

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

«ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
ҰЛТТЫҚ ҒЫЛЫМ АКАДЕМИЯСЫ» РҚБ
«ХАЛЫҚ» ЖҚ

Х А Б А Р Ш Ы С Ы

ВЕСТНИК

РОО «НАЦИОНАЛЬНОЙ
АКАДЕМИИ НАУК
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН»
ЧФ «Халық»

THE BULLETIN

OF THE ACADEMY OF SCIENCES
OF THE REPUBLIC OF
KAZAKHSTAN
«Halyk» Private Foundation

PUBLISHED SINCE 1944

4 (404)

JULY-AUGUST 2023

ALMATY, NAS RK

В 2016 году для развития и улучшения качества жизни казахстанцев был создан частный Благотворительный фонд «Халык». За годы своей деятельности на реализацию благотворительных проектов в областях образования и науки, социальной защиты, культуры, здравоохранения и спорта, Фонд выделил более 45 миллиардов тенге.

Особое внимание Благотворительный фонд «Халык» уделяет образовательным программам, считая это направление одним из ключевых в своей деятельности. Оказывая поддержку отечественному образованию, Фонд вносит свой посильный вклад в развитие качественного образования в Казахстане. Тем самым способствуя росту числа людей, способных менять жизнь в стране к лучшему – профессионалов в различных сферах, потенциальных лидеров и «великих умов». Одной из значимых инициатив фонда «Халык» в образовательной сфере стал проект *Ozgeris powered by Halyk Fund* – первый в стране бизнес-инкубатор для учащихся 9-11 классов, который помогает развивать необходимые в современном мире предпринимательские навыки. Так, на содействие малому бизнесу школьников было выделено более 200 грантов. Для поддержки талантливых и мотивированных детей Фонд неоднократно выделял гранты на обучение в Международной школе «Мирас» и в *Astana IT University*, а также помог казахстанским школьникам принять участие в престижном конкурсе «*USTEM Robotics*» в США. Авторские работы в рамках проекта «Тәлімгер», которому Фонд оказал поддержку, легли в основу учебной программы, учебников и учебно-методических книг по предмету «Основы предпринимательства и бизнеса», преподаваемого в 10-11 классах казахстанских школ и колледжей.

Помимо помощи школьникам, учащимся колледжей и студентам Фонд считает важным внести свой вклад в повышение квалификации педагогов, совершенствование их знаний и навыков, поскольку именно они являются проводниками знаний будущих поколений казахстанцев. При поддержке Фонда «Халык» в южной столице был организован ежегодный городской конкурс педагогов «*Almaty Digital Ustaz*».

Важной инициативой стал реализуемый проект по обучению основам финансовой грамотности преподавателей из восьми областей Казахстана, что должно оказать существенное влияние на воспитание финансовой грамотности и предпринимательского мышления у нового поколения граждан страны.

Необходимую помощь Фонд «Халык» оказывает и тем, кто особенно остро в ней нуждается. В рамках социальной защиты населения активно проводится работа по поддержке детей, оставшихся без родителей, детей и взрослых из социально уязвимых слоев населения, людей с ограниченными

возможностями, а также обеспечению нуждающихся социальным жильем, строительству социально важных объектов, таких как детские сады, детские площадки и физкультурно-оздоровительные комплексы.

В копилку добрых дел Фонда «Халык» можно добавить оказание помощи детскому спорту, куда относится поддержка в развитии детского футбола и карате в нашей стране. Жизненно важную помощь Благотворительный фонд «Халык» оказал нашим соотечественникам во время недавней пандемии COVID-19. Тогда, в разгар тяжелой борьбы с коронавирусной инфекцией Фонд выделил свыше 11 миллиардов тенге на приобретение необходимого медицинского оборудования и дорогостоящих медицинских препаратов, автомобилей скорой медицинской помощи и средств защиты, адресную материальную помощь социально уязвимым слоям населения и денежные выплаты медицинским работникам.

В 2023 году наряду с другими проектами, нацеленными на повышение благосостояния казахстанских граждан Фонд решил уделить особое внимание науке, поскольку она является частью общественной культуры, а уровень ее развития определяет уровень развития государства.

Поддержка Фондом выпуска журналов Национальной Академии наук Республики Казахстан, которые входят в международные фонды Scopus и Wos и в которых публикуются статьи отечественных ученых, докторантов и магистрантов, а также научных сотрудников высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов нашей страны является не менее значимым вкладом Фонда в развитие казахстанского общества.

С уважением, Благотворительный Фонд «Халык»!

БАС РЕДАКТОР:

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

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 Мыктыбекқызы, экономика ғылымдарының докторы, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің профессоры (Нұр-Сұлтан, 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 Күлжанат Нурымжанқызы, педагогика ғылымдарының докторы, профессор, Ы. Алтынсарин атындағы Ұлттық білім академиясының бас ғылыми қызметкері (Нұр-Сұлтан, 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 академиясы РҚБ-нің 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.: 272-13-19

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

© «Қазақстан Республикасының Ұлттық ғылым академиясы» РҚБ, 2023

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:

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

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 Лязат Мыктыбековна, доктор экономических наук, профессор Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева (Нур-Султан, 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 (Нур-Султан, 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 РОО «Национальной академии наук Республики Казахстан».

ISSN 2518-1467 (Online),

ISSN 1991-3494 (Print).

Собственник: РОО «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. 272-13-19

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

© РОО «Национальная академия наук Республики Казахстан», 2023

EDITOR IN CHIEF:

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

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 = 4**

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 = 6**

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. Altynsarın (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. 272-13-19

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

© National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan, 2023

BULLETIN OF NATIONAL ACADEMY OF SCIENCES
OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN
ISSN 1991-3494
Volume 4. Number 404 (2023), 365-377
<https://doi.org/10.32014/2023.2518-1467.556>

УДК 541.124
МРПТИ 06.81.12

© E.S. Balapanova*, M.D. Karimova, A.T. Issaeva, Z.U. Dzhubalieva,
R.K. Arzikulova, 2023

Abai Kazakh National Pedagogical University. Sorbonne Institute-Kazakhstan.
Almaty, Kazakhstan.
E-mail: Elya_s@mail.ru

CALCULATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE EDTECH PROJECT "MILLION ON MARKETPLACES"

Balapanova Elmira Salimovna — PhD, Abai Kazakh National Pedagogical University, Sorbonne Institute Kazakhstan. Almaty, Kazakhstan

E-mail: Elya_s@mail.ru. ORCID: 0000-0002-7663-5833;

Karimova Madina Dautovna — PhD, Abai Kazakh National Pedagogical University, Sorbonne Institute Kazakhstan. Almaty, Kazakhstan

E-mail: mailto:masdi-79@mail.ru. ORCID: 0000-0002-0176-9247;

Issaeva Ainur Tursynaliyevna — Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Department of "Economic Specialties" of KazNPU. Sorbonne Institute-Kazakhstan. Almaty, Kazakhstan

E-mail: Issaeva_ainur@mail.ru. ORCID: 0000-0002-8907-8634;

Dzhubalieva Zora Uabtagievna — Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of the Department of Economic specialties, Abai Kazakh National Pedagogical University. Sorbonne Institute-Kazakhstan. Almaty, Kazakhstan

E-mail: zora.dzhubalieva@gmail.com. ORCID: 0000-0003-4849-9042;

Arzikulova Rakhmat Kalmakhambetovna — Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of the Abai Kazakh National Pedagogical University. Sorbonne Institute-Kazakhstan. Almaty, Kazakhstan
E-mail: Rakha0212@mail.ru. ORCID: 0000-0002-2593-2520.

Abstract. Marketplaces today are the fastest growing sales channel. In the modern world of online commerce and e-commerce, where marketplaces have become the main players in the market, the ability to successfully sell and scale your business on these platforms is the golden key to achieving financial success. It is in order to help entrepreneurs master the basics of sales and effective functioning on global marketplaces, to launch and scale training courses on marketplaces. The article provides a complete analysis of the effectiveness of the project to launch the EdTech course. The project is a unique opportunity for all entrepreneurs who seek to create a successful and profitable business in the online space, to gain the necessary knowledge, skills and strategies. The article clarifies several key factors that must be taken into account when creating and promoting training courses on marketplaces.

This includes choosing a suitable course topic, building credibility and a personal brand, developing high-quality content, using effective marketing methods and meeting the needs of students. It is noted that the successful creation of training courses requires careful planning and constant updating of content in order to attract and retain customers. The article recommends that anyone who wants to start a business in the field of online education, carefully study the market, determine their uniqueness and work on creating high-quality content in order to achieve success and earn a million on marketplaces.

Keywords: training courses, entrepreneurs, business, online markets, sales, scaling, marketplaces

© Э.С. Балапанова*, М.Д. Каримова, А.Т. Исаева, З.У. Джубалиева,
Р.К. Арзикулова 2023

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті. Сорбонна
Институты-Қазақстан. Алматы, Қазақстан.
E-mail: *Elya_s@mail.ru*

ЕДТЕСН ЖОБАСЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН ЕСЕПТЕУ "МАРКЕТПЛЕЙСТЕРДЕГІ МИЛЛИОН"

Балапанова Эльмира Салимовна — PhD. Абай атындағы Қазақ Ұлттық педагогикалық университеті. Сорбонна Қазақстан Институты. Алматы, Қазақстан
E-mail: *Elya_s@mail.ru*. ORCID: 0000-0002-7663-5833;

Каримова Мадина Даутовна — PhD. Абай атындағы Қазақ Ұлттық педагогикалық университеті. Сорбонна Қазақстан Институты. Алматы, Қазақстан
E-mail: [mailto: madi-79@mail.ru](mailto:madi-79@mail.ru). ORCID: 0000-0002-0176-9247;

Исаева Айнур Турсыналиевна — экономика ғылымдарының кандидаты, "экономикалық мамандықтар" кафедрасының доценті. Абай атындағы Қазақ Ұлттық педагогикалық университеті. Сорбонна Қазақстан Институты. Алматы, Қазақстан
E-mail: *Issaeva_ainur@mail.ru*. ORCID: 0000-0002-8907-8634;

Джубалиева Зора Уабтагиевна — экономика ғылымдарының кандидаты. Абай атындағы Қазақ Ұлттық педагогикалық университеті. Сорбонна Қазақстан Институты. Алматы, Қазақстан
E-mail: *zora.dzhubalieva@gmail.com*. ORCID: 0000-0003-4849-9042;

Арзикулова Рахат Калмахамбетовна — экономика ғылымдарының кандидаты. Абай атындағы Қазақ Ұлттық педагогикалық университеті. Сорбонна Қазақстан Институты. Алматы, Қазақстан
E-mail: *Rakha0212@mail.ru*. ORCID: 0000-0002-2593-2520.

Аннотация. Соңғы уақытта тауарлар мен қызметтерді маркетплейстермен сату өте өзекті. Сонымен қатар, маркетплейстер сатушылар үшін де, сатып алушылар үшін де ыңғайлы. Бүгінгі таңда маркетплейстер ең жылдам дамып келе жатқан сату арнасы болып табылады. Маркетплейстер нарықтың негізгі ойыншыларына айналған қазіргі заманғы онлайн-сауда және электрондық коммерция әлемінде осы платформаларда өз бизнесін сәтті сату және масштабтау мүмкіндігі қаржылық табысқа жетудің алтын кілті болып табылады. Кәсіпкерлерге әлемдік маркетплейстерде сату және тиімді жұмыс істеу

негіздерін игеруге, маркетплейстер бойынша оқыту курстарын бастауға және масштабтауға көмектесу үшін. Мақалада курстың EdTech іске қосу жобасының тиімділігіне толық талдау жасалады. Жоба онлайн-кеңістікте табысты және табысты бизнес құруға, қажетті білім, Дағдылар мен стратегияларды алуға ұмтылатын барлық кәсіпкерлер үшін бірегей мүмкіндік болып табылады. Мақалада маркетплейстерде оқыту курстарын құру және ілгерілету кезінде ескеру қажет бірнеше негізгі факторлар көрсетілген. Бұған сәйкес курс тақырыбын таңдау, бедел мен жеке бренд құру, сапалы мазмұнды әзірлеу, маркетингтің тиімді әдістерін қолдану және оқушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру кіреді. Оқыту курстарын сәтті құру клиенттерді тарту және ұстап тұру үшін мұқият жоспарлауды және мазмұнды үнемі жаңартуды қажет ететіндігі атап өтілді. Маркетплейстерде оқыту курстарын құру және сату пайдалы және перспективалы бизнес болуы мүмкін, бірақ таңдалған салада күш, шыдамдылық пен тамаша дағдыларды қажет етеді. Мақала онлайн білім беру бизнесін бастағысы келетіндердің барлығына нарықты мұқият зерттеп, олардың бірегейлігін анықтап, табысқа жету және маркетплейстерде миллион табу үшін жоғары сапалы мазмұн жасау үшін жұмыс істеуді ұсынады.

Түйін сөздер: оқыту курстары, кәсіпкерлер, бизнес, онлайн нарықтар, сату, масштабтау, маркетплейстер

© Э.С. Балапанова*, М.Д. Каримова, А.Т. Исаева, З.У. Джубалиева,
Р.К. Арзикулова, 2023

Казахский национальный педагогический университет имени Абая. Институт
Сорбонна-Казахстан. Алматы, Казахстан.
E-mail: Elya_s@mail.ru

РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА EDTECH "МИЛЛИОН НА МАРКЕТПЛЕЙСАХ"

Балапанова Эльмира Салимовна — PhD, Казахский национальный педагогический университет им. Абая. Институт Сорбонна Казахстан. Алматы, Казахста
E-mail: Elya_s@mail.ru. ORCID: 0000-0002-7663-5833;

Каримова Мадина Даутовна — PhD, ст. преподаватель Казахский национальный педагогический университет им. Абая. Институт Сорбонна Казахстан. Алматы, Казахстан
E-mail: mailto: madi-79@mail.ru. ORCID: 0000-0002-0176-9247;

Исаева Айнура Турсыналиевна — кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономические специальности». Казахский национальный педагогический университет им. Абая. Институт Сорбонна Казахстан. Алматы, Казахстан
E-mail: Issaeva_ainur@mail.ru. ORCID: 0000-0002-8907-8634;

Джубалиева Зора Уабтагиевна — кандидат экономических наук, ст. преподаватель кафедры «Экономические специальности». Казахский национальный педагогический университет имени Абая. Институт Сорбонна Казахстан. Алматы, Казахстан
E-mail: zora.dzhubalieva@gmail.com. ORCID: 0000-0003-4849-9042;

Арзикулова Рахат Калмахамбетовна — кандидат экономических наук, старший преподаватель Казахского национального педагогического университета им. Абая. Институт Сорбонна Казахстан. Алматы, Казахстан
E-mail: Rakha0212@mail.ru. ORCID: 0000-0002-2593-2520.

Аннотация. Последнее время продажа товаров и услуг с помощью маркетплейсов очень актуальна. Причем, маркетплейсы удобны как для продавцов, так и для покупателей. Маркетплейсы сегодня — это самый быстрорастущий канал продаж. В современном мире онлайн-торговли и электронной коммерции, где маркетплейсы стали главными игроками на рынке, возможность успешно продавать и масштабировать свой бизнес на этих платформах является золотым ключом к достижению финансового успеха. Именно для того, чтобы помочь предпринимателям освоить азы продаж и эффективного функционирования на мировых маркетплейсах, запускать и масштабировать обучающие курсы по маркетплейсам. В статье дается полный анализ эффективности проекта по запуску EdTech курса. Проект представляет собой уникальную возможность для всех предпринимателей, кто стремится создать успешный и прибыльный бизнес в онлайн-пространстве, получить необходимые знания, навыки и стратегии. Статья уточняет несколько ключевых факторов, которые необходимо учитывать при создании и продвижении обучающих курсов на маркетплейсах. Это включает выбор подходящей тематики курса, построение авторитета и личного бренда, разработку качественного контента, использование эффективных методов маркетинга и удовлетворение потребностей учащихся. Отмечается, что успешное создание обучающих курсов требует тщательного планирования и постоянного обновления контента, чтобы привлекать и удерживать клиентов. Создание и продажа обучающих курсов на маркетплейсах может быть прибыльным и перспективным бизнесом, однако требует усилий, терпения и отличных навыков в выбранной области. Статья рекомендует всем, кто хочет начать свой бизнес в сфере онлайн-образования, тщательно изучить рынок, определить свою уникальность и работать над созданием высококачественного контента, чтобы достичь успеха и заработать миллион на маркетплейсах.

Ключевые слова: обучающие курсы, предприниматели, бизнес, онлайн-рынки, продажи, масштабирование, маркетплейсы

Введение

Обучающие курсы "Миллион на маркетплейсах" представляют собой высокоэффективную программу обучения, разработанную для предпринимателей, стартапов и всех, кто стремится добиться финансового успеха на мировых маркетплейсах. Эти курсы предоставляют участникам уникальную возможность освоить глубокие знания и навыки, необходимые для эффективного создания, управления и расширения бизнеса на популярных онлайн-платформах, таких как Amazon, eBay, Etsy и многие другие.

Программа обучения охватывает широкий спектр тем, начиная от стратегического планирования и разработки бизнес-моделей до практических аспектов управления листингами, оптимизации ценообразования, привлечения клиентов и разработки маркетинговых кампаний. Преподаватели - ведущие эксперты в области электронной коммерции, успешные продавцы на

маркетплейсах, а также специалисты в области маркетинга, поделятся своими знаниями, опытом и передовыми практиками.

Одной из главных особенностей курсов является практический подход к обучению. Участники будут активно участвовать в практических упражнениях, анализировать реальные кейсы и разрабатывать стратегии для решения реальных бизнес-задач. Гибкий формат обучения позволяет участникам изучать материал в удобное для них время и темпе, обеспечивая наилучшее усвоение знаний.

Без зависимости от уровня опыта и стадии развития вашего бизнеса, курсы "Миллион на маркетплейсах" предоставят вам ключевые инсайты, практические инструменты и стратегии, необходимые для достижения впечатляющих результатов на мировых маркетплейсах и в сфере онлайн-торговли (Агеев, 1991)

Материал и методы исследования

. Технологическая составляющая проекта

Маркетплейсы представляют собой интернет-платформы для торговли, где как местные производители, так и известные бренды имеют возможность продавать свои товары, быстро достигая огромной аудитории.

Работа с такими площадками является важным навыком, полезным как для предпринимателей, так и для всех, кто стремится начать карьеру в электронной коммерции. (Бродель, 2013: 632).

Рынок онлайн-торговли растёт каждый год. И один из главных трендов e-commerce — маркетплейсы. 2/3 выручки интернет-торговли через эти площадки приходится на долю малого и среднего предпринимательства.

В ходе данного проекта, участники приобретут навыки для эффективной работы с маркетплейсами, начиная с анализа конкурентной среды и заканчивая стратегиями продвижения и созданием товарных предложений:

- Разработка стратегий продвижения. Участники овладеют методами внутреннего продвижения на платформах и изучат тактики для привлечения внешнего трафика. Также будет освещена поддержка клиентов.

- Анализ рынка и конкурентов. Производится мониторинг конкурентов, выбор ниши, составление прогнозов оборота, выявление конкурентных преимуществ и анализ ценообразования.

- Формирование ассортиментной матрицы. Участники будут обучены выявлению преимуществ товаров, созданию привлекательных описаний и генерации характеристик для большого количества товаров.

- Поддержание роста продаж на маркетплейсах. Производится анализ метрик эффективности присутствия на площадках и углубленное изучение методов продвижения товаров.

- Автоматизация управления ассортиментом. Участники ознакомятся с товарным учетом, планированием, отслеживанием остатков и управлением поставками, включая формирование заказов, отгрузки и работу с возвратами. (Брайан, 2013: 224).

2. В последние годы товарный бизнес претерпевает существенные изменения: интернет-магазины и одностраничные сайты уступают место маркетплейсам, которые стали главным трендом электронной коммерции в 2020 году.

В 2021 году наблюдался активный всплеск бизнесов, вступающих в сферу электронной торговли. Отмечается также повышенный интерес международных платформ к Казахстанскому рынку, предоставляющих возможности для локальных продавцов. Министерство торговли и интеграции также активно поддерживает эту инициативу, открывая новые горизонты для местных предпринимателей. Важно отметить, что банки следуют примеру *kaspi.kz*, создавая свои маркетплейсы.

В Казахстане компании активно развивают онлайн-продажи, что подтверждается более четырехкратным увеличением числа продавцов на *Kaspi.kz* за год, преимущественно малого бизнеса. Многие предприниматели видят перспективы в этой сфере, однако успешный вход требует грамотного обучения.

В рамках данного проекта, участники будут способны быстро начать продажи благодаря следующим аспектам курса:

- Комплексность. Программа учитывает все детали, начиная от создания продукта и запуска на маркетплейс, до анализа экономических и финансовых аспектов.

- Ориентированность на практику. Курс начинается с процесса создания продукта и оказания поддержки при его внедрении на маркетплейс.

- Разработка стратегии продвижения на рынок.

Стратегия маркетинга включает определение целей, их достижение и решение задач для каждого товара и рынка на определенный период. Стратегия разрабатывается с учетом рыночной ситуации и возможностей предприятия. Главная задача, стоящая перед предприятием – привлечение клиентов. Возможность дальнейшего повышения прибыльности реализации обусловлена следующими моментами:

- Расширение клиентской базы;

Согласно исследованиям, основными критериями для подбора организации дополнительного образования являются:

- репутация предприятия;

- уникальные учебные программы;

- высококвалифицированный кадровый состав;

- малое количество учащихся в группе;

- материальная база, оборудованные кабинеты;

- развитие индивидуальных способностей учащихся за счет методики преподавания;

- приемлемая цена (Емельянов, 1998).

Для реализации стратегии в рамках проекта осуществляется ряд мероприятий, основными из которых являются:

- Обеспечение качества обслуживания клиентов,
- Обеспечение широкого ассортимента услуг.

Следовательно, с целью реализации стратегии развития предприятия, необходимо внедрение тактического плана, включающего следующие мероприятия:

- Постоянное улучшение качества предоставляемых услуг.
- Поддержание конкурентоспособных тарифов на услуги, при этом обеспечивая стабильную рентабельность.
- Обеспечение динамичного развития конкурентных преимуществ, включая аспекты ценообразования, качества предоставляемых услуг и стабильности на рынке.
- Установление четкого механизма обратной связи с клиентами. (Кеннеди, 2012: 203).

Основной задачей предприятия является ориентация на клиентов и соответствие потребностям рынка, при этом постоянно поддерживая высокое качество предоставляемых услуг. Так как предприятие стремится к установлению долгосрочных отношений с клиентами, его рекламные цели включают:

- Создание благоприятного образа центра.
- Заслуживание доверия как инициатора проекта.

Следовательно, стратегия продвижения услуг в первую очередь связана с формированием имиджа центра. Главной задачей рекламы является привлечение внимания потенциальных клиентов и создание высокого спроса на предоставляемые услуги.

Результаты и их обсуждение

SWOT-анализ

Для оценки факторов, определяющих маркетинговую стратегию, был проведен SWOT-анализ. Этот метод является одним из наиболее распространенных и позволяет комплексно оценить как внутренние, так и внешние факторы, влияющие на развитие компании. Он анализирует как сильные и слабые стороны организации (S и W), так и возможности и угрозы из внешней среды (O и T). (Лосев, 2013: 208).

Сильные и слабые стороны

Сильные стороны (strengths)
Предоставление дополнительных образовательных услуг
Наличие опыта работы инициатора проекта в данной сфере
Высокий уровень сервиса
Внедрение уникальных учебных программ
Помощь в трудоустройстве
Слабые стороны (Weaknesses)
Стартап проект

Возможности и угрозы

Возможности (Opportunities)
Отсутствие географических ограничений ввиду онлайн формата обучения
Повышение спроса на оказываемые услуги
Рост электронной коммерции в Казахстане, особенно на маркетплейсах
Угрозы (Threats)
Рост конкурентной активности
Неблагоприятная экономическая ситуация
Неблагоприятные изменения законодательной и регулирующей базы

3. Общий объем финансирования проекта, в том числе объем инвестиций или собственных средств, источники средств и формы их получения.

Затраты на реализацию инвестиционного проекта оценочно составляют 5 449 тыс. тенге. В качестве источников финансирования проекта предусмотрено использование собственных средств, а также привлечение гранта (Морошкин, 2012: 288).

Таблица 1. Общие инвестиционные затраты, тыс. тенге с НДС

№	Наименование затрат	Сумма вкл. НДС	Доля, %	Источники финансирования	
				Собственные средства	Грант
1	Упаковка и запуск инфопродукта	4900	90%	-	4900
2	Комплект рабочего места (ноутбук, стол, стул), 2 ед.	549	10%	549	-
Итого		5449	100%	549	4900

Источник: Финансовая модель проекта

Таблица 2. Затраты на выполнение работ

Затраты на выполнение работ	Сумма затрат (тенге)	Этапы работ	Пояснение по ценообразованию	Источник финансирования	Источник данных используемый в расчетах
Затраты - Всего:	5 449 000				
в том числе по статьям:					
Упаковка и запуск инфопродукта	4 900 000	Услуги сторонних организаций	Ценовое предложение	Грант	
Комплект рабочего места (ноутбук, стол, стул), 2 ед.	549 000	Приобретение основных средств	Ценовое предложение	Собственные средства	
Из них:					
Собственные средства	549 000				
Прочие (указать какие)					

Таблица 3. Основные финансовые показатели по проекту.

Финансовые показатели	Показатель
Сумма требуемых инвестиций, тыс. тенге	5 449
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. тенге	30 800
Внутренняя норма доходности, IRR, %	84,2%
Ставка дисконтирования, %	12,1%
Срок окупаемости не дисконтированный, лет	1,3
Срок окупаемости – дисконтированный, лет	1,4

Источник: Финансовая модель проекта

Ниже приведен отчет о свободном денежном потоке, согласно которому рассчитаны чистая приведенная стоимость и внутренняя норма доходности.

Общая сумма дисконтированного свободного денежного потока составляет 36,1млн. тенге. Сумму чистого дисконтированного денежного потока, включая дисконтированные инвестиции, составляет NPV.

Таблица 4. Отчет о свободном денежном потоке, тыс. тенге

Свободный денежный поток (СДП)	Год 0	Год 1	Год 2	Год 3	Год 4	Год 5
	0,08	1,08	2,08	3,08	4,08	5,08
Денежные средства, полученные от операционной деятельности		3 379	10 248	13 712	13 712	13 712
Не дисконтированный СДП		3 379	10 248	13 712	13 712	13 712
Дисконтированный СДП		2 965	7 970	9 453	8 379	7 427
Не дисконтированные инвестиции	5449					
Дисконтированные инвестиции	5395					
Чистый дисконтированный денежный поток	-5395	2 965	7 970	9 453	8 379	7 427

Источник: Финансовая модель проекта

Анализ показателей настоящего проекта позволяет сделать вывод, что при прогнозируемых объемах реализации, капитальных вложениях, текущих ценах на рынке и производственных издержках проект является надежным и рентабельным. В целом, успешная реализация настоящего проекта создает благоприятные перспективы для упрочения позиций предприятия на рынке по основным показателям, получения и увеличения в дальнейшем объемов чистой прибыли (Орлова, 2013:168).

Проведенный маркетинговый анализ показывает наличие благоприятных тенденций развития рынка, что позволит инициатору проекта реализовать его в кратчайшие сроки и достичь планируемых показателей финансово-хозяйственной деятельности.

Проведенные финансовые расчеты по проекту, анализ полученных значений показателей коммерческой эффективности инвестиций для проекта позволяют охарактеризовать проект как доходный, с умеренным уровнем риска, высокой

рентабельностью текущей деятельности и умеренным сроком окупаемости (Петухова, 2013:171).

Расчет плана-прогноза доходов, расходов, движения денег

В таблицах ниже приведены отчет о прибылях и убытках и отчет о движении денежных средств.

Таблица 5. Отчет о прибылях и убытках, тыс. тенге

Наименование	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Валовая выручка от основной деятельности	12 900	20 100	24 000	24 000	24 000
Себестоимость реализованных услуг	9 134	9 249	9 568	9 568	9 568
Валовый доход/ (убыток)	3 766	10 851	14 432	14 432	14 432
Норма валовой прибыли	29%	54%	60%	60%	60%
Административные расходы	-	-	-	-	-
Доход/ (убыток) до вознаграждения и налогообложения	3 766	10 851	14 432	14 432	14 432
Норма операционной прибыли	29%	54%	60%	60%	60%
Расходы в виде вознаграждения	-	-	-	-	-
Доход/ (убыток) до налогообложения	3 766	10 851	14 432	14 432	14 432
Норма дохода до налогообложения	29%	54%	60%	60%	60%
Расходы по корпоративному подоходному налогу	387	603	720	720	720
Чистый доход/ (убыток)	3 379	10 248	13 712	13 712	13 712
Норма чистой прибыли	26%	51%	57%	57%	57%

4. Возможные типы и источники рисков, меры по их уменьшению.

Деятельность предприятия связана с риском получения убытков или даже банкротства, причинами которого могут являться: коммерческие, маркетинговые и др. виды рисков. Тем самым для того, чтобы избежать или уменьшить угрозу необходимо учитывать всевозможные риски.

Процесс выявления и оценки рисков состоит из трех этапов: идентификации рисков, оценки вероятности и масштаба ущерба, а также определения мер по снижению рисков. Идентификация рисков происходит путем анализа внешних и внутренних факторов, которые могут оказать влияние на деятельность предприятия. Разделяя риски на различные категории, идентификация проводится для каждой группы в отдельности (Шулус, 2012: 25).

Оценка степени риска и вероятности осуществляется с использованием статистических и финансовых методов, а также анализа общей ситуации. Для уменьшения рисков проводится идентификация мероприятий, которые позволят уменьшить вероятность или масштаб ущерба или даже полностью исключить риск.

Для определения предполагаемой характеристики и диапазона изменений рисков используется пятибалльная градация, где каждый балл соответствует определенной степени риска - от "очень низкого" до "очень высокого". (Стивен, 2022).

Таблица 6. Возможные типы и источники рисков, меры по их уменьшению

Отрасль риска	Фактор риска	Негативное влияние на проект	Меры по уменьшению риска
Политические	Бюрократизация и уровень коррупции	Торможение бизнес-процессов, возникновение спорных ситуаций.	Ведение официальной бухгалтерии, сохранение всех квитанций
	Степень защиты интеллектуальной собственности и закон об авторском праве	Риск копирования фирменного стиля бывшими сотрудниками или конкурентами	Инициатором получено свидетельство о внесении в государственный реестр прав на объекты, охраняемые авторским правом №21175 от 26 октября 2021 года (см. Приложение №2).
Экономические	Темпы роста экономики	Рост цен на оборудование, услуги сторонних организаций	Оптимизация текущих расходов
	Курсы основных валют	Рост цен на оборудование, услуги сторонних организаций	Оптимизация текущих расходов
	Уровень безработицы, размер и условия оплаты труда	Текучка кадров	Введение системы мотивации (премирование)
	Уровень развития предпринимательства и бизнес-среды	Повышение конкуренции	Постоянное обновление курса, обратная связь с клиентами, проведение бесплатных вебинаров
	Требования к уровню сервиса и качеству продукта	Претензии клиентов к качеству обучения	Открытая политика отзывов, быстрая обратная реакция, предоставление скидок, обучение персонала
Технологические	Развитие и проникновение интернета, развитие мобильных устройств	Доступность информации для конкурентов	Инициатором получено свидетельство о внесении в государственный реестр прав на объекты, охраняемые авторским правом

Заключение

В заключение, проект “Миллион на маркетплейсах” представляет собой ценный ресурс для тех, кто стремится достичь успеха в современном мире онлайн-торговли. Курсы обеспечивают участников необходимыми знаниями и инструментами для эффективного ведения бизнеса на платформах электронной коммерции. От глубокого понимания стратегий продвижения и маркетинга до навыков управления контентом и взаимодействия с клиентами – эти курсы снабжают предпринимателей и представителей бизнеса навыками, необходимыми для создания успешных онлайн-проектов. Важно подчеркнуть, что организация таких курсов способствует развитию индивидуальных навыков и способностей, способствуя повышению конкурентоспособности и достижению финансовой независимости на мировых платформах электронной торговли (Zolotukhin, 2011: 84).

ЛИТЕРАТУРА

Агеев А.И. (1991). Предпринимательство: проблемы собственности и культуры. М. «Наука». 1991. <https://www.ageev.net/publication/predprinimatelstvo-problemy-sobstvennosti-i-kultury/>

Бродель Ф. (2013). Игры обмена. Материальная цивилизация: экономика и капитализм. М.: Прогресс, 2013. 632 с <https://expert.ru/subscribe/item/57/>

Брайан Трейси. «Психология достижений». <https://www.labirint.ru/books/216091/>

Борисов Е.Ф., Волков Ф.М. (2013). Основы экономической теории. М.: Высш. шк., 2013. 224 с. <https://altairbook.com/books/4035866-osnovy-ekonomicheskoy-teorii.html>.

Друккер Питер Фердинанд, «The Practice of Management», 1954. <https://www.labirint.ru/books/277511/>

De Bono E.: Serious creativity. Die Entwicklung neuer Ideen durch die Kraft lateralen. Denkens. Stuttgart, Schnaffer-Poeschel, 2012 <https://www.debono.com/serious-creativity-article>

Емельянов Е.Н., Поварницына С.В. Психология бизнеса. М., Армада, 1998. https://www.studmed.ru/emelyanov-en-povarnitsyna-se-psihologiya-biznesa_89f9aafc3dd.html

Кеннеди Дэн. (2012). Секретное оружие маркетолога: найдите ваше уникальное преимущество, превратите его мощное рекламное сообщение и донесите до правильных клиентов Дэн Кеннеди, пер. с англ. А. Яковенко. – М.: ГИППО, 2012. 203 с. <https://www.labirint.ru/books/277511>

Лосев В. (2013). Как составить бизнес-план. Как составить бизнес-план: Практическое руководство с примерами готовых бизнес-планов для разных отраслей: Пер. с англ. В. Лосев. М.: Вильямс, 2013. 208 с. <https://www.williamspublishing.com/Books/978-5-8459-1851-2.html>

Морошкин В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие В.А. Морошкин. М.: Форум, 2012. 288 с. <https://www.labirint.ru/books/216091>

Орлова Е.Р. Бизнес-план: Методика составления и анализ типовых ошибок Е.Р. Орлова. М.: Омега-Л, 2013. 168 с. <https://www.labirint.ru/books/216091/>

Петухова С.В. Бизнес-планирование: как обосновать и реализовать бизнес-проект: Практическое пособие С.В. Петухова. М.: Омега-Л, 2013. 171с. <https://www.labirint.ru/books/216091>

Шулус А., Шулус В. (2012). Разработка и технико-экономическое обоснование инвестиционного проекта на всех стадиях жизненного цикла. Инвестиции в России. 2012. №7. С.25–33; №8. С. 33–38. <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-kachestva-tehniko-ekonomicheskogo-obosnovaniya-investitsionnogo-proekta>

Стивен Кови. «Семь навыков высокоэффективных людей» <https://www.litres.ru/book/stiven-kovi/7-navykov-vysokoeffektivnyh-ludey-moschnye-instrumenty-razviti-4239285>

Золотухин О.И. (2011). Бизнес-идея: учебное пособие. О.И. Золотухин. СПб.: ГУАП, 2011. 84 с.

REFERENCES

Ageev A.I. (1991). Entrepreneurship: problems of property and culture. M. "Science". 1991. <https://www.ageev.net/publication/predprinimatelstvo-problemy-sobstvennosti-i-kultury/>

Brodell F. (2013). Exchange games. Material civilization: Economics and Capitalism. Moscow:Progress, 2013.632 p. <https://expert.ru/subscribe/item/57/>

Brian Tracy. "Psychology of achievements". <https://www.labirint.ru/books/216091>

Borisov E.F., Volkov F.M. Fundamentals of economic theory. M.: Higher School, 2013. 224 p. <https://altairbook.com/books/4035866-osnovy-ekonomicheskoy-teorii.html>.

Drukker Peter Ferdinand, "The Practice of Management", 1954. <https://www.labirint.ru/books/277511/>

De Bono E.: Serious creativity. Die Entwicklung neuer Ideen durch die Kraft lateralen. .Denkens. Stuttgart, Schnaffer-Poeschel, 2012 <https://www.debono.com/serious-creativity-article>

Emelyanov E.N. (1998). Povarnitsyna S.V. Psychology of business.M., Armada, 1998. https://www.studmed.ru/emelyanov-en-povarnitsyna-se-psihologiya-biznesa_89f9aafc3dd.html

Kennedy Dan. Marketer's secret weapon: find your unique advantage, turn it into a powerful

advertising message and convey it to the right customers / Dan Kennedy, translated from English by A. Yakovenko. Moscow: HIPPO, 2012. 203 p. <https://www.labirint.ru/books/277511/>

Losev V. (2013). How to make a business plan. How to make a business plan: A practical guide with examples of ready-made business plans for different industries: Translated from English. V. Losev. - M.: Williams, 2013. 208 p. <https://www.williamspublishing.com/Books/978-5-8459-1851-2.html>

Moroshkin V.A. (2012). Business planning: A textbook. V.A. Moroshkin. M.: Forum, 2012. – 288 p. <https://www.labirint.ru/books/216091>

Orlova E.R. Business plan: Methodology of compilation and analysis of typical errors. E.R. Orlova. M.: Omega-L, 2013. 168 p. <https://www.labirint.ru/books/216091>

Petukhova S.V. Business planning: how to justify and implement a business project: A practical guide. S.V. Petukhova. M.: Omega-L, 2013. 171 p. <https://www.labirint.ru/books/216091>

Shulus A., Shulus V. Development and feasibility study of an investment project at all stages of the life cycle Investments in Russia. 2012. No.7. Pp. 25–33; № 8. Pp. 33–38. <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-kachestva-tehniko-ekonomicheskogo-obosnovaniya-investitsionnogo-proekta>

Stephen Covey. "Seven skills of highly effective people" https://www.litres.ru/book/stiven_kovi/7-navykov-vysokoeffektivnyh-ludey-moschnye-instrumenty-razviti-4239285

Zolotukhin O.I. Business idea: textbook O.I. Zolotukhin. St. Petersburg: GUAP, 2011. 84 p.

МАЗМҰНЫ

ПЕДАГОГИКА

А.Е. Әбілқасымова, Б.Р. Қасқатаева, Е.А. Тұяқов, А.А. Бажи, А.Н. Умиралханов ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ОРТА МЕКТЕП ПЕН ПЕДАГОГИКАЛЫҚ ЖОҒАРЫ ОҚУ ОРЫНДАРЫНДА МАТЕМАТИКАНЫ ОҚЫТУДЫҢ САБАҚТАСТЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	7
А.Г. Аубакир, А.Д. Майматаева, С.В. Суматохин, Д.У. Сексенова БОЛАШАҚ БИОЛОГ МҰҒАЛІМДЕРДІҢ ЦИФРЛЫҚ ҚҰЗЫРЕТТІЛІКТЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ.....	26
А.Б. Бахтыбай, Т.А. Турмамбеков АСТРОНОМИЯНЫҢ КЕЙБІР ТАҚЫРЫПТАРЫН ОҚЫТУДА ЖАҢА ӘДІС-ТӘСІЛДЕРДІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ.....	45
А.Ш. Ермекбаева АҒЫЛШЫН ТІЛІ САБАҚТАРЫНДА ОҚУШЫЛАРДЫҢ ҚАРЫМ-ҚАТЫНАС ДАҒДЫЛАРЫН ЖАҚСARTУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ БЕЙНЕЛЕРДІ ПАЙДАЛАНУ.....	55
С.Ж. Жанжигитов БОЛАШАҚ ЗАҢҒЕРЛЕРДІҢ КӘСІБИ ТЕРМИНОЛОГИЯЛЫҚ САУАТТЫЛЫҒЫН ДАМЫТУДЫҢ ПЕДАГОГИКАЛЫҚ МОДЕЛІ.....	66
Э.Б. Жаппарбергенова PVL ТЕХНОЛОГИЯСЫН ЖАРАТЫЛЫСТАНУ ҒЫЛЫМДАРЫНЫҢ БІЛІМ БЕРУ БАҒДАРЛАМАСЫНА ЕНГІЗУ ӘДІСТЕМЕСІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	81
С. Жорабай, К. Мамирова, Д. Садыкова БІЛІМ АЛУШЫЛАРДЫҢ САКРАЛДЫ ЖЕРЛЕР ТУРАЛЫ ТҮСІНІКТЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ӘДІСТЕМЕЛІК НЕГІЗДЕРІ.....	94
Г.Е. Жумағалиева, А.Р. Райымқұлова, Ә.Е. Әбуов, А. Айпенсова, Н.Б. Бахытбек БОЛАШАҚ МАМАНДАРЫНЫҢ ШЫҒАРМАШЫЛЫҚ ҚҰЗЫРЕТТІЛІГІН ДАМЫТУ ТЕХНОЛОГИЯСЫ.....	108
Г. Жусупкалиева, Б. Қуанбаева, Г. Салтанова, А. Тумышева, М. Рахметов ФИЗИКАЛЫҚ ЕСЕПТЕРДІ ШЫҒАРУ ҮДЕРІСІНДЕ STEM ТЕХНОЛОГИЯСЫН ҚОЛДАНУ.....	119
С.Ж. Ибадуллаева, Г.М. Байхожаева, С.К. Таженова, А.Ж. Берденқұлова, П.Ж. Нағашыбаева БИОЛОГ МҰҒАЛІМДІ ДАЯРЛАУДА БИОАЛУАНТҮРЛІЛІК ТУРАЛЫ БІЛІМДІ ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖОЛДАРЫ.....	131
А.И. Исаев, Ш.М. Алимова, Н.Д. Қошанова, Э.К. Ибрагимова, Б.З. Умиров ПӘНДІК-ТІЛДІ КІРКІТІРЕ ОҚЫТУ ТЕХНОЛОГИЯСЫНДА СКАФФОЛДИНГ ӘДІСІН ІСКЕ АСЫРУ АРҚЫЛЫ БИОЛОГИЯ САБАҒЫН ҰЙЫМДАСТЫРУ.....	143
Н.С.Кожамқұлова, Д.Т.Танирбергенова, Б.Б.Атабекова БІЛІМ БЕРУ МЕНЕДЖЕРЛЕРІН ОҚЫТУ ӘДІСТЕРІ.....	158
А.Н. Конкабаева, Н.Н. Конкабаева, Р.Ж. Мрзабаева XX ҒАСЫРДЫҢ 20-ЖЫЛДАРЫНДАҒЫ ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ БІЛІМ БЕРУ САЛАСЫНДАҒЫ КІТАПХАНАЛАРДЫҢ РӨЛІ.....	168
К. Құлшаш, Ж.Б. Шілдебаев ОРТА МЕКТЕП ОҚУШЫЛАРЫНЫҢ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ФУНКЦИОНАЛДЫҚ САУАТТЫЛЫҒЫН АРТТЫРАУДА ІС-ӘРЕКЕТТІ ЗЕРТТЕУ ӘДІСТЕМЕСІ.....	179
А.Ж. Мурзалинова, А.А. Жайтапова, Л.С. Альмагамбетова, Г. Дянкова, Н.Т. Уалиева АУЫЛ МЕКТЕП МҰҒАЛІМДЕРІНІҢ КӘСІБИ ДАМЫТУ ЭКОСИСТЕМАСЫНДАҒЫ ЫНТЫМАҚТАСТЫҚ ЖӘНЕ ӨЗАРА ӘРЕКЕТТЕСТІК БАСҚАРУ.....	197
Т. Мырзабеков, Г. Жетпісбаева, Ш. Алтынбеков ЖОҒАРЫ СЫНЫП ОҚУШЫЛАРЫНЫҢ МАТЕМАТИКА САЛАСЫНДАҒЫ ЗЕРТТЕУ ДАҒДЫЛАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ӘДІСТЕМЕЛІК НЕГІЗДЕРІ.....	218
К.К. Сагадиева, С.А.Иванова, Н.В. Докучаева, Д.Б. Тілеумбетова ТЕХНИКАЛЫҚ ЖОО СТУДЕНТТЕРІНІҢ ЗЕРТТЕУ ІС-ӘРЕКЕТІНДЕГІ ҒЫЛЫМИ ӘЛЕУЕТІН ЖӘНЕ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ОЙЛАУЫН ДАМЫТУ.....	234

Р. Садыкова, Э. Джансеркеева, Қ. Құбдашева, В. Юлдашева САРАЛАП ОҚЫТУ – ОҚУ ПРОЦЕСІН ҰЙЫМДАСТЫРУ ФОРМАСЫ РЕТІНДЕ.....	247
Г.А. Сейдуллаева, Ж.Б. Жардамалиева, Г.Ж. Жалелова, К.А. Сундеткалиева СТУДЕНТТЕРДІҢ СӨЙЛЕУ ҚҰЗЫРЕТТІЛІГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ БАСЫМ БАҒЫТТАРЫ.....	260
С.Ж. Турикпенова, М.Н. Оспанбекова, А.Д. Рыскулбекова БОЛАШАҚ МАМАНДАРДЫ АРТ-ТЕХНОЛОГИЯ НЕГІЗІНДЕ ОҚУШЫЛАРДЫҢ ШЫҒАРМАШЫЛЫҚ ҚАБІЛЕТІН ДАМУЫҒА ДАЯРЛАУ.....	276
Қ.Ж. Утеева, А.К. Олжасва, Б.Б. Атабекова, К.А. Абдреймова, А.Т. Кенжебаевна ЖЕТКІНШЕКТЕР САНАСЫНДА ҚҰНДЫЛЫҚТАРДЫ ДАМУЫҒА ДАЯРЛАУ.....	291

ЭКОНОМИКА

М.Х. Абдинова, А.Е. Ажарбаева КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТИҢ НЕСИЕ ТӘУЕКЕЛІН БАСҚАРУ: МӘСЕЛЕЛЕР МЕН ШЕШІМДЕР («ХАЛЫҚ БАНК» АҚ МЫСАЛЫНДА).....	304
Ш.К. Абикенова, Ш.Т. Айтимова, Г.С. Сағтарова, А.Б. Бекмагамбетов, Ә.Е.Төлепов ҚАЗАҚСТАННЫҢ КӨМІР ШАХТАЛАРЫНДА БОЛҒАН ӨНДІРІСТІК ЖАРАҚАТТАНУДЫҢ СТАТИСТИКАЛЫҚ КӨРСЕТКІШТЕРІН ТАЛДАУ.....	317
Л.Т. Ақильжанова, А.Т. Жансейтов, А.Б. Мыржықбаева, С.Б. Байбосынов ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫ МЕН ОРНЫҚТЫ ДАМУЫН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТЕТІН ҚАРЖЫЛЫҚ МЕМЛЕКЕТТІК ЖОСПАРЛАУ.....	330
Ж.З. Баймукашева, Г.Б. Танирбергенова, А.А. Кудайбергенова, Э.С. Балапанова, М.Н. Нургабылов ҚАЗАҚСТАНДА ӘЙЕЛ КӘСІПКЕРЛІГІН ДАМУЫ: МӘСЕЛЕЛЕР МЕН БОЛАШАҒЫ.....	347
Э.С. Балапанова, М.Д. Каримова, А.Т. Исаева, З.У. Джубалиева, Р.К. Арзикулова ЕДТЕСН ЖОБАСЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН ЕСЕПТЕУ “МАРКЕТПЛЕЙСТЕРДЕГІ МИЛЛИОН”.....	365
Б. Бимбетова, Ж. Кенжин, Г. Жанибекова, Ж. Кинашева ӘЛЕУМЕТТІК КӘСІПКЕРЛІК: ҚАЗІРГІ ҚОҒАМДАҒЫ РӨЛІ МЕН МҮМКІНДІКТЕРІ.....	378
Н. А. Гумар, М. Я. Имрамзиева, Г. Қ. Жанибекова, Ш.Е.Шалбаева, С.Н.Изеев ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫН ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА БАНК СЕКТОРЫН ТРАНСФОРМАЦИЯЛАУ.....	392
Л.М. Давиденко, А.Н. Бейсембина, С.К. Кунызова, М.К. Каримбергенова, Н.М. Шеримова, А.Ж. Кунызова АДАМИ КАПИТАЛДЫҢ ҚҰНЫН АРТТЫРУ АРҚЫЛЫ ТЕХНОЛОГИЯНЫ ДАМУЫ ЖӘНЕ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ БРЕНДИНГТІ ІЛГЕРІЛЕТУ.....	404
Г. Жамбылова, Г.Даулиева, Г. Сағындықова, Ү. Юсупов, М. Есбусинова АУЫЛШАРУАШЫЛЫҚ КЕШЕНІН МОДЕРНИЗАЦИЯЛАУДЫҢ ЕРЕКШЕЛІГІ.....	419
Н.Б. Жарқынбаева, Б. Вольф КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯЛАР ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҰЙЫМДАСТЫҚ МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚҚА ЭМОЦИОНАЛДЫҚ ИНТЕЛЛЕКТНІҢ ӘСЕРІ.....	433
Д. Жуламанова ТАЛАНТТАРДЫ БАСҚАРУ ЖӘНЕ GIG-ЭКОНОМИКА: БИБЛИОМЕТРИЯЛЫҚ ТАЛДАУ.....	451
Кенжин Ж. Б, Кунызов Е.К, Серик Серикбаев, М.Жанат, Дюсенгазина Н. Н, Л.А. Шафеева АЙМАҚТЫҢ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ (ПАВЛОДАР ОБЛЫСЫ МЫСАЛЫ): ҚИЫНДЫҚТАР, СТРАТЕГИЯЛАР ЖӘНЕ БОЛАШАҒЫ.....	463
А.К. Кожаметова, А.Б. Есмұрзаева ЖАСЫЛ ЭНЕРГЕТИКАҒА КӨШУ: ҚАРЖЫЛАНДЫРУ НАРЫҒЫНА, ИНВЕСТИЦИЯЛАРҒА ЖӘНЕ ТҰРАҚТЫ БОЛАШАҚҚА АРНАЛҒАН САЯСАТҚА ЖАН-ЖАҚТЫ ШОЛУ.....	481
Б.Б. Мубарақова, Д.С. Уразалимова, Г.Ж. Рысмаханова, Н.С. Кафтункина, Л.З. Паримбекова, А.Ж. Мусина ҚР ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІГІН ДАМУЫ АРҚЫЛЫ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ ДЕҢГЕЙІН АРТТЫРУ.....	497

Н.А. Нүрсейіт

ҚОЛМА-ҚОЛ АҚШАСЫЗ АЙНАЛЫМҒА КӨШУДІҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ
МЕН КЕМШІЛІКТЕРІ.....511

А. Оразғалиева, Г. Сағындықова, Г. Жанибекова, Р. Малаева, Ж. Кинашева
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖАСТАР АРАСЫНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ МӘСЕЛЕСІНІҢ
ШЕШІЛУ ЖОЛДАРЫ.....531

Ф.Д. Салқынбаева, Г.Ж.Таяуова, А.И.Есентурлиева, Г.Б.Бермухамедова, Ч.Дабабрата
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖАСТАР КӘСІПКЕРЛІГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЕРЕКШЕЛІГІ.....546

Уалтаева А.С., Атабаева Ф.К., Уалтаев М.Д.
1920 ЖӘНЕ 2020 ЖЫЛДАРДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТРАНСФОРМАЦИЯ
ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЖҰМЫСТЫҢ ЖАҢА ФОРМАЛАРЫ.....560

Н.Ж.Уразбаев, Б.К.Нурмаганбетова, А.Ж.Наурызбаев, Б.Х.Айдосова, А.Б.Алибекова,
ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ МҰНАЙ-ГАЗ КОМПАНИЯЛАРЫНЫҢ «ЖАСЫЛ»
ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫНДАҒЫ ИНВЕСТИЦИЯЛАРЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН ҚАРЖЫЛЫҚ
БАҒАЛАУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ.....573

Ж.А. Шанайбаева, Л.М. Сембева, А.Б. Алибекова
ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕНІ ЕСКЕРЕ ОТЫРЫП, СЫРТҚЫ МЕМЛЕКЕТТІК АУДИТ
ОРГАНДАРЫНЫҢ САРАПТАМАЛЫҚ-ТАЛДАМАЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН ЖЕТІЛДІРУ.....592

СОДЕРЖАНИЕ

ПЕДАГОГИКА

А.Е. Абылкасымова, Б.Р. Каскатаева, Е.А. Туяков, А.А. Бажи, А.Н. Умиралханов О ПРОБЛЕМЕ ПРЕЕМСТВЕННОСТИ ОБУЧЕНИЯ МАТЕМАТИКЕ В ШКОЛЕ И ПЕДАГОГИЧЕСКОМ ВУЗЕ КАЗАХСТАНА.....	7
А.Г. Аубакир, А.Д. Майматаева, С.В. Суматохин, Д.У. Сексенова ФОРМИРОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ БУДУЩИХ УЧИТЕЛЕЙ БИОЛОГИИ.....	26
А.Б. Бахтыбай, Т.А. Турмамбеков ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ НОВЫХ ПОДХОДОВ В ПРЕПОДАВАНИИ НЕКОТОРЫХ ТЕМ АСТРОНОМИИ И АСТРОФИЗИКИ.....	45
А.Ш. Ермакбаева ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВИДЕОРОЛИКОВ В КАЧЕСТВЕ ИНСТРУМЕНТА ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КОММУНИКАТИВНЫХ НАВЫКОВ УЧАЩИХСЯ НА УРОКАХ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА.....	55
С.Ж. Жанжигитов ПЕДАГОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ТЕРМИНОЛОГИЧЕСКОЙ ГРАМОТНОСТИ БУДУЩИХ ЮРИСТОВ.....	66
Э.Б. Жаппарбергенова ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ВНЕДРЕНИЯ ТЕХНОЛОГИИ PBL В ОБРАЗОВАТЕЛЬНУЮ ПРОГРАММУ ЕСТЕСТВЕННЫХ НАУК.....	81
С. Жорабай, К. Мамирова, Д. Садыкова МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОНЯТИЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ О САКРАЛЬНЫХ МЕСТАХ.....	94
Г.Е. Жумагалиева, А.Р. Раимкулова, А.Е. Абуов, А. Айпеисова, Н.Б. Бахытбек ТЕХНОЛОГИЯ РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСКОЙ КОМПЕТЕНЦИИ БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ.....	108
Г. Жусупкалиева, Б. Куанбаева, Г. Салтанова, А. Тумышева, М. Рахметов ИСПОЛЬЗОВАНИЕ STEAM ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ РЕШЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЗАДАЧ.....	119
С.Ж. Ибадуллаева, Г.М. Байхожаева, С.К. Таженова, А.Ж. Берденкулова, П.Ж. Нагашыбаева ПУТИ ФОРМИРОВАНИЯ ЗНАНИЙ О БИОРАЗНООБРАЗИИ ПРИ ПОДГОТОВКЕ УЧИТЕЛЯ-БИОЛОГА.....	131
А.И. Исаев, Ш.М. Алимова, Н.Д. Кошанова, Э.К. Ибрагимова, Б.З. Умиров ОРГАНИЗАЦИЯ УРОКА БИОЛОГИИ ЧЕРЕЗ РЕАЛИЗАЦИЮ МЕТОДОВ СКАФФОЛДИНГА В ТЕХНОЛОГИИ ПРЕДМЕТНО-ЯЗЫКОВОГО ИНТЕГРИРОВАННОГО ОБУЧЕНИЯ.....	143
Н.С. Кожамкулова, Д.Т. Танирбергенова, Б.Б. Атабекова МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ МЕНЕДЖЕРОВ ОБРАЗОВАНИЯ.....	158
А.Н. Конкабаева, Н.Н. Конкабаева, Р.Ж. Мрзабаева РОЛЬ БИБЛИОТЕК В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА В 20-Е ГОДЫ XX ВЕКА.....	168
К. Кулшаш, Ж.Б. Чилдибаев МЕТОДИКА ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ФУНКЦИОНАЛЬНОЙ ГРАМОТНОСТИ СТАРШЕ КЛАССНИКОВ.....	179
А.Ж. Мурзалинова, А.А. Жайтапова, Л.С. Альмагамбетова, Г. Дянкова, Н.Т. Уалиева УПРАВЛЕНИЕ ДЛЯ СОТРУДНИЧЕСТВА И ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ В ЭКОСИСТЕМЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ УЧИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОЙ ШКОЛЫ.....	197
Т. Мырзабеков, Г. Жетписбаева, Ш. Алтынбеков МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИХ НАВЫКОВ СТАРШЕКЛАССНИКОВ В ОБЛАСТИ МАТЕМАТИКИ.....	218
К.К. Сагадиева, С.А. Иванова, Н.В. Докучаева, Д.Б. Тлеумбетова РАЗВИТИЕ НАУЧНОГО ПОТЕНЦИАЛА И ИННОВАЦИОННОГО МЫШЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ ТЕХНИЧЕСКОГО ВУЗА В ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	234

Р. Садыкова, Э. Джансеркеева, К. Кубдашева, В. Юлдашева
ДИФФЕРЕНЦИРОВАННОЕ ОБУЧЕНИЕ КАК ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА247

Г.А. Сейдуллаева, Ж.Б. Жардамалиева, Г.Ж. Жалелова, К.А. Сундеткалиева
ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ РЕЧЕВОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ
СТУДЕНТОВ260

С.Ж. Турикпенова, М.Н. Оспанбекова, А.Д. Рыскулбекова
ПОДГОТОВКА БУДУЩИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ТВОРЧЕСКИХ
СПОСОБНОСТЕЙ УЧАЩИХСЯ НА ОСНОВЕ АРТ-ТЕХНОЛОГИИ276

К.Ж. Утеева, А.К. Олжаева, Б.Б. Атабекова, К.А. Абдреймова, А.Т. Кенжебаева
ЗНАЧЕНИЕ РАЗВИТИЯ ЦЕННОСТЕЙ В СОЗНАНИИ ПОДРОСТКОВ291

ЭКОНОМИКА

М.Х. Абдинова, А.Е. Ажарбаева

УПРАВЛЕНИЕ КРЕДИТНЫМ РИСКОМ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ПРОБЛЕМЫ
И РЕШЕНИЯ (НА ПРИМЕРЕ АО «НАРОДНЫЙ БАНК»).....304

Ш.К. Абикинова, Ш.Т. Айтимова, Г.С. Сагтарова, А.Б. Бекмагамбетов, Ә.Е. Төлепов
АНАЛИЗ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ТРАВМАТИЗМА,
ПРОИЗОШЕДШИХ НА УГОЛЬНЫХ ШАХТАХ КАЗАХСТАНА.....317

Л.Т. Ақылжанова, А.Т. Жансейтов, А.Б. Мыржықбаева, С.Б. Байбосынов
ФИНАНСОВОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЕ
СТАБИЛЬНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ И УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ.....330

**Ж.З. Баймукашева, Г.Б. Танирбергенова, А.А. Кудайбергенова, Э.С. Балапанова,
М.Н. Нургабылов**
РАЗВИТИЕ ЖЕНСКОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....347

Э.С. Балапанова, М.Д. Каримова, А.Т. Исаева, З.У. Джубалиева, Р.К. Арзикулова
РАСЧЕТ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА EDTECH “МИЛЛИОН НА
МАРКЕТПЛЕЙСАХ”.....365

Б. Бимбетова, Ж. Кенжин, Г. Жанибекова, Ж. Кинашева
СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: РОЛЬ И ВОЗМОЖНОСТИ В
СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ.....378

Н. А. Гумар, М. Я. Имрамзиева, Г. К. Жанибекова, Ш.Е.Шалбаева, С.Н.Изеев
ТРАНСФОРМАЦИЯ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ
ЭКОНОМИКИКАЗАХСТАНА.....392

**Л.М. Давиденко, А.Н. Бейсембина, С.К. Кунызова, М.К. Каримбергенова,
Н.М. Шеримова, А.Ж. Кунызова**
РАЗРАБОТКА ТЕХНОЛОГИИ И ПРОДВИЖЕНИЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО БРЕНДИНГА
ПУТЕМ НАРАЩИВАНИЯ СТОИМОСТИ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА.....404

Г. Жамбылова, Г. Даулиева, Г. Сагиндыкова, У. Юсупов, М. Есбусинова
СПЕЦИФИКА МОДЕРНИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО КОМПЛЕКСА.....419

Н.Б. Жаркинбаева, Б. Вольф
ВЛИЯНИЕ ЭМОЦИОНАЛЬНОГО ИНТЕЛЛЕКТА НА ОРГАНИЗАЦИОННОЕ ПОВЕДЕНИЕ
В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....433

Д. Жуламанова
УПРАВЛЕНИЕ ТАЛАНТАМИ И GIG-ЭКОНОМИКА: БИБЛИОМЕТРИЧЕСКИЙ
АНАЛИЗ.....451

**Ж. Б.Кенжин, Е.К.Кунызов, С.Серикбаев, М.Жанат, Н. Н.Дюсенгазина,
Л.А. Шафеева**
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В РЕГИОНЕ (НА ПРИМЕРЕ
ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ): ВЫЗОВЫ, СТРАТЕГИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ.....463

А.К. Кожаметова, А.Б. Есмурзаева ПЕРЕХОД К ЗЕЛЕННОЙ ЭНЕРГИИ: ВСЕСТОРОННИЙ ОБЗОР РЫНКА ФИНАНСИРОВАНИЯ, ИНВЕСТИЦИЙ И ПОЛИТИКИ ДЛЯ УСТОЙЧИВОГО БУДУЩЕГО.....	481
Б.Б. Мубаракова, Д.С. Уразалимова, Г.Ж. Рысмаханова, Н.С. Кафгункина, Л.З. Паримбекова, А.Ж. Мусина ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА РК.....	497
Н.А. Нурсеит ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ПЕРЕХОДА НА БЕЗНАЛИЧНЫЙ ОБОРОТ.....	511
А. Оразгалиева, Г. Сагиндыкова, Г. Жанибекова, Р. Малаева, Ж. Кинашева ПУТИ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ БЕЗРАБОТИЦЫ СРЕДИ МОЛОДЕЖИ В КАЗАХСТАНЕ....	531
Ф.Д. Салкынбаева, Г.Ж.Таяуова, А.И.Есентурлиева, Г.Б.Бермухамедова, Ч.Дабабрата ОСОБЕННОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ.....	546
Уалтаева А.С., Атабаева Ф.К., Уалтаев М.Д. НОВЫЕ ФОРМЫ ЗАНЯТОСТИ В КОНТЕКСТЕ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ В 1920 -Е И 2020-Е ГОДЫ.....	560
Н.Ж.Уразбаев, Б.К.Нурмаганбетова, А.Ж.Наурызбаев, Б.Х.Айдосова, А.Б.Алибекова, ФИНАНСОВАЯ ОЦЕНКА И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В «ЗЕЛЕННЫЕ» ТЕХНОЛОГИИ ДЛЯ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ В КАЗАХСТАНЕ.....	573
Ж.А. Шанайбаева, Л.М. Сембева, А.Б. Алибекова СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЭКСПЕРТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ВНЕШНЕГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА.....	592

CONTENTS

PEDAGOGYR

A.E. Abylkassymova, B.R. Kaskataeva, Y.A. Tuyakov, A.A. Bazhi, A.N. Umiralkhanov ON THE PROBLEM OF CONTINUITY OF TEACHING MATHEMATICS IN SCHOOL AND PEDAGOGICAL UNIVERSITY OF KAZAKHSTAN.....	7
A.G. Aubakir, A.D. Maimataeva, S.V. Sumatokhin, D.U. Seksenova FORMATION OF DIGITAL COMPETENCIES IN THE PROCESS OF PROFESSIONAL TRAINING OF FUTURE BIOLOGY TEACHERS.....	26
А.Бахтыбай, Т.А. Турмамбеков EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF NEW APPROACHES IN TEACHING SOME TOPICS OF ASTRONOMY AND ASTROPHYSICS.....	45
A.Sh. Yermekbayeva USING VIDEOS AS A TOOL TO ENHANCE STUDENTS' COMMUNICATION SKILLS DURING ENGLISH LESSONS.....	55
S.Zh. Zhanzhigitov PEDAGOGICAL MODEL OF PROFESSIONAL TERMINOLOGICAL LITERACY DEVELOPMENT OF FUTURE LAWYERS.....	66
E.B. Zhapparbergenova INTRODUCTION OF PBL TECHNOLOGY INTO THE EDUCATIONAL PROGRAM OF NATURAL SCIENCE.....	81
S. Zhorabay, K. Mamirova, D. Sadykova METHODOLOGICAL BASIS FOR FORMING STUDENTS' CONCEPT OF SACRED PLACES.....	94
G.E. Zhumagalieva, A.R. Raimkulova, A.E. Abuov, A. Aipeissova, N.B. Bakhytbek TECHNOLOGY OF DEVELOPMENT OF CREATIVE COMPETENCE OF FUTURE SPECIALISTS.....	108
G. Zhusupkalieva, B. Kuanbayeva, G. Saltanova, A. Tumysheva, M. Rakhmetov THE USE OF STEAM TECHNOLOGIES IN THE PROCESS OF SOLVING PHYSICAL PROBLEMS.....	119
S.Zh. Ibadullayeva, G.M. Baykhozhaeva, S.K. Tazhenova, A.Zh. Berdenkulova, P.Zh. Nagashybayeva WAYS OF FORMATION OF KNOWLEDGE ABOUT BIODIVERSITY IN THE PREPARATION OF A TEACHER-BIOLOGIST.....	131
G.I. Isaev, SH.M. Alimova, N.D. Kozhanova, E.K. Ibragimova, B.Z. Umirov ORGANIZATION OF THE BIOLOGY LESSON THROUGH THE IMPLEMENTATION OF SCAFFOLDING METHODS IN THE TECHNOLOGY OF SUBJECT-LANGUAGE INTEGRATED LEARNING.....	143
N.S.Kozhamkulova, D.T. Tanirbergenova, B.B.Atabekova TRAINING METHODS OF EDUCATIONAL MANAGERS.....	158
A.N. Konkabayeva, N.N. Konkabayeva, R.Zh. Murzabayeva THE ROLE OF LIBRARIES IN THE FIELD OF EDUCATION IN KAZAKHSTAN IN THE 20S OF THE 20TH CENTURY.....	168
K. Kulshash, J.B. Childibayev METHODOLOGY OF ACTION RESEARCH IN IMPROVING THE ENVIRONMENTAL FUNCTIONAL LITERACY OF HIGH SCHOOL STUDENTS.....	179
A.Zh. Murzalinova, A.A. Zhaitapova, L.S. Almagambetova, G. Dyankova, N.T. Ualiyeva MANAGEMENT FOR COOPERATION AND INTERACTION IN THE ECOSYSTEM OF PROFESSIONAL DEVELOPMENT OF RURAL SCHOOL TEACHERS.....	197
T. Myrzabekov, G. Zhetpisbayeva, Sh. Altynbekov METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF THE FORMATION OF RESEARCH SKILLS OF HIGH SCHOOL STUDENTS IN THE FIELD OF MATHEMATICS.....	218

K.K. Sagadieva, S.A. Ivanova, N.V. Dokuchaeva, D.B. Tleumbetova DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC POTENTIAL AND INNOVATIVE THINKING OF TECHNICAL UNIVERSITY STUDENTS IN RESEARCH ACTIVITIES.....	234
R. Sadykova, E. Janserkeyeva, K. Kubdasheva, V. Yuldasheva DIFFERENTIATED TEACHING IS A FORM OF ORGANIZATION OF THE EDUCATIONAL PROCESS.....	247
G. Seidullayeva, Zh. Zhardamaliyeva, G. Zhalelova, K. Sundetkaliyeva PRIORITY DIRECTIONS FOR FORMING SPEECH COMPETENCE OF STUDENTS.....	260
S.Zh. Turikpenova, M.N. Ospanbekova, A.D. Ryskulbekova TRAINING OF FUTURE SPECIALISTS FOR THE DEVELOPMENT OF CREATIVE ABILITIES OF STUDENTS BASED ON ART-TECHNOLOGY.....	276
K. Uteeva, A. Olshaeva, B. Atabekova, K. Abreimova, A. Kenzhebaeva THE IMPORTANCE OF THE FORMATION OF VALUES IN THE MINDS OF ADOLESCENTS.....	291

EKONOMICS

M.Kh. Abdinova, A.E. Azharbayeva CREDIT RISK MANAGEMENT OF A COMMERCIAL BANK: PROBLEMS AND SOLUTIONS (ON THE EXAMPLE OF JSC “HALYK BANK”).....	304
Sh. Abikenova, Sh. Aitimova, G. Sattarova, A. Bekmagambetov, A. Tolepov ANALYSIS OF STATISTICAL INDICATORS OF OCCUPATIONAL INJURIES THAT OCCURRED AT COAL MINES OF KAZAKHSTAN.....	317
L.T. Akilzhanova, A.T. Zhanseitov, A.B. Myrzhymbayeva, S.B. Baibossynov FINANCIAL STATE PLANNING FOR STABILITY OF THE NATIONAL ECONOMY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT.....	330
Zh. Baimukasheva, G. Tanirbergenova, A.A. Kudaibergenova, E. Balapanova, M. Nurgabylov DEVELOPMENT OF WOMEN’S ENTREPRENEURSHIP IN KAZAKHSTAN: PROBLEMS AND PROSPECTS.....	347
E.S. Balapanova, M.D. Karimova, A.T. Issaeva, Z.U. Dzhubaliev, R.K. Arzikulova CALCULATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE EDTECH PROJECT “MILLION ON MARKETPLACES”.....	365
B. Bimbetova, Zh. Kenzhin, G. Zhanibekova, Zh. Kinasheva, A. Ospanova SOCIAL ENTREPRENEURSHIP: THE ROLE AND OPPORTUNITIES IN MODERN SOCIETY.....	378
N. Gumar, M. Imramziyeva, G. Zhanibekova, Sh. Shalbaeva, S. Izeev TRANSFORMATION OF THE BANKING SECTOR IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION OF THE ECONOMY OF KAZAKHSTAN.....	392
L.M. Davidenko, A.N. Beisembina, S.K. Kunyazova, M.K. Karimbergenova, N.M. Sherimova, A.Zh. Kuniyazova DEVELOPING TECHNOLOGY AND PROMOTING ECO-BRANDING BY INCREASING THE VALUE OF HUMAN CAPITAL.....	404
G. Zhambylova, G. Daulieva, G.Sagindykova, U. Yussupov, M.Yesbussinova SPECIFICS OF MODERNIZATION OF THE AGRICULTURAL COMPLEX.....	419
N.B. Zharkinbayeva, B. Wolfs THE IMPACT OF EMOTIONAL INTELLIGENCE ON ORGANIZATIONAL BEHAVIOR IN TERMS OF INNOVATIVE CHANGES IN ENTERPRISES.....	433
D. Zhulamanova, 2023 TALENT MANAGEMENT AND GIG ECONOMY: A BIBLIOMETRIC ANALYSIS.....	451
Zh.B. Kenzhin, Y. Kunyazov, S.Serikbayev, M. Zhanat, N. Dyussengazina, L. Shafeyeva ECONOMIC DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE REGION (BY THE EXAMPLE OF PAVLODAR REGION): CHALLENGES, STRATEGIES AND PROSPECTS.....	463

A.K.Kozhakhmetova, A.B.Yesmurzayeva THE TRANSITION TO GREEN ENERGY: A COMPREHENSIVE MARKET REVIEW OF FINANCING, INVESTMENT, AND POLICY FOR A SUSTAINABLE FUTURE.....	481
B.B. Mubarakova, D.S. Urazalimova, G.Zh. Rysmakhanova, N.S. Kaftunkina , L.Z. Parimbekova, A. Mussina INCREASING THE LEVEL OF EMPLOYMENT THROUGH THE DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN4.....	97
N.A. Nurseit ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF SWITCHING TO A CASHLESS TURNOVER.....	511
A. Orazgaliyeva, G. Sagindykova, G. Zhanibekova, R. Malayeva, ZH. Kinasheva WAYS TO SOLVE THE PROBLEM OF YOUTH UNEMPLOYMENT IN KAZAKHSTAN.....	531
F. D. Salkynbayeva, G. Zh. Tayauova, A. I. Yesturliyeva, G. B.Bermukhamedova, Ch.Dababrata PECULIARITIES OF FORMATION OF YOUTH ENTREPRENEURSHIP IN KAZAKHSTAN.....	546
A.S. Ualtayeva, F.K. Atabayeva, M.D. Ualtayev NEW FORMS OF EMPLOYMENT IN THE CONTEXT OF ECONOMIC TRANSFORMATION IN THE 1920S AND 2020S.....	560
N.Urazbayev, B.Nurmaganbetova, A.Nauryzbaev, B.Aidosova, A.Alibekova FINANCIAL EVALUATION AND PREDICTION OF THE EFFICIENCY OF INVESTMENTS IN “GREEN” TECHNOLOGIES FOR OIL AND GAS COMPANIES IN KAZAKHSTAN.....	573
Zh. Shanaibayeva, L. Sembiyeva, A. Alibekova IMPROVING THE EXPERT AND ANALYTICAL ACTIVITIES OF EXTERNAL STATE AUDIT BODIES TAKING INTO.....	592

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>

Подписано в печать 30.08.2023.

Формат 60x881/8. Бумага офсетная. Печать - ризограф.

38,5 п.л. Тираж 300. Заказ 4.

*РОО «Национальная академия наук РК»
050010, Алматы, ул. Шевченко, 28, т. 272-13-19*