



ДИАЛОГ КУЛЬТУР ВОСТОКА И ЗАПАДА

2021



Алматы, Екатеринбург, 2021

ИНСТИТУТ ФИЛОСОФИИ, ПОЛИТОЛОГИИ И РЕЛИГИОВЕДЕНИЯ
КОМИТЕТА НАУКИ МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

РУХАНИ
ЖАҢҒЫРУ

30-летие Независимости
Республики Казахстан

ДИАЛОГ КУЛЬТУР
ВОСТОКА И ЗАПАДА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ
ЕДИНСТВА И МНОГООБРАЗИЯ
В ПРЕЕМСТВЕННОСТИ И МОДЕРНИЗАЦИИ
ОБЩЕСТВЕННОГО СОЗНАНИЯ:
ДРЕВНИЙ МИР, СРЕДНЕВЕКОВЬЕ, НОВОЕ И
НОВЕЙШЕЕ ВРЕМЯ

ИНСТИТУТ ФИЛОСОФИИ, ПОЛИТОЛОГИИ И РЕЛИГИОВЕДЕНИЯ
КОМИТЕТА НАУКИ МИНИСТЕРСТВА ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН



*30-летие Независимости
Республики Казахстан*

**ДИАЛОГ КУЛЬТУР
ВОСТОКА И ЗАПАДА ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ
ЕДИНСТВА И МНОГООБРАЗИЯ
В ПРЕЕМСТВЕННОСТИ И МОДЕРНИЗАЦИИ
ОБЩЕСТВЕННОГО СОЗНАНИЯ:
ДРЕВНИЙ МИР, СРЕДНЕВЕКОВЬЕ, НОВОЕ И
НОВЕЙШЕЕ ВРЕМЯ**

Алматы, Екатеринбург, 2021

УДК 008(069)

ББК 71.0

Д 44

Редакционная коллегия:

профессор АФ НОУ ВПО «СПбГУП», кандидат политических наук,
доцент истории (ВАК) **В.Н. Вдовин** (ответственный редактор)
доктор социологических наук, профессор, академик НАН РК **С.Т. Сейдуманов**
доктор исторических наук **З.Г. Джалилов**
доктор политических наук, профессор **С.М. Борбасов**
доктор философских наук, профессор **С.Е. Нурмуратов**
доктор юридических наук, профессор **О.В. Вербовая**

**Диалог культур Востока и Запада через призму единства и многообразия в
преемственности и модернизации общественного сознания: Древний мир,
Средневековье, Новое и Новейшее время: сборник научных статей /отв. ред. В.Н.
Вдовин – Алматы: Институт философии, политологии и религиоведения Комитета
науки Министерства образования и науки Республики Казахстан, 2021. – 360с.**

ISBN 978-601-08-0681-8

В сборник научных статей вошли материалы международной научной конференции на тему: «Диалог культур Востока и Запада через призму единства и многообразия в преемственности и модернизации общественного сознания: Древний мир, Средневековье, Новое и Новейшее время», организованной Институтом философии, политологии и религиоведения КН МОН РК совместно с Институтом востоковедения имени Р.Б. Сулейменова КН МОН РК, Центром антиковедения при Алматинском филиале негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский Гуманитарный университет профсоюзов» и Уральской государственной консерваторией имени М.П. Мусоргского (г. Екатеринбург, Российская Федерация), которая состоялась 25 марта 2021 года в г. Алматы.

На конференции приняли участие научные сотрудники, ученые, профессора и преподаватели высших учебных заведений из Франции, Японии, России, Белоруссии, Украины, Киргизии, Болгарии и Казахстана.

Работы авторов охватывают вопросы обобщения опыта сохранения культур Востока и Запада, их взаимоотношений, как важнейшего условия формирования общества и государства.

Материалы сборника представляют интерес для научных сотрудников, преподавателей, студентов учебных заведений и широкой аудитории, интересующейся данной тематикой.

Рекомендовано к печати Ученым Советом Института философии, политологии и религиоведения КН МОН РК

ISBN 978-601-08-0681-8

УДК 008(069)

ББК 71.0

© Коллектив авторов, 2021

© Институт философии, политологии и религиоведения КН МОН РК

© Институт востоковедения имени Р.Б. Сулейменова КН МОН РК

© Центр антиковедения при Алматинском филиале негосударственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский Гуманитарный университет профсоюзов»

© Уральская государственная консерватория имени М.П. Мусоргского
(г. Екатеринбург, Российская Федерация)

Эта версия постепенно обрастает мифологическими деталями и в итоге превращается в довольно стройную концепцию, согласно которой московский царь имеет права на Сибирское ханство не только в силу подданства югорцев в 1499 году, но и в связи с тем, что сибирские правители «сидели ихъ рукъ государей нашихъ прежнихъ и дань давали государям нашимъ, а последней Сибирской Кучюмъ царь посаженикъ был на Сибири изъ рукъ государя нашего блаженные памяти великого государя царя и великого князя Ивана Васильевича всеа Руси и повороваль, и не почаль был государевы дани платити (...) и государь нашъ (...) позволиль на Сибирь идти казакомъ»¹ (из инструкции русским послам в Швецию).

Другими словами, московское правительство раз за разом через своих послов рассказывает иностранным правителям практически одну и ту же версию случившегося: Сибирь вот уже больше ста лет (к началу XVII в.) фактически находится под властью русского царя, который по своей воле ставит туда ханов, и оставляет за собой право наказывать их в случае неповиновения. С одной стороны, такую трактовку событий довольно трудно представить себе в отношении европейской колонизации Северной Америки – что еще раз подтверждает наш тезис о неправомерности рассмотрения «Сибирского взятия» через призму общеевропейского покорения «дикого мира». С другой стороны, от идеи «исконности» власти московского царя над Сибирью совсем немного до идеи золотоордынской преемственности этой власти – хотя этот шаг московское правительство публично так и не делает.

А.А. КУДАБАЙ /г. Алматы/

ПАТТЕРНЫ ВОСПРИЯТИЯ ВОСТОКА И ЗАПАДА. ДЕЛОВЫЕ КОММУНИКАЦИИ СОВРЕМЕННОГО С ОГЛЯДКОЙ В ПРОШЛОЕ

Мақалада іскерлік байланыстардың тиімділігіне, Шығыс пен Батыстағы бизнесті қабылдауына, топтық және этникалық менталитеттің өзара байланысы мен өзара әсері мәселелеріне назар аударылады. Автор коммерциядағы мәдениетаралық байланыстың мәселелері мен міндеттері туралы өзінің көзқарасын береді.

государства с Англией с 1581 по 1604 год. – Санкт-Петербург, 1883. – С. 296-297.

¹Сборник Императорского Русского Исторического Общества. В 148 т. Т. 129: Памятники дипломатических сношений древней России с державами иностранными. Ч. 8: Памятники дипломатических сношений Московского государства с Шведским государством с 1556-1586 гг. – Санкт-Петербург, 1910. – С. 414.

Түйінді сөздер: іскери коммуникациялар, қабылдау заңдылықтары, сауда, саудагерлер бейнелері, көпестер гильдиялары, топтық менталитет, іскери келіссөздер.

Статья уделяет внимание проблемам эффективных деловых коммуникаций, восприятию бизнеса на Востоке и Западе, соотношению и взаимовлиянию группового и этнического менталитетов. Автор дает свое видение проблем и задач межкультурных контактов в коммерции.

Ключевые слова: деловые коммуникации, паттерны восприятия, коммерция, образы купцов, купеческие гильдии, групповой менталитет, деловые переговоры.

The article pays attention to the problems of effective business communications, the perception of business in the East and West, the correlation and mutual influence of group and ethnic mentality. The author gives his vision of the problems and tasks of intercultural contacts in commerce.

Key words: business communications, perception patterns, commerce, images of merchants, merchant guilds, group mentality, business meeting.

«Мы говорим с тобой на разных языках,
как всегда, но вещи, о которых мы говорим,
от этого не меняются»

Михаил Булгаков, «Мастер и Маргарита»

История бизнеса на земле насчитывает не одно столетие. И если принять во внимание, какое значение придавали развитию коммерческого дела, охране караванных путей и защите имущества первых купцов правители древних государств, то можно с легкостью представить, что и само торговое дело относится к одному из древнейших занятий человечества. Казалось бы, чего проще? За столь долгую историю закономерно было бы выработать «единый» свод правил, этических и профессиональных положений, да и сам образ купца, коммерсанта, бизнесмена должен был бы иметь непременно общие, давно устоявшиеся черты. С одной стороны, всё как бы и говорит об этом. Не будь так, не пускались бы древние торговцы в опасные и непредсказуемые путешествия в дальние страны, не будучи хоть толику неуверенными, что смогут там найти там общий язык с «коллегами». Вся история древних торговых путей, географических открытий в поисках выходов на новые рынки, межплеменных, межэтнических и государственных войн за контроль над важнейшими узловыми пунктами говорит об этом, да и современная история с ее стремлением строить новые торговые артерии и обеспечить беспрепятственное функционирование глобальных коммуникаций скорее подтверждает такое положение. С другой же, исследования, проведенные Economist Group, так же наглядно показывают нам, что 61% международных компаний сталкивается с трудностями из-за ментальных и языковых барьеров, 50% жалуются на непонимание

сторон. В этом же отчёте мы можем вычитать, что потери от прибылей компаний только по «межкультурным мотивам» могут достигать до 30%¹.

Так существует ли единый образ «торгового сословия»? И здесь нам снова придется отвечать и «да», и «нет». Да, если рассматривать коммерцию, в смысле давно и вполне состоявшейся, очерченной своим кругом определенных знаний, навыков и умений, профессиональной деятельности «по продаже товаров или услуг с целью получения прибыли»². Как и любая в подобном смысле деятельность, она годами вырабатывала свои особые, специфические характеристики и практические требования, которые выгодно отличают ее от других видов деятельности. И если мы проанализируем описания бизнесменов в различных регионах и странах, мы, конечно же, натолкнемся на весьма схожие черты, такие как особые коммуникативные способности, в т.ч. способность убеждать, настойчивость, склонность к риску, систематическое планирование, необычайное видение перспектив, наблюдательность, устойчивость к стрессам, расчетливость и др. И это не просто требования, а годами и веками тщательно оттачивавшиеся, отсеивавшиеся и цементирувавшиеся признаки, по которым даже в чуждых странах вполне безошибочно можно было определить их носителей. Во многом эти же черты столь выгодно отличали их владельцев, позволяя им в определенные периоды требовать своей доли привилегий, и не редко «...Правители городов и областей часто давали дипломатические поручения и самим купцам»³.

С другой стороны, местные реалии, особенности менталитета и традиций, так же ковавшиеся годами не могли не оставить отпечатка и на профессиональной деятельности «резидентов». По известному определению американского психолога и теоретика менеджмента Эдгара Шейна (Edgar H. Schein), *культура* – это «паттерн (шаблон, схема, модель, рамки) коллективных базовых представлений, обретаемых группой при разрешении проблем адаптации к изменениям внешней среды и внутренней интеграции, эффективность которого оказывается достаточной для того, чтобы считать его

¹Михельсон С.В. Культурные и коммуникативные (языковые) барьеры в международном бизнесе // Вестник Челябинского гос. университета. – 2016. – №8 (390). – Философские науки. – Вып.41. – С.41.

²Бизнес. Толковый словарь / Грэхэм Бетс, Барри Брайндли и др. – М.: "ИНФРА-М", Изд-во "Весь Мир", 1998.

³Байпаков К., Великий Шелковый путь (на террит.Казахстана). – Алматы: «Адамдар», 2007. – 496 с. – С.118.

ценным и передавать новым членам группы в качестве правильной системы восприятия и рассмотрения названных проблем»¹. Но *адаптацию к внешней среде и внутренней интеграции* проходят не только этнические группы, среди них оказываются также и прочие иные, социальные, в числе которых мы увидим и профессиональные группы. В таком случае бизнес-группы (купцы, торговцы, коммерсанты) мы рассматриваем в качестве социальных групп, а внешней средой, оказывающей воздействие, выступает этническое, конфессиональное, политико-экономическое, да и любое другое социальное либо географическое окружение. Кроме того, купцы древности, как и коммерсанты современности, вырабатывали свои эффективные методы и видение разрешения задач, которые, отсеиваясь и накладываясь, веками формировали свою групповую культуру (корпоративная культура, групповой менталитет).



Иерархия менталитетов. Автор: А.А. Кудабай

Схематично, это можно изобразить так. В социальной группе (профессиональная гильдия, семейные кланы, молодежные группировки и т.д.) формируется своя ментально-культурная среда, со своими определенными устоявшимися правилами и поведенческими нормами – *групповой менталитет* (Group mentality)². Но в «иерархическом» плане она всегда будет в подчиненном положении *менталитету локальному*. Мне специально пришлось ввести такое разделение, для наиболее точного обозначения как более крупных этнических ментальных групп, относящихся к родной среде

¹Shils Edward 1981. Tradition. – Chicago: University of Chicago Press. – P.95.

²Словарь терминов межкультурной коммуникации / И.Н. Жукова, М.Г. Лебедько и др. – М.: Флинта: Наука, 2013. – С. 243.

«резидента» (этнос, государство), так и *групп внешних*, чуждых «нашему купцу». Групповой менталитет вынужден находиться под постоянным «прессингом» менталитета локально-этнического, непрестанно приноравливаясь под его нормы и требования. Изменения в менталитете локальном быстрее отзовутся в положении группового менталитета, чем изменения в менталитете групповом. Хотя такие случаи тоже были, как, к примеру, тот же «норовистый характер» купеческого сословия оставил свой след в истории формирования российской государственности, а немецкие торговые гильдии известны во всех летописях германских государств. Но при этом сказать, что купцы участвовали в формировании русского и немецкого этноса было бы большим преувеличением.

В ситуации выхода «профессиональной группы» на внешние, ментально-этнические среды, групповой менталитет оказывается под двойным прессингом. С одной стороны, он должен подчиняться локальным, местным «требованиям», а с другой вынужден понимать, что существуют не менее требовательные, внешние ментально-этнические «правила». При этом восприятие внешних сред идет сквозь фильтры локального менталитета, а не наоборот. Отсюда, феномен *культурного шока* (Culture shock), введенный еще в 1960 году Карлом Обергом¹. Бизнесмен, скорее всего, найдет общие «ментально-групповые» элементы в ситуации коммуникации с зарубежными коллегами, но почувствует значительный дискомфорт в нахождении в мало знакомой ему стране. Многочисленные факты переделки, локализации или нередко отторжения даже весьма перспективных методов и технологий на локальном рынке (неудачи внедрения «японского» опыта в американских компаниях, «окитаивание» или «японизация» европейского и американского менеджмента) говорит также о том, что воздействие внешних ментально-этнических сред на местные групповые (профессиональные) среды также просеивается фильтром локально-этническим.

Но так ли это важно, если условия формирования торговли, как исторического явления, в общем-то везде одинаковы, а глобальные процессы с каждым днем все больше универсализируют «составные элементы» делового мира? Давайте разберемся. Всем известны понятия «индивидуализма» и «коллективизма», о которые разбиты не мало копьев психологов, социологов, историков и философов. Но при чем тут бизнес, спросите вы? Формирование «купеческого сословия» на Западе и Востоке имеет свои отличительные черты, которые продолжают оказывать влияние и поныне. Так в значительной части

¹Oberg K. 1960. Practical Anthropology / K. Oberg. – New Mexico.

Европы основой торгового люда стали «свободные горожане», получившие независимость от своих сюзеренов или сбежавшие от них же с той же целью, разорившиеся землевладельцы и дворяне, концентрировавшиеся в городах, создававшие для своей защиты и защиты нового дела гильдии, да так, что королям и феодалам приходилось считаться с их присутствием (Ганзейский союз, Новгород, Итальянские торговые республики). Конечно, в гильдиях существовали свои нормы и правила, но скорее это были профессиональные сообщества, союзы, члены которых владели определенной долей независимости даже в структуре этих организаций.

Поощрялись предприимчивость и инициатива. Сегодня, можно сказать, что старинные торговые гильдии оказали свое непосредственное влияние на формирование нынешних деловых корпораций Запада и всей этики европейского бизнеса.

Восток не менее известен своими брендами деловых организаций. Но если взглянуть поглубже, то в корне даже всемирно известных корпораций лежат малознакомые обывателю явления, как-то: китайское «Гуаньси» (семейная порука), японское «Дзайбацу» (экономический клан), корейское «Чеболь» (формально самостоятельных фирм, находящихся в собственности определённых семей) и т.д. «*Historia est magistra vitae*» («История - наставница жизни») гласит латинское выражение, и чтобы понять настоящее нужно обратиться к прошлому. Основу торгового люда на Востоке составляли ремесленники, обслуживавшие нужды сюзеренов. При этом, и в городе, и в сельской местности большую роль в жизни простых людей играла община. Частной собственности, в современном понимании, не было. Что имущество общины (в мусульманском варианте Умма), что имущество горожан принадлежало Богу, а на земле его наместникам – правителям вполне земных государств. По существу не было сильных ремесленных и торговых гильдий, могущих высказать о своем несогласии властям, соответственно в истории Востока не было и случаев формирования «свободных городов»¹. Можно ли сказать, что это сказалось на современном ведении бизнеса? Практически, каждый оказавшийся впервые на деловых встречах на Востоке отмечает частое затягивание переговоров, долгое согласование в вышестоящих инстанциях, заметную нерешительность в принятии личных решений, особую боязнь «потерять лицо» (китайское «лянь», корейской

¹Непомнин О.Е., Иванов Н.А. Типология азиатских обществ. – М.: Восточная литература, 2010. – 440 с.

«кибун»). В научной среде этому общепринято название «коллективизм», хотя вернее было бы использовать для этого термин «общинность».

Можно ли подобный подход применить к казахстанскому бизнесу? Несмотря на то, что мы разительно отличаемся от Среднего и Дальнего Востока, говорить о том, что «общинность» отсутствует в поведении наших людей, было бы преждевременно. Начиная с того, что исторически Казахстан складывался как родо-племенное общество (ру), отметим все же то, что при всем желании Советской власти разрушить традиционный уклад казахов, эффект получился в корне обратный. Взамен родоплеменной общине, местному населению была предложена община «коллективная» (совхозы и колхозы). Касательно же непосредственно торговли, можно утверждать, что большинство отечественных и зарубежных исследователей все же согласны с тем, что непосредственное активное развитие торговли (имеется ввиду самостоятельная предпринимательская деятельность индивидуальных собственников) начала проявляться к концу XIX века. Когда экономическое и промышленное влияние Российской империи настолько сильно подточило традиционный уклад казахов, вынудив многих уходить в города и рассчитывать на себя. Но даже при таком «запоздании», можно сегодня найти в архивах известные фамилии казахских купцов того времени, ведших довольно крупный и независимый бизнес (династия Коцегуловых, Калпеулы (Халфины), купцы Кулимбаев, Каражан Укибайулы, Карымжанов, У. Бестаев, М. Иноятов, Мустафа Габбасов и др.). Возможно, стоит отметить и факт участия султана А. Джантюрина в качестве пайщика множества торговых компаний. К сожалению, трудно найти столь же заметное количество предпринимательских фамилий во времена НЭПа при Советской власти в Казахстане.

Можно бесконечно долго размышлять о периоде застоя и репрессий в отношении бизнеса в тоталитарное время, о насильственном формировании «советского человека» и уничтожении предпринимательской жилки, однако ограничивать все причины только этим периодом, будет несправедливо. «Общинность» в казахском менталитете и характере деловых решений складывалась так же долго. С «классическим» Востоком нас объединяет то же самое стремление подольше затянуть решение вопроса, в надежде получить согласие «соплеменников» и «старшин», часто прикрываемое желанием якобы лучше узнать партнера. Так же как на Востоке, в Казахстане принято долго приходить к заключению контрактов, и не факт, что «высокая» подпись однозначно решит все ваши проблемы (в Японии существует

схожая практика получения всех именных печатей *ринги*). Но отличие от того же Востока, что история все же уберегла нас, от веками сцементированной, системы семейно-клановых корпораций (Гуаньси, Чеболь, Дзайбацу), и новое поколение казахстанцев обладая желанием делать свой бизнес, не так уж часто оглядывается на мнение «общины». Даже несмотря на то, что в обществе до сих пор не до конца искоренено предвзятое отношение к предпринимательству, мы сегодня с восхищением называем имена смелых, целеустремленных и молодых. Что нужно сделать для того, чтобы было их больше? Понять, как преодолеть себя! Автор известной «Краткой истории денег», журналист Андрей Остальский сказал по схожему поводу: «Мы поймем наше настоящее только тогда, когда оно станет прошлым»¹.

АБИБУЛЛА КЫЗЫ АЙЖАМАЛ /г. Бишкек, Республика Кыргызстан/

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ ИРАНА С КЫРГЫЗСТАНОМ

Бул макалада Иран Ислам Республикасы (ИРИ) жана Кыргызстан арасындагы тышкы экономикалык байланыштарынын негизги тренди жана кабыл чектеген чечимдердин хронологиясы, абалы берилген. Иранга санкциялык басымдын күчөшү биздин рынок багытында анын тышкы байланыштарын түп-тамырынан бери кайрадан форматташтыруусу болуу ыктымалдыгы корсотулгон.

Өзөк сөздөр: *Иран Ислам Республикасы, санкциялар, Кыргыз Республикасы.*

В статье рассматривается развитие экономики Исламской Республики Иран (ИРИ), дана хронология принятия ограничивающих решений, состояние и основные тренды внешнеэкономических связей Ирана с Кыргызстаном. Усиление санкционного давления на Иран повышает вероятность кардинального реформирования его внешних связей в направлении нашего рынка.

Ключевые слова: *Исламская Республика Иран, санкции, Кыргызская Республика.*

In article discusses the main trends of foreign economic relations between Islamic Republic of Iran (IRI) and Kyrgyzstan, the chronology of making restrictive decisions is given. Increasing sanctions pressure on Iran increases the likelihood of a radical reformatting of its foreign relations in the direction of our markets.

Keyword: *Islamic Republic of Iran, sanctions, Kyrgyz Republic.*

Экономическое развитие Исламской Республики Иран за последние 30-40 лет проходило в сложных условиях, перекликающихся по степени воздействия с глубоким процессом смены общественно-экономической формации

¹Остальский А. Краткая история денег. – М.: «Амфора», 2015. – 270 с.– С. 21.

СОДЕРЖАНИЕ

| | | |
|-----------------|---|---|
| С.Т. Сейдуманов | <i>/г. Алматы/</i> Вместо Предисловия: приветственное слово участникам международной конференции!..... | 3 |
|-----------------|---|---|

РАЗДЕЛ I ВОСТОК И ЗАПАД В ЭПОХУ ДРЕВНЕГО МИРА, СРЕДНЕВЕКОВЬЯ, НОВОГО И НОВЕЙШЕГО ВРЕМЕНИ: ЕДИНСТВО КУЛЬТУР

| | | |
|----------------------------------|---|----|
| А. Фишлер | <i>/г. Париж, Франция/</i> TO THE SERVICE OF MUSIC, A GREAT PHILOSOPHER: AL-FARABI | 6 |
| Д.И. Макаров | <i>/г. Екатеринбург, Российская Федерация/</i> Парадокс всемогущества и аксиомы теологии (логический этюд) | 9 |
| А.Н. Гребенкин | <i>/г. Орел, Российская Федерация/</i> Охрана русских князей как отражение процесса межкультурного диалога (IX-XVI вв.) | 18 |
| Ф.А. Латыпов | <i>/г. Уфа, Республика Башкортостан, Российская Федерация/</i> Хороший конь и мастерство воина – главные приоритеты в повседневной жизни потомков древних кочевников Евразии на Пиренейском полуострове | 28 |
| С.В. Адерихин, И.В. Адерихина | <i>/г. Алматы/</i> Гунны между Алтаем и Аралом | 37 |
| С.Б. Ратманова | <i>/г. Алматы/</i> Статус массовых мероприятий в межкультурной коммуникации Запад – Восток... <i>/г. Алматы/</i> | 43 |
| Т.Н. Алмазова | Исторические традиции семейного воспитания в системах Востока и Запада | 53 |
| Чжан Исянь | <i>/г. Санкт-Петербург, Российская Федерация/</i> Даосизм в рок-поэзии Б. Гребенщикова | 57 |
| Р.К. Файзулин | <i>/г. Алматы/</i> Память социума как условие развития Востока и Запада | 67 |
| Н.Ж. Сарсенбеков | <i>/Нұр-Сұлтан қаласы/</i> ӨМІРДІҢ МӘНІ ЭКЗСИТЕНЦИАЛДЫ МӘСЕЛЕ РЕТІНДЕ..... | 71 |

РАЗДЕЛ II
ВОСТОК И ЗАПАД: ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДИНАМИКА,
ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ВЫЗОВЫ И ЦИВИЛИЗАЦИОННЫЕ
ОТВЕТЫ

| | |
|-------------------------------|---|
| Г.М. Дуйсен Д.А. Айтжанова | /г. Алматы/ Обеспечение безопасности в регионе Центральной Азии: новые аспекты развития..... 77 |
| С.А. Чернышов | /г. Томск, Российская Федерация/ Сибирь в составе Русского государства: западная колонизация или восточное воссоединение? 83 |
| А.А. Кудабай | /г. Алматы/ Паттерны восприятия Востока и Запада. Деловые коммуникации современного с оглядкой в прошлое 89 |
| Абибулла кызы Айжамал | /г. Бишкек, Республика Кыргызстан/ Внешиэкономические связи Ирана с Кыргызстаном 96 |
| А.Х. Журкобаева | /г. Алматы/ Новые возможности дистанционного образования в условиях пандемии в странах Востока и Запада.101 |
| Д.С. Нелидова | /г. Алматы/ Приоритеты международного развития на глобальном рынке образовательных услуг.....107 |

РАЗДЕЛ III
ПРОБЛЕМЫ МЕЖРЕЛИГИОЗНОГО
ДИАЛОГА

| | |
|---|--|
| Н.Л. Сейтахметова, Ж.Ж. Турганбаева С.А. Очканов (иеродиакон Ярослав) | /г. Алматы/ Философский дискурс исламоведческих исследований: диалогизм Востока и Запада.....116 |
| М.А. Блинов | /г. Москва, Российская Федерация/ Опыт межконфессионального взаимодействия в рамках Боннских конференций 1874 и 1875 гг.128 |
| А. Алтайкызы, Н.С. Калдыбеков | /г. Алматы/ История, религия и повседневная жизнь амишей в США и Канаде134 |
| М.Х. Люхуров | /г. Болгар, Российская Федерация/ Религия и идентичность.....145 |
| А.Б. Кельдинова, Е.К. Қасабекова | /г. Алматы/ Морально-этическое завещание великого имама Абу Ханифы мусульманскому духовенству152 |
| | /Алматы/ ШЫҒЫС ЖӘНЕ БАТЫС МӘДЕНИЕТТЕРІ: САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУ160 |