

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

по необходимости и что культура профилактики пока недостаточно сформирована. Наиболее важным фактором при выборе медицинского учреждения респонденты считают квалификацию врачей — этот параметр указали 90 %. Одновременно на вопрос: «Какие улучшения вы считаете наиболее важными?», 85,7 % опрошенных ответили «повышение квалификации», что свидетельствует о том, что пациенты в первую очередь ориентируются на компетентность специалистов, а значит, медицинские учреждения должны инвестировать в непрерывное обучение и сертификацию персонала, чтобы повысить удовлетворенность услугами, лояльность клиентов и конкурентоспособность на рынке здравоохранения. Второе место в иерархии факторов выбора занимает современное оборудование (76 %). Данные показывают, что пациенты ожидают сочетания высокого профессионализма и современных технологий.

Однако основные проблемы, с которыми сталкиваются респонденты, связаны не с качеством лечения, а с соотношением «цена — качество»: длительное ожидание (85,7 %), высокие цены (52,4 %) и неудобная запись (66,7 %).

Респонденты (61,9 %) согласны нести дополнительные расходы ради повышения уровня сервиса, что отражает готовность значительной части пациентов вкладывать средства в улучшенное здравоохранение. Это говорит о наличии потенциала для развития премиум-сегмента медицинских услуг.

Таким образом, влияют на выбор пациентов сервисные проблемы и стоимость медицинских услуг; для посетителей важны профессионализм врачей и современное оснащение клиник. Профилактика пока не является привычкой. Решение проблем с обслуживанием, а именно внедрение системы онлайн-записи, сокращение времени ожидания через оптимизацию потоков пациентов и повышение квалификации, способно повысить удовлетворенность и доверие потребителей медицинских услуг.

*СНИЛ «Гандаль»
А. Д. Грибанова
БГЭУ (Минск)*

Научный руководитель — Р. П. Валевич, канд. экон. наук, профессор

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СОВРЕМЕННЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ

Несмотря на терминологическую неоднозначность в современной научной литературе, анализ различных подходов к определению биз-