



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное автономное образовательное
учреждение высшего образования
«СЕВАСТОПОЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»



СЕВАСТОПОЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ

ИНСТИТУТ ФИНАНСОВ, ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ

Кафедра «Экономика предприятия»



МЕТОД МИССИЙ

Методические указания
по выполнению лабораторной работы № 1
по дисциплине «Логистика»
для студентов направления подготовки
38.03.01 – Экономика
всех форм обучения

Севастополь
СевГУ
2025

УДК 658.7.01(076.5)
ББК 65.291.592я73
М54

Р е ц е н з е н т:
А.М. Филинков – канд. эконом. наук, доцент

Составители: К.Н. Митус, Т.А. Лопатина

М54 Метод миссий : методические указания по выполнению лабораторной работы № 1 по дисциплине «Логистика» для студентов направления подготовки 38.03.01 – Экономика всех форм обучения / Севастопольский государственный университет ; сост. К. Н. Митус, Т.А. Лопатина. – Севастополь : СевГУ, 2025. – 12 с. – Текст : электронный.

Целью методических указаний является закрепление и углубление знаний, приобретенных студентом в процессе изучения курса «Логистика», формирование у студентов навыков работы с учебной и специальной литературой, выполнения экономических расчетов.

УДК 658.7.01(076.5)
ББК 65.291.592я73

Методические указания рассмотрены и утверждены на заседании кафедры «Экономика предприятия», протокол № 6 от 26 декабря 2024 г.

© Митус К.Н., Лопатина Т.А., сост., 2025
© ФГАОУ ВО «Севастопольский
государственный университет», 2025

СОДЕРЖАНИЕ

1 Теоретические сведения о методе миссии	4
2 Типовая задача и порядок выполнения работы	7
3 Варианты заданий.....	9
4 Контрольные вопросы.....	12

Цель работы: Использование электронных таблиц Excel для изучения метода миссии, построение таблицы, содержащей данные, необходимые для планирования работы фруктового или овощного магазина, с использованием встроенных функций Excel для расчета ряда экономических параметров.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ СВЕДЕНИЯ О МЕТОДЕ МИССИИ

Развитие логистики характеризуется тем, что одновременно с эволюцией ее концепции идет процесс разработки методических основ калькуляции издержек, хотя он протекает не столь быстро и однозначно. Первоначально к логистическим издержкам относили совокупность затрат на операции по перемещению товаров (расходы на транспортировку, складирование, обработку заказов и т.д.). Затем логистические издержки стали рассматриваться как оптимизация затрат на перемещение готовой продукции, включая ее хранение и содержание запасов, упаковку и поддерживающую деятельность (запасные части, послепродажный сервис).

В связи с интеграцией логистических функций и развитием идеи функциональных компромиссов многие компании в своей логистической деятельности приняли на вооружение концепцию «полных издержек распределения». В их состав включили расходы по обеспечению производства материальными ресурсами, объяснив это тем, что решения, относящиеся к уровню обслуживания, существенно влияют на размер товарно-материальных запасов, которые необходимо поэтому включить в систему логистики.

В дальнейшем, когда получили распространение межфункциональные компромиссы, произошел отказ от изолированного рассмотрения мероприятий по рационализации сферы обращения и производства, и в коммерческую практику фирм стал внедряться **метод суммарных издержек**. Другими словами, фирмы стали проводить анализ общей величины затрат, получивший название «принцип одного зонтика».

Комплексный подход к развитию логистики изменил концепцию ее издержек. Калькуляция расходов стала осуществляться не по функциональному принципу, а с ориентацией на конечный результат, когда первоначально определяются объем и характер работы логистической системы, а затем затраты, связанные с ее выполнением. В этих условиях получил развитие так называемый **подход миссий к исчислению издержек**, заключавшийся в разработке миссий, т.е. определении целей, которые должны быть достигнуты логистической системой в рамках определенной ситуации «продукт-рынок». Миссия может быть определена с точки зрения типа обслуживаемого рынка, вида продукции и ограничений по обслуживанию и издержкам. Миссия может, например, формулироваться как достижение с минимальными расходами наибольшей доли суммарных поставок товаров потребителям в удобные для них сроки при соблюдении требуемой партионности и интервалов отправок.

В настоящее время в соответствии с подходом миссий одним из базовых принципов калькуляции логистических издержек стало требование обязательного отражения материальных потоков, пересекающих традиционные функ-

функциональные границы, возникающие при выполнении отдельных операций (т.е. издержки по обслуживанию потребителей на рынке должны быть идентифицированы). Это означает, что данный принцип должен дать возможность осуществить раздельный анализ издержек и доходов по типам потребителей и сегментам рынка или каналам распределения. Такое требование возникает в связи с тем, что оперирование средними величинами функциональных расходов таит в себе опасность, поскольку в случаях идентифицирования затрат в поле зрения могут не попасть значительные отклонения от средних значений. Таким образом, современная система калькуляции издержек рассматривается, с одной стороны, как система, определяющая общие затраты на логистику в соответствии с ее целями («выходами»), а с другой – как сумма расходов, связанных с выполнением традиционных функций логистики («входов»). При этом издержки по «выходам» и «входам» согласовываются между собой.

Поскольку при реализации миссии предполагается срез функциональных сфер логистической деятельности, то достижение определенных целей связано с затратами большого числа функциональных операций, выполняемых центрами деятельности в рамках фирмы. Практика показывает, что наивысшая эффективность калькуляции издержек сферы распределения достигается при раздельном определении расходов, связанных с выполнением конкретных задач («выходов») данной сферы, и различных вводимых ресурсов, задействованных в достижении этих «выходов» (целей). Различие между ориентацией на конечный результат, основанной на идее миссии, и ориентацией на «вход», базирующейся на функциональном подходе, схематично показано на рисунке 1.

Миссии	Закупка	Складирование	Перевозки	Другие сферы деятельности	Общие издержки миссии
Миссия А	100	90	20	80	290
Миссия Б	50	70	200	20	340
Миссия В	70	30	50	70	220
Издержки функциональных областей (центров деятельности)	220	190	270	170	850

Миссия А: обслужить западноевропейские рынки компании с 95% надежности доставки за 10 дней при минимальных общих издержках;

Миссия Б: обслужить покупателей продукции компании, удовлетворить их требования в отношении размера отправок и частоты доставки при минимальных общих издержках;

Миссия В: удовлетворить спрос внутренних потребителей при помощи существующих каналов распределения и организационно-технической базы с целью получения максимальной прибыли компании посредством балансировки требований розничной торговли относительно издержек.

Рисунок 1 – Миссии сферы логистики

Из рисунка также видно, как сформулированные миссии сферы распределения могут оказывать различное влияние на издержки функциональных областей и при этом обеспечивают вполне логичную основу для калькуляции издержек фирмы. Иными словами, в настоящее время на конкурентных рынках функциональные логистические расходы определяются потребностями выполняемой миссии, т.е. суммированием затрат по вертикали. Сочетание функционального подхода и реализации конкретных целевых установок в сфере логистики используется также и при анализе прибылей компаний.

Взаимодействие двух отмеченных выше принципов калькуляции издержек и прибыли в части, связанной с логистикой, привело к необходимости с четкой последовательностью разработать наиболее экономичную для фирм схему товародвижения. В первую очередь определяются цели логистики и альтернативы их реализации. Затем намечаются функции, выполнение которых должно привести к достижению поставленных целей, и исчисляются связанные с ними затраты для каждого альтернативного варианта. На заключительной фазе разработки логистической схемы, исходя из критерия сравнительной эффективности таких вариантов, производится выбор наиболее приемлемого из них.

Таким образом, калькулируя издержки по методу миссий, фирма при помощи вышеуказанной матричной модели может отобрать наиболее выгодные варианты с точки зрения выбора целей обслуживания. В случае пользования услугами нескольких конкурирующих между собой центров активности (например, транспортных компаний) метод миссий предоставляет возможность выбрать такой центр, который способен с минимальными для фирмы-заказчика или приемлемыми для обеих сторон расходами осуществить логистические операции в рамках поставленных целей.

2 ТИПОВАЯ ЗАДАЧА И ПОРЯДОК ВЫПОЛНЕНИЯ РАБОТЫ

Постановка задачи.

Вы решили открыть магазин по торговле фруктами или овощами и закупить по 10 т различных имеющихся в продаже фруктов/овощей. Для прогнозирования ожидаемой прибыли после продажи всей партии вы обратились в логистический центр. Заключение логистического центра: вас ожидает убыток. Используя знания по логистике, вы решили повторить сами расчет, выполненный в логистическом центре. Вам необходимо понять причину прогнозируемого убытка и принять меры, обеспечивающие получение максимально возможной прибыли. Каждый из видов фруктов/овощей, продаваемых в магазине, вы рассматриваете как миссию.

Порядок выполнения лабораторной работы.

1. Ознакомьтесь с пунктом 1 методических указаний о назначении метода миссии.
2. В электронной таблице Excel набейте, начиная со столбца А и строки 1 таблицу, выбранную по варианту из пункта 3 методических указаний. Напомним, что все цифры для расчетов нужно набивать на правой цифровой клавиатуре при включенной клавише **<Num Lock>**.
3. Используя средства электронной таблицы, составьте формулы и рассчитайте (в строках 10 – 19 таблицы) расходы и другие параметры, приведенные в таблице 1, строго соблюдая их последовательность. В комментариях таблицы 1 даны некоторые объяснения и уточнения расчетов, а также введенные упрощения. Напомним, что в **Excel** действия в формуле выполняются слева направо — с учетом приоритета операторов — начиная от знака равенства (=). Порядком вычисления можно управлять с помощью скобок, группируя действия, которые должны выполняться в первую очередь. Также помните, что, набрав формулу в одной ячейке, ее можно скопировать в остальные необходимые ячейки, и ссылки в формуле будут автоматически изменены.
4. Заполните столбец ИТОГО, просуммировав цифры в нужных строках, т.е. в тех, где это имеет смысл. Проанализируйте полученные результаты: подтверждается ли заключение логистического центра об убытке.
5. С помощью инструмента **<Поиск решения>** (путь **Сервис→Поиск решения**) попробуйте изменить полученное значение прибыли, установив целевую ячейку на суммарную прибыль и изменяя ячейки первоначального объема закупок (которые должны быть больше либо равны нулю).
6. Войдите в **<Мастер диаграмм>** и постройте на пустом месте ниже заполненных строк понравившуюся вам диаграмму, проанализировав получение прибыли в зависимости от вида товара.
7. Оформите отчет, который должен содержать титульный лист, постановку задачи, краткую характеристику использованного метода, полученные результаты и выводы.
8. Ответьте на контрольные вопросы и сдайте отчет по выполненной работе преподавателю.

Таблица 1 — Список экономических параметров для расчета

№	Параметры	Комментарии
1.	Фактическое время продажи каждого вида товара, сут.	
2.	Округленное время продажи каждого вида товара, сут.	Неполные сутки рассматриваются как полные: используйте функцию ОКРУГЛВВЕРХ(<i>ячейка</i> ;0) через путь Вставка → Функция . В ячейку ИТОГО надо записать выбранное с помощью команды < Макс > максимальное время продажи.
3.	Затраты на закупку всего объема, руб.	Внимательно проследите за переводом денежных единиц измерения.
4.	Затраты на перевозку, руб.	Дальность перевозки 10 км. Необходимо помнить, что затраты на перевозку состоят из двух частей: оплаты заказа автомашины и отдельно покилометровой оплаты.
5.	Затраты на хранение каждого вида товара, руб.	Плата за хранение рассчитывается по первоначальному объему закупок и не зависит от его уменьшения в результате продаж. Плата за хранение прекращается на следующие сутки после полного завершения продажи данного вида товара (при расчете используйте округленное время продажи).
6.	Затраты суммарные, руб.	Сумма затрат на закупку, перевозку и хранение.
7.	Объем отходов за все время хранения, т	Процент отходов условно принимается постоянным на весь срок фактического хранения (при расчете используйте округленное время продажи).
8.	Объем фактически проданных товаров, т	
9.	Доход, полученный от продажи товаров, руб.	Внимательно проследите за переводом денежных единиц измерения.
10.	Прибыль, полученная от продажи, руб.	

3 ВАРИАНТЫ ЗАДАНИЙ

Вариант 1

Параметры	Бананы	Яблоки	Груши	Ананасы	Апель- сины	Хурма	Сливы	ИТОГО
Цена закупочная, руб./кг	4	1	2	10	4	4	1	
Цена продажная, руб./кг	5	1,5	2,5	15	5	5	1,5	
Среднесуточный объем продаж, т	1,5	2	2,5	0,5	4	3	6	
Суточная стоимость хранения, руб./т	30	30	30	30	30	30	30	
Среднесуточный процент отходов, %	1	2	4	3	1	0,5	4	
Заказ автомашины, руб.	100	100	100	100	100	100	100	
Стоимость перевозки, руб. за т·км	15	15	15	15	15	15	15	
Первоначальный объем закупок, т	10	10	10	10	10	10	10	70

Вариант 2

Параметры	Карто- фель	Свекла	Репа	Морковь	Редька	Кабачки	Тыква	ИТОГО
Цена закупочная, руб./кг	1	1	2	0,9	0,9	2	1,5	
Цена продажная, руб./кг	1,3	1,5	2,5	1,2	1,2	2,5	3	
Среднесуточный объем продаж, т	4,1	2	2,5	0,5	4	3	6	
Суточная стоимость хранения, руб./т	20	20	20	20	20	20	20	
Среднесуточный процент отходов, %	1,1	2,3	2	3	1,3	3,5	4	
Заказ автомашины, руб.	100	100	100	100	100	100	100	
Стоимость перевозки, руб. за т·км	15	15	15	15	15	15	15	
Первоначальный объем закупок, т	10	10	10	10	10	10	10	70

Вариант 3

Параметры	Греч- ка	Пшено	Ячневая крупа	Манная крупа	Рис	Овсяная крупа	Перловая крупа	ИТОГО
Цена закупочная, руб./кг	0,6	0,3	0,25	0,55	0,65	0,4	0,35	
Цена продажная, руб./кг	0,8	0,5	0,4	0,85	0,95	0,55	0,45	
Среднесуточный объем продаж, т	3,5	2,1	1,5	4,5	4	3	0,5	
Суточная стоимость хранения, руб./т	30	30	30	30	30	30	30	
Среднесуточный процент отходов, %	1,2	2	2,1	3	1	0,5	4	
Заказ автомашины, руб.	100	100	100	100	100	100	100	
Стоимость перевозки, руб. за т·км	15	15	15	15	15	15	15	
Первоначальный объем закупок, т	10	10	10	10	10	10	10	70

Вариант 4

Параметры	Укроп	Пет- рушка	Кинза	Эстрагон	Реган	Черем- ша	Любисток	ИТОГО
Цена закупочная, руб./кг	2	2,5	2,9	3,5	3,3	1,5	1	
Цена продажная, руб./кг	3	3,5	3,8	4,5	4,1	2,2	1,5	
Среднесуточный объем продаж, т	0,8	1,1	0,75	0,25	2	1,5	0,15	
Суточная стоимость хранения, руб./т	30	30	30	30	30	30	30	
Среднесуточный процент отходов, %	1,9	2,3	4	3	1,8	0,5	4	
Заказ автомашины, руб.	100	100	100	100	100	100	100	
Стоимость перевозки, руб. за т.·км	15	15	15	15	15	15	15	
Первоначальный объем закупок, т	10	10	10	10	10	10	10	70

Вариант 5

Параметры	Огурцы	Поми- доры	Перец	Редис	Салат	Бакла- жаны	Капуста	ИТОГО
Цена закупочная, руб./кг	1	1,2	1,3	1,2	0,9	2,5	0,9	
Цена продажная, руб./кг	1,3	1,5	1,7	1,5	1,2	3	1,3	
Среднесуточный объем продаж, т	3,5	4	1,3	4,5	3	1,6	6,1	
Суточная стоимость хранения, руб./т	40	40	40	40	40	40	40	
Среднесуточный процент отходов, %	1,8	2	4,2	3,1	5	0,7	4,3	
Заказ автомашины, руб.	100	100	100	100	100	100	100	
Стоимость перевозки, руб. за т.·км	15	15	15	15	15	15	15	
Первоначальный объем закупок, т	10	10	10	10	10	10	10	70

Вариант 6

Параметры	Миндаль	Грецкий орех	Кокос	Ананас	Лесной орех	Банан	Хурма	ИТОГО
Цена закупочная, руб./кг	2,2	1,2	1,5	1,2	0,9	2,5	1,2	
Цена продажная, руб./кг	4,5	3,5	3,8	4,5	4,1	3,2	3	
Среднесуточный объем продаж, т	0,8	1,1	0,75	0,25	2	1,5	0,15	
Суточная стоимость хранения, руб./т.	30	30	30	30	30	30	30	
Среднесуточный процент отходов, %	0,2	0,1	4	3	0,5	2,1	4	
Заказ автомашины, руб.	100	100	100	100	100	100	100	
Стоимость перевозки, руб. за т.·км	15	15	15	15	15	15	15	
Первоначальный объем закупок, т	10	10	10	10	10	10	10	70

Вариант 7

Параметры	Абрикос	Вишня	Черешня	Клубника	Слива	Инжир	Малина	ИТОГО
Цена закупочная, руб./кг	2,5	2,8	1,3	1,2	0,9	2,5	3,9	
Цена продажная, руб./кг	3,3	4	3,2	3	1,9	3	4,1	
Среднесуточный объем продаж, т	3,5	4	1,3	4,5	3	1,6	6,1	
Суточная стоимость хранения, руб./т	40	40	40	40	40	40	40	
Среднесуточный процент отходов, %	1,8	2	2,2	3,1	5	0,7	4,3	
Заказ автомашины, руб.	100	100	100	100	100	100	100	
Стоимость перевозки, руб. за т.·км.	15	15	15	15	15	15	15	
Первоначальный объем закупок, т	10	10	10	10	10	10	10	70

4 КОНТРОЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ

1. В чем суть метода миссий? Чем он отличается от «принципа одного зонтика»?
2. Что являлось миссиями в решаемой задаче?
3. Какие виды затрат рассчитывались в ходе выполнения работы?
4. Какой был рассчитан итоговый экономический параметр деятельности фирмы?
5. Какой инструмент Excel использовался для поиска возможности получения прибыли от деятельности фирмы?
6. Какие цели преследуются при построении диаграмм? Какая диаграмма была построена в ходе работы, и что она показывает?

МЕТОД МИССИЙ

*Методические указания
по выполнению лабораторной работы № 1*

Составители: **Митус** Ксения Николаевна, **Лопатина** Таисия Анатольевна

В авторской редакции

Изд. № 168/2025. Объем 0,75 п. л. Усл. печ. л. 0,70. Уч.-изд. л. 0,74.
Издательский центр ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»