

СТРАТЕГИИ И ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ КРИЗИСНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

На сегодняшний день существует потребность в формировании стратегии финансового оздоровления для организаций в целях преодоления ими кризисной ситуации. Именно поэтому разработка подходов и инструментов к преодолению кризиса весьма актуальна.

Кризисные состояния могут возникать на всех стадиях жизненного цикла организации — как в периоды становления и развития, так и на этапах стабилизации, расширения производства или спада деловой активности.

Финансовое оздоровление предприятия представляет собой управленческий процесс, направленный на достижение сбалансированности финансовых обязательств и платежных возможностей, обеспечение оптимального оборота денежных ресурсов, привлечение инвестиций для модернизации производства, а также распределение доходов по стадиям хозяйственного цикла с целью недопущения кризисных явлений.

Эффективность процесса финансового оздоровления определяется способностью менеджмента разрабатывать стратегию развития, позволяющую достигать целевых показателей при минимизации чрезвычайных рисков.

Преимуществом финансового оздоровления является продолжение деятельности предприятия, что позволяет сохранить саму организацию, рабочие места, погасить со временем задолженность перед кредиторами.

Используются один или несколько инструментов финансового оздоровления: пересмотр стратегии организации, изменение или внедрение маркетинга, реструктуризация, снижение долга по дебиторской задолженности, изменение управления персоналом и др.

Увеличение доходов при финансовом оздоровлении компании является ключевым элементом стратегии выхода из кризиса, направлено на повышение прибыльности бизнеса и восстановление платежеспособности предприятия. Инструменты увеличения доходов могут включать диверсификацию продуктового портфеля, активное использование маркетинговых инструментов, автоматизацию процессов, обучение персонала, разработку инновационных решений, расширение рынков сбыта.

Одним из направлений финансового оздоровления является оптимизация структуры активов предприятия, способствующая повышению ликвидности баланса, снижению затрат на содержание неиспользуемых ресурсов, а также улучшению общей структуры капитала.

Важным инструментом финансового оздоровления предприятия является реструктуризация долгов. Основные подходы к реструктуризации: пролонгация сроков погашения задолженности; предоставление отсрочки по платежам; частичное списание долга или предоставление скидки на его сумму; конвертация задолженности в акции предприятия-должника.

Разработка стратегии финансового оздоровления — критически важный управленческий процесс для вывода предприятия из кризиса и предотвращения угроз на любом этапе его жизненного цикла.

В. А. Гончарова

БГЭУ (Минск)

Научный руководитель — А. В. Кармызов, канд. экон. наук

ИССЛЕДОВАНИЕ ПРЕДПОЧТЕНИЙ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

Потребительский выбор медицинских услуг зависит от факторов качества, доступности и доверия к медучреждению. Инструментом исследования является опрос, который позволил выявить, какие критерии оказывают наибольшее влияние на решения респондентов. Выборка формировалась методом онлайн-анкетирования, которое было проведено 17.11.2025 г.

Целью исследования является выявление ключевых факторов, влияющих на выбор потребителей медицинских услуг. Целевой группой исследования была молодежь от 18 до 25 лет, преимущественно студенты высших учебных заведений. В опросе приняли участие 121 чел. Опрос показал, что большинство молодых пациентов (71,4 %) пользуются и государственными, и частными услугами, т.е. пациенты выбирают источник медицинской помощи в зависимости от различных факторов, таких как цель визита, качество обслуживания, скорость получения помощи и стоимость услуг, что подтверждается частотой обращений.

В среднем 62 % респондентов посещают медучреждения 3–10 раз в год, еще 28,6 % — 1–2 раза, лишь 5 % — реже одного раза. Таким образом, большая часть опрошенных регулярно пользуется медицинскими услугами, что увеличивает требования к качеству и удобству обслуживания. Это значит, что медицинские учреждения должны стремиться к постоянному улучшению сервиса, чтобы удовлетворять ожидания пациентов, минимизировать риски недовольства или жалоб и поддерживать высокую лояльность посетителей.

Цели посещения медучреждений: диагностика — 86 % опрошенных, лечение — 81 %, получение справок/документов — 48 %, профилактические визиты — 24 % респондентов. Результаты опроса говорят о том, что молодые пациенты обращаются к врачам в основном