

прибыли. В случае убыточного производства увеличивать продажи нет смысла, ведь это приведет к падению доходов предприятия. Как правило, выход на рынок фирм-соперников или похожей продукции приводит к уменьшению спроса. Утечка постоянной клиентуры, закупочные просчеты, издержки складского хранения, – все это также ведет к падению продаж. С помощью увеличения объема продаж фирма станет одним из сильнейших конкурентов. Увеличить объемы продаж можно посредством привлечения новых потребителей и маркетинговым сопровождением разработки и продвижения новой продукции. Только при помощи данных факторов можно обеспечить заинтересованность крупных инвесторов и финансовых посредников в деятельности предприятия.

УДК 330.101.8

## **ВЛИЯНИЕ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ НА ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ САМОРАЗВИТИЕМ ОБУЧАЮЩИХСЯ**

Кулаковская Е.Н., магистрант

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Республика Беларусь

Оценка качества обучения приобретает особую актуальность в связи с поиском эффективных механизмов устойчивого развития системы профессионального образования. Очевидно, что эффективная модернизация экономики невозможна без повышения престижа и качества профессионального образования, вследствие чего объективной потребностью профессионального образования является обеспечение высокого уровня профессиональной подготовки современного специалиста.

В настоящее время компетенция саморазвития является базовой составляющей выпускника различных ступеней образования.

Традиционная система балльных оценок не всегда отражает качественное изменение обучающегося в процессе обучения, в связи с

чем необходимо, чтобы процесс образования был основан на технологии управления саморазвитием, которая включает в себя планирование, действие, контроль и коррекцию.

Технология управления саморазвитием выражается в переходе от сущего к должному состоянию в виде преобразования состояний процессов или явлений [1].

В основе технологии управления саморазвитием лежит комплекс мотивационных стимулов: своевременная и систематическая оценка достижений обучающихся, система поощрения хорошо успевающих обучающихся, перевод с одной ступени на другую.

#### Литература

1. Старжинский В.П. Методология науки и инновационная деятельность: пос. для аспирантов, магистрантов и соискателей... / Старжинский В.П., Цепкало В.В. – М.: НИЦ ИНФРА-М, Нов. знание, 2016. – 327 с.

УДК 336.741.1

### **СУЩНОСТЬ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ**

Кутищева А.А., магистрант кафедры «Экономика и право»  
Научный руководитель Солодовников С.Ю., д-р экон. наук

Белорусский национальный технический университет  
Минск, Беларусь

Электронные деньги – это новый вид денег, который может обращаться параллельно с безналичными и наличными деньгами. И он еще довольно таки молод, поэтому малоизвестен широкой публике.

На первый взгляд электронные деньги очень похожи на безналичные деньги, но это разные деньги. Если с помощью Интернет-портала, например «Вебмани», оплачивать коммунальные услуги, в этом случае плательщик перечисляет безналичные деньги со своего счета, чаще всего карточного счета, на расчетный счет коммуналь-