Диссертация\_ **Оценка влияния финансовой реструктуризации на эффективное развитие компании**

**Стр-81**

[Executive summary](#_Toc491957082)

[Глава 1: Введение в рассматриваемую проблему](#_Toc491957083)

[Глава 2: Литературный обзор](#_Toc491957084)

[2.1 Сущность и виды реструктуризации, ее необходимость для современной развивающейся компании](#_Toc491957085)

[2.2 Классификация видов, форм и методов проведения финансовой реструктуризации](#_Toc491957086)

[Глава 3: Методология эмпирического исследования](#_Toc491957087)

[Глава 4: Презентация данных: эмпирическое исследование](#_Toc491957088)

[Глава 5: Анализ данных](#_Toc491957089)

[5.1 Финансовый анализ положения ТОО «»](#_Toc491957090)

[5.2 Анализ финансовых потоков, деловой активности и эффективности деятельности ТОО «»](#_Toc491957093)

[Глава 6: Обсуждение и интерпретация результатов исследования](#_Toc491957094)

[Глава 7: Выводы, предложения и рекомендации](#_Toc491957095)

[7.1 Выводы](#_Toc491957096)

[7.2 Реструктуризация системы управления финансовыми ресурсами и финансовым риском компании](#_Toc491957097)

[7.3 Рекомендации по финансовой реструктуризации системы управления циклом товарообращения](#_Toc491957110)

[7.3 Выводы по эффективности рекомендаций по финансовой реструктуризации и их влиянию на эффективное развитие компании](#_Toc491957111)

[Библиография](#_Toc491957112)

[List of tables](#_Toc491957113)

[List of figures](#_Toc491957114)

Заключение

Как уже было отмечено в первой главе диссертационного исследования под финансовой реструктуризацией, кроме реструктуризации активов и обязательств, доходов и расходов можно понимать реструктуризацию цикла товарообращения, к которому относится и:

- привлечение клиентов за счет более эффективного использования рекламы;

- обеспечение притока дилеров за счет развития скидочных систем.

- обеспечение снижения длительности операционного цикла за счет снижения дебиторской задолженности;

Направление 3. Разработка условий дилерской системы, расчет системы оптовых цен, скидок.

Меры, применяемые в процессе управления циклом товарообращения при разработке условий дилерской системы, расчет системы оптовых цен, скидок:

а) определение кредитоспособности клиента перед предоставлением ему товарного кредита или отсрочки платежа. Данная мера должна быть основана на опыте кредитных учреждений, в каждом из которых существует своя система определения кредитоспособности и платежеспособности клиента. поскольку ранее, в деятельности ТОО «» товарный кредит предоставлялся клиенту в случае положительного опыта прошлых покупок, без определения текущей платежеспособности клиента, часто возникала ситуация с зависшей дебиторской задолженностью. Таким образом, предприятию нужно перенимать опыт кредитных учреждений в управлении кредитным риском.

# **Библиография**

1. Bergh D.D., Lim E. N. K. Learning how to restructure: absorptive capacity and improvisational views of restructuring actions and performance// Journal of Strategic Management, № 29, 2007
2. Bergh, D. D., Johnson, R. A., Dewitt, R. L. Restructuring through spin – off or sell – off: transforming information asymmetries into financial gain// Journal of Strategic Management, № 28, 2008
3. Borghesi, A.; Gaudenzi, B. 2012. Risk management: how to assess, transfer and communicate critical risks. New York: Springer.
4. Bowman, E. H.; Singh, H. 1993. Corporate restructuring: reconfiguring the firm, Strategic Management Journal 14: 5 –14. http://dx.doi.org/10.1002/smj.4250140903
5. Carrera, A.; Mesquita, L.; Perkins, G.; Vassolo, R. 2003. Business groups and their corporate strategies on the Argentine roller coaster of competitive and anticompetitive shock, Academy of Management Executive 17(3): 32–44.