AUROX

ФІНАНСОВИЙ ІНТЕЛЕКТ БІЗНЕСУ

ФІНАНСОВИЙ ЗВІТ

МАСШТАБУВАННЯ БІЗНЕСУ

MERIDIAN HOME

Роздрібна мережа товарів для дому • вересень 2026 року

ДЕМОНСТРАЦІЙНІ МАТЕРІАЛИ

КОНФІДЕНЦІЙНО

Лише для внутрішнього використання компанії

Передача або публікація повного звіту — за погодженням AUROX

01 Звернення власника та вихідні дані

MERIDIAN HOME продає товари для дому через вісім магазинів і власний сайт. Власник розглядає відкриття ще чотирьох точок протягом року.

Завдання власника

«Магазини працюють прибутково. Чи витримає бізнес відкриття ще чотирьох без постійних додаткових внесків?»

Вихідні дані

Показник	Значення	Період або склад
Виручка / валовий прибуток	240 / 91,2 млн грн	Валова маржа 38%
EBITDA	24 млн грн	Результат до відсотків, податків і амортизації
Гроші / товар / дебіторка	11 / 48 / 7 млн грн	Залишки на дату аналізу
Банківський борг / платежі	18 / 6 млн грн	Залишок боргу / платежі за рік
Чотири нові магазини	32 млн грн	12 млн власник + 20 млн кредит

Припущення для перевірки

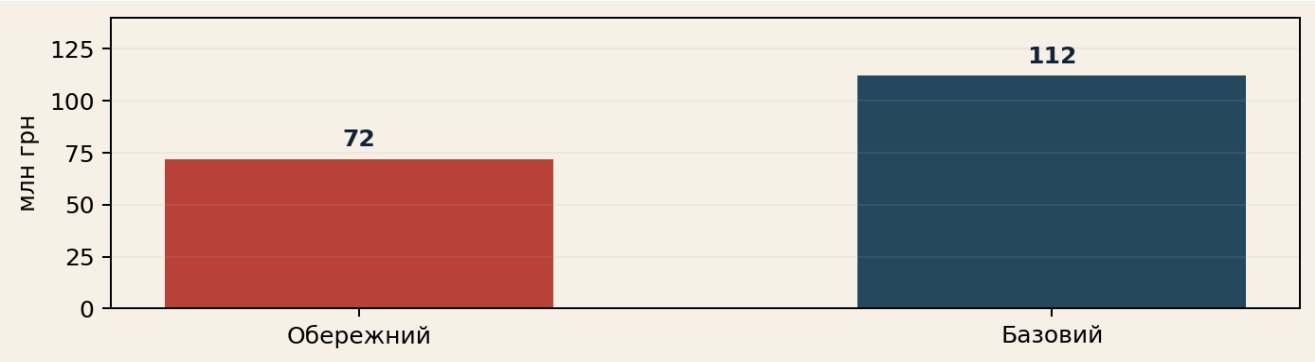
Плановий продаж одного нового магазину — 28 млн грн на рік; маржинальний дохід після змінних витрат — 29%; постійні витрати — 6,5 млн грн на рік. Для чотирьох магазинів потрібен ще початковий товар на 20 млн грн, не включений у 32 млн грн вартості відкриття.

КОНСУЛЬТАЦІЙНИЙ ВИСНОВОК

Масштабування може збільшити прибуток, але кошти на відкриття магазинів не покривають товар і початковий період продажів. Перевіряємо економіку точки окремо від наявності грошей у мережі.

Скільки має продавати один магазин

Поріг беззбитковості: 6,5 / 0,29 = 22,4 млн грн річних продажів. Це рівень, за якого маржинальний дохід (виручка після змінних витрат) покриває постійні витрати магазину. План 28 млн грн дає запас 5,6 млн грн виручки до цього порога.



Чотири магазини в двох сценаріях

Сценарій	Продажі за рік	Додаткова EBITDA
Обережний: по 18 млн грн	72 млн грн	72 × 29% − 26 = −5,12 млн грн
Базовий: по 28 млн грн	112 млн грн	112 × 29% − 26 = +6,48 млн грн

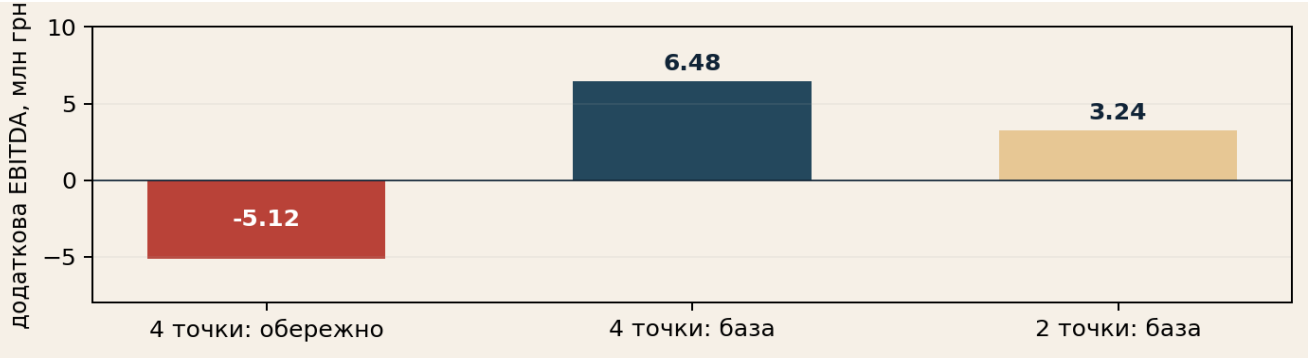
У базовій моделі чотири точки додають 6,48 млн грн EBITDA. Повільний старт із продажами по 18 млн грн перетворює розширення на операційний збиток.

03 Перевірка темпу масштабування

Головний грошовий ризик

Фінансування 12 млн грн власника та 20 млн грн кредиту покриває відкриття чотирьох магазинів. Ще 20 млн грн потрібно для товару. За поточних грошей 11 млн грн і робочого резерву 12 млн грн окрема потреба в ліквідності становить 21 млн грн.

Порівняння негайного й поетапного відкриття



Варіант	Відкриття	Товар	Окрема потреба для товару й резерву
Одразу чотири точки	32 млн грн	20 млн грн	21 млн грн
Спершу дві точки	16 млн грн	10 млн грн	11 млн грн

Пілот із двох точок: 16 млн грн на відкриття (6 млн грн власника і 10 млн грн кредиту). За продажів 56 млн грн на рік він дає 56 × 29% − 13 = 3,24 млн грн додаткової EBITDA. Якщо новий кредит додає 3 млн грн річних платежів, сукупні платежі — 9 млн грн; модельне покриття: (24 + 3,24) / 9 = 3,03.

Навіть високе річне покриття боргу не замінює помісячного платіжного календаря: товар оплачується раніше, ніж надходить виторг.

04 Висновок для власника

Що показала діагностика

Чинна мережа має прибуткову модель, однак негайне відкриття чотирьох точок вимагає окремо забезпечити 21 млн грн ліквідності для товару й збереження резерву. Витратити поточний залишок 11 млн грн на початкові закупівлі означало б залишити чинні магазини без робочого грошового запасу. За слабших продажів нові точки створюватимуть збиток ще до того, як власник отримає дані для виправлення локації чи асортименту.

Рекомендації AUROX

Рекомендація	Що зробити	Умова контролю
Відкрити спершу два магазини	Погодити кошторис 16 млн грн і джерело 11 млн грн для товару та резерву.	Прогноз грошей після платежів не нижче 12 млн грн.
Перевірити економіку кожної точки	Щомісяця порівнювати виручку, маржинальний дохід, оренду, зарплати й товар із планом.	Річний темп продажів від 28 млн грн; маржинальний дохід від 29%.
Другий етап — за фактом	Розглядати наступні дві точки після перевірки першої пари та оновлення прогнозу.	Товар другого етапу профінансований без порушення резерву.

Рішення для власника

Рекомендуємо поетапне масштабування. Воно не зменшує стратегічну мету, але дозволяє перевірити попит і фактичні витрати до незворотного вкладення в усі чотири локації. Рішення щодо другого етапу має спиратися на оплату покупців і гроші в календарі, а не лише на планову річну прибутковість.

Примітка до прогнозу. Продажі, строки й фінансові результати є розрахунковими орієнтирами. Вони залежать від вибору локацій, рішень власника, попиту й виконання плану командою. Перед другим етапом модель слід оновити за фактичними результатами відкритих магазинів.

Демонстраційні матеріали AUROX. Компанія та всі показники вигадані.