**CEL PRZEDSIEB**: Według teorii neoklasycznej celem przedsiębiorstwa jest maksymalizacja zysku ekonomicznego (nie księgowego),warunkiem maksymalizacji zysku jest zaś zrównanie kosztów krańcowych z przychodem krańcowym.\* **Teorie menedżerskie** stawiają jako nadrzędny cel przedsiębiorstwa:-maksymalizację sprzedaży,-maksymalizację użyteczności dla menadżerów,-maksymalizację wzrostu – powiększanie aktywów przedsiębiorstwa**.TEORIA BEHAWIORALNA CEL FUNKCJON.PRZEDSIEB**: celem przedsiębiorstwa jest osiągnięcie minimalnego zysku, jaki satysfakcjonowałby właścicieli,-w związku z tym, iż w przedsiębiorstwie funkcjonuje wiele grup o różnych celach, których nie można maksymalizować równocześnie, należy zatem mówić o„wiązce celów”, jaką powinno realizować przedsiębiorstwo.|| **Do „wiązki celów”** należą:-realizacja zaplanowanego poziomu produkcji,-utrzymanie poziomu zaopatrzenia zapewniającego płynność produkcji i bezpieczeństwo zapasów,-realizacja założonego poziomu sprzedaży,utrzymanie i zwiększanie udziału w rynku,-zysk. ||**TYPY PRZEDSIEB**: przedsiębiorstwo prywatne bez najemnej siły roboczej;-przedsiębiorstwo prywatne jednoosobowe;-przedsiębiorstwo prywatne jako własność na częściach ułamkowych||**CEL ZARZADZ.WARTOSCIA PRZEDSIEB:-**powieksz.jego wartości;-zwiekszenie wartości dla jego właścicieli||

**GODPODAROWANIE:** Dysponowanie czymś (np. dzierżawa, użyczenie,sprzedaż, kupno, przekazanie) - Zarządzanie czymś. **GOSPODAROWANIE ZASOBEM :**1. Utrzymanie zasobu w stanie zdatnym do użytku2. Ochrona i nadzór nad zasobem3. Ewidencja zasobu (stan, zwiększenia, zmniejszenia)4. Planowanie zapotrzebowania na zasób5. Finansowanie zasobu6. Analiza i kontrola wykorzystania zasobu|**|ZASOBY PRZEDSIEB**:z.ludzkie,z.rzeczowe(-rzeczowe akt.trwale,zapasy),z.finans(-o charakt.wierzytelnosciowym,-srodki pieniężne,-o char. udziałowym),z.niemater i prawne.||**STRATEGIE ZARZADZANIA MAJ.OBROTOWYM**: **\*Strategia defensywna** – udział majątku obrotowego w aktywach jest wyższy niż średnia w branży, co wynika z wysokiego udziału zapasów, należności oraz środków pieniężnych i ich ekwiwalentów w aktywach, jednocześnie towarzyszy temu niski wskaźnik rotacji majątku obrotowego (liczony w relacji do przychodów i/lub kosztów działalności operacyjnej).\* **Strategia ofensywna** – udział majątku obrotowego w aktywach jest niższy niż średnia w branży, co wynika z niskiego udziału zapasów, należności oraz środków pieniężnych i ich ekwiwalentów w aktywach, jednocześnie towarzyszy temu wysoki wskaźnik rotacji majątku obrotowego (liczony w relacji do przychodów i/lub kosztów działalności operacyjnej).\***Strategia umiarkowana** – ma charakterpośredni między defensywną i ofensywną.

**ZARZADZANIE ZAPASAMI: ZAPASY**-najmniej płynna część aktywów krótkoterminowych, w których przedsiębiorstwa zamrażają znaczne środki finansowe||**RODZAJE ZAPASOW**: zapasy materiałów są warunkiem utrzymania ciągłości produkcji, zapasy produkcji w toku powstają w trakcie procesów produkcyjnych, a zapasy wyrobów gotowych i towarów (w przeds. handlowych) umożliwiają zaspokojenie potrzeb klientów.||**CO WPLYWA NA WIELKOSC ZAPASOW**: Podstawowym czynnikiem wpływającym na zapotrzebowanie na materiały czy towary jest wielkość planowanej sprzedaży produktów lub towarów.||**POWSTAW.ZAPASOW**: brak możliwości pełnego zsynchronizowania strumieni dopływu i odpływu;- to oddziaływanie na procesy logistyczne czynnika losowego.; -większymi potrzebami rynkowymi niż przewidywane, -korzyściami skali dostaw,- zapewnieniem opłacalności transportu materiałów, towarów, produktów – wielkość partii dostawy;- oferowaniem przez dostawców upustów cenowych przy zakupie większej partii,’-korzyściami skali produkcji;- koniecznością zapewnienia rytmiczności produkcji,-zapewnieniem pełnej obsługi klienta;- wymaganiami klienta;- sezonowością dostaw,- sezonowością popytu;- przewidywaniem zwyżki cen materiałów, surowców ;- niepewnością dostaw||**METODY ZARZADZ.ZAPASAMI**:\****metoda ABC***:Wdrażanie tej metody ma następujące etapy:1) Posegregowanie zapasów według rodzaju.2) Obliczenie wartości rocznego zużycia z podziałem na poszczególne rodzaje zapasów.3) Ustalenie hierarchii zapasów pod kątem wartości zużycia (od najwyższej do najniższej).4) Przyporządkowanie poszczególnych rodzajów zapasów z ustalonej hierarchii do odpowiednich grup A, B i C. 5) Oznaczenie zapasów według klasyfikacji, tak aby można było nimi w odpowiedni sposób zarządzać.\****metoda XYZ***: Zapasy rozpatruje się z punktu widzenia regularności zapotrzebowania i dokładności prognozowania.**X** – należą do niej materiały, towary, produkty charakteryzujące się regularnym zapotrzebowaniem z możliwością występowania niewielkich wahań i wysoką dokładnością prognozowania.**Y** – należą do niej materiały, towary, produkty charakteryzujące się sezonowością zapotrzebowania i średnią dokładnością prognoz. **Z** – należą do niej materiały, towary, produkty charakteryzujące się bardzo nieregularnym zapotrzebowaniem i niską dokładnością prognozowania.\****m.optymalnej wielkości zamówień EOQ***: Wraz ze wzrostem wielkości zamówienia **; -** wzrasta poziom przeciętnych zapasów, a to z kolei powoduje -spadek kosztów tworzenia i wzrost kosztów utrzymania zapasów.Jeżeli natomiast częstotliwość zamówień się zwiększy, to wielkość przeciętnych zapasów spadnie, zmniejszą się także koszty utrzymania, a wzrosną koszty tworzenia zapasów.||**MODELE STEROWANIA ZAPASA**MI:\****model poziomu zamowienia ROP*** -Model ten opiera się na dwóch parametrach:-optymalnej wielkości zamówienia *EOQ* i poziomie alarmowym.Jeżeli poziom zapasu osiągnie poziom alarmowy, pojawia się konieczność złożenia zamówienia w wysokości równej *EOQ.*Stosowanie tego modelu wymaga ciągłego monitorowania poziomu zapasu.\****model cyklu zamawiania ROC***-Model ten opiera się na dwóch parametrach:-poziomie maksymalnym i punkcie zamawiania.W tym modelu w stałych punktach czasowych sprawdzany jest poziom zapasu. Jeżeli poziom ten będzie niższy od poziomu maksymalnego, oznacza to, że należy złożyć zamówienie w wysokości równej różnicy między poziomem maksymalnym a aktualną wielkością zapasu.||

**RELATYWNY LANCUCH DOSTAW**: Projektowanie, produkcja i dostawa – 15 dni;-W branży - tradycyjnie kilka miesięcy. W krótkim czasie duży wybór najmodniejszych wzorów w niewielkich ilościach;-85% produktów sprzedaje po normalnych cenach (średnia w branży 60-70%);-Stopa zysku netto 10,5% wartości sprzedaży.||