

ISSN 2518-1467 (Online),

ISSN 1991-3494 (Print)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
ҰЛТТЫҚ ҒЫЛЫМ АКАДЕМИЯСЫНЫҢ
Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университетінің

Х А Б А Р Ш Ы С Ы

ВЕСТНИК

НАЦИОНАЛЬНОЙ АКАДЕМИИ
НАУК РЕСПУБЛИКИ
КАЗАХСТАН
Қазақстан Республикасының
Ұлттық ғылым академиясының
Абай атындағы Қазақ ұлттық
педагогикалық университетінің
Абая

THE BULLETIN

THE NATIONAL ACADEMY OF
SCIENCES OF THE REPUBLIC OF
KAZAKHSTAN
Abai Kazakh National Pedagogical
University

PUBLISHED SINCE 1944

2(402)

JANUARY – FEBRUARY 2023

ALMATY, NAS RK

Bulletin the National academy of sciences of the Republic of Kazakhstan

БАС РЕДАКТОР:

ТҮЙМЕБАЕВ Жансейіт Қансейітұлы, филология ғылымдарының докторы, профессор, ҚР ҰҒА құрметті мүшесі, Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінің ректоры (Алматы, Қазақстан)

БАС РЕДАКТОРДЫҢ ОРЫНБАСАРЫ:

БИЛЯЛОВ Дархан Нұрланұлы, PhD, ҚР ҰҒА құрметті мүшесі, Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университетінің ректоры (Алматы, Қазақстан), **Н = 2**

ҒАЛЫМ ХАТШЫ:

ӘБІЛҚАСЫМОВА Алма Есімбекқызы, педагогика ғылымдарының докторы, профессор, ҚР ҰҒА академигі, Абай атындағы ҚазҰПУ Педагогикалық білімді дамыту орталығының директоры (Алматы, Қазақстан), **Н = 2**

РЕДАКЦИЯ АЛҚАСЫ:

САТЫБАЛДЫ Әзімхан Әбілқайырұлы, экономика ғылымдарының докторы, профессор, ҚР ҰҒА академигі, Экономика институтының директоры (Алматы, Қазақстан), **Н = 5**

САПАРБАЕВ Әбдіжапар Жұманұлы, экономика ғылымдарының докторы, профессор, ҚР ҰҒА құрметті мүшесі, Халықаралық инновациялық технологиялар академиясының президенті (Алматы, Қазақстан), **Н = 6**

ЛУКЪЯНЕНКО Ирина Григорьевна, экономика ғылымдарының докторы, профессор, «Киево-Могилян академиясы» ұлттық университетінің кафедра меңгерушісі (Киев, Украина), **Н = 2**

ШИШОВ Сергей Евгеньевич, педагогика ғылымдарының докторы, профессор, К. Разумовский атындағы Мәскеу мемлекеттік технологиялар және менеджмент университетінің кәсіптік білім берудің педагогикасы және психологиясы кафедрасының меңгерушісі (Мәскеу, Ресей), **Н = 4**

СЕМБИЕВА Ләззат Мықтыбекқызы, экономика ғылымдарының докторы, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің профессоры (Астана, Қазақстан), **Н = 3**

АБИЛЬДИНА Салтанат Қуатқызы, педагогика ғылымдарының докторы, профессор, Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті педагогика кафедрасының меңгерушісі (Қарағанды, Қазақстан), **Н = 3**

БУЛАТБАЕВА Құлжанат Нұрымжанқызы, педагогика ғылымдарының докторы, профессор, Ы. Алтынсарин атындағы Ұлттық білім академиясының бас ғылыми қызметкері (Астана, Қазақстан), **Н = 2**

РЫЖАКОВ Михаил Викторович, педагогика ғылымдарының докторы, профессор, Ресей білім академиясының академигі, «Білім берудегі стандарттар және мониторинг» журналының бас редакторы (Мәскеу, Ресей), **Н = 2**

ЕСІМЖАНОВА Сайра Рафихевна, экономика ғылымдарының докторы, Халықаралық бизнес университетінің профессоры, (Алматы, Қазақстан), **Н = 3**

«Қазақстан Республикасы Ұлттық ғылым академиясының Хабаршысы». ISSN 2518-1467 (Online), ISSN 1991-3494 (Print).

Меншіктенуші: «Қазақстан Республикасының Ұлттық ғылым академиясы» РҚБ (Алматы қ.). Қазақстан Республикасының Ақпарат және коммуникациялар министрлігінің Ақпарат комитетінде 12.02.2018 ж. берілген

№ 16895-Ж мерзімдік басылым тіркеуіне қойылу туралы куәлік.

Тақырыптық бағыты: *әлеуметтік ғылымдар саласындағы зерттеулерге арналған.*

Мерзімділігі: жылына 6 рет.

Тиражы: 300 дана.

Редакцияның мекен-жайы: 050010, Алматы қ., Шевченко көш., 28, 219 бөл., тел.: 272-64-39
<http://www.bulletin-science.kz/index.php/en/>

© Қазақстан Республикасының Ұлттық ғылым академиясы, 2023
Типографияның мекен-жайы: «Аруна» ЖК, Алматы қ., Мұратбаев көш., 75.

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:

ТУЙМЕБАЕВ Жансент Кансейтович, доктор филологических наук, профессор, почетный член НАН РК, ректор Казахского национального университета им. аль-Фараби (Алматы, Казахстан)

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:

БИЛЯЛОВ Дархан Нурланович, PhD, почетный член НАН РК, ректор Казахского национального педагогического университета им. Абая (Алматы, Казахстан), **Н = 2**

УЧЕНЫЙ СЕКРЕТАРЬ:

АБЫЛКАСЫМОВА Алма Есимбековна, доктор педагогических наук, профессор, академик НАН РК, директор Центра развития педагогического образования КазНПУ им. Абая (Алматы, Казахстан), **Н = 2**

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

САТЫБАЛДИН Азимхан Абылкаирович, доктор экономических наук, профессор, академик НАН РК, директор института Экономики (Алматы, Казахстан), **Н = 5**

САПАРБАЕВ Абдижапар Джуманович, доктор экономических наук, профессор, почетный член НАН РК, президент Международной академии инновационных технологий (Алматы, Казахстан), **Н = 6**

ЛУКЪЯНЕНКО Ирина Григорьевна, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой Национального университета «Киево-Могилянская академия» (Киев, Украина), **Н = 2**

ШИШОВ Сергей Евгеньевич, доктор педагогических наук, профессор, заведующий кафедрой педагогики и психологии профессионального образования Московского государственного университета технологий и управления имени К. Разумовского (Москва, Россия), **Н = 4**

СЕМБИЕВА Ляззат Мыктыбековна, доктор экономических наук, профессор Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева (Астана, Казахстан), **Н = 3**

АБИЛЬДИНА Салтанат Куатовна, доктор педагогических наук, профессор, заведующая кафедрой педагогики Карагандинского университета имени Е.А. Букетова (Караганда, Казахстан), **Н=3**

БУЛАТБАЕВА Кулжанат Нурымжановна, доктор педагогических наук, профессор, главный научный сотрудник Национальной академии образования имени Ы. Алтынсарина (Астана, Казахстан), **Н = 3**

РЫЖАКОВ Михаил Викторович, доктор педагогических наук, профессор, академик Российской академии образования, главный редактор журнала «Стандарты и мониторинг в образовании» (Москва, Россия), **Н=2**

ЕСИМЖАНОВА Сайра Рафихевна, доктор экономических наук, профессор Университета международного бизнеса (Алматы, Казахстан), **Н = 3**

«Вестник Национальной академии наук Республики Казахстан». ISSN 2518-1467 (Online), ISSN 1991-3494 (Print).

Собственник: ООО «Национальная академия наук Республики Казахстан» (г. Алматы).
Свидетельство о постановке на учет периодического печатного издания в Комитете информации Министерства информации и коммуникаций и Республики Казахстан
№ 16895-Ж, выданное 12.02.2018 г.

Тематическая направленность: *посвящен исследованиям в области социальных наук.*

Периодичность: 6 раз в год.

Тираж: 300 экземпляров.

Адрес редакции: 050010, г. Алматы, ул. Шевченко, 28, ком. 219, тел. 272-64-39

<http://www.bulletin-science.kz/index.php/en/>

© Национальная академия наук Республики Казахстан,

2023 Адрес типографии: ИП «Аруна», г. Алматы, ул. Муратбаева, 75.

EDITOR IN CHIEF:

TUIMEBAYEV Zhansait Kanseitovich, Doctor of Philology, Professor, Honorary Member of NAS RK, Rector of Al-Farabi Kazakh National University (Almaty, Kazakhstan).

DEPUTY CHIEF DIRECTOR:

BILYALOV Darkhan Nurlanovich, Ph.D, Honorary Member of NAS RK, Rector of Abai Kazakh National Pedagogical University (Almaty, Kazakhstan), **H = 2**

SCIENTIFIC SECRETARY:

ABYLKASSYMOVA Alma Esimbekovna, Doctor of Pedagogical Sciences, Professor, Executive Secretary of NAS RK, President of the International Academy of Innovative Technology of Abai Kazakh National Pedagogical University (Almaty, Kazakhstan), **H = 2**

EDITORIAL BOARD:

SATYBALDIN Azimkhan Abilkairovich, Doctor of Economics, Professor, Academician of NAS RK, Director of the Institute of Economics (Almaty, Kazakhstan), **H = 5**

SAPARBAYEV Abdizhapar Dzhumanovich, Doctor of Economics, Professor, Honorary Member of NAS RK, President of the International Academy of Innovative Technology (Almaty, Kazakhstan) **H = 6**

LUKYANENKO Irina Grigor'evna, Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of the National University "Kyiv-Mohyla Academy" (Kiev, Ukraine) **H = 2**

SHISHOV Sergey Evgen'evich, Doctor of Pedagogical Sciences, Professor, Head of the Department of Pedagogy and Psychology of Professional Education of the Moscow State University of Technology and Management named after K. Razumovsky (Moscow, Russia), **H = 4**

SEMBIEVA Lyazzat Maktybekova, Doctor of Economic Science, Professor of the L.N. Gumilyov Eurasian National University (Nur-Sultan, Kazakhstan), **H = 3**

ABILDINA Saltanat Kuatovna, Doctor of Pedagogical Sciences, Professor, Head of the Department of Pedagogy of Buketov Karaganda University (Karaganda, Kazakhstan), **H = 3**

BULATBAYEVA Kulzhanat Nurymzhanova, Doctor of Pedagogical Sciences, Professor, Chief Researcher of the National Academy of Education named after Y. Altynsarin (Nur-Sultan, Kazakhstan), **H = 2**

RYZHAKOV Mikhail Viktorovich, Doctor of Pedagogical Sciences, Professor, academician of the Russian Academy of Education, Editor-in-chief of the journal «Standards and monitoring in education» (Moscow, Russia), **H = 2**

YESSIMZHANOVA Saira Rafikhevna, Doctor of Economics, Professor at the University of International Business (Almaty, Kazakhstan), **H = 3**.

Bulletin of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan.

ISSN 2518-1467 (Online), ISSN 1991-3494 (Print).

Owner: RPA «National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan» (Almaty). The certificate of registration of

a periodical printed publication in the Committee of information of the Ministry of Information and Communications of the Republic of Kazakhstan **No. 16895-Ж**, issued on 12.02.2018.

Thematic focus: *it is dedicated to research in the field of social sciences.*

Periodicity: 6 times a year.

Circulation: 300 copies.

Editorial address: 28, Shevchenko str., of. 220, Almaty, 050010, tel. 272-64-19

<http://www.bulletin-science.kz/index.php/en/>

© National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan,

2023 Address of printing house: ST «Aruna», 75, Muratbayev str, Almaty.

МАЗМҰНЫ

ПЕДАГОГИКА

| | |
|--|-----|
| Ә.И. Әбілғаева, А.Ж. Нурсафина БОЛАШАҚ БИОЛОГ МҰҒАЛІМДЕРІН ЦИФРЛЫҚ КОНТЕНТТЕРДІ ПАЙДАЛАНУҒА КӘСІБИ ДАЯРЛАУДЫҢ ДИДАКТИКАЛЫҚ ЖҮЙЕСІ | 11 |
| Д.О. Айтенова, А.П. Мынбаева, Г.А. Белгибаева ЖОО “ҚАЗАҚ ӘДБИЕТІ ТАРИХЫ” КУРСЫН ОҚЫТУ БОЙЫНША ӘДІСТЕМЕЛІК ҰСТАНЫМДАР | 25 |
| Ш.Ж. Арзымбетова, А.К. Оралбекова, С.Л. Махмудова, К.И. Махмутова ИНКЛЮЗИВТІ БІЛІМ БЕРУ ЖАҒДАЙЫНДА ПЕДАГОГТАРДЫҢ АҚПАРАТТЫҚ– КОММУНИКАЦИЯЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ (АКТ) ПАЙДАЛАНУ ДАЯРЛЫҒЫ | 37 |
| Ж.М.-А. Асылбекова, Т.Ә. Әпендиев, В.В. Козина ҚАЗАҚСТАНДА ҰЛТТЫҚ ИНДУСТРИЯЛЫҚ КАДРЛАРДЫ ІРКТЕУ ЖӘНЕ ДАЯРЛАУ ТУРАЛЫ МӘСЕЛЕГЕ (1917–1926 жж.) | 48 |
| К.Г. Балгинбаева, А.М. Мубараков ГЕОГРАФИЯ САБАҚТАРЫНДА ЦИФРЛЫҚ ҚҰРАЛДАРДЫ ПАЙДАЛАНА ОТЫРЫП, ОҚУШЫЛАРДЫҢ ОҚУ ӘРЕКЕТІН БАСҚАРУ | 67 |
| А.А. Досқараева, О.Х. Мұхатова, А.К. Шашаев, Р. Жәлікқызы XIX ҒАСЫРДЫҢ II ЖАРТЫСЫ МЕН XX ҒАСЫРДЫҢ БАСЫНДАҒЫ ҚАЗАҚ ҚОҒАМЫНДАҒЫ МҰҒАЛІМ ФЕНОМЕНІ | 79 |
| Г.Т. Ерусланова, М.К. Джандильдинов, Ж. Жылтырова, М. Аймағамбетова, А. Бахтияр ОҚУШЫЛАРДЫ ТОПТАСТЫРУДЫҢ ЫНТАЛАНДЫРУШЫ ӘЛЕУЕТІ (A2 ДЕҢГЕЙІ) | 98 |
| Р. Жилмағамбетова, А. Мубараков, Ж. Копеев, А. Алимгагамбетова ЖЕКЕ БЕЙІМДЕЛГЕН ОҚЫТУ ЖҮЙЕЛЕРІН ПАЙДАЛАНА ОТЫРЫП, ОҚУ ПРОЦЕСІН БАСҚАРУ | 115 |
| С.Ж. Ибадуллаева, Л.Б. Раманова, Н.Д. Андреева, М.Т. Сулейменова, Ж.Ж. Избасарова КӨПТІЛДІ БІЛІМ БЕРУДЕ БИОЛОГ МАМАНДАРДЫ ДАЯРЛАУ ҮРДСІНДЕ КӘСІБИ ҚҰЗРЕТТІЛІКТЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ | 123 |
| А.А. Калиева, Л.Е. Базарбаева, Х.Т. Кенжебек ФИЗИКА КУРСЫНДА ВЕКТОРЛАРДЫ ҚОЛДАНА ОТЫРЫП ЭЛЕКТРОДИНАМИКА ЕСЕПТЕРІН ШЕШУ ӘДІСТЕМЕСІ | 134 |
| Б.С. Қапсан, К.А.Жумагулова, А.Д. Майматаева БОЛАШАҚ БИОЛОГ МҰҒАЛІМДЕРІНІҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ БІЛІМ БЕРУ МӘДЕНИЕТІН ІС-ӘРЕКЕТ АРҚЫЛЫ ҚАЛЫПТАСТЫРУ | 148 |
| Э. Қауынбаева, С.В. Суматохин, М.Б. Аманбаева, Д.У. Сексенова, А.К. Даменова АҚПАРАТТЫҚ БІЛІМ БЕРУ АРҚЫЛЫ БИОЛОГ СТУДЕНТТЕРІНІҢ ЦИФРЛЫҚ МӘДЕНИЕТІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ | 157 |
| Г. Мұхаметқалиева, Г. Балтабаева, А. Алипбаева, Ж. Жумалиева, А.Т. Бакитов ҰЛТТЫҚ ҚҰНДЫЛЫҚТАР ЖӘНЕ СӨЙЛЕУ МӘДЕНИЕТІ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІНІҢ НЕГІЗІНДЕ ШЕТЕЛ ТІЛІН ОҚЫТУ ӘДІСТЕМЕСІ | 170 |
| К. Мухтарқызы, Г.М. Абильдинова, Б.У. Қуанбаева МЕКТЕПТЕ ФИЗИКА САБАҚТАРЫНДА МОБИЛЬДІ ҚОСЫМШАЛАРДЫ ҚОЛДАНУДЫҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ | 182 |
| Р.К. Садықова, Ш.С. Қуанышбаева, А.А. Есімова СТУДЕНТТЕРДІҢ ШЕТ ТІЛІН ОҚУҒА ҚЫЗЫҒУШЫЛЫҒЫН ЖАҢА ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ ПАЙДАЛАНУ АРҚЫЛЫ АРТТЫРУ | 194 |
| Н.Н. Салыбекова, Ғ.И. Исаев, А.И. Исаев, А.А. Қонаршаева БИОЛОГИЯЛЫҚ БІЛІМ БЕРУДЕ СЫНЫПТАН ТЫС ОҚЫТУДЫҢ ӘДІСТЕМЕЛІК НЕГІЗДЕРІ (ӨСІМДІКТЕР БӨЛІМІ МЫСАЛЫНДА) | 207 |
| Б.Б. Саримбаева, Г.У. Кеубасова, Р.Ш. Избасарова, Р. Джунусова РЕФЛЕКСИЯ ҚАБІЛЕТІН ДАМУҒА ҮШІН БИОЛОГИЯ СТУДЕНТТЕРІН ӘДІСТЕМЕЛІК ДАЙЫНДАУДА КЕЙС ТЕХНОЛОГИЯСЫН ҚОЛДАНУ | 221 |
| Б.Т. Темірхан, М.Т. Велямов | |

| | |
|---|-----|
| БИОТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ ЗЕРТТЕУЛЕРДІ ҚОЛДАНУ НЕГІЗІНДЕ БИОЛОГИЯНЫ ОҚЫТУ ӘДІСІ (СӘБІЗ СЫҒЫНДЫСЫНАН ПЕКТИН ҚҰРАМДЫ ЭКСТРАКТИНІ АЛУ МЫСАЛЫНДА)..... | 231 |
| К.Т. Туенбаева, А.С. Уалтаева, Н.Ш. Көлбаев ЭЛЕКТРОНДЫҚ КІТАПХАНАНЫҢ ИНФОЛОГИЯЛЫҚ МОДЕЛІНІҢ ПЕДАГОГИКАДАҒЫ МӘНІ..... | 243 |

ЭКОНОМИКА

| | |
|--|-----|
| А.А. Абдикадинова, Л.М. Сембиева, Ж.Т. Темірханов ҒЫЛЫМ ДАМУЫНЫҢ КӨРСЕТКІШТЕРІ: БАҒДАРЛАМАЛЫҚ ҚҰЖАТТАРҒА ШОЛУ..... | 255 |
| С.Н. Абиева, М.А. Қанабекова, А.М. Сапарбаева ҚАЗАҚСТАНДА САЛЫҚ САЛУ РЕЖИМДЕРІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІН ТАЛДАУ..... | 266 |
| Л.Т. Ақильжанова, А.М. Рахметова, Н.К. Саркулова, Г.А. Райханова ӨНІРДЕГІ АҚПАРАТТЫҚ ПРОЦЕСТЕРДІ МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУ (ҚАЗАҚСТАН ЖӘНЕ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕ)..... | 278 |
| Г.Н. Аппақова, Д.Б. Калтаева, Г.А. Муратбаева, Е.Н. Несіпбеков, Г.Е. Керімбек КОМПАНИЯНЫҢ АҚША АҒЫНДАРЫН БАСҚАРУДЫҢ НЕГІЗГІ БАСЫМДЫЛЫҚТАРЫ..... | 289 |
| М.Т. Баймағанбетова МҮНАЙ БАҒАСЫНДАҒЫ ӨЗГЕРІСТЕРДІҢ НАҚТЫ ВАЛЮТА БАҒАМЫНА ҰЗАҚ МЕРЗІМДЕГІ ӨСЕРІН ТАЛДАУ..... | 300 |
| З.Р. Башу, Л.М. Сембиева, С.К. Тажикенова, Г. Тажбенова, Б.А. Жұматаева МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРАЖАТТАРДЫ ПАЙДАЛАНУ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ҮШІН СТРАТЕГИЯЛЫҚ АУДИТ ҚАЖЕТТІЛІГІ..... | 310 |
| Г.М. Бейсембаева, В.П. Шеломенцева, Ж.К. Алтайбаева, Г.К. Бейсембаева, Э.Е. Ахметова КӘСІПТІК БІЛІМ БЕРУ МЕКЕМЕЛЕРІНІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН БАҒАЛАУДЫҢ ПРАКТИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ..... | 322 |
| А.Ж. Бұхарбаева, Г.Н. Бисембаева, А.К. Оралбаева, Р.К. Айтманбетова, Б.К. Нурмағанбетова ЦИФРЛАНДЫРУ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІ ЖАНДАНДЫРУ ТӘСІЛІ РЕТІНДЕ..... | 333 |
| Н.А. Гумар, М.Д. Каримова, А.А. Мауқенова, А.П. Бейсенов, У.С. Ерназарова ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАҒА КӨШУ САЯСАТЫНЫҢ ІСКЕ АСЫРЫЛУЫН БАҒАЛАУ..... | 344 |
| Б.М. Жұрынов ЖОБАЛАР АРҚЫЛЫ СЕРІКТЕСТІК БИЗНЕС ЖЕЛІЛЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ПРОБЛЕМАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ..... | 354 |
| З.О. Имамбаева, А.А. Айдаралиева, М.Д. Сайымова, Ж.З. Баймұқашева, Д.А. Бекешева ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ САЛАЛАРЫН ЦИФРЛАНДЫРУ..... | 377 |
| А. Ксембаева, Ж. Бабажанова, С. Серикбаев, Б. Қуантқан, Б. Шошай ӨНІРДІҢ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫН ТҰРАҚТЫ ДАМУЫ БАҒЫТТАРЫ..... | 389 |
| Yildirim Kürşat, T.Ə. Əпендиев, O. Қуанбай ТҮРКИЯ РЕСПУБЛИКАСЫ ХАЛҚЫНЫҢ ДЕМОГРАФИЯЛЫҚ ДАМУЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ..... | 402 |
| Г.С. Мукина, М.Б. Султанова, Г.Д. Баяндина, Л.З. Паримбекова, А.К. Бақпаева ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ӨЗГЕРМЕЛІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ОРТАҒА ДАЙЫНДЫҒЫН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕМЕСІ: ҚАРЖЫЛЫҚ-БАСҚАРУ АСПЕКТІСІ..... | 416 |
| Г.А. Рахимжанова АДАМИ КАПИТАЛ ТИІМДІЛІГІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ..... | 430 |
| Ф.Д. Салқынбаева, Г.Ж. Таяуова, М.Д. Сайымова, Г.Б. Абдишова, А.А. Мақенова ЖАСТАР КӘСІПКЕРЛІГІН ДАМУЫ ЖАСТАР ЖҰМЫССЫЗДЫҒЫ ПРОБЛЕМАЛАРЫН ШЕШУДІҢ ТИІМДІ ТӘСІЛІ..... | 440 |
| Т.С. Соқира, Ж.Ж. Бельгибаева, Х.Н. Сансызбаева, Л.Ж. Аширбекова, Г.С. Смағұлова, ПАНДЕМИЯНЫҢ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ДЕМОГРАФИЯЛЫҚ ПРОЦЕСТЕРГЕ ӨСЕРІН БАҒАЛАУ..... | 451 |
| Р.Ш. Тахтаева, М.А. Баяндин, Г.К. Демеуова, А.О. Алиева, М.К. Шакибаев ҚАЗАҚСТАННЫҢ ТУРИЗМ ИНДУСТРИЯСЫ КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ БӨСЕКЕГЕ ҚАБЫЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ КОРПОРАТИВТІК МӘДЕНИЕТТІ КАЛЫПТАСТЫРУ..... | 463 |

СОДЕРЖАНИЕ

ПЕДАГОГИКА

| | |
|--|-----|
| Ә.И. Әбілғаева, А.Ж. Нурсафина ДИДАКТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ– БИОЛОГОВ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ЦИФРОВОГО КОНТЕНТА..... | 11 |
| Д.О. Айтенова, А.П. Мынбаева, Г.А. Белгибаева МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПРЕПОДАВАНИЮ КУРСА «ИСТОРИЯ КАЗАХСКОЙ ЛИТЕРАТУРЫ» В ВУЗАХ..... | 25 |
| Ш.Ж. Арзымбетова, А.К. Оралбекова, С.Л. Махмудова, К.И. Махмудова ГОТОВНОСТЬ ПЕДАГОГОВ К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ИНФОРМАЦИОННО–КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ (ИКТ) В УСЛОВИЯХ ИНКЛЮЗИВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ..... | 37 |
| Ж.М.-А. Асылбекова, Т.А. Апендиев, В.В. Козина К ВОПРОСУ О ПОДБОРЕ И ПОДГОТОВКЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ КАДРОВ В КАЗАХСТАНЕ (1917–1926 гг.)..... | 48 |
| К.Г. Балгинбаева, А.М. Мубараков УПРАВЛЕНИЕ УЧЕБНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ УЧАЩИХСЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ЦИФРОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ НА УРОКАХ ГЕОГРАФИИ..... | 67 |
| А.А. Доскараева, О.Х. Мухатова, А.К. Шашаев, Р. Жәліқызы ФЕНОМЕН УЧИТЕЛЯ В КАЗАХСКОМ ОБЩЕСТВЕ II ПОЛОВИНЫ XIX-НАЧАЛА XX ВЕКОВ..... | 79 |
| Г.Т. Ерсұлтанова, М.К. Джандильдинов, Ж. Жылытырова, М. Аймагамбетова, А. Бахтияр МОТИВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ГРУППОВОГО ОБУЧЕНИЯ УЧАЩИХСЯ (УРОВЕНЬ А2) | 98 |
| Р. Жилмагамбетова, А. Мубараков, Ж. Копеев, А. Алимагамбетова УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ОБУЧЕНИЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АДАПТИВНЫХ ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫХ СИСТЕМ ОБУЧЕНИЯ..... | 115 |
| С.Ж. Ибадуллаева, Л.Б. Раманова, Н.Д. Андреева, М.Т. Сулейменова, Ж.Ж. Избасарова ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ-БИОЛОГОВ ПРИ ПОЛИЯЗЫЧНОМ ОБУЧЕНИИ..... | 123 |
| А.А. Калиева, Л.Е. Базарбаева, Х.Т. Кенжебек МЕТОДИКА РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ ЭЛЕКТРОДИНАМИКИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ВЕКТОРОВ В КУРСЕ ФИЗИКИ..... | 134 |
| Б.С. Каплан, К.А.Жумагулова, А.Д. Майматаева ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ КУЛЬТУРЫ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ БИОЛОГИИ ЧЕРЕЗ ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ..... | 148 |
| Э. Кауынбаева, С.В. Суматохин, М.Б. Аманбаева, Д.У. Сексенова, А.К. Даменова ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВОЙ КУЛЬТУРЫ СТУДЕНТОВ–БИОЛОГОВ ПОСРЕДСТВОМ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ..... | 157 |
| Г. Мухаметкалиева, Г. Балтабаева, А. Алипбаева, Ж. Жумалиева, А. Т. Бакитов МЕТОДИКА ПРЕПОДАВАНИЯ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА НА ОСНОВЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕННОСТЕЙ И ОСОБЕННОСТЕЙ КУЛЬТУРЫ РЕЧИ..... | 170 |
| К. Мухтарқызы, Г.М. Абильдинова, Б.У. Куанбаева ПРЕИМУЩЕСТВА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОБИЛЬНЫХ ПРИЛОЖЕНИЙ НА УРОКАХ ФИЗИКИ В ШКОЛЕ..... | 182 |
| Р.К. Садыкова, Ш.С. Куаньшбаева, А.А. Есимова ПОВЫШЕНИЕ МОТИВАЦИИ СТУДЕНТОВ К ИЗУЧЕНИЮ ИНОСТРАННОГО ЯЗЫКА С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ..... | 194 |
| Н.Н. Салыбекова, Г.И. Исаев, А.И. Исаев, А.А. Конаршаева МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕКЛАССНОГО ОБУЧЕНИЯ В БИОЛОГИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ (НА ПРИМЕРЕ ОТДЕЛА РАСТЕНИЙ)..... | 207 |
| Б.Б. Саримбаева, Г.У. Кеубасова, Р.Ш. Избасарова, Р. Джунусова ПРИМЕНЕНИЕ ТЕХНОЛОГИИ КЕЙСОВ В МЕТОДИЧЕСКОЙ ПОДГОТОВКЕ СТУДЕНТОВ–БИОЛОГОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ СПОСОБНОСТИ К РЕФЛЕКСИИ..... | 221 |
| Б.Т. Темирхан, М.Т. Велямов | |

| | |
|---|-----|
| СПОСОБ ПРЕПОДАВАНИЯ БИОЛОГИИ, ОСНОВАННЫЙ НА ИСПОЛЬЗОВАНИИ БИОТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИССЛЕДОВАНИЙ (НА ПРИМЕРЕ ПОЛУЧЕНИЯ ПЕКТИНОСОДЕРЖАЩЕГО ЭКСТРАКТА ИЗ ЭКСТРАКТА МОРКОВИ)..... | 231 |
| К.Т. Туенбаева, А.С. Уалтаева, Н.Ш. Колбаев | |
| ЗНАЧЕНИЕ ИНФОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ЭЛЕКТРОННОЙ БИБЛИОТЕКИ В ПЕДАГОГИКЕ..... | 243 |

ЭКОНОМИКА

| | |
|---|-----|
| А.А. Абдикадирова, Л.М. Сембиева, Ж.Т. Темирханов | |
| ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ НАУКИ: ОБЗОР ПРОГРАММНЫХ ДОКУМЕНТОВ..... | 255 |
| С.Н. Абиева, М.А. Канабекова, А.М. Сапарбаева | |
| АНАЛИЗ ОСОБЕННОСТЕЙ РЕЖИМОВ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ..... | 266 |
| Л.Т. Акильжанова, А.М. Рахметова, Н.К. Саркулова, Г.А. Райханова | |
| ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В РЕГИОНЕ (КАЗАХСТАН И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ)..... | 278 |
| Г.Н. Аппакова, Д.Б. Калтаева, Г.А. Муратбаева, Е.Н. Несипбеков, Г.Е. Керимбек | |
| ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ КОМПАНИИ..... | 289 |
| М.Т. Баймаганбетова | |
| АНАЛИЗ ДОЛГОСРОЧНОГО ВЛИЯНИЯ ИЗМЕНЕНИЙ ЦЕН НА НЕФТЬ НА РЕАЛЬНЫЙ ОБМЕННЫЙ КУРС..... | 300 |
| З.Р. Башу, Л.М. Сембиева, С.К. Тажикенова, Г. Тажбенова, Б.А. Жуматаева | |
| НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО АУДИТА ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ..... | 310 |
| Г.М. Бейсембаева, В.П. Шеломенцева, Ж.К. Алтайбаева, Г.К. Бейсембаева, Э.Е. Ахметова | |
| ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ..... | 322 |
| А.Ж. Бухарбаева, Г.Н. Бисембаева, А.К. Оралбаева, Р.К. Айтманбетова, Б.К. Нурмаганбетова | |
| ЦИФРОВИЗАЦИЯ КАК СПОСОБ АКТИВИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ..... | 333 |
| Н.А. Гумар, М.Д. Каримова, А.А. Маукенова, А.П. Бейсенов, У.С. Ерназарова | |
| ОЦЕНКА РЕАЛИЗАЦИИ ПОЛИТИКИ ПО ПЕРЕХОДУ В ЦИФРОВУЮ ЭКОНОМИКУ..... | 344 |
| Б.М. Жұрынов | |
| ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПАРТНЁРСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ ЧЕРЕЗ ПРОЕКТЫ..... | 354 |
| З.О. Иманбаева, А.А. Айдаралиева, М.Д. Сайымова, Ж.З. Баймукашева, Д.А. Бекешева | |
| ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА..... | 377 |
| А. Ксембаева, Ж. Бабажанова, С. Серикбаев, Б. Қуантқан, Б. Шошай | |
| НАПРАВЛЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕГИОНА..... | 389 |
| Yildirim Kürşat, T.A. Апендиев, О. Қуанбай | |
| ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ НАСЕЛЕНИЯ ТУРЕЦКОЙ РЕСПУБЛИКИ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ..... | 402 |
| Г.С. Мукина, М.Б. Султанова, Г.Д. Баяндина, Л.З. Паримбекова, А.К. Бакпаева | |
| МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ГОТОВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА К ИЗМЕНЧИВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СРЕДЕ: ФИНАНСОВО-УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ..... | 416 |
| Г.А. Рахимжанова | |
| ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА..... | 430 |
| Ф.Д. Салкынбаева, Г.Ж. Таяуова, М.Д. Сайымова, Г.Б. Абдишова, А.А. Макенова | |
| РАЗВИТИЕ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ..... | 440 |
| Т.С. Сокира, Ж.Ж. Бельгибаева, Х.Н. Сансызбаева, Л.Ж. Аширбекова, Г.С. Смагулова | |
| ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ ПАНДЕМИИ НА ДЕМОГРАФИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В КАЗАХСТАНЕ..... | 451 |
| Р.Ш. Тахтаева, М.А. Баяндин, Г.К. Демеуова, А.О. Алиева, М.К. Шакибаев | |
| ФОРМИРОВАНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ КАК ФАКТОРА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИНДУСТРИИ КАЗАХСТАНА..... | 463 |

CONTENTS

PEDAGOGY

| | |
|--|-----|
| A. Abiltayeva, A. Nursafina DIDACTIC SYSTEM OF PROFESSIONAL TRAINING OF FUTURE TEACHERS –BIOLOGISTS FOR THE USE OF DIGITAL CONTENT..... | 11 |
| D. Aitenova, A. Mynbaeva, G. Belgibaeva METHODOLOGICAL RECOMMENDATIONS ON TEACHING THE COURSE "HISTORY OF KAZAKH LITERATURE" OF THE UNIVERSITY OF UNIVERSITY..... | 25 |
| Sh.Zh. Arzymbetova, A.K. Oralbekova, S.L. Makhmudova, K.I. Mahmutova READINESS OF TEACHERS TO USE INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES (ICT) IN CONDITIONS OF INCLUSIVE EDUCATION..... | 37 |
| Zh.M. Asylbekova, T.A. Apendiyev, V.V. Kozina TO THE QUESTION OF THE SELECTION AND TRAINING OF THE NATIONAL INDUSTRIAL PERSONNEL IN KAZAKHSTAN (1917–1926)..... | 48 |
| K.G. Balginbayeva, A.M. Mubarakov MANAGEMENT OF STUDENTS' LEARNING ACTIVITIES USING DIGITAL TOOLS IN GEOGRAPHY LESSONS..... | 67 |
| A.A. Doskaraeva, O.H. Mukhatova, A.K. Shashaev, R. Zhalikyzy THE PHENOMENON OF TEACHER IN THE KAZAKH SOCIETY (SECOND HALF OF THE XIX–EARLY XX CENTURIES)..... | 79 |
| G. Yersultanova, M. Jandildinov, Zh. Zhylytyrova, M. Aimagambetova, A. Bakhtiyar MOTIVATING POTENTIAL OF GROUPING LEARNERS (A2 LEVEL)..... | 98 |
| R. Zhilmagambetova, A. Mubarakov, Z. Kopeyev, A. Alimagambetova MANAGEMENT OF THE LEARNING PROCESS USING ADAPTIVE PERSONALIZED LEARNING SYSTEMS..... | 115 |
| S.Zh. Ibadullayeva, L.B. Ramanova, N.D. Andreeva, M.T. Suleimenova, Zh.Zh. Izbasarova FORMATION OF PROFESSIONAL COMPETENCES IN THE PROCESS OF TRAINING SPECIALISTS-BIOLOGISTS IN MULTILINGUAL EDUCATION..... | 123 |
| A.A. Kaliyeva, L.E. Bazarbayeva, Kh.T. Kenzhebek METHODOLOGY FOR SOLVING PROBLEMS OF ELECTRODYNAMICS USING VECTORS IN THE COURSE OF PHYSICS..... | 134 |
| B. Kaplan, K. Zhumagulova, A. Maymataeva FORMATION OF INNOVATIVE EDUCATIONAL CULTURE OF FUTURE BIOLOGY TEACHERS THROUGH THEIR ACTIVITIES..... | 148 |
| E. Kauynbayeva, S.V. Sumatokhin, M.B. Amanbayeva, D.U. Seksenova, A.K. Damenova FORMATION OF DIGITAL CULTURE OF BIOLOGY STUDENTS THROUGH INFORMATION EDUCATION..... | 157 |
| G. Mukhametkaliyeva, G. Baltabayeva, A. Alipbayeva, Zh. Zhumaliyeva, A. Bakitov METHODS OF TEACHING A FOREIGN LANGUAGE BASED ON NATIONAL VALUES AND FEATURES OF SPEECH CULTURE..... | 170 |
| K. Mukhtarkyzy, G. Abildinova, B. Kuanbayeva ADVANTAGES OF USING MOBILE APPS IN PHYSICS LESSONS AT SCHOOL..... | 182 |
| R.K. Sadykova, Sh.S. Kuanyshbayeva, A.A. Essimova INCREASING STUDENTS' MOTIVATION TO LEARN A FOREIGN LANGUAGE USING NEW TECHNOLOGIES..... | 194 |
| N.N. Salybekova, G.I. Issayev, A.I. Issayev, A.A. Konarshayeva METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF EXTRACURRICULAR EDUCATION IN BIOLOGICAL EDUCATION (BY THE EXAMPLE OF THE DEPARTMENT OF PLANTS)..... | 207 |
| B. Sarimbayeva, G. Keubassova, R. Isbasarova, R. Junussova THE USE OF CASE TECHNOLOGY IN THE METHODOLOGICAL TRAINING OF BIOLOGY STUDENTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE ABILITY TO REFLECT..... | 221 |
| B. Temirkhan, M. Velyamov | |

| | |
|--|-----|
| METHOD OF TEACHING BIOLOGY BASED ON THE USE OF BIOTECHNOLOGY RESEARCH (ON THE EXAMPLE OF OBTAINING A PECTIN-CONTAINING EXTRACT FROM CARROT EXTRACT)..... | 231 |
| K.T. Tuenbayeva, A.S. Ualtayeva, N.Sh. Kolbayev THE SIGNIFICANCE OF THE INFOLOGICAL MODEL OF THE ELECTRONIC LIBRARY IN PEDAGOGY..... | 243 |

EKONOMICS

| | |
|---|-----|
| A.A. Abdikadirova, L.M. Sembiyeva, Zh.T. Temirkhanov INDICATORS FOR SCIENCE DEVELOPMENT: A REVIEW OF POLICY DOCUMENTS..... | 255 |
| S.N. Abieva, M.A. Kanabekova, A.M. Saparbayeva ANALYSIS OF THE PECULIARITIES OF TAX REGIMES IN KAZAKHSTAN..... | 266 |
| L.T. Akilzhanova, A.M. Rakhmetova, N.K. Sarkulova, G.A. Raikhanova STATE MANAGEMENT OF INFORMATION PROCESSES IN THE REGION (KAZAKHSTAN AND FOREIGN EXPERIENCE)..... | 278 |
| G. Appakova, D. Kaltaeva, G. Muratbayeva, Ye. Nesipbekov, G. Kerimbek MAIN PRIORITIES OF THE COMPANY'S CASH FLOW MANAGEMENT..... | 289 |
| M.T. Baimaganbetova ANALYSIS OF THE LONG-TERM IMPACT OF CHANGES IN OIL PRICES ON THE REAL EXCHANGE RATE..... | 300 |
| Z. Bashu, L. Sembiyeva, S. Tazhikenova, G. Tazhbenova, B. Zhumatayeva THE NEED TO IMPLEMENT A STRATEGIC AUDIT IN ORDER TO IMPROVE THE EFFICIENCY OF THE EXECUTION OF PUBLIC FUNDS..... | 310 |
| Г.М. Бейсембаева, В.П. Шеломенцева, Ж.К. Алтайбаева, Г.К. Бейсембаева, Э.Е. Ахметова КӨСПІТІК БІЛІМ БЕРУ МЕКЕМЕЛЕРІНІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҮРАҚТЫЛЫҒЫН БАҒАЛАУДЫҢ ПРАКТИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ..... | 322 |
| A.Zh. Bukharbayeva, G.N. Bisembayeva, A.K. Oralbayeva, R.K. Aitmanbetova, B.K. Nurmaganbetova DIGITALIZATION AS A WAY TO ACTIVATE INNOVATIVE ACTIVITY IN AGRICULTURE..... | 333 |
| N.A. Gumar, M.D. Karimova, A.A. Maukenova, A.P. Beisenov, U.S. Yernazarova EVALUATION OF THE IMPLEMENTATION OF THE POLICY ON TRANSITION TO THE DIGITAL ECONOMY..... | 344 |
| B.M. Zhurynov PROBLEMATIC ISSUES OF FORMING PARTNER BUSINESS NETWORKS THROUGH PROJECTS..... | 354 |
| Z.O. Imanbayeva, A.A. Aidaraliyeva, M.D. Saiymova, Z. Baimukasheva, D.A. Bekesheva DIGITALIZATION OF THE SECTORS OF THE ECONOMY OF KAZAKHSTAN..... | 377 |
| A. Xembayeva, Zh. Babazhanova, S. Serikbayev, B. Kuantkan, B. Shoshay DIRECTIONS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE REGION..... | 389 |
| Kürsat Yıldırım, T. Apendiyev, O. Kuanbay DEMOGRAPHIC DEVELOPMENT OF THE POPULATION OF THE REPUBLIC OF TURKEY AND ITS FEATURES..... | 402 |
| G. Mukina, M. Sultanova, G. Bayandina, L. Parimbekova, A. Bakpayeva METHODOLOGY FOR ASSESSING THE READINESS OF SMALL AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES TO A VOLATILE ECONOMIC ENVIRONMENT: FINANCIAL AND MANAGERIAL ASPECT..... | 416 |
| G. Rakhimzhanova ECONOMIC FEATURES OF THE EFFICIENCY OF HUMAN CAPITAL..... | 430 |
| F.D. Salkynbayeva, G.Z. Tayauova, M.D. Saiymova, G.B. Abdishova, A.A. Makenova DEVELOPMENT OF YOUTH ENTREPRENEURSHIP AS AN EFFECTIVE WAY TO SOLVE THE PROBLEMS OF YOUTH UNEMPLOYMENT..... | 440 |
| T.S. Sokira, Zh.Zh. Belgibayeva, Kh.N. Sansyzbaeva, L.Zh. Ashirbekova, G.S. Smagulova ASSESSMENT OF THE PANDEMIC IMPACT ON DEMOGRAPHIC PROCESSES IN KAZAKHSTA..... | 451 |
| R.Sh. Takhtaeva, M.A. Bayandin, G.K. Demeuova, A. Aliyeva, M.K. Shakibayev FORMATION OF CORPORATE CULTURE AS A FACTOR OF INCREASING THE COMPETITIVENESS OF TOURISM INDUSTRY ENTERPRISES IN KAZAKHSTAN..... | 463 |

© B.M. Zhurynov, 2023
zhurinovbeket@gmail.com

PROBLEMATIC ISSUES OF FORMING PARTNER BUSINESS NETWORKS THROUGH PROJECTS

Zhurynov Beket Musrepuly — zhurinovbeket@gmail.com

Abstract. This article explores the importance and benefits of entrepreneurial networks. Theoretical views and practical experience, the actions of partner entrepreneurial networks are analyzed, the concept of "partner entrepreneurial networks" is defined, the structure, goals, methods, business models of partner entrepreneurial networks are considered, the positive effects of partnership entrepreneurial networks are identified, as well as constructive conclusions. *Purpose:* To explore topical issues of partnership business networks, to identify their significance and benefits. *Methodology:* When writing the article, system-structural, concrete sociological, historical-economic, socio-economic, comparative economic, statistical methods of work were applied. *Results:* Proposals and conclusions based on the analysis of international legislation, as well as economic literature, currently in force. The relevance and practical significance of the article lies in the analysis of partner business networks in the Republic of Kazakhstan and foreign countries. The special significance of this study lies in the fact that the developed theoretical provisions of this work in the future can be used for the purpose of further study and consideration of issues related to partner business networks in the Republic of Kazakhstan. Through the research, the author invests a significant resource in the theoretical part of economic theory. *Novelty/originality/value:* The article has a high scientific value, since it is one of the first attempts to consider topical issues of partnership business networks in the Republic of Kazakhstan.

Key words: corporation, economy, business

© Б.М. Жұрынов, 2023
zhurinovbeket@gmail.com

ЖОБАЛАР АРҚЫЛЫ СЕРІКТЕСТІК БИЗНЕС ЖЕЛЛЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ПРОБЛЕМАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Аннотация. Бұл мақала кәсіпкерлік желілердің маңыздылығы мен артықшылықтарын зерттейді. Теориялық көзқарастар мен практикалық тәжірибе, серіктестік-кәсіпкерлік желілердің іс-әрекеті талданады, «серіктес кәсіпкерлік желілер» түсінігі айқындалды, серіктестік кәсіпкерлік желілердің құрылымы, мақсаттары, әдістері, бизнес-модельдері қарастырылды, серіктестік кәсіпкерлік желілерінің оң әсерлері қарастырылды. анықталған, сонымен қатар конструктивті қорытындылар. *Мақсаты:* Серіктестік бизнес желілерінің өзекті мәселелерін зерттеу, олардың маңызы мен артықшылықтарын анықтау. *Әдістеме:* Мақаланы жазу барысында жүйелік-құрылымдық, нақты социологиялық, тарихи-экономикалық, әлеуметтік-экономикалық, салыстырмалы экономикалық, статистикалық жұмыс

әдістері қолданылды. *Нәтижелер:* Қазіргі уақытта қолданыстағы халықаралық заңнаманы, сондай-ақ экономикалық әдебиеттерді талдауға негізделген ұсыныстар мен қорытындылар. Мақаланың өзектілігі мен практикалық маңыздылығы Қазақстан Республикасындағы және шет елдердегі серіктестік бизнес желілерін талдауда жатыр. Бұл зерттеудің ерекше маңыздылығы осы жұмыстың әзірленген теориялық ережелерін болашақта Қазақстан Республикасындағы серіктестік бизнес желілеріне қатысты мәселелерді одан әрі зерттеу және қарастыру мақсатында пайдалануға болатынында. Зерттеу арқылы автор экономикалық теорияның теориялық бөлігіне айтарлықтай ресурс салады. *Жаңалық/түпнұсқалық/құндылық:* Мақаланың ғылыми құндылығы жоғары, өйткені ол Қазақстан Республикасындағы серіктестік бизнес желілерінің өзекті мәселелерін қарастыруға алғашқы талпыныстардың бірі болып табылады.

Түйін сөздер: корпорация, экономика, бизнес

© Б.М. Жұрынов, 2023
zhurinobeket@gmail.com

ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПАРТНЁРСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СЕТЕЙ ЧЕРЕЗ ПРОЕКТЫ

Аннотация. В данной статье рассматриваются значение и преимущества предпринимательских сетей. Проанализированы теоретические воззрения и практический опыт, действия партнерских предпринимательских сетей, дано определение понятию «партнерские предпринимательские сети», рассмотрены структура, цели, методы, бизнес-модели партнерских предпринимательских сетей, выявлены положительные эффекты действия партнерских предпринимательских сетей, а также конструктивные выводы. *Цель:* исследовать актуальные вопросы партнерских предпринимательских сетей, выявить их значение и преимущества. *Методология:* при написании статьи были применены системно-структурные, конкретно-социологические, историко-экономические, социально-экономические, сравнительно-экономические, статистические методы работы. *Результаты:* предложения и выводы, основанные на проведенном анализе международного законодательства, а также экономической литературы, действующие на данный момент. Актуальность и практическая значимость статьи заключается в проведении анализа партнерских предпринимательских сетей в Республике Казахстан и зарубежных странах. Особая значимость данного исследования заключается в том, что выработанные теоретические положения данной работы в будущем могут быть использованы в целях последующего изучения и рассмотрения вопросов, связанных с партнерскими предпринимательскими сетями в Республике Казахстан. Проведенным исследованием автор вкладывает весомый ресурс в теоретическую часть экономической теории. *Новизна/оригинальность/ценность:* статья обладает высокой научной ценностью, поскольку является одной из первых попыток рассмотреть актуальные проблемные вопросы партнерских предпринимательских сетей в Республике Казахстан.

Ключевые слова: корпорация, экономика, бизнес

Введение

Под воздействием процессов глобализации в мировой экономике происходят изменения объекта хозяйственного управления. Так, в индустриальном обществе этим объектом управления выступали компании, включающие несколько предприятий. В постиндустриальном, информационном — основным объектом хозяйственного управления становятся предпринимательские сети, представляющие планомерно

организованную на основе долгосрочных контрактов сеть организаций, участвующих в проектировании, производстве, реализации и в сервисном обслуживании продукта. В объединениях традиционного типа (холдингах, концернах, трестах и т.д.) организации могут полностью или частично лишиться юридической, хозяйственной самостоятельности и т.д. (Бусарина).

Интерес к ППС возникает как со стороны предпринимателей, когда компании быстро взаимодействуют друг с другом и формируют сетевые конфигурации, так и со стороны политиков, когда правительства проводят различные стратегии для поощрения экономического роста за счет самозанятости и поддержки бизнеса. Активное позиционирование предпринимательских организаций в деловом мире совпадает с построением эффективных деловых отношений с клиентами и поставщиками, с государственными органами и крупными корпорациями или с профессиональными организациями и ведущими клиентами. Это делает компании вовлеченными в сложный набор деловых отношений, связывающих местных, национальных и международных партнеров, государственные учреждения, финансовые учреждения или потребительские и профессиональные ассоциации.

В Казахстане особый интерес к ППС проявился с принятием в 2006 году Концепции создания региональных социально-предпринимательских корпораций (Постановление Правительства РК, 2006). В Концепции впервые предпринималась попытка создания и развития социально-предпринимательских корпораций (СПК) как экономически устойчивых бизнес-структур, осуществляющих свою деятельность с целью получения прибыли путем производства и продажи товаров и услуг. Предполагалось, что часть полученной прибыли СПК реинвестируется для реализации социальных, экономических или культурных целей населения того региона, в интересах которого СПК создаются. Концепция предусматривала создание семи СПК (макрорегионов), а также региональных кластеров.

Однако в 2010 году интерес к СПК иссяк, и правительство переориентировалось на План мероприятий по реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан (РК) на 2010–2014 годы (Постановление Правительства РК, 2010). Тем не менее, и в этом Плане мероприятий было предусмотрено принятие национальными управляющими холдингами, национальными холдингами и национальными компаниями мер по интеграции бизнес-активности, поддержке отраслевой и межотраслевой кооперации и продвижению экспорта.

Материалы и методы

Исследователи понимают предпринимательство как один из главнейших факторов экономического роста в рыночно-ориентированной экономике, в экономике, основанной на конкурентных началах (Дронов), как экономическую категорию, отражающую наиболее существенные свойства, признаки и связи свободных рыночных субъектов, а также их финансовых, экономических и социальных отношений, направленных на удовлетворение общества в конкретных товарах, работах и услугах (Фомина).

Основными признаками классификации субъектов предпринимательства в разных странах, как правило, являются организационно-правовая форма, численность работников, балансовая стоимость активов, объем оборота и размер уставного капитала.

Понятийно-терминологический аппарат в области предпринимательских сетей еще только формируется. Например, Donckels и Lambrecht (Donckels, 1997: 13–25) определяют предпринимательские сети как организованные системы отношений с

клиентами, поставщиками и другими предпринимателями, с родственниками, внешними консультантами и другими агентами или потенциальными партнерами. Предпринимательские и малые бизнес-сети обычно представляют собой рассредоточенные и гетерогенные сети с нечеткими границами и ресурсным или ролевым разделением труда.

Партнерская предпринимательская сеть понимается как одна из форм интеграционного взаимодействия предпринимателей, объединившихся на основе доверия, взаимных интересов и взаимной выгоды о предоставлении друг другу производственных, финансовых, информационных и иных ресурсов, конкурентных преимуществ, а также об участии в бизнес-проектах друг друга.

Современные ППС можно классифицировать по следующим критериям: по характеру образования (формализованные, неформализованные); по отношению к среде (внешние, внутренние, виртуальные); по организационной структуре (вертикальные, горизонтальные); по форме взаимодействия (жесткие, мягкие); по виду сети (коммерческие, некоммерческие); по масштабу (глобальные, крупные, средние, малые).

По мнению Е. Тодева, предпринимательские сети (Business networks, BN) — это социально-экономические структуры взаимодействующих экономических агентов, т.е. людей и организаций, ведущих совместную деятельность и участвующих в повторяющихся обменах товарами, услугами и платежами между собой. Обмены в BN можно интерпретировать как входные и выходные отношения между факторами, так и как трансформацию ресурсов, информации, символов, значений и ценностей, в том числе экономических. BN также рассматриваются как набор связанных обменных отношений между субъектами, контролирующими деловую активность; как потоки ресурсов между различными организационными подразделениями на основе внутриорганизационных и межорганизационных связей; или как интегрированный и скоординированный набор текущих экономических отношений, встроенных в бизнес-фирмы и за их пределами (Todeva, 2007).

Предпринимательские сети состоят из автономных агентов, связанных друг с другом через различные формальные и неформальные контракты, которые разрабатывают коллективные стратегии и обмениваются информацией. Сеть регулируется путем распределения определенных ролей между отдельными членами, которые вписаны в договорные отношения. Разделение труда в сети проистекает из специализации и уникальных возможностей отдельных фирм, а также воплощает зависимости между входом и выходом, основанные на ресурсах, которые возникают по мере развития сети (Todeva, 2007).

Тобиас Стоун (Stone, 2018) понимает предпринимательскую сеть как организованную формальную или неформальную ассоциацию предпринимателей, целью которой является поддержка своих членов в повышении эффективности их деловой деятельности.

А.М. Кулик и А.С. Шабарина (Кулик 2018: 150–154) рассматривают предпринимательскую сеть как объединение компаний с целью эффективного использования ресурсов, реализации предпринимательских проектов, а также решения тактических и стратегических задач сетевых партнеров.

В ряде работ утверждается, что организациям требуются механизмы для использования знаний, полученных через закрытые сети, с использованием предпринимательской ориентации для достижения высокой производительности (Bitencourt и др., 2020: 108–120). За последние два десятилетия важность динамических способностей постоянно возрастала. Динамические возможности включают в себя способность фирмы интегрировать, создавать и реконфигурировать внутренние и

внешние компетенции для решения задач, связанных с динамической средой (Wu, 2016: 2678–2686).

Таким образом, можно предположить, что динамические способности помогают компаниям достигать стратегических целей, которые приводят к увеличению конкурентного преимущества. Динамические способности играют ключевую роль в установлении связи между предпринимательскими сетями и эффективностью компании.

В литературе широко используется также термин «закрытая предпринимательская сеть», понимаемая как сеть, членство в которой открыто только для тех, кто действует в определенных границах или соответствует определенным критериям членства (Stone, 2018).

При изучении закрытых предпринимательских сетей литература показывает разнообразные результаты. Закрытые предпринимательские сети, широко известные как закрытые межорганизационные отношения, включают в себя все социальные взаимодействия внутри сети фирмы, а также разнообразие и силу сети (Zaheer, 2017: 62–77). Следовательно, закрытая сеть — это сеть, в которой каждый член компании в группе подключен к другим в сети.

Структура закрытых сетей ориентирована на прочность связей и плотность сетей. Сила связей внутри закрытой сети определяется рядом факторов, включая время, интенсивность и взаимные услуги, которые характеризуют отношения участников. Это приносит пользу членам закрытой сети, облегчая свободный поток высококачественной информации и обмен тактическими знаниями и доступом к конкретным ресурсам. Уровень плотности в сетевом подходе относится к степени связи между членами. Более высокие уровни плотности создают доверие, которое впоследствии улучшает обмен знаниями за счет снижения угрозы потери конкурентного преимущества (Martínez-Pérez, 2018: 239–256). Закрытые предпринимательские сети со временем развиваются благодаря сотрудничеству предпринимателей между собой и их коллективным усилиям (Zaheer, 2017: 62–77).

Рассматривая степень вовлеченности современных предпринимательских структур Казахстана в сетевые механизмы взаимодействия, следует опираться на исследования, которые еще много лет назад стали сосредотачивать свое внимание на разработке моделей для понимания и потенциального прогнозирования предпринимательского поведения. Теоретические модели, которые доминировали в исследованиях предпринимательства в течение последних трех десятилетий, — это модели предпринимательского поведения, основанные на намерениях (Hindle, 2009: 35–50; Schlaegel, 2014: 291–32), из которых теория запланированного поведения И. Айзен (Ajzen, 1991: 179–211), к примеру, стала одной из самых известных и одной из наиболее часто цитируемых моделей для понимания, прогнозирования и изменения социального поведения человека.

Основной аргумент, лежащий в основе моделей предпринимательских намерений, заключается в том, что предпринимательство — это спланированное, контролируемое волей поведение, которое по своей сути является преднамеренным, а не инстинктивным, при котором люди со временем развивают предпринимательские намерения, прежде чем инициировать действия по созданию нового предприятия и принять решение о входе (выходе) в предпринимательскую сеть.

Предприниматели создают сети в соответствии с потребностями своих предприятий в ресурсах и эти потребности меняются с течением времени по мере того, как предприятие проходит этапы своего жизненного цикла. Наряду с этим, предпринимателя, обладающего социальными навыками для создания широких

социальных сетей и репутации, в литературе рассматривают как агента, направляющего процесс эволюции сети (Baron, 2000: 106–116).

В связи с этим, практический интерес представляет процесс выстраивания деловых отношений на первоначальном этапе зарождения сети. Обычно это происходит при использовании личных контактов. Как спонтанные, неформализованные и крайне закрытые, предпринимательские сети уже на самом раннем этапе должны приводить к выгодам, понимаемым как достижение особых целей, разделяемых, прежде всего, конкретными участниками сети, которые связаны определенными отношениями, событиями и интересами.

Личные отношения можно определить, как взаимозависимый процесс непрерывного взаимодействия и обмена между, по крайней мере, двумя субъектами в контексте деловой сети. Такие отношения, как правило, предполагают долгосрочный характер сотрудничества, основанный на постоянном подходе, который опирается, среди прочего, на взаимное доверие, опыт взаимодействия, поддержку друг друга, создание и развитие сильных сторон партнеров. Более того, такие отношения во многом определяются не только существующим социально-экономическим и историко-культурным контекстом, но и персонифицированным личностным интересом.

Большинство крупнейших транснациональных корпораций (ТНК) зародились именно благодаря личным контактам, прежде всего, с друзьями и семьей. Например, компания Apple была основана в Калифорнии друзьями Стивом Джобсом, Стивом Возняком и Рональдом Уэйном, собравшими в середине 1970-х годов свой первый персональный компьютер на базе процессора «MOS Technology 6502». Второй яркий пример - компания Google, основанная Ларри Пейджем и Сергеем Брином в 1996 году. Сегодня основной сайт Google — google.com — является самым посещаемым сайтом Интернета, а многочисленные международные сайты Google (google.co.in, google.co.uk и т.д.) входят в первую сотню по посещаемости. Facebook — крупнейшая социальная сеть в мире основана в 2004 году Марком Цукербергом и его соседями по комнате во время обучения в Гарвардском университете.

Теоретически значимость личных контактов в предпринимательстве обоснована в статье М. Granovetter «Сила слабых сетей» (Granovetter, 1973: 1360–1380), где ученый предполагает, что близкие отношения имеют три характеристики: частые взаимодействия, обширная история и некоторая степень интимности и взаимного доверия. Granovetter утверждает, что знакомые (слабые связи) с меньшей вероятностью будут социально связаны друг с другом, чем близкие друзья (сильные связи). Чем сильнее связь между двумя людьми, тем более похожими они могут быть, и тем более избыточна информация, которой они делятся. Прочные связи часто проникнуты высокой степенью доверия, взаимности, и являются готовым источником совета и поддержки для предпринимателя. Слабые связи более полезны для диффузии новой информации и новых идей, облегчая поиск информации по всей сети.

Количество высокотехнологичных компаний в Топ-100 международных ТНК продолжает стремительно расти (Таблица 1). Рейтинг 2021 года возглавляет компания Apple, рыночная капитализация которой достигла \$2,1 трлн. Среди 100 крупнейших компаний мира 33 % принадлежат к сектору «Технологии».

Таблица 1–Топ-10 международных ТНК, 2021 г.

| № | Название | Страна | Сектор | Рыночная капитализация |
|---|----------------|-------------------|------------|------------------------|
| 1 | «Apple» | США | Технологии | \$2,1 трлн |
| 2 | «Saudo Aramco» | Саудовская Аравия | Энергетика | \$1,9 трлн |

| № | Название | Страна | Сектор | Рыночная капитализация |
|----|----------------------|--------|------------------------|------------------------|
| 3 | «Microsoft» | США | Технологии | \$1,8 трлн |
| 4 | «Amazon» | США | Потребительский сектор | \$1,8 трлн |
| 5 | «Alphabet» | США | Потребительский сектор | \$1,4 трлн |
| 6 | «Facebook» | США | Технологии | \$839 млрд |
| 7 | «Tencent» | Китай | Технологии | \$753 млрд |
| 8 | «Tesla» | США | Автомобили, технологии | \$753 млрд |
| 9 | «Alibaba» | Китай | Потребительский сектор | \$615 млрд |
| 10 | «Berkshire Hathaway» | США | Финансы | \$588 млрд |

Не менее значимую роль в образовании мощных предпринимательских сетей играет государство, используя различные механизмы взаимодействия с бизнесом. К таким механизмам относятся: конкурсные (закупки), социально-технологические, организационно-структурные, процедурные, комплексные, или комбинированные механизмы (Взаимодействие бизнеса и органов власти, 2020: 368), например, частно-государственное партнерство, ассоциации, технологические парки, кластеры.

Наибольшую государственную поддержку получают малые и средние предприятия. В частности в США Закон о малом бизнесе был принят еще в 1942 г. (Small Business, 2022). В 1953 году Конгресс учредил Small Business Administration (SBA) — специальный государственный орган - Администрацию, помогающую малому бизнесу. С 1978 г. Законом о малом бизнесе предусматривается ряд мер, открывавших мелким компаниям доступ к государственным заказам (Айзадулова, 2014).

Во всех штатах и крупных городах страны действуют более ста региональных отделений SBA. Центры развития предпринимательства осуществляют обучение и консультирование, техническую помощь и предоставление информации, оказание услуг по принципу «в одно окно». Более 7 тыс. уполномоченных частных банков и инвестиционных компаний являются участниками программ поддержки МСП (Левина, 2009: 79–89).

Особенностью государственной поддержки МСП в странах Евросоюза (ЕС) являются преференции и льготы при получении кредитов. Так, в Германии резиденты, желающие открыть свой бизнес, имеют возможность получения государственного кредита размером до 50 тыс. евро сроком до 20 лет. Начиная бизнесмен освобождается от уплаты процентов по кредиту на протяжении первых двух лет предпринимательской деятельности.

Китайская Ассоциация МСП (China Association of Small and Medium Enterprises, CASME) подчиняется Государственному комитету развития и реформы КНР, являясь координатором между МСП и правительством. Ассоциация анализирует, обобщает и доводит предложения МСП до сведения правительства, индексирует развитие малого и среднего предпринимательства.

Мировая практика доказала наличие устойчивой взаимосвязи предпринимательских сетей с инновациями (Bhushan и др., 2020: 205–215; Талимова и др., 2022: 20–27), инвестициями, юридической защитой и социальной ответственностью бизнеса (Аникеева, 2019: 72–77).

Таблица 2 – Некоторые формы партнерских предпринимательских сетей

| Формы | Примеры | Основные виды деятельности |
|------------------------------|--|--|
| Предпринимательский союз | «Apple Computer», «IBM» и «Motorola» (союз AIM) | Создание однокриповых процессоров. |
| | «КамАЗ» и «ВАЗ» (Россия) | Добровольно решили сосредоточить выпуск автомобиля «Ока» на площадке КамАЗа. |
| Торгово-промышленная палата | United States Chamber of Commerce (США) | Торгово-промышленные палаты создаются в целях содействия развитию экономики страны, ее интегрированию в мировую хозяйственную систему, формированию современной промышленной, финансовой и торговой инфраструктуры, созданию благоприятных условий для предпринимательской деятельности. |
| | Национальная палата предпринимателей «Атамекен» (Казахстан) | Представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса и является переговорной площадкой предпринимателей с правительством и государственными органами. |
| Концерн | «General Motors» (США); «Toyota» (Япония); «Volkswagen» (Германия) | Эти компании создали разветвленные предпринимательские сети с автомобильными предприятиями и поставщиками в Европе, Азии, Северной Америке. Одни из них контролируют обмен технологиями, другие улучшают продвижение продукции на рынки других стран, третьи призваны совершенствовать производственные методы. |
| Транснациональная корпорация | «Coca-Cola» (США) | Владеет брендом, руководит огромной и сложной сетью связанных между собой предприятий, которые работают ради достижения высокой доходности и глобального оборота. |
| | «Microsoft» (США) | Производство проприетарного программного обеспечения для различного рода вычислительной техники — персональных компьютеров (операционные системы семейства Windows, программы для работы с документами Microsoft Office), игровых приставок, КПК, мобильных телефонов, а также аксессуаров для персональных компьютеров (клавиатуры, мыши и т.д.). |
| | «Samsung Electronics» (Республика Корея) | Производство электроники, полупроводников, телекоммуникационного оборудования, чипов памяти, жидкокристаллических дисплеев, мобильных телефонов и мониторов. |

| Формы | Примеры | Основные виды деятельности |
|--|---|---|
| Социально-предпринимательская корпорация | АО «Социально-предпринимательская корпорация "Актобе"» (Казахстан) | Стратегические направления деятельности: управление индустриальной зоной; привлечение инвестиций; поддержка предпринимательства; сопровождение бизнес-проектов; управление стабилизационным фондом; управление коммунальными рынками (Приложение Г) |
| Международное совместное предприятие | ТОО «Газпром нефть Казахстан» (Россия-Казахстан); ТОО «Рамстор Казахстан» (Турция-Казахстан); ТОО «Нестле Фуд Казахстан» (Швейцария-Казахстан) | Сеть автозаправочных станций; сеть продуктовых супермаркетов; оптовая торговля продуктами питания. |
| Стратегический альянс | «Facebook» и «Skype» (США) | Facebook – глобальная Интернет-площадка, одна из крупнейших социальных сетей; Skype – бесплатное проприетарное программное обеспечение с закрытым кодом, обеспечивающее текстовую, голосовую и видеосвязь через Интернет. |
| Транснациональный финансовый конгломерат | «JPMorgan Chase» (США) – объединяет несколько крупнейших банков и инвестиционных компаний | Инвестиционный банкинг, финансовые услуги частным лицам и малому бизнесу, коммерческий банкинг, брокерские услуги, депозитарные услуги, проведение финансовых транзакций и управление активами. |
| | «Citigroup» (США) – осуществляет деятельность в партнерстве с торговыми сетями и другими компаниями (American Airlines, Costco, Sears, The Home Depot, Best Buy, Macy's и др.). | Глобальный потребительский банкинг, обслуживание корпораций, правительств и финансовых институтов. |
| Бизнес-ассоциация | «Brytyjsko Polska Izba Handlowa» (Польша) | Организация деловых встреч; разработка и предоставление доступа к профессиональным сетевым инструментам; организация тренингов; ведение базы данных деловых контактов. |
| Саморегулируемая организация (СРО) | Национальный Совет Домостроительства (National Housebuilders | Разрабатывает стандарты и нормы строительства новых домов, организует ремонтные работы, принимает обращения и жалобы от покупателей и от жителей домов. |

| Формы | Примеры | Основные виды деятельности |
|---|---|---|
| | Council) (Великобритания) | |
| | Национальная компания комиссаров по счетам Франции (CNCC). | Контроль за правильным осуществлением аудиторами своей профессиональной деятельности, защита чести и независимости ее членов. |
| | Национальная ассоциация дилеров по ценным бумагам (NASD), Совет по выработке правил для муниципальных ценных бумаг (MSRB) (США) | NASD разрабатывает и применяет на практике правила, регулирующие работу индустрии ценных бумаг; проводит проверки соответствия среди своих членов и инициирует дисциплинарные взыскания против тех, в чьей деятельности обнаруживаются несоответствия установленным нормам. |
| Технологический парк (специальная экономическая зона) | Силиконовая долина (или Кремниевая долина) (США, штат Калифорния) | В долине расположены головные офисы более трех тысяч компаний, многие из которых занимаются выпуском компьютеров и разработкой ПО. К числу наиболее известных относятся компании «Apple», «Intel», «Google», «Facebook» и другие. |
| | Манчестерский научный парк (Великобритания) | Парк создан для стимулирования предпринимательской деятельности в наукоемких областях промышленности и развития экономики региона путем использования научного потенциала вузов Манчестера и других научных центров. |
| | Технопарк Санкт-Петербургского электротехнического университета (Россия) | Реализация научно-технических инновационных проектов и программ в разных сферах науки и техники; решение социально-экономических проблем региона путем создания малых наукоемких высокотехнологических производств. |
| | ТОО «Технопарк TechnopolisPolitech» (Казахстан) | Реализация инновационных проектов в нефтегазовом секторе, металлургии, машиностроении, экологии, геологоразведке, в сфере ИТ. |
| Кластер | Медионовая долина» («Medicon Valley») — трансграничный кластер Дании и Швеции; | Один из самых мощных в Европе кластеров, где сосредоточены научные лаборатории, коммерческие структуры, промышленные предприятия, имеющие отношение к биомедицинским технологиям. |
| | «Ботническая Дуга знаний» («Bothnian Arc of Knowledge») — трансграничный кластер Швеции и Финляндии | Трансграничный научно-образовательный кластер, объединяющий Северо-Западный регион Швеции (семь муниципалитетов провинций) и шесть |

| Формы | Примеры | Основные виды деятельности |
|---|---|--|
| | | регионов Северо-Восточной Финляндии. |
| Сеть кластеров | «INNOTEX»; | Использует передовой опыт для обмена инновациями между кластерами, функционирующими в рамках отрасли текстильной промышленности и смежных отраслей. |
| | «CASTLE» — объединение региональных кластеров Германии, Нидерландов и Чехии; | Бытовая коммерциализация высокотехнологичных инноваций. |
| | «ABC-Network» — сеть европейских агро-биотехнологических кластеров | Создана для повышения уровня инновационного развития и конкурентоспособности на уровне ЕС, а также усиления эффекта кластеризации между существующими и потенциальными кластерами в области биотехнологий (в сфере животноводства и овощеводства). |
| Мировая сеть ритейла | «Wal-Mart» (США) | Крупнейшая в мире розничная сеть, в которую входит около 12 000 магазинов в 27 странах. В их числе как гипермаркеты, так и универсамы, продающие продовольственные и промышленные товары. |
| | Costco Wholesale Corp. (США) | Формат оптовых магазинов для малого бизнеса, который доступен и частным лицам. Компания располагает 762 складами, из них 527 в США и Пуэрто-Рико. |
| Глобальная онлайн-платформа (маркетплейс) | «Amazon» (США) | Крупнейшая в мире компания на рынках платформ электронной коммерции и публично-облачных вычислений по выручке и рыночной капитализации. |
| Национальные и международные сети поддержки предпринимательства | Европейская сеть поддержки предпринимательства (Enterprise Europe Network, EEN) | Цель — поддержка предпринимательства, международного сотрудничества, бизнес-инноваций. Члены сети EEN включают в себя торгово-промышленные палаты, инновационно — технологические центры, научно-исследовательские институты и учреждения по вопросам развития. Большинство из них оказывают поддержку местным предприятиям в течение длительного времени. |

В качестве успешного примера ППС в Казахстане можно привести социально-предпринимательские корпорации. Так, в РК успешно действуют: АО «Социально-предпринимательская корпорация "Ертіс"» (Восточно-Казахстанская область; дата

создания 01–01–2010); АО «Социально-предпринимательская корпорация "Актобе"» (Актюбинская область; 01–01–2015); АО «РИР "Социально-предпринимательская корпорация "Жетісу"» (Алматинская область; 01-01-2016); АО «Социально-предпринимательская корпорация "Shymkent"» (г. Шымкент; 01–01–2016); АО «Социально-предпринимательская корпорация "Сарыарка"» (Карагандинская область; 01–04–2021); АО «Социально-предпринимательская корпорация "Тараз"» (Жамбылская область) и другие региональные СПК. Главными особенностями СПК в Казахстане является то, что их единственным акционером является государство в лице региональных акиматов и то, что СПК, как правило, являются управляющими компаниями Индустриальных зон и кластеров.

Акционерное общество «СПК «Shymkent» образовано 13.09.2018 года в соответствии с Приказом №10 Управления финансами города Шымкент. Учредителем и акционером Общества является Акимат г. Шымкент в лице ГУ «Управление финансов города Шымкент». Их миссия: Поддержать бизнес-инициативы и содействовать социально-экономическому развитию, в том числе, г. Шымкент на принципах государственно-частного партнерства.

Мировой тренд на информатизацию, а затем цифровизацию экономики детерминировал активное развитие электронной торговли и создание глобальных предпринимательских сетей в виде маркетплейсов в различных странах мира. Наиболее масштабный и успешный проект удалось реализовать американской компании «Amazon» (Сейдаметова и др., 2017: 82–87; Галеева и др., 2019: 137–141; Целик, 2021: 30–33; Цзяминь, 2021: 578–584). Штаб-квартира компании находится в г. Сиэтл (штат Вашингтон, США). Она была основана предпринимателем Джеффом Безосом 6 июля 1994 г. Компания, изначально занимавшаяся лишь реализацией книжной продукции, названа в честь самой полноводной реки в мире Амазонки. В 1995 г. был запущен сайт, а уже в 1998 г. интернет-магазин «Amazon» расширил ассортимент и ввел в продажу музыкальные диски и видеопродукцию. Компания имеет 12 филиалов за пределами США: в Австралии, Бразилии, Канаде, Великобритании, Германии, Японии, Франции, Италии, Польше, Испании, Индии и Китае. Международный сегмент включает розничные продажи потребительских товаров и подписки через сайты, ориентированные на международный рынок. Наряду с бесплатным доступом к библиотеке Kindle, «Amazon» предоставляет Интернет-услуги AWS (Amazon Web Services). Amazon дает в аренду серверное пространство для компаний и частных лиц. Бизнес-модель «Amazon» включает массу инноваций: от офлайн-магазинов без продавцов до «умных колонок» с искусственным интеллектом.

Существуют различные классификации делового партнерства, в основном предпринимательские сети делятся на вертикальные и горизонтальные, внешние и внутренние. Е.В. Ленский предложил выделять «мягкие» и «жесткие» предпринимательские сети (Кулик и др.).



Рисунок 2 – Классификация предпринимательских сетей по Ленскому

Анализ различных подходов к экономической природе партнерских предпринимательских сетей позволяет предположить, что в основе сетевой компетенции лежат как минимум четыре теории: теория, основанная на ресурсах (Kiyabo и др., 2020: 1–15), теория зависимости от ресурсов (Orakwue и др., 2020: 85–93), теория социального капитала (Frączkiewicz-Wronka и др., 2012: 16–29) и теория сетевой организации (Шерешева, 2010: 339).

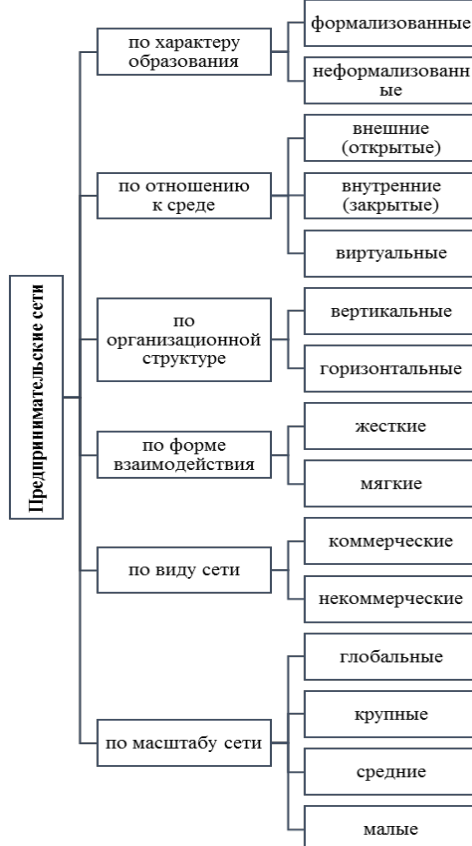


Рисунок 2 – Авторская классификация партнерских предпринимательских сетей

Сетевые организации определяются элементами структуры, процессами (процедурами) и целью. Структурно, сетевая организация объединяет специализированные, возможно, нематериальные активы, находящиеся под общим контролем. Совместная собственность необходима, но она призвана осуществлять интеграцию активов, коммуникаций и управляться эффективным и гибким образом.

Процедурно сетевая организация ограничивает действия участвующих агентов через их роли и должности в организации. В качестве членов, принимающих решения, агенты вмешиваются и расширяют свое влияние через объединение; они изменяют ресурсный ландшафт для себя, своих сетей, конкурентов и в процессе могут менять структуру самой сети.

Сетевая организация предполагает объединяющую цель. Без общей цели агенты не смогут оценить ни эффективность, ни целесообразность ассоциации или союза, знать, направлены действия сети к совместной выгоде, или нет.

А. Остервальдер и И. Пинье считают, что бизнес-модель — это представление о том, как организация делает (или намеревается сделать) деньги. Бизнес-модель описывает ценность, которую организация предлагает различным клиентам, отражает способности организации, перечень партнеров, требуемых для создания, продвижения и поставки этой ценности клиентам, отношения капитала, необходимые для получения устойчивых потоков дохода (Остервальдер и др., 2016: 228).

Для К. Зотт и Р. Амит (Zott и др., 2008: 1–26) «бизнес-модель — это структурный шаблон, описывающий организацию обменов фокусной фирмы со всеми ее внешними составляющими на рынках факторов производства и товаров». Следовательно, открытые бизнес-модели обязательно должны углубляться в управление альянсами. (Lavie и др., 2006: 797–818; Rothaermel, 2009: 759–780).

Бизнес-модель может быть определена как специфическая концепция ведения бизнеса, позволяющая компании поддерживать устойчивое создание ценности для клиентов и других стейкхолдеров за счет участия в сетях, обеспечения взаимосвязей между знаниями, ресурсами и компетенциями, технологиями, инновациями и стратегиями.

В некоторых исследованиях (Gay, 2014) утверждается, что существуют два модуля (два красугольных камня), которые необходимо учитывать, чтобы сделать бизнес-модель жизнеспособной в турбулентных и конкурентных средах: ценностное предложение и сетевая перспектива. Более того, эти два модуля следует рассматривать как неразрывно связанные друг с другом, чтобы можно было учитывать динамику бизнес-моделей, что является важным компонентом, отсутствующим в простых моделях.

Современные сложные предпринимательские сети и ведущие к ним отдельные бизнес-сети еще недостаточно изучены, а эмпирические разработки сетевых бизнес-моделей редки. Распространено мнение, что дифференцированное положение организаций в сетевой структуре оказывает разное влияние на потоки ресурсов и, следовательно, на их производительность. Кроме того, организации ограничены постоянными стратегическими шагами других, и различные сети, в которые они встроены, играют особую роль во влиянии на их деятельность. Поскольку стоимость обменивается или создается совместно между участниками, бизнес-модель организации никогда нельзя рассматривать изолированно и считать статичной.

Решающий вопрос о динамике и взаимозависимости бизнес-моделей так и не был решен. Многие исследования принимают точку зрения одной организации и в основном стремятся определить общие элементы в бизнес-модели. При этом они игнорируют необходимые связи между сетевыми бизнес-моделями, а также возможную неоднородность организаций. Разные организации будут сталкиваться с

разными проблемами при управлении динамикой сетевых бизнес-моделей и преследовать разные цели.

Тем не менее, доказано, что вхождение бизнес-единицы в ППС позволяет оптимизировать экономический потенциал всех участников предпринимательской сети, получить синергетический эффект от объединения ресурсов. Вхождение бизнес-единицы в предпринимательскую сеть переносит конкуренцию межфирменную в конкуренцию объединений (сетей) (Асаул и др., 2004: 256).

Особенно велики преимущества международного партнерства в виде совместных предприятий (СП). В отличие от международных (глобальных) компаний, иницилируемых и реализуемых исключительно самой фирмой, СП имеют ряд преимуществ. Во-первых, фирма может добиться большей операционной эффективности, сосредоточившись на том, что у нее получается лучше всего. Во-вторых, это может снизить риски (коммерческие или политические), связанные с международным бизнесом. В-третьих, она может выйти на рынки, которые в противном случае были бы закрыты для иностранных фирм (например, Китай и Индия). В-четвертых, фирма может использовать национальные и/или иные отличительные преимущества партнеров. В-пятых, делеясь с иностранной фирмой некоторыми видами деятельности, создающими добавленную стоимость, национальная фирма может высвободить капитал для использования там, где у нее есть конкурентное преимущество. В-шестых, можно ускорить вывод продукции на рынок. В-седьмых, можно установить долгосрочные отношения с глобальной сетью поставщиков, дистрибьюторов и других посредников (Cavusgil, 1998: 91–107); в-восьмых, избегание барьеров, препятствующих быстрому входу и завоеванию позиций на быстро растущих и развивающихся рынках.

Для малого и среднего предпринимательства (МСП) способность эффективно объединяться в сеть сама по себе является важнейшей возможностью в том смысле, что она создает стоимость, предоставляя доступ к различным ресурсам, таким как новые знания, компетенции, информация, инвестиции, технологии и т.д.

Особая категория партнерских предпринимательских сетей — это профессиональные социальные сети, созданные предпринимателями. Обычно предприниматели используют социальные сети для обсуждения аспектов создания и ведения бизнеса на начальных этапах предпринимательства, поиска рабочей силы и других ресурсов. У предпринимателей всегда есть идеи для проверки, а также некоторые знания и компетентность для ведения бизнеса, но им также нужны дополнительные ресурсы для производства и возможности поставлять свои товары или услуги на рынки. Через свои социальные сети они получают поддержку, знания и доступ к каналам распространения. Предприниматели также связаны с людьми и организациями, которые взаимодействуют между собой, и эти контакты могут расширить доступность ресурсов (Hansen, 1995: 7–19).

Управление проектами понимают как вид управленческой деятельности, организационный метод, управляющий производством, построенный на системе управления проектами (Кравец и др., 2021: 105–110).

Методологии управления проектами (Project Management Methodologies, PMM) были популяризированы для использования в различных отраслях промышленности более 50 лет назад. Многочисленные профессиональные организации разработали широкий спектр инструментов, методов и приемов, помогающих в управлении проектами. Сегодня PMM предполагает более жесткий контроль проектов, применение улучшенных подходов и огромного опыта, активное использование информационных технологий (ИТ), однако многие проекты по-прежнему терпят неудачу. Это связано со

многими причинами, включая отсутствие универсальной методологии управления проектами (УП).

К настоящему времени в мировой практике используется множество методологий и методов УП, в числе которых: Agile, Critical Path Method (CPM), Critical Chain Project Management (CCPM), Lean project management, Kanban, Project Management Body of Knowledge (PMBOK), PProjects IN Controlled Environment (PRINCE2), Scrum, Six Sigma и другие.

С появлением визуальных досок планирования в программном обеспечении, таких как Trello, появились новые способы использования метода Kanban. Agile-команды используют доски Kanban для раскадровки пользовательских историй и планирования невыполненных работ в разработке программного обеспечения.

Наряду с крупными международными корпорациями свои РММ разработали большинство известных академических учреждений, в основном для управления проектами в сфере информационных технологий (ИТ) и информационных систем (ИС) своих учреждениях. Это стало отражением более высокого уровня зрелости управления проектами в разделе ИТ по сравнению с другими секторами. Хотя многие из академических РММ использовались в основном для управления ИТ-проектами, они легко применимы к проектам в других областях. Большинство РММ из академических учреждений используют структурированный подход с уникальными этапами проекта, процессами, входными данными или действиями, результатами, инструментами и методами. Однако некоторые методологии не являются полными, не содержат образцов шаблонов, контрольных списков, а также подсказок и советов, которыми могли бы руководствоваться менеджеры проектов. Кроме того, ряд РММ не включает общий набор ссылок на термины и сокращения. Это важные компоненты, которые должны быть включены в типичный РММ, поскольку многим академикам и администраторам не хватает знаний и навыков для эффективного управления своими исследовательскими проектами.

С усилением глобализации, конкуренции, риска и неопределенности мировых на рынках многие национальные компании осознали необходимость сотрудничества, чтобы успешно конкурировать за границей. Однако по мере увеличения числа предпринимательских партнерств сложность управления межфирменными отношениями становилась все более серьезной проблемой. Линейные методологии и модели УП становились менее эффективны. На помощь пришли новые методологии УП, прежде всего, Agile.

Agile (от англ. agile – проворный) является одной из наиболее популярных методологий. Это гибкая методология, предлагающая проектным командам динамичный способ работы и сотрудничества, именно поэтому она и стала популярной методологией УП для разработки продуктов и программного обеспечения (ПО).

Методология Agile появилось в 2001 году после публикации «Манифеста гибкой разработки программного обеспечения» (Manifesto for Agile Software Development), авторами которого являются 17 разработчиков программного обеспечения (Куликова, 2021: 168–172).

Agile понимают, как систему идей и принципов «гибкого» управления проектами. Manifesto содержит 12 принципов, ключевой из которых — разработка через короткие итерации (циклы), в конце каждого из которых заказчик (пользователь) получает рабочий код или продукт.

Основные аспекты Agile (Приложение Б):

Гибкость: объем работ может меняться по новым требованиям.

Структура работы: Проект состоит из небольших циклов (известных как спринты в Scrum).

Ценность командной работы: члены команды работают близко друг к другу и имеют четкое представление о своих обязанностях.

Итеративные улучшения: частая переоценка работы, проделанной в цикле, для того, чтобы сделать конечный продукт лучше.

Сотрудничество с клиентом: клиент тоже занимается разработкой и может изменить требования или принять предложения команды проекта.

К преимуществам Agile относят также (Бурбин, 2021: 92–96; Дармилова и др., 2021: 20–24; Кон, 2018: 343):

- Более быстрое развертывание решений;
- Сокращение отходов за счет минимизации ресурсов;
- Повышенная гибкость и приспособляемость к изменениям;
- Увеличение успеха за счет более целенаправленных усилий;
- Более быстрое время обработки;
- Более быстрое обнаружение проблем и дефектов;
- Оптимизированные процессы разработки;
- Более легкий каркас;
- Оптимальное управление проектом.

Главная заслуга Agile состоит в том, что этой методологии удалось ответить на вызовы организации умственного труда и VUCA-мира. Поскольку ключевым фактором успеха проектов на основе Agile является человеческий фактор, не надо делать ставку на процессы, главная ставка – на команду, которая сама организует свою работу. А чтобы команда объединилась в движении к общим целям, необходимы общие ценности.

Ценности Agile-манифеста:

- ✓ Люди и взаимодействие важнее процессов и инструментов.
- ✓ Работающий продукт важнее исчерпывающей документации.
- ✓ Сотрудничество с заказчиком важнее согласования условий контракта.
- ✓ Готовность к изменениям важнее следования первоначальному плану.

В настоящее время методология Agile органично использует такие методы и инструменты УП, как:

- Scrum;
- Kanban;
- Lean (LN);
- Dynamic System Development Model, (DSDM);
- Extreme Programming (XP);
- Crystal;
- Adaptive software development (ASD);
- Agile Unified Process (AUP);
- Crystal Clear methods;
- Disciplined agile delivery;
- Feature-driven development (FDD);
- Scrumban;
- RAD (Rapid Application Development) и др.

Одной из важнейших частей Agile являются конкретные методы организации работы, такие как *Scrum*. Это мощная структура для реализации гибких процессов в разработке программного обеспечения и других проектов. Scrum использует короткие итерации работы, называемые спринтами, и ежедневные встречи, называемые

скрамами, для последовательного решения отдельных частей проекта, пока проект в целом не будет завершен.

Scrum содержит три ключевые роли: Scrum-мастер, владелец продукта и члены Scrum-команды. Владелец продукта создает и расставляет приоритеты в бэклоге продукта (работа, которую необходимо выполнить). Команды выбирают элементы из невыполненной работы и определяют, как завершить работу. Работа должна быть выполнена в течение спринта (обычно от двух до четырех недель). Scrum-мастер каждый день ненадолго встречается с командами, чтобы получать обновления о прогрессе. Обзоры спринтов проводятся в конце каждого спринта. Процесс начинается снова до тех пор, пока вся работа по проекту или отставание не будут завершены.

Исходя из этого, партнерскую предпринимательскую сеть можно определить, как одну из форм интеграционного взаимодействия предпринимателей, объединившихся на основе доверия, взаимных интересов и взаимной выгоды о предоставлении друг другу производственных, финансовых, информационных и иных ресурсов, конкурентных преимуществ, а также об участии в бизнес-проектах друг друга.

Современные ППС можно классифицировать по следующим критериям: по характеру образования (формализованные, неформализованные); по отношению к среде (внешние, внутренние, виртуальные); по организационной структуре (вертикальные, горизонтальные); по форме взаимодействия (жесткие, мягкие); по виду сети (коммерческие, некоммерческие); по масштабу (глобальные, крупные, средние, малые).

Литература

Айзадулова А.П., 2014 — Особенности современного малого предпринимательства в США. // Наука-NAUKA-RASTUDENT.RU. - 2014. - № 4 (04); <http://nauka-rastudent.ru/4/1326/> (дата обращения: 10.08.2022).

Аникеева О.П., 1919 — Модели социальной ответственности бизнеса: мировой опыт и российская практика / Аникеева О.П., Симонова Л.М. // Вестник Тюменского государственного университета. – 2019. – №4. – С. 72–77;

Асаул А.Н., Скуматов Е.Г., Локтева Г.Е., 2004 — Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / Под ред. д. э. н., проф. А. Н. Асаула. — СПб.: «Гуманистика», 2004. — 256 с.

Ajzen I., 1991 — The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. - 1991. - № 50(2). - Pp. 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T).

Бусарина Ю.В., Семенова К.В. — Механизм развития предпринимательской сети // Воронежская государственная лесотехническая академия.

Бурбин А.В. Особенности тестирования программного обеспечения в методологии Agile // Оригинальные исследования. – 2021. – Т. 11. – № 11. – С. 92–96.

Bitencourt C.C., Santini F.D., Ladeira W.J., Santos, A.C. & Teixeira, E.K., 2020 — The extended dynamic capabilities model: A meta-analysis // *European Management Journal*. – 2020. - № 38(1). – Pp. 108–120. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2019.04.007>.

Взаимодействие бизнеса и органов власти: учебник и практикум для вузов / Е.И. Марковская [и др.]; под редакцией Е.И. Марковской. — 2-е изд. — М.: Издательство Юрайт, 2020. — 368 с.

Baron R.A. and Markman G.D., 2000 — Beyond social capital: how social skills can enhance entrepreneurs' success' // *Academy of Management Executive*. – 2000. – Vol. 14. - № 1. – Pp. 106–116.

Bhushan B., Kovid R.K., Kumari D., 2020 — Entrepreneurial Networks and Venture Growth: Insights from Information Technology Firms in an Emerging Market // *FIIB Business Review*. - 2020. - Vol. 9(3). - Pp. 205–215.

Галеева Д.Р., Шайхутдинова Ф.Н., 2019 — Интернет-магазин Amazon.com. Состояние и перспективы // В сборнике: Общество, государство, личность: молодежное предпринимательство в поведенческой экономике. Материалы XIX Межвузовской научно-

практической конференции студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых. В двух частях. Казань, 2019. С. 137–141.

Дронов И.В. Предпринимательство как фактор экономического роста в рыночной экономике.

Дармилова Ж.Д., Сахненко Е.Н., 2021 — Обзор и исследование семейства AGILE-методологий как важнейшего регулятора системы качества проекта // Актуальные исследования. – 2021. – № 41 (68). – С. 20–24.

Donckels R. and Lambrecht J., 1997 — The Network Position of Small Businesses: An Explanatory Models // Journal of Small Business Management, Milwaukee. – 1997. – № 35(2). – Pp. 13–25.

Zott C., Amit R., 2008 — The fit between product market strategy and business model: implications for firm performance // Strategic Management Journal. – 2008. – No 29(1). – Pp. 1–26.

Zaheer A., Gözübüyük R. & Milanov H., 2017 — It's the connections: The network perspective in interorganizational research // Academy of Management Perspectives. – 2017. - No 24(1). – Pp. 62–77. <https://doi.org/10.5465/amp.24.1.62>.

Zaheer A., Gözübüyük R., & Milanov H. It's the connections: The network perspective in interorganizational research // Academy of Management Perspectives. – 2017. - No 24(1). – pp. 62–77. <https://doi.org/10.5465/amp.24.1.62>.

Кулик А.М., Шабарина Ю.С., 2018 — Теоретико-методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей // Сб.: Теоретический и практический потенциал современной науки. Сборник научных статей. Научный редактор С.П. Акутина. – М., 2018. С. 150–154.

Kiyabo K. & Isaga N., 2020 — Entrepreneurial orientation, competitive advantage, and SMEs' performance: Application of firm growth and personal wealth measures // Journal of Innovation and Entrepreneurship. – 2020. – № 9(1). – Pp. 1–15.

Кравец Е.О., Вертиль Н.Н., 2021 — Дефиниция понятий «управление проектами» и «проектное управление» // Вестник Института экономических исследований. - 2021. - № 3 (23). - С. 105–110.

Куликова Е.В., 2021 — Гибкие методологии и инструменты в управлении проектами // В книге: От синергии знаний к синергии бизнеса. Сборник статей и тезисов докладов VIII Международной научно-практической конференции студентов, магистрантов и преподавателей. Омск, 2021. С. 168–172.

Кон М., 2018 — Agile: оценка и планирование проектов. – М.: Альпина паблишер, 2018. – 343 с.

Карагодин С.С., Шмидт А.Н. Социальная ответственность и корпоративное взаимодействие // Человеческий капитал. - 2013. - № 10. - С. 37-39.

Левина Е.И., 2009 — Механизмы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в зарубежных странах // Социально-экономические явления и процессы. – 2009. – № 2. – С.79–89.

Lavie D., Rosenkopf L., 2006 — Balancing exploration and exploitation in alliance formation // Academy of Management Journal. – 2006. - № 49(6). – Pp. 797–818.

Manifesto for Agile Software Development; <https://agilemanifesto.org/> (дата обращения 06.08.2022).

Martínez-Pérez Á. & Beauchesne M.M. Overcoming the dark side of closed networks in cultural tourism clusters: The importance of diverse networks // Cornell Hospitality Quarterly. – 2018. – № 59(3). – Pp. 239–256. <https://doi.org/10.1177/1938965517734938>.

Orakwue A. & Iguisi O., 2020 — Conceptualizing entrepreneurship in human resource management // International Journal of Research in Business and Social Science (2147–4478). – 2020. – No 9(3). – Pp. 85–93.

Остервальдер А., Пинье И., 2016 — Построение бизнес-моделей: Настольная книга стратега и новатора; Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2016. — 288 с.

Постановление Правительства РК от 31 мая 2006 года № 483 «О Концепции создания региональных социально-предпринимательских корпораций»; URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/P060000483_ (дата обращения: 11.09.2022).

Постановление Правительства РК от 14 апреля 2010 года № 302 «Об утверждении Плана мероприятий Правительства Республики Казахстан по реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010–2014 годы» // САПП Республики Казахстан, 2010 г., № 29, ст. 225.

Rothaermel F., Alexandre M., 2014 — Ambidexterity in technology sourcing: the moderating role of absorptive capacity // *Organization Science*. – 2009. – No 20(4). – Pp. 759–780.

Сейдаметова З.С., Москалева Ю.П., 2017 — E-commerce: логистические, инфраструктурные и коммерческие решения компании // *Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета*. - 2017. - № 4 (58). - С. 82–87.

Cavusgil S.T., 1998 — Executive Insights: International Partnering - A Systematic Framework for Collaborating with Foreign Business Partners // *Journal of International Marketing*. - 1998. - № 6(1). - Pp. 91–107. DOI:10.1177/1069031X9800600109.

Stone T., 2018 — Social network theory — A literature review for understanding innovation programs. *News Square*, 2018.

Small Business Act; http://www.sba.gov/sites/default/files/policy_regulations/Small%20Business%20Act_0.pdf (дата обращения: 10.08.2022).

Stone T. Social network theory — A literature review for understanding innovation programs. *News Square*, 2018.

Schlaegel C. & Koenig M., 2014 — Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models // *Entrepreneurship Theory and Practice*. - 2014. - № 38(2). - Pp. 291–332. <https://doi.org/10.1111/etap.12087>.

Талимова Л.А., Таубаев А.А., Кернебаев А.С., Джакупова Д.Е., 2022 — Условия и предпосылки развития сетевых форм инновационного предпринимательства в Казахстане // *Вестник университета Туран*. – 2022. – № 1 (93). – С. 20–27.

Todeva E., 2006 — *Business Networks: Strategy and Structure*, New York: Taylor & Francis, 2006.

The Biggest Companies in the World in 2021, 2021; <https://www.visualcapitalist.com/the-biggest-companies-in-the-world-in-2021/> (дата обращения: 10.08.2022).

Фомина С.И. — Развитие региональной системы государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в условиях современной России.

Frączkiewicz-Wronka A. & Szymaniec K., 2012 — Resource based view and resource dependence theory in decision making process of public organisation-research findings // *Management*. – 2012. – № 16(2). – Pp. 16–29. <https://doi.org/10.2478/v10286-012-0052-2>.

Gay B., 2014 — Open innovation, networking, and business model dynamics: the two sides // *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. - 2014. - Vol. 3. - № 2. <https://doi.org/10.1186/2192-5372-3-2>.

Granovetter M., 1973 — The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*. - 1973. - № 78(6). - Pp. 1360–1380.

Hansen E.L., 1995 — Entrepreneurial network and new organization growth // *Entrepreneurship: Theory & Practice*. - 1995. - № 19(4). - Pp. 7–19.

Hindle K., Klyver K. & Jennings D.F., 2009 — An ‘informed’ intent model: Incorporating human capital, social capital and gender variables into the theoretical model of entrepreneurial intentions // In A. Carsrud & M. Brännback (Eds.), *Understanding the entrepreneurial mind: Opening the black box*, Heidelberg: Springer, 2009. Pp. 35–50.

Целик М.Е., 2021 — Значение личности Джеффа Безоса в развитии компании «Amazon» // В сборнике: *Интеграционные процессы в современной науке. Сборник научных трудов по материалам XXI Международной научно-практической конференции. Анапа, 2021*. С. 30–33.

Цзяминь Е., 2021 — Инструменты достижения конкурентных преимуществ компании Amazon.com // В сборнике: *Теория и практика коммерческой деятельности. Материалы XXI Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов, молодых ученых и практиков*. Красноярск, 2021. С. 578–584.

Wu H., Chen J. & Jiao H., 2016 — Dynamic capabilities as a mediator linking international diversification and innovation performance of firms in an emerging economy // *Journal of Business Research*. – 2016. - № 69(8). – Pp. 2678–2686. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.11.003>.

Шерешева М.Ю., 2010 — Формы сетевого взаимодействия компаний. Курс лекций: учеб. пособие; ВШЭ. - М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшая школа экономики, 2010. - 339 с.

REFERENCES

- Ajzen I., 1991 — The theory of planned behavior // *Organizational Behavior and Human Decision Processes*. - 1991. - № 50(2). - Pp. 179–211. [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(91\)90020-T](https://doi.org/10.1016/0749-5978(91)90020-T).
- Aizadulova A.R., 2014 — Features of modern small business in the USA. // *Nauka-NAUKA-RASTUDENT.RU*. - 2014. - № 4 (04), <http://nauka-rastudent.ru/4/1326/> (date of access: 08/10/2022).
- Anikeeva O.P., 2019 — Models of social responsibility of business: world experience and Russian practice. *Bulletin of the Tyumen State University*. - 2019. - № 4. - Pp. 72–77.
- Application of firm growth and personal wealth measures // *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. – 2020. – № 9(1). – Pp. 1–15.
- Asaul A.N., Skumatov E.G., Lokteeva G.E., 2004 — Methodological aspects of the formation and development of entrepreneurial networks / Ed. prof. A.N. Asaul. - St. Petersburg: "Humanistika", 2004. -256 p.
- Burbin A.V., 2021 — Features of software testing in the Agile methodology // *Original research*. - 2021. - V. 11. - Iss. 11. - Pp. 92–96.
- Busarina Yu.V., Semenova K.V. — Mechanism for the development of an entrepreneurial network // *Voronezh State Forest Engineering Academy*.
- Baron R.A. and Markman G.D., 2000 — Beyond social capital: how social skills can enhance entrepreneurs' success' // *Academy of Management Executive*. – 2000. – Vol. 14. - № 1. – Pp. 106–116.
- Bitencourt C.C., Santini F.D., Ladeira W.J., Santos A.C. & Teixeira E.K., 2020 — The extended dynamic capabilities model: A meta-analysis // *European Management Journal*. – 2020. - № 38(1). – Pp. 108–120. <https://doi.org/10.1016/j.emj.2019.04.007>.
- Brännback (Eds.), 2009 — *Understanding the entrepreneurial mind: Opening the black box*, Heidelberg: Springer, 2009. Pp. 35–50.
- Bhushan B., Kovid R.K., Kumari D., 2020 — Entrepreneurial Networks and Venture Growth: Insights from Information Technology Firms in an Emerging Market // *FIIB Business Review*. - 2020. - Vol. 9(3). - Pp. 205–215.
- Cavusgil S.T., 1998 — Executive Insights: International Partnering - A Systematic Framework for Collaborating with Foreign Business Partners // *Journal of International Marketing*. - 1998. - № 6(1). - Pp. 91–107. DOI:10.1177/1069031X9800600109.
- Cohn M., 2018 — *Agile: evaluation and project planning*. – М.: Alpina publisher, 2018. – 343 p.
- Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated April 14, 2010 № 302 "On approval of the Action Plan of the Government of the Republic of Kazakhstan for the implementation of the State Dronov I.V. Entrepreneurship as a factor of economic growth in a market economy.
- Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated May 31, 2006 № 483 "On the Concept of creating regional social and entrepreneurial corporations"; URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/P060000483> (date of access: 09/11/2022).
- Donckels R. and Lambrecht J., 1997 — The Network Position of Small Businesses: An Explanatory Models'// *Journal of Small Business Management, Milwaukee*. – 1997. – № 35(2). – Pp. 13–25.
- Darmilova Zh.D., Sakhnenko E.N., 2021— Review and study of the family of AGILE-methodologies as the most important regulator of the project quality system // *Actual research*. - 2021. - Iss. 41 (68). - Pp. 20–24.
- Frączkiewicz-Wronka A. & Szymaniec K., 2012 — Resource based view and resource dependence theory in decision making process of public organisation-research findings // *Management*. – 2012. – № 16(2). – Pp. 16–29. <https://doi.org/10.2478/v10286-012-0052-2>.
- Fomina S.I. — Development of a regional system of state support for small and medium-sized businesses in the conditions of modern Russia.
- Jiamin E., 2021 — Tools for achieving competitive advantages of Amazon.com // In the collection: *Theory and practice of commercial activity. Proceedings of the XXI International Scientific and Practical Conference of Students, Postgraduates, Young Scientists and Practitioners. Krasnoyarsk, 2021*. Pp. 578–584.

Hansen E.L., 1995 — Entrepreneurial network and new organization growth // *Entrepreneurship: Theory & Practice*. - 1995. - №19(4). - Pp. 7–19.

Hindle K., Klyver K. & Jennings D.F. — An ‘informed’ intent model: Incorporating human capital, social capital and gender variables into the theoretical model of entrepreneurial intentions // In A. Carsrud & M.

Interaction between business and authorities: textbook and workshop for universities / E.I. Markovskaya et al.; edited by E.I. Markovskaya. - 2nd ed. - M.: Yurait Publishing House, 2020. - 368 p.

Granovetter M., 1973 — The Strength of Weak Ties // *American Journal of Sociology*. - 1973. - № 78(6). - Pp. 1360–1380.

Galeeva D.R., Shaikhutdinova F.N., 2019 — Amazon.com online store. State and prospects // In the collection: Society, state, personality: youth entrepreneurship in behavioral economics. Proc. of the XIX Interuniversity scientific-practical conference of students, undergraduates, graduate students and young scientists. In two parts. Kazan, 2019. Pp. 137–141.

Gay B., 2014 — Open innovation, networking, and business model dynamics: the two sides // *Journal of Innovation and Entrepreneurship*. - 2014. - Vol. 3. - № 2. <https://doi.org/10.1186/2192-5372-3-2>.

Karagodin S.S., Shmidt A.N., 2013 — Social responsibility and corporate interaction // *Human capital*. - 2013. - № 10. - Pp. 37–39.

Kulik A.M., Shabarina Yu.S., 2018 — Theoretical and methodological aspects of the formation and development of entrepreneurial networks // Collection: Theoretical and practical potential of modern science. Collection of scientific articles. Scientific editor S.P. Akutina. - M., 2018. Pp. 150–154.

Kravets E.O., Vertil N.N., 2021 — Definition of the concepts of “project management” and “project management” // *Bulletin of the Institute of Economic Research*. - 2021. - № 3 (23). - Pp 105–110.

Kulikova E.V., 2021 — Flexible methodologies and tools in project management // In the book: From knowledge synergy to business synergy. Collection of articles and abstracts of the VIII International scientific-practical conference of students, undergraduates and teachers. Omsk, 2021. Pp.168–172.

Kiyabo K. & Isaga N. — Entrepreneurial orientation, competitive advantage, and SMEs’ performance:

Levina E.I., 2009 — Mechanisms of state support for small and medium-sized businesses in foreign countries // *Socio-economic phenomena and processes*. - 2009. - № 2. - Pp. 79–89.

Lavie D., Rosenkopf L., 2006 — Balancing exploration and exploitation in alliance formation // *Academy of Management Journal*. – 2006. - № 49(6). – Pp. 797–818.

Martínez-Pérez Á. & Beauchesne M.M. — Overcoming the dark side of closed networks in cultural tourism clusters: Manifesto for Agile Software Development; <https://agilemanifesto.org/> (date of access 06.08.2022).

The importance of diverse networks // *Cornell Hospitality Quarterly*. – 2018. – № 59(3). – Pp. 239–256. <https://doi.org/10.1177/1938965517734938>.

Orakwue A. & Iguisi O., 2020 — Conceptualizing entrepreneurship in human resource management // *International Journal of Research in Business and Social Science* (2147-4478). – 2020. – № 9(3). – Pp. 85–93.

Osterwalder A., Pigne I., 2016 — Building business models: Handbook of the strategist and innovator; Per. from English. — M.: Alpina Publisher, 2016. — 288 p.

Program for the Forced Industrial and Innovative Development of the Republic of Kazakhstan for 2010 - 2014" // *Chartulary of the Republic of Kazakhstan*, 2010, № 29, 225 p.

Rothaermel F., Alexandre M., 2009 — Ambidexterity in technology sourcing: the moderating role of absorptive capacity // *Organization Science*. – 2009. – № 20(4). – Pp. 759–780.

Stone T., 2018 — Social network theory — A literature review for understanding innovation programs. News Square, 2018.

Seidametova Z.S., Moskaleva Yu.P., 2017 — E-commerce: logistics, infrastructural and commercial solutions of the company. *Uchenye zapiski Krymskogo inzhenerno-pedagogicheskogo universiteta*. - 2017. - № 4 (58). - Pp. 82–87.

Schlaegel C. & Koenig M., 2014 — Determinants of entrepreneurial intent: A meta-analytic test and integration of competing models // *Entrepreneurship Theory and Practice*. - 2014. - № 38(2). - Pp. 291–332. <https://doi.org/10.1111/etap.12087>.

Sheresheva M.Yu., 2010 — Forms of network interaction of companies. Course of lectures: textbook. allowance; HSE. - M.: Ed. house of the State un-ta - Higher School of Economics, 2010. - 339 p.

Small Business Act; http://www.sba.gov/sites/default/files/policy_regulations/Small%20Business%20Act_0.pdf (date of access: 10.08.2022).

Todeva E., 2006 — *Business Networks: Strategy and Structure*, New York: Taylor & Francis, 2006.

Talimova L.A., Taubaev A.A., Kernebaev A.S., Dzhakupova D.E., 2022 — Conditions and prerequisites for the development of network forms of innovative entrepreneurship in Kazakhstan // *Turan University Bulletin*. - 2022. - № 1 (93). - Pp. 20–27.

Tselik M.E., 2021 — Significance of the personality of Jeff Bezos in the development of the Amazon company // In the collection: *Integration processes in modern science. Collection of scientific papers based on materials of the XXI The Biggest Companies in the World in 2021, 2021*; <https://www.visualcapitalist.com/the-biggest-companies-in-the-world-in-2021/> (date of access: 10.08.2022).

International Scientific and Practical Conference. Anapa, 2021. Pp. 30–33.

Wu H., Chen J. & Jiao H., 2016 — Dynamic capabilities as a mediator linking international diversification and innovation performance of firms in an emerging economy // *Journal of Business Research*. - 2016. - № 69(8). - Pp. 2678–2686. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2015.11.003>.

Zaheer A., Gözübüyük R. & Milanov H., 2017 — It's the connections: The network perspective in interorganizational research // *Academy of Management Perspectives*. - 2017. - № 24(1). - Pp. 62–77. <https://doi.org/10.5465/amp.24.1.62>.

Zott C., Amit R., 2008 — The fit between product market strategy and business model: implications for firm performance // *Strategic Management Journal*. - 2008. - № 29(1). - Pp. 1–26.

Publication Ethics and Publication Malpractice in the journals of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan

For information on Ethics in publishing and Ethical guidelines for journal publication see <http://www.elsevier.com/publishingethics> and <http://www.elsevier.com/journal-authors/ethics>.

Submission of an article to the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan implies that the work described has not been published previously (except in the form of an abstract or as part of a published lecture or academic thesis or as an electronic preprint, see <http://www.elsevier.com/postingpolicy>), that it is not under consideration for publication elsewhere, that its publication is approved by all authors and tacitly or explicitly by the responsible authorities where the work was carried out, and that, if accepted, it will not be published elsewhere in the same form, in English or in any other language, including electronically without the written consent of the copyright-holder. In particular, translations into English of papers already published in another language are not accepted.

No other forms of scientific misconduct are allowed, such as plagiarism, falsification, fraudulent data, incorrect interpretation of other works, incorrect citations, etc. The National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan follows the Code of Conduct of the Committee on Publication Ethics (COPE), and follows the COPE Flowcharts for Resolving Cases of Suspected Misconduct (http://publicationethics.org/files/u2/New_Code.pdf). To verify originality, your article may be checked by the originality detection service Cross Check <http://www.elsevier.com/editors/plagdetect>.

The authors are obliged to participate in peer review process and be ready to provide corrections, clarifications, retractions and apologies when needed. All authors of a paper should have significantly contributed to the research.

The reviewers should provide objective judgments and should point out relevant published works which are not yet cited. Reviewed articles should be treated confidentially. The reviewers will be chosen in such a way that there is no conflict of interests with respect to the research, the authors and/or the research funders.

The editors have complete responsibility and authority to reject or accept a paper, and they will only accept a paper when reasonably certain. They will preserve anonymity of reviewers and promote publication of corrections, clarifications, retractions and apologies when needed. The acceptance of a paper automatically implies the copyright transfer to the National Academy of sciences of the Republic of Kazakhstan.

The Editorial Board of the National Academy of sciences of the Republic of Kazakhstan will monitor and safeguard publishing ethics.

Правила оформления статьи для публикации в журнале смотреть на сайте:

**[www: nauka-nanrk.kz](http://www.nauka-nanrk.kz)
ISSN 2518–1467 (Online),
ISSN 1991–3494 (Print)**

<http://www.bulletin-science.kz/index.php/en>

Заместитель директор отдела издания научных журналов НАН РК Р. Жәліқызы

Редакторы: М.С. Ахметова, Д.С. Аленов

Верстка на компьютере Г.Д. Жадыранова

Подписано в печать 30.04.2023.

Формат 60x881/8. Бумага офсетная. Печать - ризограф. 27,5 п.л. Тираж 300. Заказ 1.