



ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ • EXCEL-ШАБЛОН

ФИНАНСОВАЯ МОДЕЛЬ для туристического агентства

Расчет стартовых инвестиций, выручки, чистой прибыли, точки
безубыточности и окупаемости

Данная финансовая модель позволяет рассчитать ключевые экономические показатели туристического агентства: необходимые стартовые инвестиции, ежемесячные операционные расходы и доходы (комиссионные), точку безубыточности, срок окупаемости. Вы можете скопировать структуру в Excel или Google Sheets и адаптировать под свои параметры.



СТРУКТУРА МОДЕЛИ

Модель состоит из трех основных блоков:

- **1. Исходные данные** - параметры агентства (количество туров в месяц, средняя комиссия, расходы).
- **2. Расчет доходов, расходов и прибыли** - ежемесячный отчет о движении денег.
- **3. Анализ безубыточности и окупаемости** - точка безубыточности, срок окупаемости.

1. Исходные данные (вводные)

Параметр	Значение (пример)	Примечание
Количество туров в месяц (шт.)	30	Прогнозируемое число продаж
Средняя стоимость тура (₽)	45 000	На 2-3 человека
Средний процент комиссии (%)	10%	От 5% до 15% в зависимости от туроператора
Средний чек доп. услуг (₽)	500	Страховка, трансфер, экскурсии

Параметр	Значение (пример)	Примечание
Доля клиентов, покупающих доп. услуги	60%	
Количество рабочих дней в месяце	22	С учетом выходных и праздников

2. Стартовые инвестиции (офлайн-формат)

Статья	Сумма (₽)
Оборудование (компьютеры, мебель, оргтехника)	210 000
Аренда офиса (залог + 2 месяца)	80 000
Регистрация и юридическое сопровождение	15 000
Маркетинг на старте (вывеска, соцсети, реклама)	50 000
Резервный фонд (3 месяца)	250 000
Итого стартовый капитал	605 000 ₽

 Для онлайн-формата стартовый капитал может быть в 2-3 раза ниже (без аренды офиса и вывески).

3. Ежемесячные операционные расходы

Статья	Сумма (₽/мес)
Аренда офиса (15-20 м²)	30 000
Коммунальные платежи, интернет, телефония	10 000
ФОТ (2 менеджера + управляющий)	160 000
Маркетинг и реклама	30 000
Программное обеспечение (CRM, системы бронирования)	5 000
Прочие расходы (канцелярия, банковское обслуживание)	10 000
Итого расходов в месяц	245 000 ₽

4. Расчет выручки и чистой прибыли

Источник дохода	Формула	Пример (₽)
-----------------	---------	------------

Источник дохода	Формула	Пример (₽)
Комиссия с туров	Кол-во туров × средняя стоимость × средний % комиссии	$30 \times 45\,000 \times 10\% = 135\,000$
Дополнительные услуги (страховка, трансфер, экскурсии)	Кол-во туров × доля покупающих × средний чек	$30 \times 60\% \times 500 = 9\,000$
Итого выручка		144 000 ₽
Чистая прибыль	Выручка - Расходы	$144\,000 - 245\,000 = -101\,000$ ₽ (убыток)

При увеличении количества туров до 60 в месяц и сохранении расходов:

- Комиссия с туров: $60 \times 45\,000 \times 10\% = 270\,000$ ₽
- Доп. услуги: $60 \times 60\% \times 500 = 18\,000$ ₽
- **Итого выручка: 288 000 ₽**
- **Чистая прибыль: $288\,000 - 245\,000 = 43\,000$ ₽**

5. Точка безубыточности

Точка безубыточности - минимальное количество туров для покрытия всех расходов.

Средняя комиссия с одного тура: $45\,000 \times 10\% = 4\,500$ ₽.

Дополнительные услуги с одного тура: $500 \times 60\% = 300$ ₽.

Итого маржинальный доход с одного тура: $4\,500 + 300 = 4\,800$ ₽.

Точка безубыточности: $245\,000 / 4\,800 \approx 51$ тур в месяц.

При продаже 30 туров - убыток 101 000 ₽. При продаже 60 туров - прибыль 43 000 ₽.

6. Срок окупаемости

При стартовых инвестициях 605 000 ₽ и чистой прибыли 43 000 ₽/мес (при 60 турах):

Срок окупаемости = $605\,000 / 43\,000 \approx 14$ месяцев.

Если удастся достичь 100 туров в месяц, прибыль составит 235 000 ₽/мес, окупаемость - ~2,5 месяца.



Готовый шаблон для копирования в Excel

Столбцы (А:J) для детального калькулятора (ежемесячный отчет):

А: Показатель | В: Значение | С: Примечание

(Пример заполнения - можно использовать для 12 месяцев)



Важно при копировании в Excel / LibreOffice Calc:

Разделителем столбцов является **вертикальная черта (пайп) - |**.

Используйте мастер "Текст по столбцам" с разделителем "другой" и введите |.

Пример структуры для Excel (строки заголовков и данных):

Показатель | Значение | Примечание

Количество туров в месяц | 30 |

Средняя стоимость тура (₽) | 45 000 |

Средний % комиссии | 10% |

Средний чек доп. услуг (₽) | 500 |

Доля покупающих доп. услуги | 60% |

... (далее все параметры)



Сценарии (пессимистичный, базовый, оптимистичный)

Сценарий	Туров в месяц	Выручка (₽/мес)	Чистая прибыль (₽/мес)	Окупаемость (мес)
Пессимистичный	20	96 000	-149 000	- (убыток)
Базовый	30	144 000	-101 000	- (убыток)
Умеренно-оптимистичный	51	244 800	-200	- (почти безубыток)
Оптимистичный	60	288 000	43 000	14
Высоко-оптимистичный	100	480 000	235 000	2,5



Рекомендация: Используйте базовый сценарий для планирования, а оптимистичный - как цель для роста. Для повышения маржинальности увеличивайте количество туров, уменьшайте постоянные расходы (например, работая без офиса) и повышайте среднюю комиссию (работая с прямыми контрактами).



Рекомендации по ведению финансового учета

- Создайте отдельный лист в Excel "Ежедневный учет" для фиксации продаж за день.
- Раз в неделю сверяйте фактические расходы с плановыми.
- Обновляйте финансовую модель ежемесячно, корректируя прогнозы.
- Используйте облачные сервисы (Google Sheets) для доступа управляющего и бухгалтера.
- При росте добавьте раздел "Инвестиции в развитие" (маркетинг, персонал, технологии).
- Отдельно учитывайте сезонность: в высокий сезон (лето, новогодние праздники) выручка может расти на 30-50%.

Разработал(а):

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Туристическое агентство - Финансовая модель (Excel-шаблон), версия 1.0.
Данный шаблон является основой для расчетов; адаптируйте его под свой формат и региональные особенности.