



Студенттер мен жас ғалымдардың  
**«ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ БІЛІМ - 2018»**  
XIII Халықаралық ғылыми конференциясы

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ**

XIII Международная научная конференция  
студентов и молодых ученых  
**«НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ - 2018»**

The XIII International Scientific Conference  
for Students and Young Scientists  
**«SCIENCE AND EDUCATION - 2018»**



12<sup>th</sup> April 2018, Astana

**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ  
Л.Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУРАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ**

**Студенттер мен жас ғалымдардың  
«Ғылым және білім - 2018»  
атты XIII Халықаралық ғылыми конференциясының  
БАЯНДАМАЛАР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК МАТЕРИАЛОВ  
XIII Международной научной конференции  
студентов и молодых ученых  
«Наука и образование - 2018»**

**PROCEEDINGS  
of the XIII International Scientific Conference  
for students and young scholars  
«Science and education - 2018»**

**2018 жыл 12 сәуір**

**Астана**

**УДК 378**

**ББК 74.58**

**Ғ 96**

Ғ 96

«Ғылым және білім – 2018» атты студенттер мен жас ғалымдардың XIII Халықаралық ғылыми конференциясы = XIII Международная научная конференция студентов и молодых ученых «Наука и образование - 2018» = The XIII International Scientific Conference for students and young scholars «Science and education - 2018». – Астана: <http://www.enu.kz/ru/nauka/nauka-i-obrazovanie/>, 2018. – 7513 стр. (қазақша, орысша, ағылшынша).

**ISBN 978-9965-31-997-6**

Жинаққа студенттердің, магистранттардың, докторанттардың және жас ғалымдардың жаратылыстану-техникалық және гуманитарлық ғылымдардың өзекті мәселелері бойынша баяндамалары енгізілген.

The proceedings are the papers of students, undergraduates, doctoral students and young researchers on topical issues of natural and technical sciences and humanities.

В сборник вошли доклады студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых по актуальным вопросам естественно-технических и гуманитарных наук.

УДК 378

ББК 74.58

ISBN 978-9965-31-997-6

©Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия  
ұлттық университеті, 2018

### Список использованных источников

1. Ю.А. Зубок, В.И. Чупров. О Молодежном экстремизме и особенностях проявления экстремизма // «СоцИс», 2008- стр. 38
2. Ю.А. Зубок, В.И. Чупров. О Молодежном экстремизме и особенностях проявления экстремизма // «СоцИс» 2008- стр. 39
3. Трудоустройство выпускников ВУЗ-ов Казахстана. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https:// httpiac.kz //](https://httpiac.kz/)
4. Рысбекова Ш.С., Базарбаев Б. О религиозной ситуации в Казахстане: проблема диалога религии и государства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <https://articlekz.com//>
5. Т. Р. Гарр. Почему люди бунтуют. 2005. — 461 с.: ил. — Серия «Мастера социологии»

УДК 3.32.327

## ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ ДИПЛОМАТИЧЕСКИХ ПЕРЕГОВОРОВ

**Беспнаев Султан Мерхатович**

*[kz\\_016@mail.ru](mailto:kz_016@mail.ru)*

Магистрант 1 курса, специальности «6M020200–Международные отношения»  
ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, Астана, Казахстан  
Научный руководитель – А.Ж.Турханова

Международные переговоры - это организованный процесс межличностного взаимодействия иностранных партнёров, ориентированный на разрешение конфликтов или развитие сотрудничества и предполагающий совместное принятие определенного решения, имеющего международное значение.

Правила процедуры на переговорах. Огромное значение «приобретает выработка организационных норм, технологии проведения многостороннего форума, его правил процедуры. В этих нормах определяются формы участия в нем государств-членов, языки, которые будут использоваться в его работе, председательство, структура форума, организация заседаний, порядок принятия решений, административные и бюджетные вопросы и многое другое, призванное придать работе форума организованный характер» [1, с.17]. Следует отметить, что правила процедуры для международных конференций разрабатываются в подготовительный период, согласовываются и окончательно утверждаются на первом пленарном заседании. За основу, как правило, берутся Правила процедуры Генеральной Ассамблеи ООН. Примерно в таком же ключе происходит подготовка правил процедуры многосторонних встреч. Что же касается международных региональных организаций, то правила процедуры разрабатываются специально создаваемой рабочей группой, состоящей из экспертов государств - участников и утверждаются на заседании высшего руководящего органа организации [1, с.18].

Соблюдение правил процедуры является непреложным требованием ко всем сторонам международных переговоров. Появляющиеся в процессе многосторонних переговоров обсуждения, а подчас настоящие баталии по процедурным вопросам, представляют собой не только желание усовершенствовать коллективный поиск решения проблем, стоящих в повестке дня, а самоутвердиться одной из делегаций (группы делегаций) или занять лидирующее положение на форуме, навязать остальным участникам переговоров свою точку зрения, в связи с чем, их исход может иметь политические последствия.

Информационное обеспечение международного переговорного процесса. Международные переговоры, начиная с их начала, связаны с интенсивной информационно-аналитической работой. Вся предварительная работа аккумулируется в досье к международным переговорам. В него входят:

- биографии сторон переговоров, их взгляды на те или иные сферы;
- основные тезисы для переговоров;
- справка о государстве;
- справка о двусторонних отношениях;
- сообщения СМИ, касающиеся предмета переговоров;
- справка об экономике страны;
- справка о внутривнутриполитическом и социально-экономическом положении страны;
- справка о внешней политике страны;
- договорно-правовая база;
- справка о делегации[2, с.26].

Документы, планируемые к подписанию в ходе международных переговоров, содержат:

- оценку позиций сторон;
- информацию о состоянии документации на текущий момент;
- аргументы «за» и «против» подписания конечных соглашений[2, с.27].

Каждая разновидность источников информации требует своих подходов. При анализе правительственных или ведомственных документов, чрезвычайно важно понять мотивы, руководившие их составителями, отделить субъективную окраску от объективной, взвесить юридическую составляющую документа и практическую его значимость. Такой подход должен принести пользу в переговорах с эвентуальными партнёрами, а их игнорирование чревато серьёзными неудачами. Сотрудник, готовящий информационную справку для грядущих переговоров, должен проанализировать прессу, знать, как создаются новости в стране партнёров по переговорам и кто их формирует, для того, чтобы эффективно использовать информационные протоки в нужных интересах. Не секрет, что анализ дешифрованных радиোগрамм советского разведчика Р. Абеля показал, что основную информацию он черпал из публикаций в «Нью-Йорк» и «Сайентифик Америкен», дополняя её информацией из негласных источников [3, с.28].

После формирования делегации переговорщиков и распределения обязанностей между ними, руководителю делегации следует изучить предлагаемую к обсуждению на переговорах проблему и чем глубже, тем лучше. Вообще «главный переговорщик» должен хорошо знать собственную страну, её географическое расположение, политическое устройство, достижения в сферах экономики, науки и образования, искусства и культуры, внешнеполитические приоритеты политического руководства, участие в региональных международных организациях, уровень достижений представляемого государственного органа и так далее. Такие же знания ему необходимы о других странах, и прежде всего о стране, с делегацией которой предстоит вести переговоры [3, с.29]. Кроме того, ему нужно обладать аналитическими способностями: быстро анализировать складывающуюся на переговорах ситуацию и принимать адекватные решения, быть толерантным для своих собеседников, уметь их слушать, быть приветливым, вежливым и обходительным, обладать непринужденностью и вкрадчивостью, которые в немалой степени способствуют личному расположению переговорщиков другой договаривающейся стороны.

Рекомендуется по возможности собрать подробную информацию о членах другой (других) делегации, причем не только прямых, но и косвенных, то есть всех тех, чьи личные интересы или интересы ведомства данный вопрос может затрагивать: изучить круг их общения, привычки и привязанности и наклонности, их биографии, образовательный и культурный уровень, карьерный рост по службе в государственном аппарате или фирме, личные достижения в политике или бизнесе, спорте, каким видом спорта увлекается и за какую команду «болеет», как и где проводит свободное время (на рыбалке или охоте), какой сувенир получить ему будет особенно приятно и т. д. Все эти так называемые мелочи в значительной степени будут способствовать установлению хороших личных отношений с другими переговорщиками. Руководитель делегации должен стремиться воздействовать на партнеров основательностью и правдивостью своих доводов, справедливостью суждений,

логикой, красноречием и эрудицией. Ему полезно было бы ещё до начала переговоров выработать линию поведения, включающую уверенность в себе перед партнерами, самодостаточность, умение руководить делегацией, учитывать мнения как своих коллег, так и переговорщиков другой договаривающейся стороны.

Таким образом, нами рассмотрены особенности организации и проведения переговорного процесса в международных отношениях. Было отмечено, что документы, планируемые к подписанию в ходе международных переговоров, содержат: оценку позиций сторон; информацию о состоянии документации на текущий момент; аргументы «за» и «против» подписания конечных соглашений.

#### **Список использованных источников**

1. Есдаулетова А.М. Дипломатическая и консульская служба: учебное пособие. - Астана: ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, 2003. - 96 с.
2. Кусаинова А.М. Особенности организации и проведения переговоров на уровне глав государств. Вестник КазНУ. Алматы. 2016. - С. 26-29
3. Байбек Б.К., Абаев Д.А., Закиева Д.Б. Государственный протокол Республики Казахстан / под.ред.Б.К.Байбек. - Астана, 2010. – 413 с.
4. Сулейменов Т.С. Техника ведения дипломатических переговоров. Учебное пособие. Астана: Академия гос.упр. при Президенте. - 2011. - 154с.
5. Архангельская М. Д. Переговорный процесс в международных отношениях. М., 2007. - 376 с.
6. Борунков А. Ф. Дипломатический протокол. М., 2009. - 347 с.
7. Молочков Ф. Ф. Дипломатический протокол и дипломатическая практика. 5-е изд., доп. М., 2015. - 583 с.
8. Грачев Ю.Н. Ведение переговоров в международных отношениях. М., 2012. - 483 с.
9. Тарасов А. Г., Линецкий А. Ф. Международные основы этикета и протокола: учеб. пособие. Екатеринбург, 2014. - 473 с.
10. Бахрамов Ю.М., Глухов В.В. Организация внешнеэкономической деятельности. СПб., 2010. - 373 с.
11. Короленок Г.А. Ведение переговоров и деловых бесед: Учеб. Пособие. - Мн.: БГЭУ, 2015.- 22 с.
12. Лебедева М.М. Вам предстоят переговоры.- М.: Экономика, 2013.- 156 с.
13. Мицич П. Как проводить переговоры.- М.: Экономика, 2007.- 208 с.
14. Плотников Ю.Н., Грачев Ю.Н. Ведение переговоров в международных отношениях. М., 2013. - 489 с.
15. Семилетников Н.А. Дипломатический и деловой протокол.- Мн.: Сигма, 2007. - 116 с.

УДК 141.72

### **ҚАЗАҚ ЖЕРІНДЕГІ ӘЙЕЛДЕРДІҢ БИЛІКТЕГІ ОРНЫ**

**Букурубова Аружан Валихановна**

*[aru.zhan.bv@mail.ru](mailto:aru.zhan.bv@mail.ru)*

Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ «Саясаттану» мамандығының 3-курс студенті,  
Астана, Қазақстан

Ғылыми жетекшісі – И.С.Рыстина

Қазақ қоғамы үшін қолдау тауыпта, сыналып та жатқан кереғар пікірлердің алмағайып түсуіне ықпал етіп отырған – биліктегі әйелдер мәселесі. Бұл мәселе тарихи жағынан алғанда да, бүгінгі шынайы уақыт шеңберінен алғанда да бұқаралық санаға әсер ететін, қоғам дамуына да ықпалды көпшілік құбылыстар қатарында. Қазақ қоғамы үшін