated contract carriage and company fleets) and define costs and service levels.
- It is best to utilize this tool as a living transportation model to determine the cost and service effect of supply chain changes as they occur.
- Utilize a Transportation Management System (TMS) to manage, control and measure all of the transportation methods and modes you use in your supply chain.

If you operate a private fleet or have a dedicated contract carriage arrangement consider:

- Truck and tractor-trailer utilization study – if you operate a fleet, whether it is leased or owned right sizing the fleet periodically affects your bottom line.
- Routing optimization – reduce miles, improve driver productivity and fuel consumed.
- A fresh look at the type of equipment you are operating to see if different equipment configurations can increase your payloads.
- Improve truck or trailer loading of your equipment or that of your carriers that load up at your distribution centers to better utilize trailer cube and increase payload.

Background

System study aims at establishing requests for the system to be development and installed. It involves studying and analyzing the ways of an organization currently processing the data to produce new and needed information. We analyze the problem thoroughly forms the vital part of the system study. In system analysis, prevailing situation of problem is carefully examined by breaking them into sub problems by using dynamic programming. Problematic areas are identified and by doing research information is collected. Data gathering is essential to any needed analysis of requests. It is necessary that this analysis familiarizes the designer and programmer with objectives, activities and the function of the organization in which the system is to be implemented.

Study of existing system

Route optimization algorithms are the mathematical calculations and formulas to solve the routing formulas which includes traffics and having many different routes and points.

Types of routing: Vehicle Routing Problem, Travelling Salesman Problem, Ant Colony Problem

Existing algorithms:

- High Density Routing - points to waste of collection, local post deliveries, snow cleaning, newsletter delivering and meter reading actions. High Density Routing is used when you have big number of locations to visit on the same scheduled time.
- Point-to-Point Routing – refers to the sales, deliveries and collections with points to visit less than 200 for each day. With this algorithm, boundary is not so important as the schedule and sequence.
- Paired Routing – points to para transit, car with armor routing and etc. This algorithm is similar to point-to-point routing algorithm, but the sequence requires to every stop to be «paired» with trip.

Ant algorithm with ruin and recreate procedure the algorithms Ant and Ruin & Recreate is main idea of the research. Firstly Ant algorithms creates the not the best routing, then I will need to apply ruin and recreate procedure on my routing to improve delivering process.

The main idea of ruin and recreate is ruining route created by ant and improving it. In first graph of Figure 1.1 we can see how Ant algorithms generated route. As we can see that it is not the optimal road to deliver. Ruin & Recreate destroys some edges between points and searches for optimal vertical for this route. In the end of ruining and recreating we will get optimal routing plan than visits all vertices with less resources.

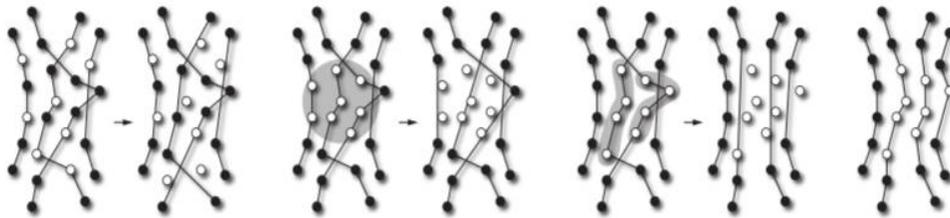


Fig.1.1. Simple Ruin & Recreate

One of the useful method of using ruin and recreate is radiusing the ruin area. When ruining algorithms looks for a vertices to destroy, it takes only edges which is in selected radius, it is useful when company has geozones in routing.

Constraint programming

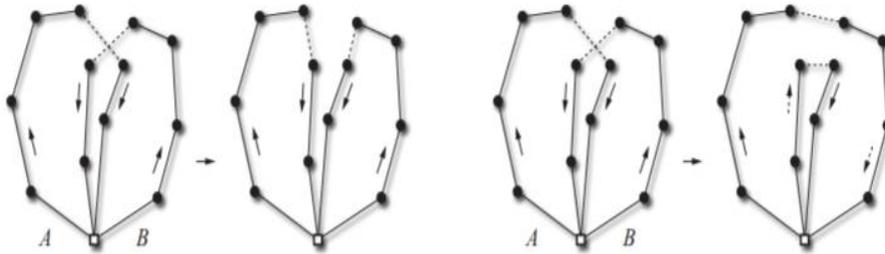
Constraint programming is a way of modeling and solving combinatorial optimization problems, it includes artificial intelligence, logical programming, and operations research techniques. The benefits of Constraint programming:

Systematic search

Reasoning on individual at each search state. Reduce search space filtering at variable domains.

Domains contain holes very suitable for highly combinatorial problems At the Figure 2.1 we can see how ruin and recreate works. The idea of using constraint programming is applying own constraint as logistic company, which includes:

- Goods weight
- Goods volume
- Time to unload
- Maximum weight for courier's transport
- Maximum volume of goods
- Courier's working hours
- Maximum orders which courier can take for each route
- Incompatible orders
- Geozones by routes where courier works



- Geozones by prices
- Time window

```

procedure REMOVECUSTOMERS(s)

     $l_{max}, k_{max}, k \leftarrow calculate(Eq. 3, 4, 5)$ 

     $C \leftarrow \emptyset$ 
     $T \leftarrow \emptyset$ 
     $c_{seed} \leftarrow randomCustomer(s)$ 

    for  $c \in adj(c_{seed})$  and  $|T| < k$  do
        if  $tour(c) \notin T$  then
             $l_t \leftarrow calculate(Eq. 7)$ 
             $C \leftarrow C \cup removeSelected(c, l)$ 
             $T \leftarrow T \cup tour(c)$ 
        end if
    end for

    return  $C$ 

end procedure

```

Fig.2.1. Ruin & Recreate Algorithm

Using air and real router

In the real world, vehicles in a Vehicle Routing Problem (VRP) have to follow the roads: they can't travel in a straight line from customer to customer. Most VRP research papers and demo's happily ignore this implementation detail. Although using road distances (instead of air distances) doesn't impact the NP-hard nature of a VRP much, it does result in a few extra challenges.

First off all, we will need real datasets of points. Unfortunately, open VRP datasets with road distances are less than needed in the VRP community. The VRP WebSite has few ones, such as a dataset of Bavaria with 29 locations, but nothing serious. So I had to generate some data by myself with requirements:

- I need to use Google Maps for real distance roads in KM between every pair of point in the dataset. For example, use highways when reasonable over small roads.
- To compare every dataset, I will generate air and road distance.
- To compare scalability, I need to generate a similar dataset in many orders of magnitude.

Add reasonable vehicle capacities and customer demands, for the vehicle capacity constraint in VRP.

When I finished generating datasets in Belgium I had the 2750 locations. figure 3.1

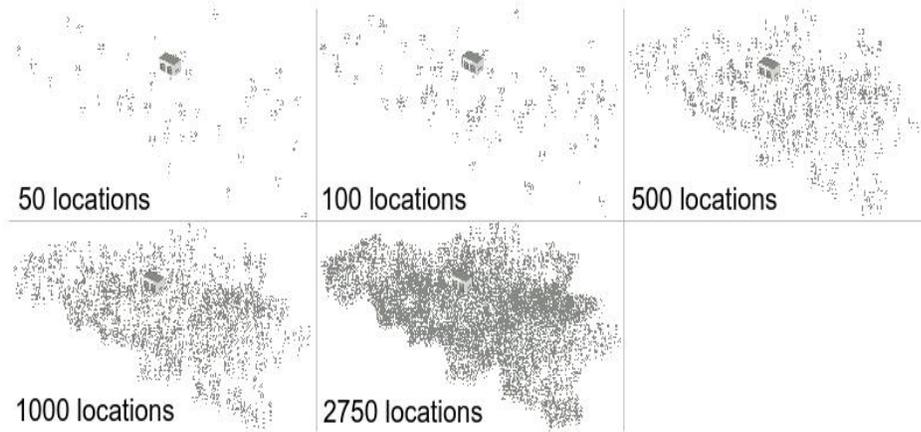


Fig.3.1. Address points

For clear vision, I will focus on belguims chosen dataset of points, which has 50 locations, 10 vehicles with capacity 125 each. Using air distance (which calculates the euclidean distance based on latitude and longitude) results in figure: 3.2

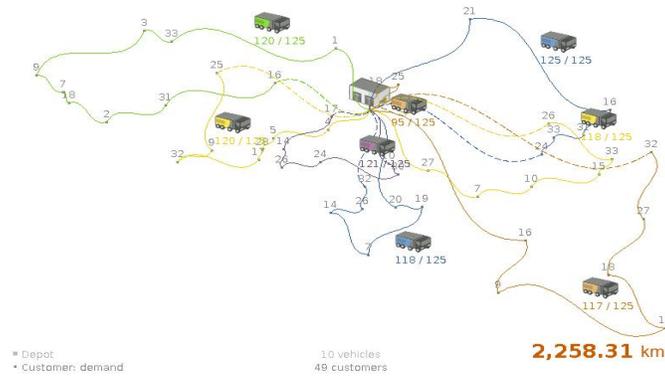


Fig.3.2. Air distance

The total distance is 20.99 KM, it doesn't say any interesting information because, our vehicles fly between points. Next thing what I do is, apply real distance solution on my air roads which is shown in figure 4.3:

The road distance is 2 366.76 KM. Now I will compare the road distance which I generated using Graphhopper and OpenStreetMap. In the figure 4.4 we can see that road distance is 108.45 KM less than air distance, so it's almost 5% better.

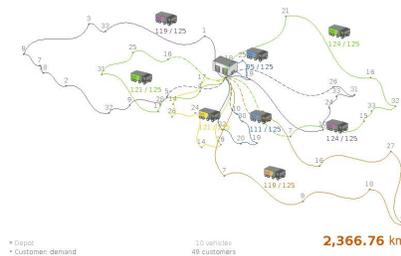


Figure 3.3 Air road distance

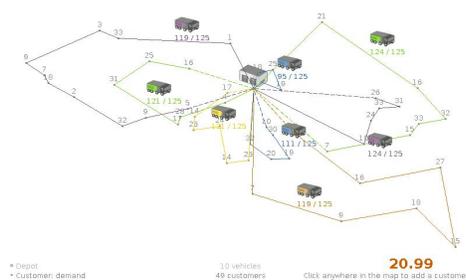


Fig.3.4. Real distance

Conclusion

In addition, due to the current market condition increasing the significance of 4 major logistics performances which are the delivery time, delivery cost, delivery quality, and delivery utilization; the supply chain and logistics functions need to achieve all performances with the minimum total cost. The alternative selection process which combines the total logistics costs, performance measurement, and systems optimization concept altogether is constructed to ensure the optimal decision making in the logistics operations. The conversion of some performance measurements such as the delivery time and delay time into penalties is generated. Model 3 is designed accordingly to select the delivery mode which gives the minimum overall logistics cost. Model 4 extends the use of Model 3 by adding auxiliary binary variables to select the appropriate freight forwarder to handle the operations in the route. The new approach will be expected to give the ensured optimal solution and increase the transparency of the decision making if it is used as the standard procedure.

Generally, the optimization tools in this paper are developed with the intention to optimize the overall logistics cost including the intangible costs. Furthermore, desired objectives have been considered and converted into costs for comparison and all related information from every function in the supply chain has been shared to create the process alignment and gain better communications which are the important characteristics of the responsive supply chain.

References:

1 Goetschalckx, M., Ashayeri, J. Classification and design of order picking. *Logistics World*. – 1989. – Vol. 2, № 2. – pp. 99-106.

2 Eason, G., Noble, B., Sneddon, I.N. On certain functions of Lipschitz – Hankel type involving products of Bessel functions. – London, 1955. – vol. A247. – pp. 529-551.

3 Clerk Maxwell, J. A Treatise on Android. – Oxford: Clarendon, 1992. – vol. 2. – pp.68-73.

4 Jacobs, I.S., Bean, C.P. Fine particles. – New York: Academic, 1963. – vol. III. – G.T. Rado and H. Suhl, Eds.

5 Zeng, A.Z., Rossetti, C. Developing a framework for evaluating the logistics costs in global sourcing processes: An implementation and insights // International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. – 2003. – Vol. 33, issue 9. – Pp. 785-803

6 Özkaya, E., Joseph, V.R., Keskinocak, P., Weight, R. Estimating and benchmarking Less-than-Truckload market rates // Transportation Research, Part E: Logistics and Transportation. – 2010. – Review. Vol. 46, issue 5. – Pp. 667-682.

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТ

№	Аты – жөні	Жұмыс/оқу орны
1	Абдиманов Д.	153-орта мектеп, Алматы қ., Қазақстан
2	Аземхан Б.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
3	Айгел Ж.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
4	Айтжанов Е.	Абай атындағы ҚазҰПУ, Алматы қ., Қазақстан Магистрант.
5	Аккая Е.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
6	Алтынбекова Н.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
7	Аманжол А.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
8	Амирхан А.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
9	Амирхан А.	Сулейман Демирель Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
10	Аширимбетова М.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистр, аға оқытушы.
11	Аязбай Т.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
12	Бегадил С.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
13	Гасанова А.А.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистр, ассистент-оқытушы.
14	Дуйсебаев Н.	Сулейман Демирель Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
15	Еникеева А.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
16	Жоламанұлы О.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
17	Жолшаева М.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Фил.ғ.д., ассоц.профессор
18	Кабылбекова А.	Сулейман Демирель Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистр, ассистент-оқытушы
19	Кадыров Ш.	Сулейман Демирель Университеті, Алматы қ., Қазақстан PhD, ассистент профессор
20	Кәдіржан Н.	Сулейман Демирель Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
21	Құрманәлі А.	Сулейман Демирель Университеті, Алматы қ., Қазақстан Фил.ғ.д., ассоц.профессор
22	Махамедов Д.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
23	Мұсабек Г.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
24	Набиева А.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
25	Нурушова А.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан

		Магистрант
26	Нуржан Р.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
27	Розахунова Е.	153-орта мектеп, Алматы қ., Қазақстан
28	Рүстемқызы Г.	Халықаралық Бизнес Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
29	Сабыр Ү.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Студент
30	Садықбеков Қ.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Фил.ғ.к., СДУ қауымдастырылған профессоры
31	Салаев Б.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан З.ғ.к., доцент
32	Сықымбай М.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
33	Толымбекбаева М.	Абай атындағы ҚазҰПУ, Алматы қ., Қазақстан Магистрант
34	Шудабай Ә.	Сулейман Демирел Университеті, Алматы қ., Қазақстан Магистрант

Форматы 70×100 1/16. 14 б.т.
Таралымы 300 дана

С.Демирел атындағы университеттің хабаршысы

Абылай хан көшесі, 1/1
Алматы облысы, Қарасай ауданы
Қаскелең қаласы, 040900, Қазақстан
Тел.: +7 727 307 95 60 (іш.236)
Факс: +7 727 307 95 58
e-mail: info@sdu.edu.kz

Format 70×100 1/16. 14 p.'s sh.
Edition 300 copies

The editorial office of the scientific journal

Suleyman Demirel University

1/1 Abylai Khan Street
Kaskelen, Almaty
Kazakhstan, 040900
Tel: +7 727 307 95 60 (int.236)
Fax: +7 727 307 95 58
info@sdu.edu.kz



1/1 Abylaikhan St., Kaskelen, Almaty, Kazakhstan, 040900
tel.: +7 727 307 95 65 +7 727 307 95 69
fax.: +7 727 307 95 58
www.sdu.edu.kz
e-mail: info@sdu.edu.kz

SU
SULEYMAN DEMIREL
UNIVERSITY