



ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ • EXCEL-ШАБЛОН

КАЛЬКУЛЯТОР АГЕНТСКОГО ВОЗНАГРАЖДЕНИЯ

Расчет комиссии с каждого тура, прогноз дохода, анализ маржинальности

В туристическом агентстве основной доход - это комиссионное вознаграждение от туроператоров. Грамотный расчет комиссии, учет дополнительных услуг и анализ маржинальности помогают понимать реальную прибыльность каждого тура и агентства в целом. Данный калькулятор позволит вам быстро рассчитывать доходы от продаж и прогнозировать финансовые показатели.



СТРУКТУРА КАЛЬКУЛЯТОРА

Калькулятор состоит из трех основных блоков:

- **1. Расчет комиссии с одного тура** - учет стоимости тура, процента комиссии и дополнительных услуг.
- **2. Прогноз дохода за период** - агрегированный расчет по количеству туров.
- **3. Анализ маржинальности** - оценка эффективности работы с разными туроператорами и направлениями.

1. Исходные данные (вводные)

Параметр	Значение (пример)	Примечание
Средняя стоимость тура (₽)	45 000	На 2-3 человека
Средний процент комиссии (%)	10%	От 5% до 15% в зависимости от туроператора
Количество туров в месяц (шт.)	30	Плановый показатель

Параметр	Значение (пример)	Примечание
Средний чек доп. услуг (страховка, трансфер, экскурсии) - ₹	500	На одного клиента
Доля клиентов, покупающих доп. услуги (%)	60%	Средний показатель по рынку
Количество клиентов в одном туре (чел.)	2,5	Среднее количество человек в группе

2. Расчет комиссии с одного тура

Комиссия = Стоимость тура × Процент комиссии

Пример: 45 000 ₹ × 10% = **4 500 ₹**

Доход от дополнительных услуг = Средний чек доп. услуг × Количество клиентов × Доля покупающих

Пример: 500 ₹ × 2,5 × 60% = **750 ₹**

Итого доход с одного тура = Комиссия + Доход от доп. услуг

Пример: 4 500 ₹ + 750 ₹ = **5 250 ₹**

3. Расчет дохода за месяц

Показатель	Формула	Пример (₹)
Доход от комиссии	Стоимость тура × % комиссии × Количество туров	45 000 × 10% × 30 = 135 000
Доход от доп. услуг	Средний чек доп. услуг × Количество клиентов × Доля покупающих × Количество туров	500 × 2,5 × 60% × 30 = 22 500
Итого доход в месяц	Доход от комиссии + Доход от доп. услуг	157 500 ₹

4. Анализ маржинальности по туроператорам

Для разных туроператоров комиссия может отличаться. Ведите учет по каждому партнеру:

Туроператор	Средняя стоимость тура (₹)	Комиссия (%)	Комиссия с тура (₹)	Кол-во туров в месяц	Доход в месяц (₹)
Пегас Туристик	50 000	12%	6 000	10	60 000

Туроператор	Средняя стоимость тура (₽)	Комиссия (%)	Комиссия с тура (₽)	Кол-во туров в месяц	Доход в месяц (₽)
Coral Travel	42 000	10%	4 200	8	33 600
Tez Tour	40 000	8%	3 200	7	22 400
Другие	45 000	9%	4 050	5	20 250
Итого:				30	136 250 ₽

Плюс доход от доп. услуг (22 500 ₽) → **общий доход в месяц: 158 750 ₽.**

5. Точка безубыточности агентства

Для расчета точки безубыточности сопоставьте постоянные расходы агентства (аренда, ФОТ, маркетинг) с доходом от комиссии и доп. услуг.

Пример:

- Постоянные расходы в месяц: 245 000 ₽
- Средний доход с одного тура: 5 250 ₽
- **Точка безубыточности: $245\,000 / 5\,250 \approx 47$ туров в месяц**

При 30 турах - убыток, при 47 турах - безубыток, при 60 турах - прибыль.



Готовый шаблон для копирования в Excel

Ниже приведена текстовая таблица, которую можно скопировать прямо в Excel (первая строка - заголовки).

Столбцы (A:F) для расчета комиссии по турам:

A: Название тура / направление | B: Стоимость тура (₽) | C: Комиссия (%) | D: Комиссия (₽) | E: Доп. услуги (₽) | F: Итого доход (₽)



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):

Название тура | Стоимость тура (₽) | Комиссия (%) | Комиссия (₽) | Доп. услуги (₽) | Итого доход (₽)

Турция, 5*, 7 ночей | 45 000 | 10% | 4 500 | 750 | 5 250

Египет, 4*, 7 ночей | 35 000 | 8% | 2 800 | 600 | 3 400



Сценарии (пессимистичный, базовый, оптимистичный)

Сценарий	Туров в месяц	Средний доход с тура (₽)	Доход в месяц (₽)	Расходы (₽)	Чистая прибыль (₽)
Пессимистичный	20	4 500	90 000	245 000	-155 000
Базовый	30	5 250	157 500	245 000	-87 500
Умеренно-оптимистичный	47	5 250	246 750	245 000	1 750
Оптимистичный	60	5 500	330 000	245 000	85 000
Высоко-оптимистичный	100	5 500	550 000	245 000	305 000



Рекомендация: Используйте базовый сценарий для планирования, а оптимистичный - как цель для роста. Для повышения дохода увеличивайте количество туров, повышайте среднюю комиссию (выбирая операторов с более высокими процентами) и активно продавайте доп. услуги.



Дополнительные инструменты для учета

- **CRM-система** - автоматизирует учет клиентов, туров и комиссий.
- **Excel-отчет по менеджерам** - отдельная таблица для отслеживания эффективности каждого менеджера (количество туров, сумма комиссии).
- **Анализ сезонности** - отдельный лист для учета колебаний спроса по месяцам (лето, зима, праздники).
- **Отслеживание комиссий по туроператорам** - регулярная сверка полученной комиссии с начисленной (для выявления ошибок).



Важно: Регулярно обновляйте данные о комиссиях (они могут меняться в зависимости от объемов продаж и акций туроператоров). Ведите учет всех доп. услуг - это увеличивает доходность без дополнительных затрат.

Разработал(а):

_____ / _____

(подпись, ФИО)

"__" _____ 20__ г.

© Бизнес-пакет: Туристическое агентство - Калькулятор агентского вознаграждения, версия 1.0.

Данный шаблон является основой для расчетов; адаптируйте его под свой ассортимент и регион.