

УДК 378
ББК 74.58
S81

Редакционная коллегия

Шакирова С.М. - к.ф.н., и. о. директора Управления по науке

Сапарғалиев Д.Б. – PhD, зам. директора Управления по науке

Никифорова Н.В. - д.э.н., профессор, декан послевузовского образования

Все статьи прошли проверку в системах Антиплагиат.ВУЗ - на русском языке, Turnitin.com - на английском языке, Advego Plagiatus v.1.2.093 – на казахском языке. Уникальность текстов не ниже 75%.

i – START. Предпринимательство: энергия молодых.

Материалы международной научно-практической конференции студентов и магистрантов 16-17 апреля 2015 г.- Алматы, Алматы Менеджмент Университет, 2015 – 320 с.

ISBN: 978-601-7021-36-8

УДК 378
ББК 74.58
S81

ISBN: 978-601-7021-36-8

ӘЛЕМДІ ҚАРАҚШЫЛЫҚТАН ҚҰТҚАРҒАН БАҒДАРЛАМА

Сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігі бұзылған кезде әлемде түрлі ұрлық-қарлықтар көбейетіні белгілі. Бұндай құбылыс 1990-2000 жылдары АҚШ-тың дыбыс жазу, мелодия көшірі саласында кең жайылды.

Мысалы, 1990 жылдардың соңына қарай Apple компаниясының назарына дүние жүзін жаулап алған музыкалық файлдарды заңсыз көшіру толқыны ілінді. Napster, Kazaa және Lime Wire сияқты музыкалық файлдарды таратудың осындай бағдарламаларының көмегімен заңсыз болса да еш қедергісіз дүние жүзіне көшірмелерді тарататын ғаламтордан хабары бар музыка әуесқойларының бүтін бір желісі қалыптасты. 2003 жылға қарай заңсыз таратылатын музыкалық файлдардың саны айына екі миллиардтан асып кетті. Дыбыс жазумен айналысатын компаниялар CD-дискілерінің заңсыз өндірілуімен күресіп жатқанда, заңсыз көшірілген музыкасы бар цифрлық файлдар тасқыны ұлғайып, кеңейе берді.

Бір дискіге орташа есеппен 19 доллар төлеудің орнына, кез келген адамға музыканы тегін көшіріп алуға мүмкіндік беретін қол жетімді технология ендірілгенде, цифрлық музыкадағы үрдістің жайы белгілі болды. Оған Apple компаниясының абыройы артқан iPod-ы сияқты MP3-плеерлерге деген үдемелі сұраныс дәлел болды, олардың көмегімен цифрленген музыканы кез келген жерде тыңдауға жол ашылды. Apple компаниясы өзіне де ықпал етіп жүрген және бағдары анық осы тұрақты үрдістен өзіне пайда түсірді. 2003 жылы Apple онлайндық музыкалық iTunes дүкенін ашты.

BMC, EMI Group, Soni, Universal Music Group сияқты бес ірі музыкалық компаниямен жасалған келісім бойынша, дүкен сіздің таңдаған әндеріңізді заңды түрде жүктеудің ыңғайлы да икемді тетігін ұсынады. iTunes дүкені сатып алушыларға екі жүз мың ән туралы ақпаратты тегін қарап шығуға, отыз секундтық үзінділерді тыңдауға және таңдалған әнді 99 центке немесе бүтін бір альбомды 9,99 долларға жүктеп алуға мүмкіндік береді. Сатып алушыға әрбір әнді жеке сатып алуға жағдай жасап және стратегиялық тұрғыдан салыстыра тексерілген әрі ақылға қонымды баға тағайындап, iTunes дүкені негізгі көңіл-күйді бұзатын факторды - бір-екі әнге бола тұтас бір дискіні сатып алу қажеттілігін жойды.

Оған қоса, iTunes дүкені музыкалық файлдарды тегін жүктеуге қатысты қызметін ұсынғандарды басып озды, себебі жазудың жоғары сапасын және каталогтарды қарап шығудың әрі іздеудің қолайлы әдістерімен қамтамасыз етті. Музыканы заңсыз түрде жүктеп алу үшін сіз алдымен ғаламтордан әнді, альбомды немесе әншіні тауып алуыңыз қажет. Егер сіз тұтас бір альбомды іздесеңіз, барлық әндердің атауын және олардың жазылу ретін білу керек. Бір деректен тұтас альбомды көшіріп алу мүмкіндігі сирек болады. Дыбыс сапасы төмен, өйткені адамдардың көбі орынды үнемдеу мақсатымен бит-рейті (бит-рейт көрсеткіші дыбыстау секундның кодтау үшін қанша бит-ақпарат жұмсалатынын анықтайды) төмен дискілерді жазады. Қолжетімді жазбалардың көпшілігі он алты жасар жасөспірімдердің талғамдарын бейнелейді, сондықтан да теория бойынша еркін қолданыста миллиардтаған жазбалар болғанымен, таңдау бәрібір шектеулі.

Ал Apple-дің ақпаратты іздеу және қарап шығуға қатысты ұсынатын қызметтері осы саланың ең үздігі болып есептеледі. Оған қоса, iTunes-тің музыкалық редакторлары, әдетте, музыкалық дүкендерде болатын бірқатар қосымша жинақ ұсынады, оның ішінде, мысалы «Үздік металл» немесе «Махаббат туралы үздік әндер», «Әріптестердің сүйіп тыңдайтын әндері», «Атақтылар не тыңдайды», «Billboard рейтингілерінің жеңімпаздары». iTunes жазуларындағы дыбыс сапасы аса жоғары, себебі дүкенде ұсынылатын әндердің дыбыс сапасы MP3 форматындағыдан, тіпті дискілер өте жоғары битрейтпен жазылса да, әлдеқайда жақсы AAC атты форматта кодталған.

iTunes дүкеніне баратын сатып алушылар өте көп, аудиожазу компаниялары да, әншілер де құр қалмайды. iTunes оларға әнмен жүктелген әрбір файл құнының 65 пайызын төледі, сөйтіп, олар да цифрлы аудиожазуды жүктеуге байланысты жаппай есуастықтан пайда таба бастады. Ол аз десеңіз, Apple Napster-дің арқасында цифрлы музыкаға еркін қол жеткізуге үйренген пайдаланушыларға қолайсыздық тудырмайтын және сөйте тұра музыкалық индустрияның да көңілінен шығатын авторлық құқықты қорғаудың әдісін дайындап, дыбыс жазу компанияларының бұрынғыдан да мықты қорғалуын қамтамасыз етті. iTunes Music Score пайдаланушыларға бір музыкалық шығарманы iPod пен CD-дискілерге жеті мәртеге дейін жазуға рұқсат береді, бұл музыка әуесқойларын қанағаттандыруға жетіп жатыр, ал кәсіби қарақшылықты қамтамасыз ету үшін тым жеткіліксіз.

Бүгінгі күні iTunes Music Score 700 000-нан астам ән ұсынады, ал өзі ашылған жылы 70 миллионнан артық ән сатты, пайдаланушылар аптасына орташа есеппен 2,5 миллион жазбаны жүктейді. Nielsen Net Ratings-тің берген бағасына сәйкес, iTunes Music Score дүкені бүгінде заңды көшірілетін музыканың нарығына өнімнің 70 пайызын ұсынады. Apple-ге тиесілі iTunes өзінің басқа өнімі – аты кеңге танымал iPod плеерінің – тартымдылығын арттыра отырып, цифрлы музыка саласында жаңа көгілдір мұхит ашуда. Нарық үшін күреске басқа компаниялар да түсуде, сондықтан Apple-дің мақсаты - өсіп келе жатқан көпшілік нарығында өз орнын сақтап қалу және бәсекелі бенчмаркинг немесе тауашалы маркетингтің деңгейіне дейін түсіп кетпеу болып табылады.[1]

Еліміздегі дыбыс жазу және мелодия көшіру саласында қарақшылықты жою үшін, біз де осы құрылған жүйені ұстануымыз керек деп санаймын. Яғни, мемлекет тарапынан қарақшылыққа қарсы заңдар жазылып, әр түрлі шаралар қолданылуы тиіс. Өз қаражатымыз АҚШ-тың Жалпы Ұлттық Өніміне қосылған үлес болмасын десек, өзіміз осындай жүйені құрастыру керек екеніне сенімдімін.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Чан Ким, У., Моборн, Рене. Көгілдір мұхит стратегиясы / У.Чан Ким, Рене Моборн [Ағылш. тіл. ауд.: ЖШҚ «Гельвеция»].
- Алматы: Баспагер, 2013 - 272 б.