Ministry of education and science of Ukraine State University of Trade and Economics International Management Department

Final Qualifying Paper

on the topic: "Organization of export of wood products to the USA on the materials of MERKS INTERIO LLC"

Student of 4th course 5ab group Specialty 073 "Management" Specialization "Management of foreign economic activity

Rohach O.O.

(signature)

Scientific adviser Ph.D. in Economics, Associate Professor of the International Management Department

Haidutsky A.P.

(signature)

Manager of the educational program

Piankova O.

(signature)

Kyiv 2022

State University of Trade and Economics

Faculty _____ FITL ___ International Management Department

Specialty <u>Management</u>

Specialization Management of foreign economic activity

Approved by

 Head of the Department

 ______T. Melnik

 ______20____

ĸ

Task

for a final qualifying paper Rohach O.O.

1. Topic of a final qualifying paper: ORGANIZATION OF EXPORT OF WOOD PRODUCTS TO THE USA (ON THE MATERIALS OF MERKS INTERIO LLC, KYIV)".

Approved by the Rector's order from

2. Term of submitting by a student his/her terminated paper: .

3. Initial data of the final qualifying paper

Purpose of the paper:

The object of research:

The subject of research:

4. Contents of a final qualifying paper (list of all chapters and subchapters)

5.	Time s	chedule	of	the	final	qualif	fying	paper	

№	Stages of the final paper	Terms of the	e final paper
1-	Selection and approval of the topic	plan	fact
2	Approval of the content of the final paper	11/02/2022	11/02/2022
3	Collection of information	27/02/2022	27/02/2022
4	Writing and submitting for review the first chapter of the final paper	15/04/2022	15/04/2022
5	Writing and submitting for review the second chapter of the final paper	1/05/2022	1/05/2022
6	Writing and submitting for review the third chapter of the final paper	13/05/2022	13/05/2022
7	Check of the final paper	25/05/2022	25/05/2022
8	Completion of the final paper	3/06/2022	3/06/2022

6. Date of receiving the task:	
TIEV TET HE TTEV THO-E TTEV H	MTEL FEY P
7. Scientific adviser of the paper	Haidutsky

7. Scientific adviser of the paper

8. Manager of educational

program

9. The task received by student	y the Oksana R
10. Resume of the scient	tific adviser of a final qualifying paper
KOHOTEV HTET	TEV A STEVALEY AND TEV
TEY ATEX AL	
Scientific adviser of a fin	al qualifying paper <u>Haidutsky A.P.</u>
	(last name, initials, signatur
11. Resume about a fina	l qualifying paper
A final qualifying paper of	of the student <u>Rohach O.O.</u>
	(last name, initials)
can be admitted to defend	ce in the Examination Board. CUCTUOSAND
Manager of the education	al program
	(last name, initials, signature)
Head of the Department	_Melnik T.M.
Head of the Department	<u>Melnik T.M.</u> (last name, initials, signature)

YHIB

P.

10МІЧНИЙ П

D-EKOHOMIYHIM YHIBEPCHTET <u>Haidutsky A.</u>P.

Oksana Rohach

10MIYHN

TEY ATEY

АНОТАЦІЯ

Рогач О.О. «Організація експорту виробів з деревини до США (за матеріалами ТОВ «МЕРКС ІНТЕРІО», м. Київ)». Рукопис.

Випускна кваліфікаційна робота за спеціальністю «Менеджмент» спеціалізацією «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності». Національний торговельно-економічний університет, Київ, 2022.

Випускну кваліфікаційну роботу присвячено практичним аспектам організації експортної поставки меблів до США, що передбачає: дослідження функціонування підприємства-суб'єкта ЗЕД, аналіз світового ринку виробів з деревини, обґрунтування вибору США як країни-контрагента для реалізації експортного потенціалу вітчизняного виробника, реалізацію управлінського рішення щодо експорту через організаційне забезпечення та прогнозну оцінку результативності поставки меблів до США.

Ключові слова: суб'єкт ЗЕД, експорт, управлінське рішення, організаційне забезпечення, меблі, США.

SUMMARY

Rohach O.O. "Organization of export of wood products to the USA (on the materials of MERKS INTERIO LLC, Kyiv)". Manuscript.

Final paper in the specialty "Management", specialization "Management of foreign economic activity". Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, 2022.

The final paper is devoted to the practical aspects of the organization of export supply of furniture to the United States, which includes: study of the functioning of the enterprise subject to foreign trade, analysis of the world furniture market, justification of the US choice as a counterparty organizational support and forecast assessment of the effectiveness of the supply of furniture to the United States.

Key words: subject of foreign economic activity, export, management decision, organizational support, furniture, USA.

INTRODUCTION	CONTENTS	
CHAPTER 1. ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL CHARACTERIS OF MERKS INTERIO LLC 1 1.1.General characteristics of the enterprise, activities, analysis of financial con 1.2.Foreign economic activity of the enterprise, geographical and commodity strue of exports 1.4.General characteristics of the enterprise, geographical and commodity strue of exports 1.2.Foreign economic activity of the enterprise, geographical and commodity strue of exports 1.3.CHAPTER 2. ANALYSIS OF THE MARKET OF WOOD PRODUCTS IN WORLD 2.1.Analysis of the world market of wood products 2.2.Analysis of the world market of wood products 2.2.Analysis of the wood products market in the USA 2.2.Analysis of the wood products market in the USA 2.3.Analysis of the wood products TO THE USA ON THE EXAMPLE OF ACTIVITY OF MERKS INTERIO LLC 3.1. Ways to improve the effectiveness of export operations to the USA 3.2. Forecast assessment of the effectiveness of the proposed export operation USA 3.3. CONCLUSION 44 APPENDIXES	INTRODUCTION	THE PARTEY E
1.2.Foreign economic activity of the enterprise, geographical and commodity strue of exports 14 CHAPTER 2. ANALYSIS OF THE MARKET OF WOOD PRODUCTS IN WORLD 21 2.1.Analysis of the world market of wood products 22 2.1.Analysis of the world market of wood products 22 2.2.Analysis of the wood products market in the USA 22 CHAPTER 3. CHARACTERISTICS OF THE ORGANIZATION OF EXPORT OF WOOD PRODUCTS TO THE USA ON THE EXAMPLE OF ACTIVITY OF MERKS INTERIO LLC 32 3.1. Ways to improve the effectiveness of export operations to the USA 32 3.2. Forecast assessment of the effectiveness of the proposed export operation USA 34 CONCLUSION 44 REFERENCES 45 APPENDIXES 44	CHAPTER 1. ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL	CHARACTERIS
of exports 18 CHAPTER 2. ANALYSIS OF THE MARKET OF WOOD PRODUCTS IN 22 WORLD 22 2.1.Analysis of the world market of wood products 22 2.2.Analysis of the wood products market in the USA 22 CHAPTER 3. CHARACTERISTICS OF THE ORGANIZATION OF 24 CHAPTER 3. CHARACTERISTICS OF THE ORGANIZATION OF 25 CHAPTER 3. CHARACTERISTICS OF THE USA ON THE EXAMPLE OF 32 CHAPTER 3. CHARACTERISTICS OF THE USA ON THE EXAMPLE OF 32 ACTIVITY OF MERKS INTERIO LLC 32 3.1. Ways to improve the effectiveness of export operations to the USA 32 3.2. Forecast assessment of the effectiveness of the proposed export operation 32 CONCLUSION 42 REFERENCES 47 APPENDIXES 44	NKAP TEXT AND NIG TEPT NIG	
WORLD 23 2.1.Analysis of the world market of wood products 23 2.2.Analysis of the wood products market in the USA 24 CHAPTER 3. CHARACTERISTICS OF THE ORGANIZATION OF 25 CHAPTER 3. CHARACTERISTICS OF THE USA ON THE EXAMPLE OF 32 ACTIVITY OF MERKS INTERIO LLC 33 3.1. Ways to improve the effectiveness of export operations to the USA 33 3.2. Forecast assessment of the effectiveness of the proposed export operation 34 CONCLUSION 44 REFERENCES 47 APPENDIXES 44		
2.2.Analysis of the wood products market in the USA 29 CHAPTER 3. CHARACTERISTICS OF THE ORGANIZATION OF EXPORT OF WOOD PRODUCTS TO THE USA ON THE EXAMPLE OF ACTIVITY OF MERKS INTERIO LLC 33 3.1. Ways to improve the effectiveness of export operations to the USA 33 3.2. Forecast assessment of the effectiveness of the proposed export operation 34 CONCLUSION 45 REFERENCES 47 APPENDIXES 45		The MELLEN
CHAPTER 3. CHARACTERISTICS OF THE ORGANIZATION OF EXPORT OF WOOD PRODUCTS TO THE USA ON THE EXAMPLE OF ACTIVITY OF MERKS INTERIO LLC 3.1. Ways to improve the effectiveness of export operations to the USA 3.2. Forecast assessment of the effectiveness of the proposed export operation USA 32 CONCLUSION 45 REFERENCES 47 APPENDIXES	2.1.Analysis of the world market of wood products	<u>2</u>
EXPORT OF WOOD PRODUCTS TO THE USA ON THE EXAMPLE OF ACTIVITY OF MERKS INTERIO LLC 33 3.1. Ways to improve the effectiveness of export operations to the USA 33 3.2. Forecast assessment of the effectiveness of the proposed export operation USA 32 CONCLUSION 45 REFERENCES 47 APPENDIXES 49	2.2.Analysis of the wood products market in the USA	
REFERENCES	ACTIVITY OF MERKS INTERIO LLC	<u></u>
APPENDIXES	ACTIVITY OF MERKS INTERIO LLC	
APPENDIXES	ACTIVITY OF MERKS INTERIO LLC 3.1. Ways to improve the effectiveness of export operations to 3.2. Forecast assessment of the effectiveness of the propose USA	33 the USA
	ACTIVITY OF MERKS INTERIO LLC 3.1. Ways to improve the effectiveness of export operations to 3.2. Forecast assessment of the effectiveness of the propose USA	33 the USA

INTRODUCTION

The relevance of the chosen topic: the development of foreign economic activity of the enterprise is the priority of any enterprise to achieve a high level of prestige on the world stage and interest in cooperation of customers from abroad, which in turn will increase profits.

Foreign economic activity plays a huge role in improving the economic situation of the state, improving living standards and strengthening the position of the state on the world stage. Export operations, which are an integral part of foreign economic activity, are the primary source of profit. Achieving the maximum efficiency of export operations, and, consequently, profit maximization is possible only through the most efficient organization of foreign economic activity.

The furniture industry ranks among the leading industries. This industry, being one of the most powerful branches of the woodworking industry, accounts for more than 50% of the total wood processing in Ukraine. The annual demand for furniture products is increasing, creating attractive conditions for the development of the industry. Planning the expansion of foreign economic activity of the enterprise is a complex process that must take into account various factors. And the choice of a new foreign market must be justified. The Ukrainian furniture industry has the opportunity to take an honorable place in the world market with successful foreign economic activity.

The purpose of the study: to determine the theoretical and methodological foundations for assessing the effectiveness of foreign trade in management decisions and substantiation of proposals to improve the efficiency of foreign trade operations of LLC "Merx Interio".

The object of study: the foreign trade activities of MERX INTERIO LLC.

The subject of the study: the analysis and evaluation of the effectiveness of foreign trade operations.

The tasks of the research:

- to provide a characteristics of the MERX INTERIO LLC, Its activities, analysis

of financial condition;

- to perform an analysis of the effectiveness of the company, its export activities;

- to analyze the world market of wood products and to determine the prospects for the export of MERX INTERIO LLC;

- to substantiate the recommendations of improvement of export activity of the company.

Methods of the research: analysis (using multiple sources, including literature (textbooks, articles), online-resources (web sites, social media, public forums) and databases with public access), induction, description, classification etc.

CHAPTER 1. ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL CHARACTERISTICS OF MERKS INTERIO LLC

1.1. General characteristics of the enterprise, activities, analysis of financial

condition

MERX INTERIO LLC is a furniture company with extensive experience in both domestic and foreign markets. Founded in 1993, the company became a leader of the furniture industry, proving this title for decades. In the table below, the list of company characteristics presented. [16]

Table 1.1

Code	38797324
WAY THEY BEING I	I I II II III BHWW AT
Authorized persons	BOYKO OLEKSANDR LEONIDOVYCH
TET ALE ATEN OLE	03.12.2015 – present head (according to the statute)
The amount of authorized capital	29 021 000.00 UAH
Legal form	LIMITED LIABILITY COMPANY
Form of ownership CIENTIA	Non-state property UOSA

Characteristics of the MERX INTERIO LLC

Source: developed by the author based on MERX INTERIO LCC data [17]

The Philosophy of MERX is "constant development", which makes it possible to continuously update and improve technical basis and production resources. With the help of a modern factory, MERX produces home, kitchen, bathroom furniture, office furniture and the furniture for HoReCa and shops. MERX is a reliable and solid importer of commercial equipment, well-known brands of Italian furniture, and is the exclusive representative of Country Corner, the French factory. [16] In this table 1.2. the main registration activities are presented.

Table 1.2

EKO	Code	Details
Main	31.01	Manufacture of office and shop furniture
Other	31.02	Manufacture of kitchen furniture

Types of activities by KVED

Table 1.2 continued

Other	31.09	Manufacture of other furniture
	16.10	Sawmilling and planing production
	23.70	Cutting, finishing and finishing of decorative and building stone
	25.62	Machining of metal products
	43.31	Plastering works
	43.32	Installation of joinery
	43.33	Floor coverings and wall cladding
	43.34	Painting and glazing
	46.13	Agents involved in the sale of timber, building materials and sanitary goods
	46.15	Agents involved in the sale of furniture, household goods, iron and other metal products
	46.47	Wholesale of furniture, carpets and lighting supplies
	46.65	Wholesale of office furniture
	77.39	Renting of other machinery, equipment and supplies, n.v.i.u.
	46.69	Wholesale of other machinery and equipment
	47.59	Retail sale of furniture, lighting equipment and other household articles in specialized stores
	49.41	Freight road transport
	52.10	Warehousing
	68.20	Leasing and operation of own or leased real estate
	74.10	Specialized design activities
	33.14	Repair and maintenance of electrical equipment
	33.19	Repair and maintenance of other machinery and equipment
	25.12	Manufacture of metal doors and windows

Source: developed by the author based on on MERX INTERIO LCC data [17]

Today the company's dealer network includes more than 300 brand salons throughout Ukraine. In addition, MERX is a well-known brand in the CIS countries, Estonia, Lithuania, Latvia, Great Britain, USA and Canada. This proves that the company's products are recognized and in demand all over the world. A wellestablished logistic chain, optimized delivery and quality service ensure high level of customer loyalty. During the 28 years of successful work, they have created more than 98 000 of functional kitchens, 75 000 comfortable bedrooms, 60 000 convenient living rooms and tens of thousands of prestigious studies. They have furnished more than 16 000 offices for different successful companies. In addition, many hotels, bars, restaurants and shops are equipped with Merx specialized furniture.[16]

Over these years, they have given joy and comfort to more than 400 000 families, delivering them high quality and reliable furniture. An individual approach to customers and ready-made interior solutions allowed them to become a strong leader, who managed to change the perception of quality, proving that true furniture should combine comfort, design and reliability. Every year the factory processes more than 300 thousand tons of lumber on unique-for-Ukraine four-machines with a capacity of more than 7 thousand parts per day, high quality and precise dimensions [16] The raw material is hard and durable wood alder and ash. Italian and Swiss manufacturers produce coating materials we use for our furniture. They are certified by international standards and safe for household use.

MERKS INTERIO LLC is headed by a director, to whom the central office and representative offices are subordinated. It provides planning for the company; control over the implementation of goals, objectives, functions; definition of strategic directions of activity. However, the director of each representative office is given the right to control within certain limits.[17]

The current activity is managed by the General Director on the basis of singleheadedness, within the competence and rights defined. He independently appoints and dismisses his deputy, commercial director, executive director and financial director. The General Director hires and fires employees and concludes a contract with them; determines the terms of remuneration of employees, its representative offices and branches.

Firm planning for future periods is done by analyzing the reports of sales managers from all offices, which they submit monthly to the central office, and organizes annual meetings of employees on the results of their work for the year, identifying deviations from previous targets, shortcomings.

The organizational structure of the company's foreign trade management depends on the methods of entering foreign markets. In this regard, we can distinguish two options [10]:

1) direct access to foreign markets through its own foreign trade firm or department of foreign economic relations (in large systems - through the management of foreign economic relations);

2) entering the foreign market through intermediaries.

Creation of own foreign economic services at the enterprises is justified if:

- the share of exports is large in total turnover;

- foreign trade operations are carried out regularly;

- products with a high level of competitiveness are produced, preferably unique in their properties;

- low level of competition in the relevant segment of the world market;

- products do not require serious adaptation to foreign conditions of use;

- the company has the required number of specialists in foreign economic activity.

In other cases, the use of intermediaries, both domestic and foreign or international, is justified. Intermediaries can increase the efficiency of foreign trade operations by:

- better knowledge of the market, the presence of regular customers;

- reduction of costs of transportation and storage of products, including through operations with large consignments belonging to different manufacturers;

- reduction of terms of deliveries and registration of documents;

- providing pre-sale and after-sales service;

- supply of producers with prompt and detailed information on changes in product competitiveness and the market situation in general, information on real and potential competitors. The Department of Foreign Economic Relations is a component of the management system of the exporting enterprise. It includes: the protocol department, the department of scientific and technical cooperation, the marketing department and a number of others.[10]

Analysis of dynamics of income and expenses of the enterprise play a huge role in the system of general evaluation of the business entity. This is due to the fact that income and expenses have a direct impact on the overall financial performance of the enterprise, which can be both positive and negative. In the table 1.3 detailed information regarding financial results was represented. Profit is the most important qualitative indicator of the efficiency of the enterprise and is a form of surplus product in terms of commodity-money relations. Profit is the basis of economic development of the enterprise, it ensures its viability.

Table 1.3.

TEY ALEKO		Years Z					Absolute deviation, th. UAH				Growth rate, %			
Indicators	201 6	2017	2018	2019	2020	2016- 2017	2017- 2018	2018- 2019	2019- 2020	2016- 2017	2017- 2018	2018- 2019	2019- 2020	
Net income from sales of products (goods, works, services)	137345	178091	198764	175098	126484	40746	20673	-23666	-48614	30%	12% O	-12%	-28%	
Cost of goods sold (goods, works, services)	100150	126435	156732	139634	105052	26285	30297	-17098	-34582	26%	24%	-11%	-25%	
Gross profit	37195	51656	42032	35464	21432	14461	-9624	-6568	-14032	39%	-19%	-16%	-40%	

Dynamics of income, expenses and financial results, MERKS INTERIO LLC for 2016-2020, thousand UAH

Table	1.3	continued
Tuble	1.5	commueu

Net financial result: profit	6201	6978	-500	1948	-656	LLL	-7478	2448	-2604	13%	-107%	-490%	-134%
Expenses (income) from income tax	326	382	253	154	-33	56	-129	66-	590	17%	-34%	-39%	383%
Pre-tax financial result: profit	6527	7360	-247	2102	-623	833	-7607	2349	-2725	13%	-103%	-951%	-130%
Other expenses	9875	21876	24765	12864		12001	2889	-11901	-12864	122%	13%	-48%	-100%
Financial result from operating activities: profit	16402	29236	24518	14966	-623	12834	-4718	-9552	-15589	78%	-16%	-39%	-104%
Other operating expenses	2476	3864	46831	31754	13243	1388	42967	-15077	-18511	56%	1112%	-32%	-58%
Selling	12758	11076	16594	13731	16459	-1682	5518	-2863	2728	-13%	50%	-17%	20%
Administrative expenses	7546	10125	9763	8672	5828	2579	-362	-1091	-2844	34%	-4%	-11%	-33%
Other operating income	1987	2645	55674	33659	13475	658	53029	-22015	-20184	33%	2005%	-40%	-60%

Source: developed by the author based on the Appendix A

In this table 1.3. presented Dynamics of income, expenses and financial results, Merks Interio LLC for 2016-2020. According to the results of financial and economic activities for 2019 the company suffered a loss in the amount of 500 thousand UAH, and in 2020 - 656 thousand UAH. Increase in the amount of loss from ordinary

activities before tax in the reporting period was due to a decrease in net sales revenue products (goods, works, services) for hryvnias, as well as other operating expenses.

In addition, the relative increase in administrative costs, other operating and financial expenses also negatively affected the financial condition of the company, therefore compared to the previous periods, its uncovered loss.

Table 1.4

Indicators	TAF	Y	'ear's en	ıd	Absolute deviation, %				
	2016	2017	2018	2019	2020	2016-	2017-	2018-	2019-
				Ę	2 Y	2017	2018	2019	2020
Current ratio	134,8	115,9	206,3	113,1	112	-18,9	90,4	-93,2	-1,1
Absolute liquidity ratio	4,8	4,1	1,8	0,9	3,6	-0,7	-2,3	-0,9	2,7
Quick ratio	60,4	31,9	30,8	20,2	15,1	-28,5	-1,1	-10,6	-5,1
Cash-to-Assets Ratio	3,4	3,4	0,8	0,8	3,1	0	-2,6	0	2,3

Dynamics of liquidity and solvency of MERKS INTERIO LLC for 2016-2020, %

Source: developed by the author based on the Appendix A

In table 1.4. presented Dynamics of liquidity and solvency of Merks Interio LCC for 2016-2020. Current Ratio - characterizes the company's ability to repay its current liabilities for up to 1 year through current assets. The indicator allows us to understand whether firms have resources that can be used to repay short-term creditors' claims. Recommended value > 100%. Based on Merx Interio LLC data we can see that the company has a good level of current ratio. Best results were in 2018, now it decreased to 112%. Cash Ratio - reflects the company's ability to repay current liabilities only at the expense of cash and cash equivalents. The results in the table allows us to understand that the company has the funds to meet creditors' claims at the current date, as recommended value> 20%. Quick Ratio - a liquidity indicator that describes the short-term liquidity position of the company, i.e. the ability to cover short-term liabilities with the most liquid assets. Cash-to-Assets Ratio - a liquidity indicator that

indicates the share cash and cash equivalents in the overall asset structure of the company.

Table 1.5

	ENTEY	Years					Absolute deviation, %			
Indicators	2016	2017	2018	2019	2020	2016– 2017	2017– 2018	2018– 2019	2019– 2020	
ROA, %	0,2	0,3	0,5	-0,4	-0,4	0,1	0,2	-0,9	0,0	
ROE, %	0,6	1,6	3,7	-2,0	-1,8	1,0	2,1	-5,7	0,2	
RCA, %	0,2	0,3	0,5	-0,3	- 0,2	0,1	0,2	-0,8	0,1	
NPM, %	0,1 0	0,3	0,5	-0,4	-0,4	0,2	0,2	-0,9	0,0	
ROTA, %	8,2	12,8	16,0	6,0	-0,2	4,6	3,2	-10,0	-6,2	

Dynamics of profitability indicators of MERKS INTERIO LLC for 2016-2020, %

Source: developed by the author based on the financial statements of Appendix A

In table 1.5. presented by Dynamics of profitability indicators of Merks Interio LLC for 2016-2020. Return on assets (ROA) - an indicator of profitability, which shows how much profit each hryvnia brings the company's assets. The ratio gives an idea of how effectively management uses the company's assets to generate profits. Negative values in 2019 and 2020 indicate losses. Return on equity (ROE) is a profitability indicator that records the level of profit as a percentage of the company's equity. ROE gives an insight into how profitable a company is for owners and investors. Negative ROE values in 2019 and 2020 indicates losses. Return on current assets (RCA) - a indicator of profitability, which indicates how much profit each hryvnia generates current assets of the company. The higher the value of the ratio, the better the company uses working capital to generate profits. Negative values indicate in 2019 and 2020 indicate profits. Negative values indicate in 2019 and 2020 indicates profits. Negative values indicate in 2019 and 2020 indicates how much profit each hryvnia generates current assets of the company. The higher the value of the ratio, the better the company uses working capital to generate profits. Negative values indicate in 2019 and 2020 indicate losses. The best position was in 2018 with 0,5%. Net Margin (NPM) is a measure of profitability that reflects the ratio of net income to total company revenue. The higher the net margin was in 2018, that means that company was the more efficient

in terms of converting sales into real profits in that year. Return on total assets (ROTA) is an indicator of profitability, which is calculated as the ratio of operating profit (net income before interest and taxes) to total assets of the company. Unlike ROA, ROTA does not use net income, but the firm's operating profit, which allows us to abstract from the impact of taxes and debt burden on its profitability. At final consideration of results of the received coefficients it is possible to draw a conclusion about a difficult financial condition of the enterprise now.

Table 1.6

Coefficients of		Year	r's end, p	points		Absolute deviation, po				
financial stability	2016	2017	2018	2019	2020	2016– 2017	2017– 2018	2018– 2019	2019– 2020	
Equity-to-Assets	28,6	17,2	17,1	14,2	12,8	-11,4	-0,1	-2,9	-1,4	
Net Debt / EBITDA	7,7	5,9	4,9	12,7	178,1	-1,8	DSATE	7,8	165,4	
Equity to Fixed Assets Ratio	639,5	419,7	445,8	481,7	546,8	- 219,8	26,1	35,9	65,1	

Dynamics of indicators of financial stability of MERKS INTERIO LLC for 2016-2020, %

Source: developed by the author based on the Appendix A

Equity-to-Assets is an indicator of solvency that characterizes the share of the company's equity in the total amount of funds invested in its activities. The company was more financially independent from creditors in 2016, 2017, 2018 than in previous years.

The ratio of net debt to EBITDA (Net Debt / EBITDA) is a solvency indicator that shows how many times net debt (i.e. total debt minus cash) exceeds the amount of EBITDA - profit before interest, taxes and depreciation. That is, the extent to which the existing debt burden corresponds to the available income from doing business. Thus, the indicator reflects the level of debt burden of the company from 2016-2019 to be acceptable, 2020 is considered critical.

1.2. Foreign economic activity of the enterprise, geographical and commodity structure of exports

The field of economic activity related with international production integration and cooperation, export and import of goods and services, and access to the foreign market is the enterprise's foreign economic activity.[9]

The strategic direction of the MERX INTERIO LCC relies on export-oriented production. It aims at finding, choosing forms and methods of work in foreign markets, studying the procedures in the technological process of entering the foreign market and the circumstances of market presence in the country of his foreign partner, for the planning of foreign economic transactions and the organization of advertising.

The company's sales department is engaged in export operations, which is divided into several areas: Europe, America. The head is assigned to each direction. The company uses several ways to find potential customers. Representative body of the state abroad, ensures the state interests in the field of foreign economic activity in the host country. Trade missions are established on the basis of interstate agreements and are part of the country's authorized representation. The choice of forms and methods of work in foreign markets is carried out within the chosen market, organizational forms of international trade depending on the specific nature of goods and current situation in the world.

The company also publishes information about its products in international publications specializing in furniture products, publishes booklets and magazines in foreign languages. MERX INTERIO LCC has its own official website. These resources are freely available to foreign users and serve as a way to attract foreign customers. If the customer wants to buy the company's products, he can contact the company's representatives (send a letter, make a phone call, send a fax, leave a message on the site) with a request to supply him with a certain amount of products [16].

The company clearly understands its own advantages over competitors and on the other hand tries to level the strengths of competitors before it. Main strengths of the company's export activity are its special, unique features of the organization that distinguish it from competitors: well established logistic chain, optimized delivery and quality of products. In the table 1.7 MERX INTERIO LLC's export sales structure is presented.

Table 1.7

Year	Export income, UAH	Counterparties	Transactions (number)
	EY ALBEPCY	(number)	Y ATE YHIBE
2021	13 176	7 DATEY H	12 TEY PUB
2020	7 508	4 EXOHON	NTZY H REPARTE
2019	12 451	6 DIE	18
2018	53 197	9	43
2017	24056	6	34

MERKS INTERIO LLC's export sales structure in 2017-2021, th. UAH

Source: Developed by the author based on MERKS INTERIO LLC data [17]

According to figure 1.1., during the last 5 years, the highest results from export activity was in 2018 (53 197 th UAH). Then we can observe the decline in sales, possible reason is Covid-19 crises.

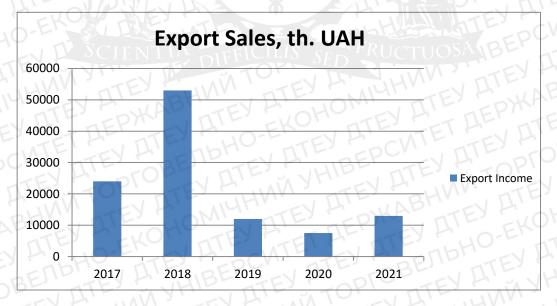


Fig. 1.1. Export Sales in MERKS INTERIO LLC in 2017-2021, th. UAH

Source: Developed by the author based on MERKS INTERIO LLC data [17]

Fig 1.2 shows what share in the proceeds from the sale of the product are funds received from foreign economic activity. This schedule helps us to determine the level of dependence of the counterparty on the economic situation in the country and the risks

associated with the termination of the possibility of conducting export-import operations.

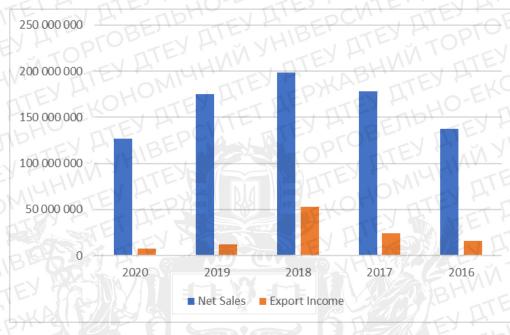


Fig. 1.2. Share of Export Sales in Net Sales in 2016-2020, UAH

Source: Developed by the author based on MERKS INTERIO LLC data [17]

Table 1.8

Dynamics of the structure of exports at MERKS INTERIO LLC in the main geographical areas in 2016-2020, %

Regions and	TTEY	ABHMY	Years	HOMI	HUNTE	Deviation, %					
Countries	2016	2017	2018	2019	2020	2016- 2020	2019- 2020				
North America and Great Britain	25,90	30,60	30,20	35,80	33,20	7,30	-2,60				
- USA	18,00	22,40	22,50	24,90	25,20	1,30	0,30				
- Canada	3,90	2,80	3,10	3,80	2,70	-0,50	-1,10				
- United Kingdom	4,00	5,40	4,60	7,10	5,30	0,40	-1,80				
CIS Countries	10,10	10,10	10,60	7,90	7,50	-0,30	-0,40				
- Belarus	2,70	2,90	3,80	1,70	1,70	-0,10	0,00				

1	Table	1.8	continued

- Uzbekistan	3,20	2,40	2,10	1,90	2,00	-0,20	0,10
- Kazakhstan	4,20	4,80	4,70	4,30	3,80	-0,20	-0,50
EU countries	36,40	30,50	32,80	37,60	36,70	4,30	-0,90
- Estonia	4,00	4,50	3,60	6,10	5,30	1,30	-0,80
- Latvia	6,30	3,80	2,90	5,50	4,20	0,90	-1,30
- Georgia	3,30	3,50	4,50	3,80	3,70	0,40	-0,10
- Lithuania	22,80	18,70	21,80	22,20	23,50	1,70	1,30
Other countries	27,60	28,80	26,40	18,70	22,60	-5,10	3,90

Source: developed by the author based on the on MERX INTERIO LCC data [17]

In table 1.8. presented Dynamics of the structure of exports at the company, MERKS INTERIO LLC in the main geographical areas in 2016-2020. The main countries of export of the enterprise 's products are studied. We see that the largest volumes of exports to the United States and Lithuania.

Table 1.9

MERKS INTERIO	LLC's export sales,	thousand UAH
---------------	---------------------	--------------

Product	EVI	Per	riod (yea	rs)	Adsolute deviation				
	2016	2017	2018	2019	2020	2017/	2018/	2019/	2020/
	D ITE	УДI	10-E	KOT.	TTE	2016	2017	2018	2019
940360 wooden furniture	14346	21597	41219	11674	5896	7251	19622	-29545	-5778
940390 wooden furniture components	2120	2038	5993	564	1493	-82	3955	-5429	929 EPC
9401 seating furniture	98	343	4731	76	54	245	4388	-4655	-22
Other	0	78	1254	137	65	78	1176	-1117	-72
Total Sales	16564	24056	53197	12451	7508	7492	29141	-40746	-4943

Source: Developed by the author based on MERKS INTERIO LLC data [17]

In table 1.9. presented by MERKS INTERIO LLC's export sales. We see that the figures

for wooden furniture are growing from 2016 to 2018, but in 2019 and 2020 they started to decrease. In general, export indicators decreased from 16564 thousand UAH to 7508 th. UAH in 2020, which indicates a significant decrease in export activity of almost all types of furniture, except wooden furniture components (940390).

CHAPTER 2. ANALYSIS OF THE MARKET OF WOOD PRODUCTS IN THE WORLD

2.1. Analysis of the world market of wood products

The global woodworking industry is a segment of the global forest sector, consisting of companies of various forms of ownership and scale, united by a focus on the processed wood market. They produce a wide range of wood products of various types of processing, including lumber, boards, veneer, beams, beams, plywood, particleboard, wood-plastic composites, pellets, wood chips and many others.[22]

This industry also includes plants that process planed, sawn and shaped wood with creosote or other preservatives to protect against fire and insects and prevent rot. Traditionally, the demand for wood and wood products is determined by the level of activity in the final consumption, such as construction. The coronavirus pandemic has significantly reduced the consumption of wood and wood products, especially in the first half of 2020, by virtually all key economies in the world. COVID-19 has become a major constraint on the wood products market in 2020. Supply chains have been disrupted by trade restrictions, and consumption has declined as a result of quarantine measures imposed by governments around the world. Steps taken by national governments to curb the transmission of the infection have led to a decline in economic activity and even a halt in production in some sectors of the economy. Under these conditions, wood processing companies were forced to restructure their activities and take restrictive measures of restraint, including social distancing, remote work and the closure of commercial activities, which led to operational problems and a significant drop in production.

In 2020, the largest consumer in the global wood products market was the Asia-Pacific region, which accounted for 39%. North America was the second largest region, accounting for 27%, and Africa was the smallest consumer [7].

However, the world market for wood products is gradually recovering from the shock and the consequences of the pandemic were not as sad as predicted. According to analysts at market research [22], the global market for wood products will grow from \$ 624.22 billion in 2023 to \$ 666.43 billion in 2024 with a combined annual growth rate of 6.8%. They also predict that in 2025 this market will reach \$ 866.23 billion with an average growth rate of 7%. Higher economic growth is likely to stimulate public and private investment, joint ventures, foreign direct investment in end-user markets, thereby stimulating the market over the forecast period.

The furniture market occupies a large part of the wood products market. 1 372 billion. - volume of the world market of furniture in 2021. Average growth rate is forecasted to be 4.2% annually of the global market for 2021-2025.[7] According to the Statistics Portal for Market Data, the largest furniture markets in 2021 are:

- United States 248 billion USD;
- India 216 billion USD;
- China 159 billion USD;
- Japan 103 billion USD;
- Brazil 57 billion USD;

The most imported categories are other furniture and parts (36% of world imports) and furniture for seating (32% of world import). Detailed information is provided below, fig.2.1.

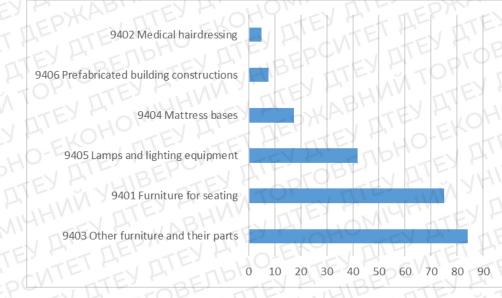


Fig.2.1. Export structure of world furniture market in 2021, mln USD Source: created by author based on [21]

The volume of world furniture imports in 2021 is 104 billion dollars USA. 2% - the average annual growth rate of world imports for the last 4 years. USA is the largest exporter of wooden furniture (9403), table 3.1.

Table 3.1

Importers	Value imported in 2021 (USD thousand)
World	104897872
United States of America	31995488
Germany	7995970
United Kingdom	6075720
France	5835144
Netherlands	4121814
Canada	3487028

List of importers for the wooden furniture in 2021, thousand USD

Source: created by author based on [21]

Among the three largest furniture markets in the regions, namely Europe, North America and Asia, Asian furniture market has the highest growth rates. However, the Asian furniture market in the Asian region is characterized by a very low level of import penetration, which is a consequence of protectionist policies of the main states of the region (India and China), as well as local consumption culture and traditions [22]. Also, almost all imports into the Asian region are products of the expensive price segment, mainly Italian and German. Cheap and medium segments are represented almost exclusively by local producers. Ukrainian products are uncompetitive. In other words, the Asian furniture market mostly imports high-end products, which are the smallest part of the entire furniture industry in Ukraine. Thus, the Asian region is not systematically attractive to the Ukrainian furniture industry as a potential export market.

The furniture markets of the North American and European regions remain the most attractive for the Ukrainian furniture industry. The penetration rate of imports in these markets is 17% in Europe and 34% in North America, respectively, which characterizes these markets as highly integrated, open to international trade and cooperation. These markets are the two largest in the world in terms of consumption and

together make up more than 48% of the total furniture market. Also, Ukrainian furniture products are already represented in the markets of these regions and are becoming popular, as evidenced by the growth of Ukrainian furniture exports during 2017-2021 by 22% [21].

Based on the understanding of market conditions, openness to imports, the volume of domestic markets and projected growth, traditions and consumer behavior, given the importance of diversification of export markets and risks, a list of the most promising countries for Ukrainian furniture export is concluded. These countries are: USA, Canada, Poland, Germany.

The United States and Canada are the basis of the conditional North American furniture region. These two countries are one of the most promising export markets for the Ukrainian furniture industry. These two countries are both the largest share of the world furniture market and the largest share of world furniture imports. At present, the segment of inexpensive furniture in these countries needs new supplies after the reduction of imports of cheap furniture from China, and thus opens up prospects for Ukraine to start new business relationships and integrate into value chains.

Most of the best furniture exporting countries are located in the western world. The exceptions are China, which is at the top of the list, and Vietnam, which is the only other Asian country to have made the list at all, namely in fifth place. Second and third place - in Germany and Poland. Ukraine is in 32 place.[21]

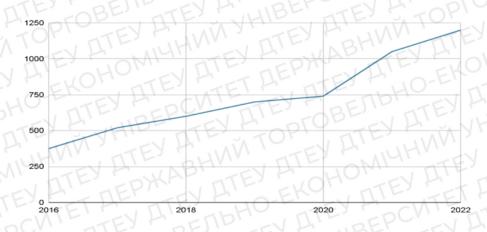


Fig.2.2. Export of Ukrainian furniture 2016 – 2022, mln USD Source: created by author based on [13]

The key indicators of the results of the furniture industry of Ukraine for 2021 are published by exhibition Furniture of Ukraine Business Expo [4], which is conducted by UAM together with the exhibition company Euroindex. Thus, exports of Ukrainian furniture increased to \$ 1.05 billion in 2021, which is 40.1% more than in 2020. This data is shown in fig.2.1.

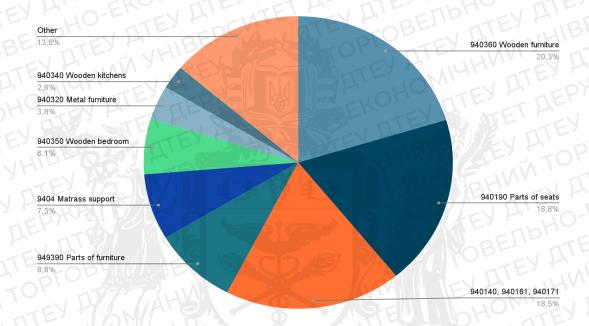


Fig.2.3. Structure of export of furniture of Ukraine in 2021, %

Source: created by author based on [4]

The largest increase of + 57% was in the group of wooden furniture and amounted to \$ 213.3 million (excluding office, kitchen and bedroom furniture). In second place with a share of 18.8% of the furniture for seating, 18.5% for upholstered furniture and sofas-beds in three subgroups (940140, 940161 and 940171), 8.8% - other parts of furniture, 6, 1% of exports are wooden bedrooms.

Other key indicators of the results of the furniture industry of Ukraine for 2021, highlighted in the Furniture of Ukraine Business Expo [4], are the following:

- 17.5 million m3 of wood were harvested;

- \$ 500 + million investment in furniture and woodworking industries from Denmark, Belgium, Austria, France, USA and other countries;

more than 100 thousand jobs at more than 10 thousand furniture companies.
In total, Ukraine exported furniture to 120 countries. The share of Ukrainian

furniture exports to the EU is 87.6%. The largest volumes of Ukrainian furniture exports were recorded in Poland, which is No3 exporters of furniture in the world, and Germany (No2 exporters of furniture in the world). Thus, Ukrainian furniture was exported to Poland in the amount of \$ 359,981,307, which is 34.3% of total exports of Ukrainian furniture, and to Germany - in the amount of \$ 172,480,806 (16.4% of total exports of Ukrainian furniture).

In general, the above indicators of the furniture industry correspond to the general trend of reducing the number of enterprises in Ukraine as a whole [4]. That is, the Ukrainian furniture industry, as in the EU (Poland, Slovenia), has a significant number of micro-enterprises (up to 10 employees), a large number of small and medium-sized companies (up to 250 employees) and only one large enterprise in Ukraine (over 250 employees). Each of these groups of enterprises has its own characteristics in terms of organization of production and product range. Micro-enterprises (up to 10 employees) can be registered in the form of limited liability companies or private enterprises. The level of equipping such enterprises with fixed assets is low. The share of "shadow" production can be very high both in terms of sales and the number of employees. Such companies are quite flexible and usually produce furniture of medium and medium-high quality, as well as custom furniture by their own design or with the involvement of freelance designers.

The micro-enterprise market is direct sales, including some small custom projects. These companies carry out projects with prices averaging up to \$ 16. US per square meter m for customers in the budget segment. Most companies in this group do not have a clear development strategy and are satisfied with the profits they can earn in the local market with the profitability of the official economy.

The group of small enterprises (10-50 employees) includes a large number of companies, but less than in the previous group. This category is the next step after micro-enterprises with a higher degree of formalization, although the "shadow" aspects are also present. Small businesses also focus on local markets, with which they work either directly or through design and architecture studios. Although sometimes they

situationally operate in export markets, mostly under small contracts. Furniture in this category of enterprises is in the range of 16 dollars. US per square meter m to 30 dollars. US per square meter m in the premium class. Some companies work in luxury niches with even higher prices per project. The industrialization of production at such enterprises is at a more progressive level, although production remains largely non-serial. The product design of these companies is more complex, companies often have designers in their staff.

Medium-sized enterprises (up to 250 employees) also account for a large share of Ukrainian production, both official and "shadow". According to the State Statistics Service, this group includes about 120 enterprises. The production process of such companies is industrialized, and sometimes there is serial production. Such enterprises use newly acquired equipment with numerical program control everywhere, but obsolete ones still predominate. The quality of production corresponds to the general level of the market.

Medium-sized companies mainly focus on the domestic market, but in some of them, a significant share of turnover is accounted for by export sales due to their situational presence in foreign markets. This category mainly sells its products through independent dealers, but can also work with large distributors. Some of these companies have created their own brands that are known to a wide range of ordinary consumers.

The global volume of the furniture market by 2026 will be \$ 750.3 billion, and in 2019 it was \$ 609.7 billion. Ukrainian manufacturers should look for ways to achieve their niche in it right now in order to become successful.

2.2. Analysis of the wood products market in the United States

The US real estate market began to slow in mid-2018 as house prices rose significantly and mortgage rates also rose. Mortgage rates peaked in late 2018, so sales fell sharply. Price growth slowed during 2019. Since the beginning of 2019, there has been an increase in demand in the real estate market, which should lead to increased

opportunities for furniture manufacturers and household goods in general. The housing boom is likely to last two to three years before demand slows.[6]

Thanks to stable economic growth and record low unemployment, the purchasing power of American households is increasing. In turn, income inequality is also showing positive dynamics.

The United States is the world's largest consumer market, and Euromonitor International predicts that it will remain the leader in 2030 due to its high average income and consumer willingness to spend.

According to the results of 2020 [6], American consumers spent the most on medical goods and services. In second place is the cost of housing, which includes rent, utility bills, etc. In third place - other goods and services, where the largest share is occupied by financial costs services. In the structure of costs for the category of goods and services for the home, the cost of furniture is the largest share - 32.1%.

The United States began 2020 on firm economic footing, but by the end of the first-quarter the Coronavirus-19 effects on world health and world economies, including the United States, were beginning to unfold. The Federal Reserve Board of Governors forecast United States gross domestic product at two percent for 2020 and as a result of the deleterious effects of COVID-19, reduced their estimate to negative 3.7 percent. During 2019-2022, the dynamics of furniture imports to the United States in monetary terms was unstable. The upward trend in growth rates suggests that there is still untapped market potential that can be taken by companies that are potentially interested in the US market.

In the overall structure of imports, the largest shares are occupied by seating furniture and other furniture and their parts (this subcategory includes mainly frame furniture) - 36.5% and 38.4%, respectively, according to the results of 2021. [21] The furniture is imported according to the following NS codes [15] (they coincide with UKTZED codes):

- NS 9401 furniture for sitting;
- NS 9402 medical furniture;

- HS 9403 Other furniture and parts thereof;
- NS 9404 mattresses, bedding and similar products;
- NS 9405 lamps and lighting equipment;

The total volume of furniture imports in monetary terms from Ukraine to the United States today is small. However, there has been significant growth over the last four years. Some positive USA market trends are presented below [6].

Positive changes in income and expenditure of US households contributed to the growth of consumption of household goods in 2018. Given that millennials and generations of baby boomers make up the majority of the population in the United States, developers have addressed the needs of these demographics, focusing on one-and two-bedroom real estate in cities. For millennials, the coming years will be the first years of independent furniture purchases.

Urbanization has contributed to the growing demand for home furnishings, which not only fit well into smaller spaces, but are also highly functional and can personalize space. Because of this, home textiles, including carpets for the living room and furniture for the living room, have become the most growing categories.

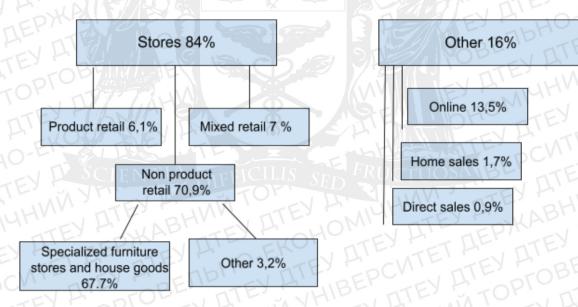
The number of sole proprietorships in the United States is expected to grow; however, this does not mean that households with children should be ignored, as such households are expected to grow by 2023. Home goods purchased when moving, such as kitchen furniture, cabinets and other home office furniture, will show strong growth. Children's furniture also has a positive trend in the forecast period.

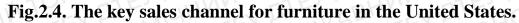
Home furniture is one of Amazon's fastest growing categories, and as more and more people tend to buy furniture online, Amazon's share is growing. It is projected that online sales of furniture and other household goods will account for a significant share of sales by 2023. The competition will require players to invest more in home delivery and offer virtual access to the store.

The US domestic furniture market is represented by many manufacturers [6]. The market leader in sales - Lear Corp - occupies only 4.3% of the market, and the total market share of the TOP-5 manufacturers does not exceed 17% (all - according to the

results of 2018). During 2018-2021, there is a tendency to maintain the share of market leaders. In 2018, Amazon launched another line of furniture under the private label - Ravenna Home. Its latest line offers classic furniture at affordable prices. Amazon's home products now cover a wide range of tastes and prices.

The key sales channel for furniture in the United States is specialty furniture and household goods stores, which account for two-thirds of all sales (67.7%). In second place - online sales (13.5% of sales). Less popular are mixed retail, which took third place and accounted for 7% of sales, and grocery retail (hypermarkets) - 6.1% (all - according to the results of 2018). Online sales are gaining in popularity. Online stores Wayfair, Amazon, Overstock, sales through eBay offer a wide range of furniture. Detailed information provided in fig. 2.4.





Source: created by author based on [6]

Based on the all data provided in this chapter, I think that MERX INTERIO LLC should expand its export markets to the United States. Company need to make the right decision with which portfolio to enter an unknown market. However, after conducting marketing research, the company should focus on the following categories:

- 940360 (wooden furniture);

940390 (components for furniture).

CHAPTER 3. CHARACTERISTICS OF THE ORGANIZATION OF THE EXPORT OF WOOD PRODUCTS TO THE USA ON THE EXAMPLE OF THE ACTIVITY OF MERKS INTERIO LLC

3.1. Ways to improve the effectiveness of export operations to the USA

The implementation of foreign economic activity takes place between the subjects of foreign economic activity during a foreign trade operation, which is accompanied by the signing of a foreign trade contact [13]. There are many options for possible ways to improve the efficiency of export operations. Based on MERX INTERIO LCC FEA, such activities are proposed:

1.Changing the terms of delivery. This strategy is more optimistic, as it aims to reduce costs and increase profits. At the moment, the company operates on the terms of delivery of FCA, in which all costs of payment of duties for transportation are borne by the company MERX INTERIO LLC. In many cases, it is more profitable for an exporting company to work on more loyal terms, especially, based on the current situation in Ukraine. The terms of the CPT are considered to be more favorable for the exporter, as products can be transported by any mode of transport as exports of goods from Ukraine are limited by logistics now. The exporter controls the entire logistics chain of his goods until they arrive at the agreed point of unloading without assuming too many risks.

2. MERX INTERIO LLC works using such a form of payment as prepayment, of course, as a seller it is most profitable to receive 100% prepayment. In practice, this is not always possible. An alternative to using a prepayment form of payment may be a letter of credit, which is an obligation of the bank, provided at the request of the client, to pay a third party when the recipient pays to the bank executing the letter of credit. Unlike prepayment, a letter of credit provides the exporter with a reliable guarantee against underpayment. The letter of credit significantly reduces the risks of the transaction - the bank controls the formal part of the agreement: the availability of the necessary list of documents, their correctness, the time frame during which the shipment

should take place. Being beneficial for the exporter, this method of payment in foreign trade transactions embodies significant conveniences for the importer. Advantages of letter of credit payments for the exporter:

- Minimum risk of non-payment. The exporter, agreeing to the terms and conditions of the letter of credit to pay for the products he intends to purchase, applies to the issuing bank or to the confirming bank to make payment. The Bank may not refuse payment if it has made an irrevocable commitment to the transaction.
- Speed and convenience. Payment by the bank is faster and much more reliable than collection from the exporter.
- Success in funding. A promissory note accepted by a bank may be discounted if there is a market for such financial instruments in the country.

Being beneficial for the exporter, this method of payment in foreign trade transactions also embodies significant conveniences for the importer. Advantages of letter of credit for the importer:

- Possibility of crediting and financing. A deferred promissory note agreement does not require the importer to pay on presentation. The importer also has the opportunity to purchase acceptance financing or other types of financing provided by the issuing bank.

- Security. The importer can be sure that the exporter will have to comply with all terms and conditions of the letter of credit until payment. As the bank is not responsible for the quality and compliance of the submitted documents, the importer still depends on the reliability of the exporter. Therefore, the importer can be sure only in accordance with the letter of credit documents.

3. The company can expand the range of exported products. It is necessary to create a balanced assortment profile and select the assortment for each target market segment to expansion export to a potential market (USA)

Based on my proposed measures, we created an example of an export agreement. Foreign economic contracts are concluded in accordance with the Regulations on the Form of Foreign Economic Agreements (Contracts) of October 5, 1995 (№ 75) of the Ministry of Foreign Economic Relations and Trade of Ukraine and Cabinet Resolutions of the Ministers of Ukraine and the National Bank of Ukraine of July 21, 1995 (№ 444) "Typical payment terms of foreign economic agreements (contracts)"[12].

Model agreement is presented in Appendix B. Our proposal export operation has such characteristics:

Product: IREN Kitchen (HS Code 940340)

Basic delivery term: CPT;

Form of payment: letter of credit;

Warranty: 24 months.

New products 2022 - IREN kitchen in neoclassical style. Elegant lines and unobtrusive gloss. Facades - MDF painted by Hight Gloss technology (gloss). The kitchen will look interesting in both traditional interior design and art deco, as well as complement the Scandinavian motifs. The model is presented in 2 standard colors: White and Cashmere.

Obligations of both parties are specified in the agreements:

1) Provision of goods by the seller and payment of the price by the buyer.

The seller must provide the goods, invoice, or any other relevant confirmation to the buyer, who in turn undertakes to make full payment.

2) Documents.

The seller undertakes to provide the buyer with all necessary documents (licenses, certificates, etc.), and the buyer pays in full for the costs of their registration, in addition, he is responsible for the associated risks.

3) Insurance and transportation contract.

The seller's obligations do not include the conclusion of contracts of carriage or insurance, but he may draw up the necessary agreements under his responsibility unless other conditions have been agreed before.

4) Delivery and acceptance.

The seller delivers and transfers the goods within the specified time and place of transfer, and the buyer accepts them, if all conditions are met.

5) Transfer of risks.

The seller assumes all possible risks and is responsible for the place of delivery, after the transfer is the responsibility of the buyer, including for damage, damage or loss of goods, after delivery or absence of the carrier [10].

6) Costs and their distribution.

All costs associated with the export before delivery are paid by the seller (customs duties, customs clearance, etc.). After delivery, all related and unforeseen costs are paid by the buyer.

7) Messages.

The seller undertakes to notify the buyer of the transfer of the goods or the inability of the carrier to accept the goods within the specified period. At the same time, before concluding the agreement, the buyer must agree on the terms of transportation and provide the necessary information to the other party.

8) Transport documents.

The seller must send the buyer transport documents proving delivery. If it is impossible to present these documents - provide full assistance in obtaining them at the expense of the buyer. In accordance with the obligations of the seller in this paragraph, the buyer must accept from him all the documents proving the fact of delivery.

9) Packaging, labeling, inspection, and inspection of goods.

According to the FCA delivery agreement, the shipped goods must be packed and marked in accordance with the requirements for transportation of this type, all costs are borne by the seller. It is the buyer's responsibility to pay all costs of the inspection, except in situations where the inspection is carried out by the authorities of the exporting country.

10) Other terms and conditions.

Other conditions require the full participation of the seller in processing documents or receiving equivalent e-mails used in the countries of delivery or transit. In addition, the seller provides information and instructions for delivery, insurance of goods, as a result of which the buyer pays the costs associated with these manipulations

Mandatory shipping documents that the company prepares for export-import operations:

1. Invoice - invoice. This document also indicates the country of origin of the goods and the customs code. Model invoice based on the proposed contract is presented in the Appendix C.

2. The packing list is the main document that contains detailed information on the quantitative and weight characteristics of the cargo. Sometimes the invoice and the packing list are combined into one document. This is due to a decrease in the number of documents.

3. Certificate of conformity. This document confirms the product's compliance with certain EU, US, Chinese and international standards. Based on this certificate of conformity, local certification bodies issue a certificate of compliance with local norms and laws.

4. Export declaration. This is one of the documents that confirms the real value of the goods. As a rule, the customs authorities need a translation.

5. Certificate of origin. On the basis of the certificate of origin, it is possible to obtain preferential duty rates, in case of signing the relevant agreements.

6. Conclusion of the state sanitary-epidemiological examination [17].

In order to successfully sell its products on the US market, the company must go through a series of procedures:

- carry out preparatory work: ensure compliance with US safety requirements, conduct certification for compliance with international standards (if necessary), study the market, find partners, etc.

- conclude a foreign trade contract and a contract for the provision freight forwarding services; clarify the safety requirements in force in the country of destination.

- get a certificate of carriage

- carry out customs clearance of goods in the export mode, providing the necessary documents (customs declaration, contract, invoice, calculation production,

transport consignment note;

- pass customs checks and controls at the point of entry into the United States.

These steps must be performed after the company finds a buyer in the United States. However, the buyer must prove that the products can pass the quality and safety control and present all the necessary documents. To find a buyer in the US market, the company is recommended to participate in trade fairs, which are held annually in the country, dedicated to the dairy market. It is also important to have an export plan in place so that the counterparty can verify the validity and ability of the company to produce and deliver the required volume.

The export operation plan of the MERX INTERIO LLC consists of 4 stages, the content of which is presented in the Gantt chart table 3.1.

Table 3.1

Task	Start	Deadli ne	01.06.2022	05.06.2022	10.06.2022	15.06.2022	20.06.2022	25.06.2022	30.06.2022	05.07.2022	10.07.2022	15.07.2022	20.07.2022	25.07.2022	30.07.2022
Stage 1. Establishing a business contract with a foreign partner	01.06 2022	25.06 2022	IS E						SA SA	AR AT	E	A	TE		ATE
1. providing buyer with information about the goods;	01.06 2022	05.06 2022	20 71	E)	Ţ	TE		TE	TI	JE TE	y F	TE	B	5	DH
2. receiving the buyer's response to the order;	05.06 2022	20.06 2022	1	H	BE	Y	ДŢ	EY	N	T	9P nT	EY	Д	N	44
3. seller's verification of the buyer's solvency and confirmation of it.	20.06 2022	25.06 2022	E		EY	H A	AEB	y F EN	TE bt	N 0	EK EY	0	TE	y I EF	
Stage 2. Making an order with the buyer.	25.06 2022	10.07 2022	N.V	NT	90 Д	TE	J F	TE	14	HV HV	N/N	JY ZY	ЦТ	E	AF
1. written instructions of the buyer on the delivery of goods or services;	25.06 2022	26.06 2022	DI DI	40 17	E	KO A A	E	BE	P	N N	TE	T I I X X	LE TE T	J I DP	TC TC
2. setting a delivery schedule;	26.06 2022	05.07 2022	11	44		TE)	17		574	AE	3H	TE	Y		

Gantt structure of export operation stages of MERX INTERIO LLC, 2022

Table 3.1 continued

3. determination of the	TIT	FER	24,		17	EY	1	1	EF	1	TE	Y I	1	0
minimum price of the	26.06	05.07	TTE	Ŋ	5	IN	E			4		ET	br	
consignment of goods;	2022	2022	4.	DE	pu	V .	1	17		55	DB	2	-1	D
	06.07	10.07	HI	2	15	111	F.	17			1	11	E	
4. acceptance of the order.	2022	2022	1	TE	2 5	DY	$\langle N \rangle$	A	15	TE	2	1	M	19
BHUNDIE	01.07	08.07	y r	0Y	KP	P	17	TE		-1	10	H	1	TE
Stage 3. Detalization	2022	2022	TE	Y'	-	EV	1			- 1-	1	E	14	4.
1. determination of the	02.07	08.07	LE	N	11,	0	EN	PL		EN	17	-	EF	C
contract price;	2022	2022		-	550	DP	-	1		5	A	11E	1	1
2. determination of basic	03.07	08.07		$ O\rangle$		ID	L F	·		N/	2.	15	TE	2
delivery conditions;	2022	2022		T	E		N	14		-	E	1 +	L.	B
3. coordination of payment	FOX			T	10	Ha	<u>ارم</u>	11		H	n	EP	m	-5
terms and methods of	04.07	08.07		DE	h	TE	N.			ET	14		Ц	1E
payment by the buyer.	2022	2022			II	11-	6				11	ヒン	5	B
Stage 4. Execution of the	08.07	15.07		5	1	AIE				N.	17	0	b/r	
order by the seller.	2022	2022					22	26	· .	VA)	V		TE	Ŋ
1. preparation of goods for	09.07	15.07	E						34			17	11-	0
shipment	2022	2022			3		101	21	-				EL	
2. delivery and transportation	10.07	15.07			37.				E,				-1	Ц
of goods;	2022	2022			ÐM	1	//. \		B	ニノ		TT	EX	N.
3. cargo insurance -	Y NE				12	1	145	1	1	TE	N I	1	Ň	Y.L
registration of the insurance	12.07	15.07			$ \rangle \rangle$	4		E	P		14	HV	1	E
policy;	2022	2022			5.	241			40	DM		-	L	-
4. customs clearance - filling	13.07	15.07		54	11					VI	11	1	ET	Д
out a customs declaration;	2022	2022			5				TE	2	bC	V./	E.	T
16H SCIENT	14.07	25.07		4	FRI	ICh	TIC	DSP	TF	SE		TE	N.	7.
5. issuing a payment invoice.	2022	2022		D	2			5		5	12			NT
Stage 5. Retrospective	25.07	30.05	=1	7.		HI	1.4	~1	Ц	F		ar	VVV	
analisis	2022	2022	11	10	11		T	ニン		by	1A		TT	E

Source: created by author

3.2 Forecast assessment of the effectiveness of the proposed export operation to the USA

It is important to conduct evaluation of proposed measures based on each component of the contract. The price of this product depends primarily on world market prices, the cost of the production, and the terms of delivery [14]. The contract price for IREN kitchen as of the third and fourth quarters of 2022 is calculated in Table 3.2. The quantity of 75 units was used for the calculation on the terms of delivery of EXW in dollars USA.

Information about Products

Name Product	Custom Code	Quantity, un.	Price per unit, EXW	Total price	Production cost per unit	Total cost
IREN kitchen	940340	75	1480	111000	1100	82500
TOD TEY A			USA	USA dollars	HWWFEY	USA
EY ALLEMIL	HHITEY AI	The N	dollars	HOMI	EVALE	dollars

Source: created by the author

A necessary component of any contract is the basic terms of supply. The proposed condition of delivery is CPT [5]. Having determined the basic terms of delivery, we can determine the export price. In the table 3.3 detailed information on export charges is provided. Based on CPT Incoterms, the seller requires to organize such charges: as packaging

Table 3.3

CIENTI Expenses CILIS COM	F‰JC	dollars USA
Packaging (producer price)	0.8%	111000
Load on the vehicle	1,40%	1554
Transportation to port of departure	3,50%	3885
Load on board	1,10%	1221
Carriage charges	11,00%	12210
Insurance	7,20%	7992
Unloading goods at destination port	1,20%	9250000
Export duty and taxes	4,00%	4440
Transportation of goods from a border	3,80%	4218
FOB Price	DPT	122100

Structure of charges, Export price (CPT)

Source: created by the author

Based on the proposed terms of delivery (CPT), the export price is equal to 135642 USA dollars, 1808,56 per unit.

Table 3.4 presents the initial data for calculating the price per unit, based on producer prices of competitors of the company. In accordance with the international

trade practice the offer price is higher (10%). Annual interest - 17% (a loan is granted for 1 year). Each additional month of warranty increases the price by 1.2%.

Table 3.4

	Initial Info of		Compet Materials						
N	Amendments	proposal export operation	Neff Kitchen (Canada)		Veneta Cu	cine (Italy)			
	HOMIGN ATE		fact	Amend, +/-	fact	Amend, +/-			
1	Price per unit (euro)		1870	TEY	1935	TEY P			
2	Amendments	LIE,		E HIR		TOPT			
2.1.	Basic delivery term	FOB	CIF	-336,6	СРТ	-236,07			
2.2.	Form of payment	prepayment	credit	-317,9	prepayment	HO-E			
2.3.	Year of delivery	2022	2022	0	2022	Y Po			
2.4.	Source of information	a contract	a contract		an offer	-193,5			
2.5.	Warranty, months	24	12	269,28	12	278,64			
3	Total Amen	S-ITE)	Z	-385,22	SATE	-150,93			
4	Final Price	TIA DIFF	1484,78	TRUCTU	1784,07	TTEY			

Price analysis of competitors

Source: created by the author

According to the calculation of the price based on the prices of competitors, the optimal price per 1 unit is average between 1831,96 and 2040,36 and equal 1936,16 dollars USA. According to the calculations in table 3.2, the price is 1808,56 dollars USA per unit which is 127,7 dollars USA cheaper.

A prerequisite for the decision to conduct foreign economic activity (FEA) is its effectiveness, which is determined by comparing the achieved economic result with the costs incurred by the company to obtain such a result. At the stage of planning to enter foreign markets, determining the level of efficiency determines the degree of interest of the company to enter specific markets for the purchase or sale of certain goods (services).

The next step is to conduct an economic study and justify the feasibility of the

project. To assess the economic efficiency of the export foreign trade agreement, we

calculate the following indicators:

Profitability, which is calculated by the formula:

PR=TR-TC

where:

TR- total revenue

TC - total costs

Based on the proposed agreement, PR = 135642 - 107142 = 28500\$

If successfully implemented, the project will bring a profit of 28500 dollars USA.

- The next indicator for the calculations is the efficiency of the foreign trade agreement, which shows the ratio of income from the export operation to the cost of it, and thus shows how many dollars of income was generated by 1 dollar costs. Calculation formula:

Eff= TR/TC

Eff = 135642/107142=1,27 \$

Therefore, it is determined that 1 dollar of expenses will generate 1.27 dollars of income, the deal is effective.

 Gross profit margin. It is a metric analyst use to assess a company's financial health by calculating the amount of money left over from product sales after subtracting the cost of goods sold

Gross profit margin= (PR/TR)*100

(3.3)

(3.2)

(28500/111000) *100=26%

Percentage of profit from total revenue is equal to 26. The optimal percentage for

(3.1)

gross profit is from 20 - 30%, the deal is effective.

It is important to consider as many factors as possible to influence the activity, in particular foreign economic activity.

On February 24, 2022, the Russian Federation, with the support of the Republic of Belarus, launched a full-scale invasion of the territory of sovereign, democratic and peaceful Ukraine. These actions of the aggressor countries threaten the values and principles of the entire civilized world and kill hundreds of civilians in our country every day. The war also led to difficulties in operating the entire business environment in Ukraine.

The CMU approved new rules for the export of a number of goods, in accordance with Resolution N_2 259 of March 12, 2022 [18], the CMU included in the list of goods whose exports are subject to quotas and licensing. With regard to timber goods, exports take place in the right mode of peacetime.

Article 13 of the Law of Ukraine "On Currency and Currency Transactions" provides for the right of the NBU to set deadlines for settlements on transactions of export and import of goods. On February 24, 2022, the Board of the National Bank of Ukraine (NBU) issued Resolution № 18 "On the operation of the banking system during martial law" [19] (last amended on April 4, 2022).

Such changes of April 4, 2022 provided for a change in the deadlines for payments for export and import of goods. Thus, starting from April 5, 2022, the deadline for settlements of 90 calendar days applies to all export-import operations. This is a significant reduction in time compared to the 365-day peacetime rules, and aims to ensure the stability of the system to prevent capital outflows and prevent macroeconomic imbalances.

Exports of goods from Ukraine are limited by logistics. Russian troops have blocked Ukrainian ports in the Azov and Black Seas. At the same time, road and rail infrastructure can transport limited volumes of goods to Ukraine in the EU, including through the mass evacuation of Ukrainians and checkpoints. The railway was overloaded with evacuation trains. In the absence of a new large-scale escalation, the export logistics situation should improve in June. As roads and rail transport become more accessible for export. However, the cost and duration of logistics will be significantly higher than last year.

Separately, the business should keep in mind the likelihood of applying to the goods with which it deals in its foreign economic activity, special rules for martial law in addition to those already mentioned above. As practice shows, the regulation of foreign economic activity is currently carried out quite dynamically to ensure a common victory. The economic front is our battlefield. That is why the Office for Entrepreneurship and Export Development has launched an operational platform with up-to-date information for Ukrainian exporters who are ready to supply their products abroad during the war.

The project does not require significant initial investment to run, as serial production is already established at the manufacturer. The total cost of the project (\$ 107142) is evenly distributed throughout the project. Revenue from the implementation (28500 dollars USA) is protected by a letter of credit.

Summing up the results of the analysis of the effectiveness of the foreign trade agreement, we can say that it is effective in all respects.

CONCLUSION

During the work on the Final Qualifying Paper, we investigated the general indicators of activity of MERX INTERIO LLC, its products and potential customers to expand the boundaries of cooperation with them. It was determined that the most promising will be to expand the presence of the company's products on the USA market. The company already has experience of cooperation and established ties with the United States, which facilitates the organization of operations. A project is proposed on the basis of which MERX INTERO LLC concludes an agreement for the export of wooden furniture, namely a "IREN kitchen" in the amount of 75 units.

The basic condition of delivery is CPT (Carriage paid to). In many cases, it is more profitable for an exporting company to work on more loyal terms, especially, based on the current situation in Ukraine. The terms of the CPT are considered to be more favorable for the exporter, as products can be transported by any mode of transport as exports of goods from Ukraine are limited by logistics now. The exporter controls the entire logistics chain of his goods until they arrive at the agreed point of unloading without assuming too many risks.

Having determined the basic terms of delivery, we determined the price and various commissions for these products. The total cost of the project will be 107142 USD, total revenue is expected to amount 135642 USD.

The next step of the study was to substantiate the feasibility of the project. During the study, the following indicators were analyzed:

the level of effectiveness of the agreement;

indicator of the overall effect of the project;

Calculating the effect of foreign trade agreement, we determined that the total effect will be 28500 USD of profit. Calculating the efficiency of the foreign trade agreement, which shows the ratio of income from the export operation to the cost of it.

We obtained the following indicators: 1.27 dollars of income is generated for 1 dollar of expenses, so we can conclude that the deal is effective.

The profitability index of the project was 26, such a significant figure due to the

lack of need for significant financial investment for project launch.

The project does not require significant initial investment to run, as serial production is already established at the manufacturer. The project is efficient from the very beginning of its implementation, taking into account features of payment and low need for initial investment.

When researching a project, it is impossible not to pay attention to the risks that may affect its implementation.

On February 24, 2022, the Russian Federation, with the support of the Republic of Belarus, launched a full-scale invasion of the territory of sovereign, democratic and peaceful Ukraine. These actions of the aggressor countries threaten the values and principles of the entire civilized world and kill hundreds of civilians in our country every day. The war also led to difficulties in operating the entire business environment in Ukraine. The proposed project for MERX INTERIO LLC was created taking into account the current situation.

As practice shows, the regulation of foreign economic activity is currently carried out quite dynamically to ensure a common victory. The Ukrainian furniture industry has the opportunity to take an honorable place in the world market with successful foreign economic activity.

REFERENCES

1. Bondar V.Yu., Dunskaya AR Peculiarities of forming an effective mechanism for managing foreign economic activity at the enterprise / Modern approaches to enterprise management: Proceedings of the V All-Ukrainian scientific-practical conference with international participation, April 24, 2015 - P. 262-265

2. Customs Code of Ukraine. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17

3. Dunskaya AR, Zavalna OS/The main directions of increase efficiency of foreign economic activity of enterprises // Formation of competitive national economy: world experience and domestic realities [text]: materials of the international scientific-practical conference (Kherson, April 19-20, 2015) - Kherson: Helvetica Publishing House, 2015 - P. 47-48.

4. Furniture of Ukraine business expo. URL: https://www.fube.com.ua/

5. International chamber of commerce. Incoterms 2020. URL: https://iccwbo.org/resources-for-business/incoterms-rules/incoterms-2020/

6. Furniture market in the USA. URL: <u>https://www.euromonitor.com/search?term=furniture+in+usa</u>

7.Furnitureworldmarket.URLhttps://www.statista.com/search/?q=furniture%20market

8. Karpenko MO, Zakharchenko OV Improving the organization of foreign economic activity at the enterprise. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2010_26/Zacharchenko.pdf

9. Kozak Yu.G. Foreign economic activity: enterprise region: monograph / Yu.G. Kozak, NV Prytula, OA Yermakova and others. - Kyiv: Center for Educational Literature, 2018. - 292 p.

10. Kononenko OS, Dunskaya AR Forms of organizational support of export activity of industrial enterprises of Ukraine // Actual problems of economy and management: Coll. Science. work. - Kyiv: NTUU "KPI", 2014. - Issue. 8. - Journal access mode: http://probl-economy.kpi.ua/node/399

11. Law of Ukraine, on currency and currency transactions: (Document 2473-

VIII, dated June 21, 2018). URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19.

12. Law of Ukraine of April 16, 1991 under № 959-XII, on Foreign Economic Activity

13. Mazaraki A.A., Melnyk T.M., Dyachenko O.V. and etc. - Kyiv: Kyiv. Foreign economic activity of the enterprise: a textbook /KNUTE, 2019.– 652 p

14. Mazaraki A.A., Melnyk T.M., Kudyrko L.P./International economic relations: a textbook - Kyiv: KNUTE, 2017. - 232-238 p.

15. Merezhko N.V., Kaluga N.V., Karavaev T.V. /Commodity nomenclature of foreign economic activity: textbook - Kyiv: KNUTE, 2019. - p. 8-15 - (Customs Series).

16. Merx Brand . URL: <u>https://www.merx.ua/ua/</u>

17.MerxInterioLLCdata.URL:https://youcontrol.com.ua/contractor/?id=6178744&tb=file

18. Resolution of the Cabinet of Ministers of May 7, 2022 №549.The export licensing. URL: <u>https://www.kmu.gov.ua/npas/pro-vnesennya-zmin-u-dodatki-1-i-5-do-postanovi -cabinet-minister-ukrayini-vid-29-grudnya-2021-r-t70522</u>

19. Resolution of February 24, 2022 N 18, on the work of the banking system during martial law. URL: <u>https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0018500-22#Text</u>

20. State Statistics Service of Ukraine, URL: http://www.ukrstat.gov.ua

21. Trade statistics for international business development. URL: <u>https://www.trademap.org/Index.aspx</u>

22. Wood Products Global Market Report 2022. URL: https://www.thebusinessresearchcompany.com/report/wood-products-global-marketreport

APPENDIXES

РЖАВНИЙ Appendix A

ЕКОНОМІЧНИЙ ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МЕРКС IHTEPIO"

Код ЄДРПОУ 38797324

Фінансово-майновий стан за 2020 рік*

Актив МІЧНИ

Необоротні активи	Код	На початок року, тис лрн.	Накінець року, тис лрн.
Нематеріальні активи		385 BH	325 M
первісна вартість	1001	629	629 HO-E
накопичена амортизація	1002	244 OB	304 ATEY
Незавершені капітальні інвестиції	1005	255 EY F	562 HHMV
Основні засоби	1010	5 425 OH	4 362 TEY H
О первісна вартість	TOTAL STATE	RUCTUOSA	10713 CV
SHOC M Y TTEY PUMM	T 1012	5 306	6351 HHI
нестицина нерухомість рукавит Е	1015 HOM	EYATE	DYKAEY A
Довгострокові біологічні активи ДТЕЛЬН	1020 ATEY A	POCHTE DITE	PLOBE
Довгострокові фінансові інвестиції:	JUN YHIDE	YATEHNNT	DIEY ATE
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030 TEY HEF	NTEY ATEY	EKOHON
інші фінансові інвестиції	CI035 ATE	OBENDI	TOEY HIBE
Довгострокова дебіторська заборговансть	1040 NM TOT	EYAMIYH	OTEY ATE
Відотрочені податкові активи	1045 DTEY E	(OHOTEY	O TET REP
ний необоротні активи ЛТЕ ТЕУ Д	BE090 BHO	INTEN FEPCV	EY ATEY
VELORO ATE TOPIC	TIOPS HIHNY	6065 ATEYA	5 249 M

TEY ALLINN YMTEY ALLINN	THEY A	MUHNVITEY P	BHUN
Оборотні активи ПЕРЖАР ДТЕ	Kog OHO	На початок року, тис лрн.	На кінець року, тис.грн.
EY ATE BARAGUTE TEY ATE BENDH	TETTO ATE	EPC162 536 DTEY	184 845 END
НВ Поточні біологічні активи	IN DIE OIE	EY OHNN TOH	TEY ATEMI
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	D1125 DET DEP	30 423 DTE	E13 849
Дебіторська заборгованість за розрахунка	MUE	PROBE AT	IN YHIBER
за виданими авансами	1130	TE 3 628 MIYHV	4430
А СНОВ Бюджетом А СТАР	1135	EKOMEY BIE	E4 089
у тому чиспі з податку на прибуток	1136	2	Y2 ATOPTO
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	21 BH	27 EY ATE
Поточні фінансові інвестиції	1160	2 EV	BHO-EN
			ETEX-

BEPCHTE	Проші та їх еквіваленти	1165	1598 VOB	6 976 ATENYHIB
TEY ATES	Витрати майбутніх періодів	1170	O EYF	DIMINIAN ATEY A
EPXKABITEY	Інші оборотні активи	1190	1 623	Y 3 902 TET AET
TEYAD	YCLORO D'SCIENTIA DIFFI	C1195 IS SED FR	U199 865 UOSA	3 218 118 TEV TOP
OPTOEY	WHINN THEY BEINN T	TTEY AMI	HHNN D	TEY BHUNN DI
TEY THOM	Нео боротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200 HON	EY A THE	POTEY ALLO-

DISCIENTIA DI	FFIC195IS S	FRU199 865 UOSA	B 218 118 E	TOP
DEOBEN LITE, IN YET IN THE D				NIC
OF TTEY TUHNY TTEY SHA	VI , ATEX	MHHTEY	HABH	TEY H
Нео боротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	TEY 1200	OWEVAIL	EPON EY P	10-
EKON TTEY H	HO-ERO	V DILLATET P	V ALLET	16HU
Фінансово-майновий стан	1300	BEP 205 930	223 367	VATE

FKOHOM	вибуття	ATES EKOHO	DIEY HET	ALF ATE
O-LITEY HI	Фінансово-майновий стан	IDHE 1300 DTE	EP 205 930	223 367
EYHIBE				
ANNY ATES				
Д ДЕРЖ	acus LHO-EKOTEY			
TE TEY ALL	BENDITEY ALL	BEPUTEY ALL	Proberey	ATEXH
YH TOPIC	Власний калітал	EY H KON I AVA	На початок року, тис	ПОН. На кінець роз

EBNOYTR	10-EKO	DIE NTET H	V DIE ENDHU
Фінаноово-майновий стан	DHE 1300 TE	BEP 205 930 DTE	223 367 BE TEY AT
V ATEV D-EKON			
BENDY ATEN	BEPLY AT	DE OBE EV AT	YHIBER DIT
вибуття Фінанозво-майновий стан Пасив Власний калітал Зареєстрований (пайовіяй) калітал	EYAKOANNT	205 930 ЕРО 930 На початок року, тис.грн. 29 021	Накінець року, тис.грн.
Зарестрований (пайовий) калітал	KAPITEY	ENOMONEY F	TEPANEY
KO ATENTAT LL	TENN	-E 29 021	TENDE
Калітал у дооцінках	ATE HO BE1405	Y A OHIBEPCH	EN ATEVATOR
Капітал у дооцінках Додатковий капітал	1405 0B 1405 1410	Y A OHIBEPCH	EN ATEVATEVA
виюуття Фінаноово-майновий стан Пасив Власний капітал Зареєстрований (лайовий) капітал Капітал у дооцінках Додатковий капітал Резервний капітал	1405 1410 1415	Y A O Y H O Y H O H BEPCH M Y H O TEY H TEO H E P H A E P H A E P H A I E P C H	EO/A TOPTOB 30 A TOPTOB 30 A TOPTOB 40 A TEVATEVA 40 A TEVATEVA 40 A TEVATEVA
Фінансово-майновий стан Пасив Власний калітал Зареєстрований (пайовий) калітал Калітал у дооцінках Додатковий калітал Резервний калітал	1405 1410 1415	Y A O Y A O H BEPCH M O A TEY AT A TEO A TEY AT TEO A TEY AT A TEY A TEO A TEY A TEY A TEY	E OF A TOPTOB 3 0 M TOPTOB 3 0 M TEY ATEY 4 0 HO-EKOHO E DHO-EKOHO
Калітал у дооцінках	1410 1410 1415 1415 1416 1415	Y A O HIBEPCH VHIBEPCH HIEV AT ATEV ATEY ATE TEV ATEY TEV ATEY TEV ATEY TEV ATEY TEV ATEY TEV ATEY TEV ATEY TEV ATEY TEV ATEY	E V ATEXATE

				EVENCET 48
				BEPU DIEY 48
OBL.	TE YHIDEY ATEMN	TOP ATE	HUHMM STEY	DIE BHINN
	Неразподілений прибутак (непокритий збиток)	1420 HON	196 ALEY ALE	P319 AD ATEY
	Неопланений калітал	1425 TEY	ONTETH	PERBHC
		1430 HIBE	ONTEVATO	Probley
AYMEY	ATE TOPTEY ATE	INN STE	29217 HUM	28 702 HOMIY
	ABUTEY ALL HOMIE	1495 TEY A	TEY ATES	-EKOTEY AT
TALI	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	KOR DIEY	На початок року, тис.лрн.	На кінець року, тис. грн. ЕРС
ATENTE	BETER	I CONTRACTOR	Plain and party, instant.	NA DIFEY
MTOP	Відстрочені податкові зобов'язання	1500	10 HOMIUM	DIEDKAR
	Довгострокові кредити банків	1510	FORTEY ATE	BET AEP ATE
	Інші довгострокові зобов'язвння	1515	o Post	ey ATE PTOP
	Довгострохові забезпечення	1520	0	WIN TOFFEY
		FQEF	B Star B	TITEY HING
TEY HI.	Цільове фінансування	1525	PERTE	ENDHOLEY A
	YCHOTOEY HIS	1595		TEY ANY
TITEY	TOP		WY LEY	MUHNITE
ABHW	Поточні зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.прн.	Накінець року; тис лрн.
	Короткострожові кредити банків	1600	IN THE REAL	E PCVIE AT
OBELLE	Поточна кредиторська заборгованість за:			BEY ATENINT
	довгостроковим и зобов'язаннями	1610 ATELON	NUHVITEY F	BYKABHNITE
	EV A TEP TEV ATE	EKON	TEY HITET A	EPHTEYH
	товари, роботи, послуги	1615 DIEY F	16 345 P	E15 097 BEILE
	розрахунками з бюджетом	1620 YHID	IN ATENNY	TIEY ATES
		IN JEV HI	BEI	111- ONI
NYHIDE	у тому числі з податку на прибуток	1621 E	POXAL TITE	· KOHO IT
EY ATE	TTEY A EKON TTE	Y HI TET DE	INTEY H	0 EKOHOLAT
EY ATE	у тому числі з податку на прибуток розрахунками зі страхування	1625 MTET DE	122 TEX HI TOBENDHO	139-Y ATEY AT
T AFPX	TTEY A EKON TTE	1625 1630 1630	INTEY H	0 139 595 595 139 139 139 139 139 139 139 139
	розрахунками зі страхування	1625 MTET DE	122 TEX HI TOBENDHO	TEYHIBE
	розрахунками зі страхування розрахунками з оплати праці	1625 1630 1630	122 TEX HI TOBENDHO	595 NYHIBE TEY ATEY A
	розрахунками зі страхування розрахунками з оплати праці Поточні забезпечення Доходи майбутніх періодів	1625 1630 1660 1665		595 NYHIBE TEY ATEY A
	розрахунками зі страхування розрахунками з оплати праці Поточні забезпечення Доходи майбутніх періодів Інші поточні зобов'язання	1625 1630 1660 1665	122 496 0 0 149 277 149 277	595 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0
	розрахунками зі страхування розрахунками з оплати праці Поточні забезпечення Доходи майбутніх періодів	1625 1630 1660 1665		0 EY ATEY 0 EY ATEY 0 EY ATEY 0 TEY 0 TEY 0 TEY 1 0 TEY 1 0 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1
	розрахунками зі страхування розрахунками з оплати праці Поточні забезпечення Доходи майбутніх періодів Інші поточні зобов'язання	1625 1630 1660 1665	122 496 0 0 149 277 149 277	595 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0

	O-EKOTEV ATE THEY ATE BENCHTEY ATE PCHTEY 49	TE
	Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, 1700 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	
EKOHUTE	Фінансово-майновий стан	TE

Фінансово-майновий стан	1900 ATE	EPC 205 930 ATEY	223 367 E
формація про фінансові результати	і за 2020 рік*		
Фінансові результати	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	126 484	171 834
Чисті зароблені страхові премії	2010	O VIOI BOOK	OT NO
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	105 052	134 591
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	Snº SOBE	John T
Валовий:		NY EY A	MIGHN
прибуток	2090	21 432 OHO	37 243 E
SCIENTIA	PICILIS SPI	FRUCTUOSAB	EPCMI
нші операційні доходи	T 2120 EY P	13 475 AT	E 33 566
Адміністративні витрати	2130 OHO	S 828 A FET AEF	8 613 EV
Витрати на збут	TEZINH	BEP 16 459	OPIO
нші операційні витрати	HV2180	TEY 13 243 HMM	34 261
Фінансовий результат від операційної дія	TELF	EF ATEY ANO	EKUTTE
ENDWEYTON BHOTEY ATEY AND	PC2190	DFOD FEY H	E 12 198
JOHNEY HUHNNY ATEY	2195 ABHANTEY	DRE 623 ATEX A	TEYA
Дохідаід участі в каліталі	2200 TEV 12200 DHO	EKOOHOTEYL	ETAE
The second secon	BETTE	AT 136 BEPCH	EY43 DTE
	2240	MM 38 ATEY AT	HI66
Фінансові витрати	2250 EY	ATE AEPATE	12 855
TEY ATEY AND ATEY AT	TEY A BEPC		TEY AT

					50
	Втрати від участі в каліталі	2255 E	MINHMIN	EYABHM	
	HUIBHTPATH TEPKAL	2270 KO	DI Das EV LI	DEP/ DITEY D	
	CUTE EV ATERDH	OFF AT	EPCMTE	TEY HOBENI	
	Фінансовий результат до оподаткування:	TEYH	IBE DIEY	TOPIOLATE	
	HIDDAYTOK N TEY ANY	2290	ATESOBHNIV	EY ATESHO	
	STUTON TEY HINOHOM	2295	EP 482	HO454 EROTEY	
THE AT	Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	EY LABER	TT-142 HIBE	P
	Прибуток (збиток) від прилиненої діяльності після	2305	TOPIC	HUNYFILL	
	оподаткування		ATEHOM	TEV ATESPY	
	Чистий фінансовий результат:				
	прибуток	2350	FEY OUB	A ATED	
	збиток.	2355	515		
			F		
	TEY A BEILLEY E			OBE ATE	
	Сухупний дохід	Код	За поточний рік, тис.	грн. За попередній рік, тис.грн.	
ABHMM	Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	S LO	OHO DIEY	11
	Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405		SABEPCHTE	
	TEY D SCIENTIA DIFI	2410	SED FRUCTUC		
	Накопичені курсові різниці	TTEY	10MIUHINTE	YATEABHN	
	Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415 EKO	TITEY HI	AEOPHABHIN	
	Ниций сукупний дохід. ЕУ АТЕЛЬН	2445	FOCMIL	TTEY HOBE	fin
	EV ALEDROBE, M	FE	ATEN ATEN	TOP' IT	モン
	DHU TTEY FOM	2450 TEY		TEYALEKOHO	
	Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455 ET			
	Інший сукулний докід після оподаткування		TE' DE'	TTE ' IR	
		PTE 7 2465	OPIODIATE VATESIS ATE O-EKOHOM O-EKOHOM	Y ATO YHIB	
				EY ATEY A	
				PCVITET HEY	
	E POCVI NTE	BENDI	TEY ALLBE		797
	Елементи операциних витрат	Код	За поточний рік, тис.		TE
MICHNN .		HOMIS			
	AEPHABHUEY ATEY AEPHABHUEY ATEY EY ATEY ATEY ATEY EY ATEOBENDHO-EKC TOPTOBENDHO-EKC TOPTOBENDHO-EKC				

TEYBHNN	ITTEY MINITEY	HAKAP	TTEY HINOH	OTEY HITE
				EV ATEV AT AE
				BEPCHEY 51
		TOPIC		ATEY HAN TO
	Матеріальні затрати	2500	87 080	130 449 BHATEY F
	Витрати на оплату праці	2505	87 080 16 897	22 008 ETBHO-
Y ATEY HIBEP	Бідрах уванної на соціальні заходи	LIZON	IDE, THE , TO	Prop TTE, H
	AMODTUSSILIAN TOTEY AND HIT	2515	1298 1298	D1623 HOMITE
	нші операційні витрати	2520	EP/14280 H	THE DCV
TET DEP DT	Pason DHUL ATE BEPC	2550	E 123 349	160 345 HIBE D
EY HOPTOT			TOP 123 349 TEV ATEV A DATEV AMILYH	
	Разом Розрахунок показників прибутковості акцій		EVEL TOPT123 349 TEV ATEV A ATEV ATEV ATEV ATEN TEV ATEV ATEV ATEV ATEV ATEV ATEV ATEV	160 345 HIBERTEY D HEY DEPHABE
ITEY DEKO	Розрахунок показників прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік,

EY ATEY A HIBEPC	2550	OPT 123 349 DTEY ATEY A	160 345
Розражунок показників прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік
HIBEST		EXHIBIT OF	ETVC.PH. TO
Середньорічна кількість простих акцій Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2600	B C C C C C C C C C C C C C C C C C C C	DIEYS
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцио	2610	S a POP	BENDHU
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	No EY	MIYHI
Дивіденди на одну просту акцію	2650		EN ATEN

PROBENDHO-EKUHUMITI' ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МЕРКС ІНТЕРІО" Код ЄДРПОУ 38797324 Фінансово-майновий стан за 2019 рік*

HIBEPCUTET ALERMADI

орговельно-еконон

НИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ТЕТ ДЕРЖАВНИЙ ТО

ATEY ATEY ATEY HIEV HI

Фінансово-майновий стан за 2019 рі	H VIII	ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МЕРКС ІНТЕРІО" код ЄДРПОУ 38797324						
	K* ATE YH							
AKTUB DHOLEY ATE		TOPTOBE	ATENYHIF					
Необоротні активи	Код	На лочаток року, тис.лрн.	На кінець року, тис грн.					
Нематеріальні активи	1000	460 - 470	380 - 390					
первісна вартість	1001	620-630	620 - 630					
накопичена амортизація	1002	160 - 170	240 - 250					
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 500 - 1 600	250 - 260					
Основні засоби	1010	4 600 - 4 700	5 400 - 5 500					
первісна вартість	1011.	8 400 - 8 500	10 000 - 11 000					
Знос	1012	3 700 - 3 800	5 300 - 5 400 E					
Інвестиційна нерухомість	1015	- o Harris	DEPCW					
Довгострокові біологічні активи	IFFICILIS 1020	SED RUCTUOS	OTEY AT					
Довгострокові фінансові інвестиції:	TIDED PTEY	HBEPCHTEY	ATEYAB					
які обпіковуються за методом участі в	1030	EY HO CUTE	EY ALL					
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств Інші фінансові інвестиції	ATEYA	HIBEPCATE HIBEPCATEY A ATEOY ATEY ATEOMABHINA DEPOMABHINA DEPOMABHINA	TEY HID					
Y HINN TEV ATE	1035	ATEOXABHNI	Y HI -H					
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040 TEV	DEMONTEY AN	O-EKOT					
Відстрочені податкові активи	EP 1045	TEYOBEND	DIEYHI					
По необоротні активи	Y 1090	TOFO ATES	HMM					
Довгострокова дебіторська заборгованість Відстрочені податкові активи інші необоротні активи Усього Усього	KA 1095		0 6 000 - 6 100					

ITEY YHIBEY ITEY	NTOPI-	ATEY, HNN Y	TEYM
Оборотні активи Д. Д. В. К. А. В. Н.	Е Код	На початок року, тис лрн.	Накінець року, тис.грн.
Banacu TETALEVATEVA	H 1100-EKU	TE 130 000 - 140 000	160 000 - 170 000
Поточні біологічні активи ОРГОВЕ	FIIIO TYP	IIBEN ATEYA	TOPFODI
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125 TEY	15 000 - 16 000	30 000 - 31 000
Дебіторська заборгованість за розрахункам	NTET	TEY ATE BEND	HU LITE
О за виданими авансами	1130	7 100 - 7 200 TE	3 600 - 3 700
з бюджетом	1135	750 - 760	30-35 DEP
у тому числі з лодатку на прибуток	1136	EV ATE	to 10 LTE
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	110-120	20-25
Поточні фінансові інвестиції	1160	до 10	AD 10 TEY
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 400 - 1 500	1 500 - 1 600
Витрати майбутніх періодів	1170 D	10-15	VATEVAN
Інші оборотні активи	1190	2 500 - 2 600	1 600 - 1 700
Усього	1195	160 000 - 170 000	190 000 - 200 000

Витрати майбутніх періодів	1170	10 - 15	VATENH
Інші оборотні активи	1190	2 500 - 2 600	1 600 - 1 700
YCLOTO EKO	1195	160 000 - 170 000	190 000 - 200 000
SCIENTIA	FFICILIS SET	FRUCTUOS	AIBEPOT
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	M1200 MIEY P	MIGHNNE	ATEXAB
Фінансово-майновий стан ЕРЖЕУД	1300 EKOHU	170 000 - 180 000	200 000 - 210 000
RACHEN ATEY ALLOW	EY ATET A	EPM EY AT	HO-EKOP
Власний капіталі НОТЕУН	EROACHIEVATE	На початок року, тис лрн.	На кнець року, тис грн.
Заресстрований (пайовий) каптал	1400 JUN T	29 000 - 30 000	29 000 - 30 000
Капітал у дооцінках	KA405 DTEY	EKOHOMI	E' ALL AL
Додатковий капітал	Д 1410 1410	OTTEVA	GUIL AT
Резервний капітал	1415-EY ATE	NON YHIDEY	BHMM
	OHOMUH	NON YHIDEY ATEY ATEY ATEY DEP	KABHUN KABHUN
Resordential ATEX ATEX EXAMPLES ATEX AEPXABLES ATEX AEPXABLES ATEX AEPTES ATEX BHO-EP	OHOMIUH OHOMIUH OHOMIUH TEY ATEY	MON YHIEL	KABHMM KABHMM TEY ATE BENDHC
Peopanya kaninan EV ATEVATOPT AEPKABHVATEVATE AEPKABHVATEVATE TEVATEVATEVATEVA TEVATEVATEVATEVA	CHOMIUH COHOMIEY TEY ATEY TEY ATEY TEY ATEY	MON YHIDE ATEY ATEY MTET AEP MTET AEP TEY ATEY A TEY ATEY A	KABHWM KABHWM TEY ATE OBENDHO OBENDHO

EYBHV	TTENOMIUMTE	YHNKAB	DITEY H	OHO DIEY H' DE
				ATE PCVTE 54
	Нерозподілений прибуток (непокритий эбиток)	1420 DTEY	790-800 YH	190-200 ABHVIEY
	Неотіпанения капітал	1425 O-EKO	EV ATET	DEV ATEY HO
	Вилучений капітал	1430 TEYHI	BEPCHTEY	TOPTOBEJ A
	YOLOTO HUN TOP ATE	1495 P	29 000 - 30 000	29 000 - 30 000
EY H	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	EY ALET AF	PM	HO-ERO AL
ET A	BENDHU ATE	PCV	На початок року, тис.лрн.	Ha kineus poky two.rph.
	Відстрочені податкові зобов'язання Довгострокові кредити банків	1500	DITEY ALL	HHHVITEY ALLABI
	цовгострокові кредити і ранкав	1510	63 000 - 64 000	TEY A REPARTE
	Арвгострокові забезпечення	1520	0	EV ATEY POPTOB
	Цільове фінансування	1525	ō	BHNNT ATEY
DMIMIN	YCLORO TEPHAN	1595	63 000 - 64 000	· EV ATE O-EKO
ATECHT	ET HEY AT OC		5,5	OBEILD ATEY H
EV ATE	Поточні зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.лрн.	На кінець року, тис лрн.
KABHV	Короткострокові кредит и банків	1600	• FERE	DHOW ATEY A
	Поточна кредиторська заборгованість за:			SA BEPCHEY AT
	довгостроковими зобов'язаннями	1610 TOPEY	S SIAM	O DIEY AHMMT
	товари, роботи, послуги	1615 ALLAND	11 000 - 12 000	-16 000 - 17 000 XAB ATEY
	розрахунками з бюджетом	1620 О-ЕГ ЛТЕ	90-95 CVTE	100-110EY HOBENDI
	у тому числі з податку на прибуток	1621 TESNYY	TEY ATES	MA TOFTEY ATEST
TEY AT	розрахунками зі страхування	1625 DTEY	110-120 XAB	120-F130 AKOHOMITE
ET DEP	розрахунками з оплати праці	1630 EPCVTE	430 - 440 DEP	490-500 ATEY ATE
ATEYA	Поточні забезлечення	1660 ATEY A	POPTOL ATE	WHINN YHIDEY A
	Доход и майбутніх періодів	1665 BHVITE	· ALLEHON	EY ATEY AEPKAE
TEYMO	неші поточні зобов'язання	1690 FEY H	56 000 - 57 000	140 000 - 150 000
	VOLDORO HIBEPUTEY ALL	1695 BEN AT	81 000 - 82 000	170 000 - 180 000
ITE'	IN TO THE LIHR	ITE,	DHWN IT	EY AMILIANTEY

			SEPCHIEV 55
Зобов'язання, пов'язані з необоротними ак утримуваними для продажу, та групами ви		MOUHNINEY ATEY	KABHMU AT KABHMU ATEY AT
Фінанорво-майновий стан	BENDH 900 ATE	170 000 - 180 000 EP 170 000 - 180 000 EV 17 2	00 000 - 210 000

Þi	нан	008	0-	майн	108	ий	стан

EY ATEY AT

	Фінансово-майновий стан	I 1900	BEP 170 000 - 180 000	200 000 - 210 000
LITE	ABHING ATEY AOMIL	TTEYL		
EPIHO	рормація про фінансові результати	за 2019 рік*		
	Фінансові результати ЕУ А ЦВЕР	Код	ОР За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік,
	TTEY HUNNY TTEY		ATEY HIMIY	H mid.rph.
	Чистий дохід від peanisaції продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	170 000 - 180 000	190 000 - 200 000
	Чисті зароблені страхові премії	2010	EVOLBED	ey ATEY
	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	130 000 - 140 000	150 000 - 160 000
	Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	EY ATE HO-F
	Валовий:			BE TEY ATE
	прибуток	2090	37 000 - 38 000	45 000 - 46 000
	Y STATION ELON PLANEY	2095	E Po	TEY ATE
		FFI220ILIS S	ED F33 000-34 000 UOSA	55 000 - 56 000 - E
	Адміністративні витрати	2130 TEY	8 600 - 8 700	9 700 - 9 800 BHV
	Витрати на збут	E2150 KOF	15 000 - 16 000	16 000 - 17 000
	нші операційні витрати	2180	BE34 000-35 000	46 000 - 47 000 B
	Фінансовий результат від операційної діял			
	AND TEY ATEX HOM	2190	DEP12 000 - 13 000	27 000 - 28 000
	ESTIMATED HO-ENTEY H	EP 2195	TEYOBENDE	D'EY HIBE
	Дохід від участі в каліталі	2200	TOPICEY ATEY	HONN ATE
	інші фінансові доходи	KA2220 DTE	40-45-0 E	У 35-40 ДЕР ТДЕР
	hui doxoda	2240	160-170 EP	C 280-290 ATEY
	Фінанораї витрати	2250	12 000 - 13 000	26 000 - 27 000
		COHO TEY ATE TEY HIBEP		TEY HIGHO-F
	TEY A BENDITEY A		ATEY AN OPTO	

Y ATEY HOMIUH ATEY	EPXKA	BHITEY HIKO	HOMEYH	Ţ
				56
Втрати від участі в капіталі	2255	HOMINEY ATE	EPXKABITE	
Увщівіктрати ПЕГАТЕУНІ	2270	TEY DAO 10 TET H	35-40 BEND	
Фінансовий результат до оподаткування:	ATE, Y	HIBEN ATEVANT	OPPOD ATEY	
BH EV BTEV MILLI	2290 E	AT BHUNTE	1200-1300 EKOHOM	
STATE HO-EKOHTE	2295	450 - 460 FEV A 50 - 460	O-L'ATEY	
Витрати (дожд) з податку на прибуток	2300	000-150140 000-1150140	-250240 HBL	
Прибуток (збиток) від прилиненої діяльності після оподаткування	2305	AT HOMIN	TEY ATEPHA	
Чистий фінансовий результат:		EKOTEY A	DET HEY H	
прибуток	2350	ALE OF HE	1.000-1100 TOPT	
STATION E TO THE STATE	2355	590 - 600	BHOWN ATEY ATE	
Сукупний дохід В	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік,	
TOP PYTANS		S S E	тислрн. ЦЧНИ	
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	10	EV AILET	
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405 FICILIS	SED FRUCTUOSA	BEPUTEY	
Накопичені курсові різниці	2410 2410	Y DA MILHNY	DOTE BHWW	
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415 0-EK	EV ATEVATET R	LEP ATEY AN	
Биций сукупний дахід ЕУН ВЕЛЬГ	2445	HIBE DIEY A	TOPTOBL	
нщий сукупний дохід до оподаткування	2450	ATENABHIN	Y DITEY HOM	
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	T AEPONEY AN	O-EKUTEY I	
нший сукупний докід після оподатування	2460	ATEPOBEID	HOE YHIBEN	
Сукупний дохід	2465	EV AT -600590	Н 1000-1100	
ITES EPCVILLEY F	BEIID	TEY ALLEP	TTEY ATOP	
Елементи операційних витрат	Kog	За поточний рік, тис грн.	За попередній рік, тис.трн.	
TEV A TOPFOBELLEY ATEVAN			ATEYANN	

EY ATEY HOMIUH	EYHINAB	ATEY A EKOH	EV ATEY A
			BEPCHTE 57
Матеріальні затрати	HO2500-11	130 000 - 140 000	140 000 - 150 000
Витрати, на оплату праци	2505 HI	BE 22 000 - 23 000	22 000 - 23 000 E
Відрахування на соціальні заходи	14H 2510 EY F	4 800 - 4 900	D5 000 - 5 100
Амортизація	TE 2515 T A	1 600-1 700 BH	1700-1800 EPC
інші операційні витрати	2520 2520	TOP 1 300-1 400 EY P	1900-2000
Pason MIYHMM ATEY ATE	2550	160 000 - 170 000 TE	180 000 - 190 000
Розражунок показників прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік,
			TIE' EKC

ABBS		ONHIEROPIC
Розрахунох похазників прибутковості акцій		За поточний рік, тис.грн. За попередній рік, тис.грн.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	За поточний рік, тис.грн. За попередній рік, тис.грн.
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	POBEND ATEY EV ATEY ATEY HOMIGHANN BHOMIGHAN
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	E MIN TT
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	TO TELES TO TEL
Дивіденди на одну просту акцію	FICILIS SI	D ALANN S TTEY ATES

За попередній рік.

ργοβελβηο-εκυησιών ATEY A KODE ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МЕРКС

Y ATEY ATEY ATEY ATEY Фінансово-майновий стан за 2018 рік* льно-економічн ITET DEPXABL

EY ATEY ATEY

EKOHOMI

Фінансово-майновий стан за 2018 р	K*NN YFATE		
Y ALBENDHOUTEY ATE, BEPC			
PROAKTUBY ATEYN YHIE		TEY ANUHN	TEY A
Необоротні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, т
Е Нематеріальна активи	1000	80 - 85	460 - 470
первісна вартість	1001	170 - 180	620 - 630
накопичена амортизація	1002	90-95 90-95	ATE 160-170 - E
TET DEP TTE OF	RIF		ENDHO
Незавершені капітальні інвестиції	1005	2 200 - 2 300	1 500 - 1 600
Основні засоби	1010	4 500 - 4 600	4 600 - 4 700
первісна вартість	1011	6 600 - 6 700	8 400 - 8 500
ENDH SHOC D'SCIENTIA DIF	FICI 1012 SED	FRU 2 100 - 2 200 SA	3 700 - 3 800
ЕУ Неестицийна нерухомість ЕУ ВНИЙ	1015EY A	MIGHTEY A	KABHV
Довгострокові біологічні активи	0-E1020.0HU	ITE TET AE	PITEY
Довгострокові фінансові інвестиції:	TEY ATE	EPCNIEY ATE	OPTOBE
довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в	HV 1030	EYAILANNT	DIEY DI
капіталі інших підприємств		PHEN ATEN	
інші фінансові інвестиції	DCV1035	BENDHO	EYOATE
Довгострокова дебіторська заборгованість	DT 1040 1 TO	PROPIES	NNOTTE
Відстроченії податкові активи ТЕУ	AB 1045 TEY F	KOPOOMIGITEY	TEY H.
O-EKOINTEY TET AEINT	TEY HUO-H	TEYFOR	TETHEY
EY ATE, BEPCHIEY ATE,		TA VHIBEPUT	EYT
EV LA VEGORO BELLEY ATOPIC	ATE1095	6 800-6 900 TEV A	6 600 - 6 700 F
TET ALE ATEY AND HOLE	TEV ATEV TEV ATEV YHIBEPCV YHIBEPCV	EY ATEY AND EY ATEY A NM TOPTOB	ENDI

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОПОЛ

НИЙ

Y H

ДЕРЖА

ний

DIE:

Оборотні активи	Y AKOHO	На початок року, тис.трн.	На кінець року, тис
Janacu ETEY ATEMENDH	O-HOO ATE	EDC 110 000 - 120 000 TE	130 000 - 140 000
Поточні біологічні активи	TITO HIB	EY POTEY HTO	P EY ATT
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	LI125 HEF	12 000 - 13 000	15 000 - 16 000
Дебіторська заборгованість за розрахунн	ками:	DTOBETTO, AT	
за виданими авансами	1130	1 700 - 1 800 H	7 100 - 7 200
Оз бюджетом	1135	EKO 5 600 - 5 700	750 - 760
у тому числі з податку на прибуток	1136	EV Po BOOD	EVOLITE
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	17 000 - 18 000	110-120
Поточні фінанораї інвестиції	1160	до 10	Dayo 10
Гроші та їх еквіваленти	1165	5 600 - 5 700	3E 1 400 - 1 500 E
Витрати майбутніх періодів	1170	V10-15 EV	10-15 HM
Інші оборотні активи	1190	F7 200 - 7 300 OH	2 500 - 2 600
VELOTO SCIENTIA	TCILIS SET	160 000 - 170 000 FRUCTUO SA	BE160 000 - 170 000
EN YETEV IN AM	TOPEND	HWW ?	TEX ABHI

		100 000 110 000	100 000 110 000	
				0
				·nY
CORF. TEV				U.
OT ATEN AND ATEN	INVI INTELY F.	JUFI - JU	BEI	
Необоротні активи, утримувані для г	продажу, та прупи 1200	TEY F	PLAP' TE	YE
вибуття				
TE, JOHN ATE, AK				. 0-
LIE OHO HEEDING	THE WOIL	THY T THE	THYP	

	Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200 EY HOMI	Y ATEY ALEPHABHING	YA
O-EKOLATEN	Фінансово-майновий стан. ДТЕУЛЬНО	1300 TEY A	160 000 - 170 000 170 000 - 180 000	TTE
EY HIBEPU				HN
LITEY ATENAR	CUBTEY ATEY A OMIGIN			EY
TET HE TEY	BRACHWA KANITAN EX ALLEY HIBEPC	KOA ATEY P	На початок року, тис. грн. На кінець року, тис.грн.	TE

	Фінансово-майновий стан	BHO 1300 TEY	160 000 - 170 000	170 000 - 180 000
	Фінансово-майновий стан ОССИСТИИ Пасив			
	Фінанково-майновий стан			
TEL TEY ATE	BRISCHAR KANITAN EX H	BETTEN	На початок року, тис. прн.	На кінець року, тис.грн.
	Заресстрований (пайовий) капітал	EX AB 1400 PHAB 1400 PTEX ATEX	29 000 - 30 000	29 000 - 30 000
	LOTTEY FT DE	TEVENO	ENTRE	TELL
	Додатковий капітал	EV 1410 EV 1415 EX 1415 EX EV ATEV ATEV AEPC	NYOHIBEY AT	ENN TOPIOL
	Додатковий капітал Резервний капітал	EY A 1415/14HV	TEX ATENAN ATET AEPKAN ATET AEPKATE EX ATEY ATE EX ATEY ATEN HUN TOPTOB	ATEY AKOHO
	DEPXEN DIEY A	EKON ATEY	ATET HEY ATE	ENDHO-EKONIC ENDHO-EKONIC TEY ATEY ATE TEY ATEY ATE
			ATET AL ATE	

DITEY HIBEPUTE	Y HI TOPTO	LTEY HUNN YH	TTEY AI
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-270260 DTE	790-800
Неопланений капітал	BH 1425	EVACUTETA	EYATE
	EY PI430 YH	TEY ONTEY MY	OPPOLITE
YCLOTO BHANEY ATELON	MIL 1495 TEX	EDX 28 000 - 29 000 E	29 000 - 30 000
RITEY ALLO-EKON	ITEY FIET P	EVATENTIN	TEY ATEY
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код	ОР На початок року, тис лрн.	На кінець року, тис.гр
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	ATE HOMIG	EY DIEPH
Довгострокові кредити банков	1510	EV OTTEN	E TEY
нщі довгострокові зобов'язання	1515	81 000 - 82 000	63 000 - 64 000
Довгострокові забезпечення	1520		OTEY H
Цільове фінансування	1525	5.	BEOTOHO
YCLOTO PTOB ALL ANDE	1595	81 000 - 82 000	G3 000 - 64 000
NN TITEY PLANAR		SELLO	HOMITEY
Поточні зобов'язання і забезпечення	Код	На лочаток року, тис лрн.	На кінець року, тис гр
Короткострокові кредити банків	DIFFICILIS	SED INV	TEY ATE
Поточна кредиторська заборгованість :	Sa: TEY ATES		
довгостроковими зобов'язаннями	DH 1610	EVACUTE	TEYO ALDBE
в товари, роботи, послуги РГОВ	Y P 1615 Y	7 900 - 8 000	11 000 - 12 000
розрахунками з бюджетом	MIGHTEY	TEP 90-95	90-95 HO
у тому числі з податку на прибуток	DEPI621	TEY BENDY	TTEY ATES
розрахунками зі страхування	TEY 1625	TOP 110-120 LIL	110-120 DTF
розрахунками з оплати праці	PHABIN	EK430-440, TTE	430-440 EP
Поточні заб'євлечення	1660 TOH	O-L'HTEY H	TFOY ATEY
Доходи майбутніх періодів	PLOBELY A	HMMYHTEY	ABHMMIC
TEY AN ABHING AT	EKOHOMI	12 000 - 13 000	E 56 000 - 57 000 - F
нші поточні зобов'язання	1080	12 000 - 13 000	00 000 - 07 000

			BEPCHEV 61
ATEY A YHIBEN AT	EV A TOPIC ATT	EYHNMYH	ATEY HIN TOP
Зобов'язання, пов'язані з необоротними акт утримуваними для продажу, та групами акб		DIEY DIEF	TTEY ATEY AL
Фінансово-майновий стан	ENDHO 1900 ATE	160 000 - 170 000	170 000 - 180 000
Інформація про фінансові ре	зультати за 2018 рік*		

EY ATEY AT

Notice Solid Banconservice (big tool party in the permittant) (response performance) Solid Banconservice (big tool party in the permittant) Solid Solid <th< th=""><th>ENDHU MIEY EDG</th><th>MI</th><th>FOBEINT</th><th>FEY LUI</th></th<>	ENDHU MIEY EDG	MI	FOBEINT	FEY LUI
послуг) чисті зароблеві страхові премії Собіваругість реалізоравної продуляці (товерія, робіт, 2050) чисті пониссені збитної за страхови мя вилуатали. чисті пониссені збитної за страхови мя вилуатали. чисті пониссені збитної за страхови мя вилуатали. Прибуток. 2050 45 000 – 46 000 45 000 – 46 000 46 000 – 47 000 56 000 – 56 000 2 000 – 2700 Адміністративні витрати 2120 10 00 – 17 000 10 000 – 11 000 Виграти ніа збут 2150 10 00 – 17 000 10 000 – 10 000 10 0	Фінанові результати	Код	За поточний рік, тис.грн.	
Собівартієть реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). 2050 150 000 - 160 000 120 000 - 130 00 Чистії поносенні збиттих за страховими виллатами 2070 0 0 Вагловий: 0 0 0 0 прибуток. 2080 45 000 - 46 000 46 000 - 47 000 0 Збиток 2095 0 <td< td=""><td></td><td>2000</td><td>190 000 - 200 000 TE</td><td>170 000 - 180 00</td></td<>		2000	190 000 - 200 000 TE	170 000 - 180 00
постуг) Чисті понесені збитях за страховими виллатами Валовий: прибутох 2080 45 000 - 46 000 46 000 - 47 000 Збитох 2085 0 0 ниш операційні доходи СЕПСЕР Б5 000 - 56 000 2 600 - 27 00 Адміеністративні витрати 2130 9 700 - 9 800 10 000 - 11 000 Витрати ніа збут 2150 16 000 - 17 000 12 000 - 13 000 Миш операційні результат від операційної діяльності: прибутох 2190 27 000 - 28 000 21 000 - 22 000	чисті заробленії страхові премії	2010		EO/ATE
Валовий: прибуток 2090 45 000 46 000 46 000 46 000 - 47 000 збиток 2095 0 0 неші операційні докоди СЕРСТАТА СТОРА 2120 - 15 500 - 56 000 56 000 56 000 - 2700 Адмінеістративні виграти 2130 9 700 - 9 800 10 000 - 11 000 Виграти на збут 2150 16 000 - 17 000 12 000 - 13 000 неші операційні виграти 2180 46 000 - 47 000 3 900 - 4 000 Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток 2190 27 000 - 28 000 21 000 - 22 000		2050	150 000 - 160 000	120 000 - 130 00
прибуток. 2090 45 000 - 46 000 46 000 - 47 000 збиток 2095 0 0 нии операційні доходи СТЕРПЕРЕСТВО СТВО СТВО СТВО СТВО СТВО СТВО СТВО	Чисті понесені збитки за страхови ми виплатами	2070	POT	ельно
збиток. 2095 0 0 неші операційні доходи. СТЕКЛІТА БЕРГО2120 IS SEP С 55 000 – 56 000 С А Адміністративні витрати 2130 9 700 – 9 800 10 000 – 11 000 Витрати на збут 2150 16 000 – 17 000 12 000 – 13 000 неші операційні витрати 2180 46 000 – 47 000 3 900 – 4000 ФІНАНСОВИЙ результат від операційної діяльності:	Валовий: В			TEY H
Iнші операційні доходи International Sector R 55 000 – 56 000 2 600 – 2 700 Адміністративні витрати 2130 9 700 – 9 800 10 000 – 11 000 Витрати на збут 2150 16 000 – 17 000 12 000 – 13 000 Інші операційні витрати 2180 46 000 – 47 000 3 900 – 4 000 Фінансовий результат від операційної діяльності: 700 21 000 – 22 000 21 000 – 22 000	прибуток	2090	45 000 - 46 000	46 000 - 47 000
Адміністративні витрати Витрати на збут 2130 9 700 – 9 800 10 000 – 11 000 Витрати на збут 2150 16 000 – 17 000 12 000 – 13 000 Інші операційні витрати 2180 46 000 – 47 000 3 900 – 4 000 ФІнансовий результат від операційної діяльності: прибуток 2190 27 000 – 28 000 21 000 – 22 000	STATUS EKOY	2095	- belles of	EVH
Вытрати на збут 2150 16 000 – 17 000 12 000 – 13 000 выш' операційні витрати 2180 46 000 – 47 000 3 900 – 4 000 Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток 2190 27 000 – 28 000 21 000 – 22 000	ыцыі операційні доходи СТЕNТІА DIF	FI 2120-IS SI	ED \$55 000 - 56 000 OSA	2 600 - 2 700
Інші операційні витрати 2180 46 000 – 47 000 3 900 – 4 000 Фінансовий результат від операційної діяльності:	MITEY A BRIT	EYHIOH	OMI ATE,	PXKAL
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток 2190 27 000 - 28 000 - 21 000 - 22 000	CUTET HEY ATE TIP	10 TITE	Y HICKNE IT	EY H.
Y ALLO-ERTEY ALLOWTE TEY ALLEHOHO EV AT	TTEY HOPFODEY P	IL WYF	DIEY ABHINN	DIEY
збиток 2195 0 0 Дохід від участі в капіталі 2200 0 0 Інші фінансові доходи 2220 35 - 40 30 - 35 Інші доходи 2240 280 - 290 200 - 210 Фінансові витрати 2250 26 000 - 27 000 20 000 - 21 000	NEWSYTOK EY HTEY EKOHOM	2190 ET	27 000 - 28 000	21 000 - 22 000
Дохід від участі в капіталі 2200 0 0 Інші фінансові доходи 2220 35 - 40 30 - 35 Інші доходи 2240 280 - 290 200 - 210 Фінансові витрати 2250 26 000 - 27 000 20 000 - 21 000	SOUTOR TEN ATEN ALBE	Р <u>2195</u> Д	OPTOBETEY P	TEYH
Інші фінансові доходи 2220 35 - 40 30 - 35 Інші доходи 2240 280 - 290 200 - 210 Фінансові витрати 2250 26 000 - 27 000 20 000 - 21 000	Дохід від участі в капіталі	2200 NM	TTEY HUMIYH	OTEY F
Інші доходи 2240 280 - 290 200 - 210 Фінансові витрати 2250 26 000 - 27 000 20 000 - 21 000	Інщі фінансові доходи	TE 2220 ATE	D-EK 35-40 ATEY	30-35
Фінансові витрати 2250 26 000 - 27 000 20 000 - 21 000	THUI DOXODA PCV ATEY	B2240	EV 280-290 BEPC	200-210
	Фінансові витрати	A 2250-MI4	26 000 - 27 000	B20 000-21 000
	TOPUTTEY TUHN	TTEY	BHWW ITTEY	MILL

					62
	Y HIBEF ATEY	NH TOPIU	EYHNNY	ATEYA	AN TOP
EY AI DMIUHI	Втрати від участі в капіталі	TEY D2255 FKOHO	TTEY ATE	EPXOL	ITEY EK
	неші витрати	6HO-2270 TEV	35-40	EY 40-45 EV BES	IDHO BTE
	Фінансовий результат до оподатк	ування:	Y ATEY AT	OPICY AT	EXHHN

Фінансовий результат до оподаткування:

	ный витрати	2270 TEY H	35-40	40-45 BENDHOTE
	Фінансовий результат до оподаткування:	YHIBEPU	TEY H TOPI	OBLITEY ANN
	npulgyrox DTEY HMIYHN	2290 ATENA	B1 200 - 1 300	830-840-00 TEY
	STATE EKOHOLTEY A	2295 AEV AT	EN HIGHO-E	DIEPCNTE
	Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300 FOPT	-250240	-380370 BEE AT
	Прибуток (збиток) від прилиненої діяльності після оподаткування	2305	HOMIGHVEY	TEP KABHN
TEY A EKOM	Чистий фінансовий результат:		TEY	NTEY ALEEN
	прибуток	2350	1 000 - 1 100	460-470 PTO ATT

TEY EKO	Чистий фінансовий резу	льтат:		
ENDITEY	прибуток	2350	1 000 - 1 100	460 - 470 P
EYAHHMM	Тэбиток	2355	0	BHUNGEYA
TTEY ATE,				

Сукупний дохід	Код	За поточний рік, тис грн.	За попередній тис.грн.
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	HOLATEY	OCM
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів DIFFIC	2405 SED FR	UCTUOSA	Y ATT
Накопичені курсові різниці	E2410E HOMIL	THEY AND TEP	RABI
Частка іншого сукулного доходу асоційованих та спільних підприємств		CUTET AL	ATEY
нший сукупний докід рГОВЕ ДТЕ	2445 HBE	DIENNTO	OEY F
Інщий сукупний дакід до оподаткування	2450EY HEPY	KABRIEY	KOH
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455 E F	OBENDHO	9 ATE
нший сукупний докід після оподаткування	2460	EYO ATE MUHN	AVA
Сухутный дохід	2465 EV	1 000-1 100 EY A	460 - 470
Елементи операційних витрат.	Kod IYA	За поточний рік, тис.грн.	За лопередній тис.грн.
EVI ALL LA	TRIF	EL EL EL	7242

TEJUHVIV	Елементи операційних витрат	KOA	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік,
OMINITEY				тистри.
TO TEV HILL	TEPA" TTE	CERO TTE	ATEL TITE!	THOMATE
V DIE TET				
DCW1-TI				
BEPUTU				
TITE AN				

EYABHNY	ATE OMIUM TTEY A	DKABH	TTEY HEKOH	ITEY HI DE
				EDCMTE 63
EV ATENIUH	Матеріальні затрати	2500	140 000 - 150 000	120 000-130 000 EV
	Витрати на оплату праці	-2505 TE	22 000 - 23 000	16.000-17.000 bHO
ATEXTBEPC	Відрахування на соціальні заходи	T2510 HIB	5 000 - 5 100	P3700-3800
NN TITEY H	AMOPTHABUST DIEY HINH	2515	1700-1800	1 100-1200
TE DEPXA	Інші операційні витрати	2520 DE	1900-2000 bHO	3 100 - 3 200 EV H
TEY A	EPason TEY ATE BEPCV	2550	180 000 - 190 000	150 000 - 160 000
	Розрахунок показників прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік,

Розрахунок показников прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис.грн.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	B	INVI .
Скоригована середньорина клыссть простих акцій	2605	3 PARTE	HI-TIPHO
Чистий прибуток (абиток) на одну просту акцио	2610	SPEROP	E AT
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	SE EX	OMIYHV
Дивіденди на одну просту акцію	2650	HUNTE	TNDAY

TEV ATEV ATEV ALEY ALEY MM YHIBEPCHTET HERMANN ий торговельно-еконон НИНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДГ ІНТЕРІО" Код ЄДРПОУ 38797324	ОВІДАЛЬНІСТЮ "	MEPKC EY A	EP ATE
інансово-майновий стан за 2017 г			
EY HO-ERO ATEY AT	CUTETA	OPTOBEND	ATEY AT
Необоротні активи	Код	На початок року, тис лрн.	На кінець року, т
Нематеріальні активи	1000	120 - 130	80 - 85
первісна вартість	1001	180 - 190	170 - 180
накопичена амортизація	1002	60-65	B 90-95 EV
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 200 - 1 300	2 200 - 2 300
Тоновні засоби		3 300 - 3 400	4.500 - 4.600
первісна вартість	1011	4 300 - 4 400	6 600 - 6 700
знос	1012	1 000 - 1 100	2 100 - 2 200
Інвестиційна нерухомість ГЕЛТІА	IFFICIOIS IS SI	FRUCTUOS	HEOEY D
Довгострокові біологічні активи	1020 EY	OMIGIHINTEY	ATOE KAE
Довгострокові фінансові інвестиції:	IO-EKO	DTE TET	
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств			TEPTO
інші фінансові інвестиції	IHH 1035	TERABHUM	EYATEY
Довгострокова дебіторська заборгованість	TE 1040 ET	TOTE	10°EKU
Відстрочені податкові активи	EP 1045	DroBE	I of the
віщі необоротні активи	1090		HOTEY
CYCLORO TEY ATE DEP	TE 1095 ATE	-EK 4 600 - 4 700	6 800 - 6 900
AEPTEY ALCONO-ER TEY ATEY ALCONO-ER TOPTOBEJISHO-ER TOPTOBEJISHO			

	ATEY MIGHTEY HIT	KABHITE	Y HIEKOHON	TTEY H
				DCMTE 65
				EV ATE TO
TOB TEY AT	AN YHTEY ALLINN	TEY ALL	HUNTEY A	BHMM
	Оборотні активи	KogOHO	На початок року, тис.лрн.	На кінець року, тис. грн.
	Janacu ET HEY ATEY HO-	1100 DTEY P	55 000 - 56 000	110 000 - 120 000
	Поточні біологічні активи	VIIIO HIBE	ALL TONI	EN ATE MIYH
	Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	T1125 ET AEPXA	6 300 - 6 400	12 000 - 13 000
	Дебіторська заборгованість за розрахунками:	ARTEYPE	OBE LITE	YHIBEPY F
	за виданими авансами	1130 DITE	1 500 - 1 600	1900-2000 ABI
	з бюджетом	1135 FK	6 300 - 6 400	5 600- 5 700 TE
IDHO-LITE	у тому числі з податку на прибуток	1136 E	HOR EV	TOPTOBE

у тому числі з податку на прибут	ток 1136	VHIE BE	Y TOPTOP
нша поточна дебіторська заборгованість		26 000 - 27 000	17.000 - 18.000
Поточні фінансові інвестиції	1160	до 10 E	до 10 О-ЕК
РСИТЕТроші та їх еквіваленти		3 400 - 3 500 OB	E 5 600- 5 700
Витрати майбутніх періодів	1170		M 10 - 15
нші оборотні активи	1190	6 400 - 6 500	7 200- 7 300
BEND YELOND SCIENTL	DIFFICIIIIS SED	FRU (100 000 - 110 000	160 000 - 170 000
Необоротні активи, утримувані для прод вибуття	ажу, та групи	TEYO ATEY AT	EX BHMM

OPI TTEY H	MAIN STEY MAIN	TO FEY H	UHWW DT	BHVIN
ITEY HINOMI	Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	Y HI200 HOM	EVOLTETAEP	TTEY ATE
O-ENEY ALL	Фінансово-майновий стан	EV 1300 HIBE	110 000 - 120 000	160 000 - 170 000
HIM YHIDEY F				
ATEY APKA	ATEY A EKOHONTE			ATEY ATE
TE ATEV ATE	BETEY ATEY HIBEF	ATEY A TOP	TOBE ATEY AT	WYHIBE DIE

	EVENOVITA' DEPATEY A	O-EKUTY	TE NTET HE	DIE ENDH
	вибуття Фінансово-майновий стан Пасив Власний калітал	TEY 1300	EP 110 000 - 120 000	P 160 000 - 170 000
	Y ATE, HO-EKOTEY AT			
TEY AI	BENDTEY ALLB	EPOTEY ATE	PLOBE TEY AL	WYHIBE D
	Власний калітал	Код	На початок року, тис лрн.	
	Фінансово-майновий стан Пасив Власний калітал Заресстрований (пайовий) калітал Калітал у дооцінках Додатковий калітал Резервний калітал	TEY 1400	110 000 - 120 000 На початок року, тис.лрн. 29 000 - 30 000	29 000 - 30 000
	Заресстрований (пайовий) калітал Калітал у дооцінках Додатковий калітал Резервний калітал	OBE 1405 TEY		EYOH TOPTO
	Додатковий капітал	ATE 1410 UHV	TEYOTTEYKAB	HOEY ATEY
		OH 1415 EY	TETOREPRIEY	OHO-EKO
	EV ATE BENDHUN	ITEY BEPCV	EVATEDOBE	TEYAT

TEY ATEY A HIBER ATEY A	TOPICY	-590580 TEX	-120110
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток) Неоплачений капітал	0-1425	V ATE THE	DITEY AT
	NT 1430	BEPCITEY ATE	PEOBETEY
YHIP' ATEY TOPIOLITEY	H 1495	28 000 - 29 000	D 28 000 - 29 000 OM
DEPXABLITEY HOHOMIE	YATETAE	PHAEY ATE	D-EKOTEY F
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.лрн.	На кінець року, тис. грн.
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	ATE MICH	DTEY AL
Довгострокові кредити банків	1510	EKONEY ATE	BET DEP D
нші довгострокові зобов'язання	1515	EXTORES	EY ATOPTO
Довгострокові забезпечення		0 B	HVOVI DITE
Цільсее фінансування	1525	C O O O O	ETIPHO-E
CM L'YELORD DB HILLES			TEY AIL
Поточні зобой'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Короткострокові кредити банків	1600		EYPCNTET
Поточна кредиторська заборгованість за	FICILIS SE		TEY ATEY
довгостроковими зобов'язаннями	EY 1610	OMIGNIEY A	EPOKABI
товари, роботи, послуги	10 1615 TE	8 500 - 8 600	EY7 900-8000 EJ
у Н В Розрахунками з бюджетом ОВ Г	TE 1620 YH	TEY 55-60	Т90-95 ДТЕ ПТЕУ ДТЕ
у тому числі з податку на прибуток	1621 EV	LEPHOAD ATE	EKOHO
розрахунками зі страхування	PC1625	EY LOO-65 DEND	TEP-120 HIBER
розрахунками з оплати праці	RHMM	250 - 260	430-440 TEX TTE
Поточні забезпечення	AP1660 TEXATEX	EKOHOTEY	ATET DEPA
Доходи майбутніх періодів	1665 1690	44 000 - 45 000 A	94 000 - 95 000
HUNDOUR SOUR X SHOW EY TOP	1695	44 000 - 43 000 E82 000 - 83 000	130 000 - 140 000
	OHVITEY		YH'DE

TEXABHIN	EY ATE HOMIYH	TEYAT	TEY HEKOH	Y ATEY A LEP
TEYA				67
PTOBE I	Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами	HUN TOPIC ATE	NHHMM TEY	ATEY ANN TO
EYHOMI	утримуваними для продажу, та групами вибуття	DIEY FROHOM	DIEY HI DEF	TTEY ATE HO-EK
				IIII ANTI
EKUTEYAT	Фінансово-майновий стан	JUSH 1900 ATEY	110 000 - 120 000	160 000 - 170 000 TEY ATE
Y ATEY AT	Фінансово-майновий стан	TEY ATEY ATEY TEY ATEY ATEY ALYHNY YHIBE	110 000 - 120 000 ATEVATO ABHNN TO	160 000 - 170 000 РГО ДТЕУ ДТЕ ТЕУ ДТЕУ НИ ТЕУ НОМІЧНИ
	Фінансово-майновий стан рормація про фінансові резули	TEY ATEY AIBE	110 000 - 120 000 ATEYATO ABHNY TO ABHNY TO ABHN	

Інформація про фінансові результати за 2017 рік* Фінансові результати Код За потонний ра Чистий дохід на реалізації продукції (товарія, робіт, полоту) 2000 170 000 – 180 0 Чисти зароблені і страхові правлії 2010 0 Чисти пароблені і страхові правлії 2010 0 На страхові правлії 2010 0 Чистії проносени збиттих за страховиния пилітами 2070 0 Валовий: 2000 46 000 - 47 000 2600 - 2 700 обиток 2020 2 600 - 2 700 2 600 - 2 700 2 600 - 2 700 Арміністративні витрати 2130 10 000 - 110 00 10 000 - 11 000 10 000 - 11 000 10 000 - 11 000 10 000 - 11 000 10 000 - 11 000 10 000 - 11 000 10 000 - 11 000 10 000 - 11 000 10 000	тис.грн. 130.000 - 140.000 -0
Фізансові результати Код За поточний рий Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) 2000 170 000 – 180 0 Чисті зароблені страхові премії 2010 0 Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) 2050 120 000 – 130 0 Чисті зароблені страхови премії 2010 0 120 000 – 130 0 Чисті понесені збитян за страховими виплатами 2070 0 120 000 – 130 0 Чисті понесені збитян за страховими виплатами 2070 0 120 000 – 130 0 Валовий: 2050 46 000 – 47 000 100 00 – 1000 100 00 – 1000 100 00 – 11000 Ниці операційні доходи 2130 2 600 – 2 700 2 600 – 2 700 10 000 – 11 000 Витрати на збут 2130 10 000 – 11 000 10 000 – 11 000 10 000 – 11 000	тис.грн. 000 130.000 - 140.000 -0
Фізансові результати Код За поточний рий Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) 2000 170 000 – 180 0 Чисті зароблені страхові премії 2010 0 Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) 2050 120 000 – 130 0 Чисті зароблені страхови премії 2010 0 120 000 – 130 0 Чисті понесені збитян за страховими виплатами 2070 0 120 000 – 130 0 Чисті понесені збитян за страховими виплатами 2070 0 120 000 – 130 0 Валовий: 2050 46 000 – 47 000 100 00 – 1000 100 00 – 1000 100 00 – 11000 Ниці операційні доходи 2130 2 600 – 2 700 2 600 – 2 700 10 000 – 11 000 Витрати на збут 2130 10 000 – 11 000 10 000 – 11 000 10 000 – 11 000	тис.грн. 000 130.000 - 140.000 -0
Чистий дохід ійд реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) 200 170 000 - 180 0 Чисті зароблені страхові премії 2010 0 Собіварпіоть реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) 2050 120 000 - 130 0 Чисті понесені збитяхі за страховими виліпатами 2070 0 Чисті понесені збитяхі за страховими виліпатами 2070 0 Ва ловий: 2090 46 000 - 47 000 збитох 2095 0 Адменістративні витрати 2120 2 600 - 2 700 Витрати на збут 2130 10 000 - 11 000	тис.грн. 000 130.000 - 140.000 -0
послуг) Чисті зароблені страхові премії. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) Чисті понесені збитки за страховими виплатами 2070 0 Чисті понесені збитки за страховими виплатами 2070 0 Валовий: прибуток. 2090 46 000 - 47 000 збиток 2095 0 ниці операційні доходи Адміністративні витрати 2120 2 600 - 2 700 Адміністративні витрати 2130 10 000 - 11 000	TE ATE
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) 2050 120 000 - 130 0 Чисті понесені збитки за страховими виплатами 2070 0 Ва ловий: 2090 46 000 - 47 000 прибуток 2095 0 збитох 2095 0 ниці операційні доходи 2120 2 600 - 2 700 Адміністративні витрати 2130 10 000 - 11 000 Витрати на збут 2150 12 000 - 13 000	A COLUMN TO
поспут) Чисті понесені збитти за страховими виплатами Валовий: прибуток. збиток збиток 2095 0 нещі операційні доходи Адміністративні витрати Витрати на збут 2120 12 00 – 13 000	000 B 100 000 - 110 000
Валовий: прибуток 2090 46 000 - 47 000 збиток 2095 0 нещ і операційні доходи 2120 2 600 - 2 700 Адмініс тративні витрати 2130 10 000 - 11 000 Витрати на збут 2150 12 000 - 13 000	onbH
прибуток 2090 46 000 - 47 000 збиток 2095 0 Інші операційні доходи СПЕНТИТАР 2120 5 5 0 Адміністративні витрати 2130 10 000 - 11 000 Витрати на збут 2150 12 000 - 13 000	BEIT
збиток 2095 0 НишТ операційні доходи СТЕРЛІТА ОТГРД120 С 600 – 2 700 Адміністративні витрати 2130 10 000 – 11 000 Витрати на збут 2150 12 000 – 13 000	EVATEYA
Ниші операційні доходи СТЕППІА БЛЕРЦІЛЬ БЕР 2 600 - 2 700 Адміністративні витрати 2130 10 000 - 11 000 Витрати на збут 2150 12 000 - 13 000	27 000 - 28 000
Адміністративні витрати 2130 10 000 – 11 000 Витрати на збут. 2150 12 000 – 13 000	ANTE DCV
Витрати на збут. ПЕРИ 2150 2150 12 000 – 13 000	1 900 - 2 000
CATE FY A' ENDER THE DEPCH	TEY 7 500-7 600
Риші операційні витрати. Організаційні витрати.	11 000 - 12 000
VILL' ATE ATE ANN' ATE' AN	2 400 - 2 500
Фінансовий результат від операційної діяльності:	NTEY ALE
прибуток ТЕО-ЕКОНТЕ 2190 ТЕТ 21 000 - 22 000	0 6H 8 500 - 8 600
Sources, ETTEY HYHIBE 2195 EX HOP 00BL	EYANYH
Дохід від участі в каліталі 2200 0	MIGHTEY
інші фінансові доходи	TYTT
Ниші доходи ВЕРСИ ЕК АТЕ 200-210 2240 ДТЕ 200-210	45-50
Фінановаї витрати 2250 20 000 - 21 000	45 - 50
T DEPXKAL DTEY A EKON DTEY ATET A	3EP 01140-150

TEXABHINN	ATEY HOMIGHTEY HIT EY HABITEY HIT OHON TEY HIT DEP
TEY DIE	EKONTEVATET ALEY ATE BERDHOLEY ATE CONTEY 68 TE
Probe AT	Y HIBEP ATEY A TOPIC ATEY ANY YHIEY ANY TOPIC
EY ALEMIUH	
EKONU ATEY	
VALUBEP	рінансовий результат до оподаткування:

2290 830 - 840 490 - 500 прибуток 2295 збитов 0 -320...-310 2300 -380 ... -370 Витрати (лохіл) з податку на прибуток Прибуток (збиток) від прил 2305 0 0 ої діяльності післ оподаткування

Чистий фінансовий результат

прибуток	2350	460 - 470	180 - 190
STATION STATION	2355	S OF THE	DIEY
Сукупний дохід	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній р тис.грн.
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	EDUCTUOSA	EPCV
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405 SED		TEY AT
Накопичені курсові різниці	2410 HO	MIGHTEY A	POKAB
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415 EXATEV	A CUTE A	YO AT DE
Інший сукупний дохід ОР ДТЕУ Д	2445	TEY OH BHUN	DTEY
Інший сукупний докід до оподаткування	2450	EPYCEY ATE	EKOH
Податок на прибуток, пов'язаний з інщим сукупним доходом	С2455	ProBENDIN	TEON HI
нший сукупний докід після оподаткування	2460	LTEN DMIYH	OEY P
Gikymennia doxid EV ATE TEPYK	2465	EK 460-470 TE	180 - 190

Елементи операційних витрат	TITEY	NTEY - PXA	TEY
TEP ENGAGENTI O CIUDACUMINA BATPAT	H'EKOHKOM'TEY	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.

TEYBHM	EV ATE HOMIUM	EYHABA	TEY HEKOH	UNTEY HI A
				BEPCW EY 69
			MILHW ATEY	
	EVENTREPACEV	HO 2500 TE	ATE DE	THEY HO
	Матеріальні затрати	IPHO SOM DIF	120 000 - 130 000	100 000 - 110 000 D
	Витрати на оплату праці	EY A 2505 YHIB	16 000 - 17 000	6 900 - 7 000
	Відрахування на соціальні заходи	MYH 2510EY AT	3 700 - 3 800	1 100-1200-OMTE
	TEAMOPTHISAU	TE 2515	DT1100-1200 DH	650 - 660 - DCV
	THE THE ALL PL	EPCVIENTEX	DTOBE I	TE, HIBER
	ОВ Інші операційні витрати	2520	3 100 - 3 200	N10 000- 11 000
	A Pason UHMMEY AT	2550	150 000 - 160 000	120 000 - 130 000 KAB
	OHOMICITEY ATENAL			
	OHO TEV HIET DE			
				ETOPIO

В ный операційні витрати	2520	OP 3 100 - 3 200	10 000 - 11 000
A PASOM ILLEY ATE A	2550	150 000 - 160 000	120 000 - 130 000
Розрахунок показників прибутковості акцій		За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис.грн.
Середньорічна кількість простих акцій	2600		ETIPHO.
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	- Ale Ale	TEY ATT
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	SEL 6H	OMIGINEY
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцео	2615	TIS ASSESS	EYA
Дивіденди на одну просту акцію	2650 SEI	RUCTUOPA	TEY ATE

EKOHOMIUHWI YHIBEPCNIEL HEFMANU' " ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МЕРКС ІНТЕРІО" Код ЄДРПОУ 38797324 Jet 2016 pik* TEY ATEY ATEY ATEY ATEY ATEY BEPCYTET AEPXABLATEY ATEY BEPCYTET AEPXABLATEY ATEY ATEY ATEY P TEV ATEV ATEV ATEV ATEV

EV ATEY ATEY ATEY ATEY ATEY A

РЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНО

OHOMIYHNN YHIBEPCMTET

Фінансово-майновий стан за 2016 рік* EY ATEY ATEY

Код ЄДРПОУ 38797324	AVIN' ATE	KABHINTEY AT	E'
Фінансово-майновий стан за 2016	рік*		
Актив			
Нео боротні активи	Код	На початок роху, тис грн.	Накінеца
Нематеріальні активи		150 - 160	120 - 130
первісна вартість	1001	180 - 190 EV	180 - 190
накопичена амортизація	1002	20-25 OBE	60 - 65
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 000 - 1 100 V	1 200 - 1
Основні засоби	81010	2 500 - 2 600	3 300 - 3
первісна вартість ЕМТІА	FICILION SED	FRUC ³⁰⁰⁰⁻³¹⁰⁰ AB	4 300 - 4
HAHOON ATEY BHUN	TO 1012 A	530 - 540 TT	1 000-1
неестиційна нерухомість	0-E1015	TEY ON TET DEP	DOEY
Довгострокові біологічні активи	TEY 1020 HIB	EPC TEY ATO	PTOD
Довгострокові фінансові інвестиції:			TEYF
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	INTERNAL	ATEON HIG-F	ATE
в інші фінансові інвестиції	DTE1035 TO	PTOBE ATEY ATE	N VHI
Довгострокова дебіторська заборгованість	ABH 1040 EY P	TEX MILLEY	TEYH
Відстроченії податкові активи	TE 1045 HO-E	ATE AFPCNT	ENTE
ний необоротні активи ЕУНОРГО	BE 1090 TEY	MYHOLEY ATE	JVON T
Y DELOTO HABHNIN ATEY		1 E 3 700 - 3 800	4 600 - 4

ITEY

EV ATE NA YHUEY ATE MAY	TUTEY	DIE HUNN	ATE, HN
МІЧНОборотні активи	Код	На початок року, тис.грн.	Накінець року, тис.грн.
ATE BARACH ET ALEY ATE TIDE	10 ERO IT	19 000 - 20 000	E 50 000 - 51 000 E
Поточні бюлогічні активи рГОВЕЛЕУ	H 1110 YH	IBER OUTEY H	OPTOL ATE
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125 EY F	7 700-7 800 E	6 300 - 6 400 HO
Дебіторська заборгованість за розрахунка	MANTETA	EV ATEY ADDY	O-E' ATEY
Y H READTEY ALBEPT		-OPFODE TEY	TICYHIP
за виданими авансами	1130	1 700 - 1 800	H 1 500-1 600
ТЕУ З Бюджетом	1135	2 400 - 2 500	6 300 - 6 400 EPX
у тому числі з податку на прибуток	1136	EVOLTE CON	OF ATEY
нша поточна дебіторська заборгованість	1155	25 000 - 26 000	26 000 - 27 000
Поточні фікансові інвестиції	1160	Ao 10	B RO 10 TEYH
Гроші та їх еквіваленти	1165	3 200 - 3 300	3 400 - 3 500
Витрати майбутніх періодів	1170 D (3		D'TEY HIN
нші оборотні активи	1190	4 200 - 4 300	4 400 - 4 500
TE YGLOTO	1195	64 000 - 65 000	90 000 - 100 000
ENDHOLD SCIENTIA	FICILIS	FRUCTUOS	BEPATE
Нео боротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	TIZOO	A MUHNY	DTO TO Y ABHI
НО Фінансово-майновий стан РЖАР ДТ	EY 1300-KOF	68 000 - 69 000	100 000 - 110 000

Фінансово-майновий стан	WAD IT	E 1300-KO	68 000 - 69 000	100 000 - 110 000
Пасив				
Власний капітал	TTEY H	ОКод	На початок року, тис	рн. Накінець року, тис.г

	Нео боротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200 TTEY A	0 19 68 000 - 69 000	EPXKABHN
EKOHONIT	Нео боротні активи, утримувані для продажу, та прупи вибутт я Фінансово-майновий стан Власний калітал Заресстрований (пайовий) ка пітал Калітал у дооцнках	1300-KOHOT	68 000 - 69 000	100 000 - 110 000
TEYHTERKA	ACUB TEY ATES HOMIE	ATE, DE	TEY ATE	D-EKONEY AT
ET AL	власний капітал	Kon	На початок року, тис. грн.	Накінець року, тис. грн.
	Заресстрований (пайовий) капітал	LI400 NN TOP	29 000 - 30 000	29 000 - 30 000 TTE
MW ATEY A	Заресстрований (пайовий) капітал Капітал у дооцінках Додатковий капітал	1400 1405 1410	KOHOMITEY	ALE AEPKA
TEHO-EN	Додатковня капітал	1410 BHO-E	29 000 - 30 000 00 + 00 + 10 + 10 + 10 + 10 + 10 +	VEY ATEY AT
	Резерений капітал	1415 Y A H M	NOYHIEY P	BHMMTOTE
ENDIEY ATEY ATEY	Заресстрования (пайовия) каптал Капітал у дооцінках Додатковий капітал Резерений капітал	HOMITEYA	FEY FEPK	EY ATEX EKC

THEY ALBEPT	NN TOPTO	470-480 TE	ATEY ATE
Неразлоділений прибуток (непокритий збиток) Неоллачений калітал	1420 1425	OMINO-400 ATE	650 - 660 0 TEYA
ВЕВилучений капітал ДТЕУ ПОВЕЛ	ЬНО П1430	IBEPOTEY AT	OPTOBEST
TEY YCGOTO HUM TOP AT	4H1495	29 000 - 30 000	29 000 - 30 000
EPHAD TITEY FROHO	TEY LITET D	EV ATEY ATE	O-ENTEY
Довгострокові зобов'язання і забезпенення	EPCKOA	На початок року, тис.грн.	Накінець року, тис. грн.
Відстрочені податкові зобов'язання Довгострокові кредити банків	1500	THOHOMIU	EVATEVA
Інші довгострокові зобов'язання	1515	FEY OF DOOR	OV DIEY
Довгострокові забезпечення	1520		520 - 530
Цільове фінансування	1525		EY OLTEY P
NTE YCLOREY A	1595		B 520 - 530
Поточні зоб'ов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.лрн.	Накінець року, тис.грн.
Короткострокові кредити банків	1600	0	LEY ATE
Поточна кредиторська заборгованість	DIFFICILIS S		TEY ATE
довгостроковими зобов'язаннями	TTE 1610 TES	10MO ATEY	LEP KABI
товари, роботи, послуги	BH 1615 AT	2 400 - 2 500	TE7 900-8000 BE
розрахунками з бюджетом	Y A 1620 X Y	DTE 170-180 BHWY	55-60 EV A
у тому числі з податку на прибуток	1621 TES	DEPOKATEY ATT	O-EKOHO
розрахунками зі страхування	BEP1625	440-450 E	D 60-65
розрахунками з оплати праці	TEV 1630	890-900 4 HOMIY	250-260
Поточні заб'єзпечення Доходи майбутніх періодів	1660 A 1665 A 164	O-EKOTEY ATE	CUTETLEY
ЕУ Інші поточні зобов'язання	PTOBE A	TEV 14 000 - 15 000 EV	44 000 - 45 000
HV ATES BHANN	EV LINE	38 000 - 39 000	73 000 - 74 000
TET AFTEY HO	ETEY HISE	DCNIE TEY H	BENDITE

				73
ATEY ANYHIBEN AT	EY A TOPICY AT	ENHNWAR	ATENAN	
Зобов'язання, пов'язані з необоротними акт утримуваними для продажу, та групами вибу		MIC ATE	EPSKAD ATE	
TEY FET HE ATE	JUSE STEY	TELE	EV H - NDM	
Фінансово-майновий стан	ENDITE A	EP 68 000 - 69 000	100 000 - 110 000	
	TEY ATEY HIB	EP 68 000 - 69 000 EV ALEY A	0 0 100 000 - 110 000 0 1 1 1 1 10 000 1 10 000	
Фінансово-майновий стан		EP 68 000 - 69 000 EV ATEV KABHNN ATEV ATE	OPTOPIO OPTOPIO VATEY ATEY O-EKOHOMI O-EKOHOMI O-EKOHOMI	

Фінансово-майновий стан	1900 A	3EP 68 000 - 69 000	100 000 - 110 000
Інформація про фінансові результати	3a 2016 pirt		
пформація про фінансові результати	MIE	Y ATE BENDH	TEY ATE
ОВФінансові результати ТЕУ	Код	ОР За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	130 000 - 140 000	130 000 - 140 000
Чисті заробленії страхові премії	2010	EVOR	EV ATOF
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, подлуг)	2050	100 000 - 110 000	110 000 - 120 000 D
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	C O PERITE	SENDHO-
Валовий:		* 312/1 YO	BE ATT
Прибуток	2090	27 000 - 28 000	18 000 - 19 000
STORE OF PLANEY	2095	CH o	EOY ATEX
	FIC120LIS ST	FR1 900-2 000 UOSA	3 600 - 3 700
Адміністративні витрати	2130 EY	7 500 - 7 600	6 400 - 6 500 BH
Витрати на збут	2150 OH	11 000 - 12 000	9 500 - 9 600
Ренши операційні витрати	2180 DTE	BE 2400-2500	5 000-5 100 BF
Фінансовий результат від операційної діял	тьності:	TEY ABHNN	TTEY A
A REWEY ATE OHOM	2190	EP 8 500 - 8 600	1 100 - 1 200
EYJOUTOK BHO-ERCEY A	P (2195	EYOBENDH	ITEY AIB
Дохід від участі в капіталі	D2200	OPIEV ATEY	INN MAL
ыші фінансові доходи	A 2220 TE	45-50 OMIE	55-60 DEF
EK hewi doxodu	FEV M	140 - 150 EPC	V25-30 TE
Фінаноові витрати	2250 AT	7 900 - 8 000	320 - 330
LEY ATEY ABHINN ATEY	HI MIGH	DITEY DEPX	ABRITEY
	TEY HIBEP	TEY ATEY A	BEND. ATEY AT

TEY HUM TTEY FUNCTION	HUABH	TEV HI OI	LOWITEN
WAB TTEY HOHOMIN IT			
PREVATE ERON ATENTET			
VALENDHO ITE EDCVIL			
TOBE TTEY WHIBE TTEY			
PITEY HUMM TIEY HOHM	VI THEY H	AIGHNITE)	BHI
Втрати від участі в капіталі	EY A2255 HO	TEY HILL	PXKIL
-VOHOTEY HUI BUTDATIN DEPTTEY H	0-E2270 - EV	220 - 230	200 - 210
ERVALENTERVALEND	HUTTE	DCVITI	EYFREI

Фінансовий результат до оподаткування:

NAN Y THEY	HIE TO TO THE		ATE HAN AT	EX E. MIGI.
AVI TITE,	PIPUGYTOK TTEY MIGHT	2290	H A B490 - 500 E H	750-760
TTEY TOKA	PITEY PICHONIEVE	LI L	EPM EV ALLO-E	KU TIL
H'T NEP'	E SOUTOR	2295	TTEO TIPHO	OTEDCNIL
TE TUT	THEY THEY FOCH	14	TEY TOBE TITE	BEPOTT
TITE	Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-320310	WHILE FY H
EYFOPIU	TEV HILLING YFTTEN		TEY HILLHVIV	EV AL DHN
INN IN I	Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після	2305	DILL OMIG	TOE OKABIN
TVI NTEY	оподаткування ПТЕ ЕРУ-			TEP TEY H
TEY FEKO	TTEY FET HE'S		TEY TO TE	EV ALE NI
4', 40-E'	Чистий фінансовий результат:			ITE, OBEN
EUD' TI	BEDERI		C HILEY	TOPIOTIT
TITE in	прибуток	2350	180 - 190	750 - 760

ANN DIEY	оподаткування	EP		KOHOUTE	TAEPM	
JTE, EK	Чистий фінансо	вий результат:			EV ATEY A	
EV ATEY A	прибуток		2350	180 - 190	100750-760 TE	
10MIUHI	EV SOUTOK KART		2355	S DO DE	TTOEY HO-EK	
Y ATEYNTE						
IBEPUTEY	A Prob			AN NEV	DIE, HNN ,	y

Сукулний дохід	Код	За поточний рік, тис. грн.	За пог тис.гр
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	FRUCTUOSAB	PoC
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	RIGHNY ATE	Yo P
Накопичені курсові різниці	2410 HO	TEYO ATEY EP	No.
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415 TEV	EPCONTE ATEY	Pto
Інший сукупніцій дакід	V2445	EY ABHINA	TEY
Інший сукупний дакід до оподаткування	2450 T DE	ATEY ALLO-F	NO T
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	PTOBEJIEY ATE	Nº1
Інший сукупний докід після оподаткування	3460 EY P	TEY OMIGHT	TEN
Сукупний дохід	2465 JO-E	180 - 190	750 - 7

UNTEV DIEY

YHTB

+B

OMILIHN

ENDITEY ALL HIBEPOTTEY A	TOPTO	DIEY ANN YH	TTEY ATE
Е Матеріальні затрати ДТЕ КАВНИ	2500 TE	0 100 000 - 110 000 TE	110 000 - 120 000
Витрати на оплату праца	2505	6 900 - 7 000 ET	5 600 - 5 700 E
ВЕР Відрахування на соціальні заходи.	D 2510	BE 1 100-1 200-	2 200 - 2 300 DTE
TEY AMODTUSALIA VITEY AMO	12515	650 - 660	460 - 470
ЕРУК Інші операційні витрати	2520 P	EP 10 000 - 11 000	9 500 - 9 600 E
EV A Pason bHO ATEY BEP	2550	120 000 - 130 000	130 000 - 140 000 BF
TEY HOMIN ATEY BEPY		EKOHO. IT	EY A DEPA
Розрахунок показников прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис грн.	За попередній рік, тис.грн.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	+	HUN TOT
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	E Stag	EY ATEY A
Середньорічна кількість простих акцій Скоригована середньорічна кількість простих акцій Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію Дивіденци на одну просту акцію	2610		BENDENTE
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту	2615	ANV IES	ATENHNY
HWW TEY PLANATON	2650	- ASELLO	HOMITEYF
	2000 \		TEYPOCHTE

UHMM ATE TALLY	
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605 EV EV EV EV HO-EK
Скоригована оередньорічна кількість простих акцій Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	
Скоригований чистий прибуток (эбиток) на одну просту акцію	2615 ····································
Humblestin un obten i meter	2650 8
Дивіденди на одну просту акцію ОСТЕПТІА ОТ	2650 (R) FFICILIS SED FRUCTUOSA BEPCYTEY P

ИЧНИЙ УНІВЕРСИ Y ATEY ATEY Appendix B

ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ДЕРУ ATEY ATEY ATEY ATEY A ЕРЖАВНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-Е KOHTPAKT № 12 CONTR ACT № 12 August, 10th 2022 Kviv м. Київ «10 »серпня 2022 р. The Company MERX INTERIO LLC, hereinafter Компанія MERX INTERIO LLC, іменована надалі referred to as "the Seller", on behalf of director Boyko oleksandr, acting on the basis of the Продавець, в особі директора Бойко Олександра, який діє на підставі Статуту з Charter on the one hand, and Affodable LLC одного боку, та Affordable Kitchen LLC, в особі represented by Director..., acting on the basis of директора ..., що діє на підставі Статуту, та the Charter, hereinafter referred to as the Buyer, іменується надалі Покупець, з іншого боку on the other hand (The Seller and the Buyer hereinafter referred to as the Parties and (Продавець і Покупець далі разом іменуються Сторони, окремо - Сторона), уклали даний separately as the Party) have concluded the Present Contract to the effect that: Контракт про нижченаведене: 1. Subject of the Contract 1. Предмет контракту. 1.1 Under the Present Contract the Seller 1.1. В порядку та на умовах, передбачених undertakes to sell and the Buyer undertakes to даним Контрактом, Продавець бере на себе buy wooden furniture (940340), as per the зобов'язання продати, а Покупець купити prices, brands and characteristics provided in меблі з дерева (940340) за ціною, брендами і the Specifications enclosed with the Present характеристиками відповідно до Специфікацій, Contract and being its integral part. які є Додатками до даного Контракту і становлять його невід'ємну частину. 1.2. Nomenclature, quantity, price of the Goods are provided in the Specifications which are 1.2. Номенклатура, кількість, вартість Товару enclosed with the present Contract and make its визначаються у Специфікаціях, які є Додатками integral part thereof. до даного Контракту і становлять його невід'ємну частину. 2. Якість та кількість Товару. 2. Quality and Quantity of the Goods 2.1. The Buyer sends to the Seller a purchase 2.1. Покупець відправляє Продавцю order, where description and quantity of the купівлю Товару, замовлення на де Goods, the total amount of the order and a відображено найменування та кількість товару, desirable date of shipment are indicated. сума замовлення, бажана дата відправки Description, quantity and cost of the Goods

товару. Найменування, кількість і вартість товару, що постачається Продавцем Покупцеві, остаточно підтверджуються в доповненні -Специфікації до дійсного Контракту, яка підписується обома Сторонами.

2.2. Якість Товару, що постачається відповідно до дійсного Контракту, повинна відповідати вимогам, що надаються до якості цих Товарів в країні їхнього виготовлення та Покупця, що обов'язково підтверджується відповідними сертифікатами якості країни походження, завіреними Торгівельно-промисловою палатою країни походження Товару.

2.3. Товар, що постачається відповідно до дійсного Контракту, повинен відповідати узгодженим зразкам та вимогам санітарноепідеміологічних норм відповідно до законодавства, що діє на території реалізації Товару. Етикетки та контретикетки повинні бути наклеєні без складок, рівномірно по всій площі наклеювання та не відхилень від мати вертикальної осі.

2.4. Покупець має право перевірити якість Товару відповідно до діючих правил приймання товарів, за участю незалежного експерта.

2.5. На момент відвантаження Товару термін придатності повинен складати не менше 80% його загального терміну придатності. Товар з терміном придатності 80% менше від загального терміну придатності може постачатись за умови отримання на це письмової згоди Покупця.

supplied by the Seller to the Buyer, are confirmed in the supplement - Specification enclosed with the present Contract and signed by both Parties.

2.2 The quality of the Goods supplied under the present Contract shall meet the requirements of the country of production and the country of the Buyer and has to be approved by the appropriate quality certificates assured by the Chamber of Industry and Commerce of the country of origin.

2.3 The Goods to be supplied according to the Present Contract shall conform to the samplesreferences agreed by the Parties and correspond to the requirements of the official sanitary-epidemiologica1 norms according to the current legislation within the Goods' realization territory. Labels and back labels shall be smoothly glued on the whole stamping area without wrinkles and deviations from the vertical axis.

2.4. The Buyer shall be entitled to check the quality of the Goods according to the current regulations for acceptance with the participation of the independent expert.

2.5. At the moment of shipment of the Goods their shelf life period should consist of not less than 80% of the total shelf life period. The Goods, whose shelf life period expired 80% might be only sent only upon written approval of the Buyer.

3. Ціна та загальна вартість Контракту.

3. Price and the Total Cost of the Contract

3.1. Ціни на Товар визначені в Доларах США.	3.1. Prices are defined in dollars USA.
3.2. Ціни надаються на одній із нижчевказаних умов поставки:	3.2. The prices shall be on the one of followin basis:
CPT (Incoterms – 2020);	CPT (Incoterms – 2020);
Ціни включають в себе вартість упаковки та маркування Товару.	The prices including cost of standard packag and marking of the Goods.
3.3. Загальна вартість Контракту складається із суми всіх інвойсів, поставлених на адресу Покупця відповідно до даного контракту.	3.3. The total cost of the Contract is the sum of all invoices delivered to the Buyer in accordance with the contract
4. Умови та строки постачання Товару.	4. Terms and Dates of Delivery and Acceptance
4.1. Покупець направляє на адресу Продавця замовлення у вигляді Специфікації за допомогою факсимільної копії. Сторони мають узгодити асортимент, ціни, кількість та інші характеристики Товару і підписати Специфікацію протягом 3-х робочих днів з моменту отримання Продавцем замовлення.	4.1. The Seller sends to The Buyer the order a Specification by e-mail or Fax-copy. Parties hav to agree assortment, prices, quantity and othe Good's characteristics and sign the Specificatio during 3 working days from receiving the order by Seller.
 4.2. Відвантаження Товара здійснюється Покупцю за адресою: 4.3. Разом з Товаром Продавець надає Покупцеві наступні документи: інвойс - 4 примірника (оригінали); пакувальний лист - З примірники (оригінали); Специфікація - 3 примірники (оригінали). Продавець надає Покупцеві не пізніше ніж через 10 (десять) днів після відвантаження наступні документи: сертификати якості/аналізу товара; сертификат походження товара (оригинал); 	 4.2. Shipment of the Goods shall be made to Buyer to address: 4.3. Together with the Goods he Seller shalt transfer to the Buyer the following documents: Invoice – 4 originals; Packing list – 3 originals; Specification – 3 originals. The Seller shall transfer to the Buyer not later than the 10 (ten) days from shipment the following documents: Certificate of Quality/Analysis; Certificate of Origin – original;
	All the documents are to be drawn in English.

4.4. Датою відвантаження вважається дата оформлення товарно-транспортних документів на Товар. Усі товарно-транспортні документи мають бути попередньо відправлені на адресу Покупця за допомогою електронної пошти і узгоджені Покупцем.

4.5. Товар приймається Покупцем:

 за кількістю - згідно з транспортними документами на Товар, інвойса та пакувального листа;
 за якістю - згідно з документами, що підтверджують якість Товару (сертифікати якості та аналізу) і видаються виробником Товару або Продавцем, і згідно фактичному стану вантажу, що прибув.

4.6. Право власності на Товар переходить у момент повної оплати за Товар та ризик його випадкової загибелі переходить до Покупця в момент передачі Товару Покупцеві або зазначеній ним особі. 4.4. The date of shipment shall be considered the date of issuing transportation (shipment) documents. All transportation documents have been sent to Buyer by e-mail advance and agreed by Buyer.

4.5. The Goods shall be accepted by the Buyer:

- by quality: in accordance with the documents

that certify Goods quality (certificates of

quality/analysis), issued by the Producer of the

(shipping)

transportation

packing list and the invoice;

by quantity: in accordance with the

documents,

the

Goods and real state of the delivered Goods. 4.6. The right of the property for the Goods is handled over to the Buyer at the moment the Goods have been paid of in full and the risk of their accidental loss are handled over to the Buyer at the moment the Goods are shipped to the Buyer or to the person appointed by the Buyer.

5. Терміни постачання.	5. Dates of Delivery		
5.1. Товар постачається партіями згідно додатків-Специфікацій до дійсного Контракту. Продавець зобов'язується здійснити відвантаження Товару не пізніше, ніж через 21 (двадцять один) календарний день після підписання Специфікації.	5.1. All the Goods shall be supplied by single consignments in accordance with the supplements – Specifications. The Seller is obliged to load the ordered Goods during 45 (twenty one) calendar days from signing the Specification.		
5.2. Продавець є дистрибутором компанії, яка здійснює діяльність по виготовленню алкогольних напоїв за адресою:	5.2. The Seller is the distributor of company which carries out activity on producing spirits according to address:		
6. Пакування та маркування	6. Packaging and Marking		
6.1. Товар повинен поставлятися в упаковці, що	6.1. The Goods are to be shipped in durable		

відповідає характеру данного Товару. Упаковка повинна забезпечувати повну безпеку Товару від будь-яких ушкоджень при його перевезенні, беручи до уваги можливість декількох перевантажень у дорозі, а також тривалого зберігання.	cardboard boxes. The packing shall wholl protect the Goods against direct damage durin the transportation: by sea or ground transportation, or mixed one; taking into account some shiftings along the road as well a durable saving.
6.2. На кожен короб Продавець наносить за допомогою стикеру коротке маркування англійською мовою: найменування товару, найменування категорії продукції, штрих-код, номер лоту, дата пакування, об'єм пляшки. Відповідальність за маркування несе Продавець.	6.2. The following short marking in English shall be marked by sticker each cardboard box: name of the Good, the category of product, bar code lot number, packing date; volume of bottle. This marking is Seller's responsibility.
7.Умови платежу	7. Terms of Payment
7.1. Оплата за Товар здійснюється протягом 45 (сорока п'яти) календарних днів з моменту відвантаження товару зі складу Продавця.	7.1. The payment for the Goods is carried out within 45 (forty five) days from the date of shipment from the Seller's warehouse.
8. Відповідальність та претензії сторін	8. Responsibility of the Parties and Claims
8.1. Сторона, яка порушила умови даного Контракту, зобов'язана відшкодувати іншій Стороні усі збитки, що надані даним порушенням.	8.1 The Party which violated conditions of the present Contract is obliged to compensate othe Party for direct losses caused by such violation.
8.2. У випадку невідповідності по маркуванню, упаковці, неналежному оклеюванню контретикетками/стикерами, або розбіжності фактичної кількості Товару із зазначеним у товаросупроводжувальних документах, Покупець має право надати Продавцеві претензію не пізніше 20 днів з моменту приймання товару на складі Покупця.	8.2. In case of non-conformity in marking o discrepancy between the real quantity of the Goods and the quantity specified in the shipping documents, the Buyer will be entitled to make a claim to the Seller not later than within 20 days of the goods acceptance at the Buye warehouse.
	8.3. The date for making a claim shall be considered the date of its receipt thereof by the

8.4. Якщо претензія щодо якості (кількості) буде визнана обґрунтованою, Сторони узгоджують строки і умови заміни неякісного Товару (допостачання неповністю відвантаженого Товару), але така заміна (поставка) повинна бути здійснена не пізніше 30 календарних днів з дати визнання претензії обґрунтованою. У цьому випадку всі витрати, пов'язані з поставкою і проведенням незалежної експертизи, несе Продавець.

8.5. Продавець має право направити свого уповноваженого представника для розгляду претензії, а Покупець зобов'язаний пред'явити йому Товар, який не відповідає вимогам даного Контракту.

8.6. випадку неналежного маркування Товару, упаковуванню, неналежному контретикетками/стикерами, оклеюванню Продавець повинен замінити цей Товар на Товар 3 правильним маркуванням, упакуванням, правильно наклеєними контретикетками/стікерами, за свій рахунок, включаючи витрати з доставки та митного оформлення Товару.

8 within 30 days from the moment of its receipt thereof.

8.4. Should a claim in relation to quality (quantity) be recognized well-grounded, the Parties shall come to the agreement of the dates and terms to replace the non-quality or ship the non-shipped Goods, and such replacement (delivery) shall be made not later than 30 calendar days from the date the claim is recognized well-grounded. In this case, the Seller shall incur all expenses connected with the shipment and arrangement of the independent expert examination.

8.5. The Seller shall be entitled to send its authorized representative to consider the claim and the Buyer shall be obliged to show him thereto the Goods that do not meet the requirements of this Contract.

8.6. In case of incorrect marking of the Goods, the Seller shall replace the Goods for the Goods with the correct marking for his own account including the cost of shipping and customs clearance of Goods.

9. Термін дії Контракту.	9. Validity of the Contract	
9.1. Контракт набуває чинності з моменту підписання і діє протягом 24 місяців з дати підписання, або до його дострокового розірвання за взаємною згодою Сторін, чи до	9.1. The Contract shall come into force from the moment of signing it thereof and shall be valid for 24 months from the date of signing it thereof or until it is terminated at the mutual consent of	
повного виконання Сторонами зобов'язань за Контрактом.	the Parties or until complete fulfillment by the Parts of their obligations under the present	
ATE , WHE AVE OF		

EY HIMMY TTEY HEHMMINT	Contract.
10. Спори і розгляди.	10. Dispute and Litigation
10.1. Сторони намагатимуться вирішувати суперечки та протиріччя, що виникають з Контракту або у зв'язку з Контрактом, шляхом переговорів та консультацій протягом 30 робочих днів починаючи з дати збудження скарги однією з Сторін.	10.1. The Parties will strive to settle disputes and contradictions, arising out of the Presen Contract or in connection with it, by means of negotiations and consultations during 3 business days starting from the date of the rais of such claim by one Party.
10.2. В разі недосягнення згоди усі суперечливі питання, розбіжності та скарги які виходять із даного Контракту або пов'язані з ним, а також стосовно його виконання, порушення, ануляції або недійсності є предметом розгляду Господарським Судом позивача.	10.2. Should agreement be not achieved all disputes, differences and claims arising out of or in connection with the present Contract, also concerning its fulfillment, violation, cancellation or invalidity are subject to claim before the claimant's Commercial Court.
11. Форс – Мажор.	11. Force- Majeure
11.1. В разі виникнення обставин непереборної сили (форс-мажорні обставини), що перешкоджають виконанню Сторонами зобов'язань за Контрактом, Сторони звільняються від відповідальності на термін дії цих зобов'язань, або можуть відмовитися від виконання Контракту частково або повністю без додаткової фінансової відповідальності. Постраждала Сторона зобов'язана повідомити іншу Сторону про настання форс-мажорних обставин протягом 7 (семи) робочих днів факсом або рекомендованим листом.	11.1. In case of Force Majeure that would prevent from fulfillment of the agreements of the Present Contract, the Parties are to be relieved of any obligation for the time of the force-majeure, or the Parties can refuse to fulf agreements under the Contract, partially or fully without taking upon any additional financia liabilities. The Party under the Force-Majo conditions is obliged to inform the other Part about such conditions within 7 (seven) workin days via fax or by the ordered letter.
У разі, якщо Продавець отримає від Покупця суму попередньої оплати за Товар на рахунок Продавця у розмірі 100 % загальної суми Товару, та у зв'язку із настанням форс- мажорних обставин Продавець не матиме змоги виконати свої зобов'язання із постачання товару, Продавець зобов'язаний якнайскоріше повернути Покупцеві отриману суму разом із	In case when the Seller receives 1009 prepayment from the Buyer and due to force majeure is not able to perform the delivery, h must return the full amount of money to th Buyer as soon as possible, including th commission of the banks, which is paid for th money transfer.

комісією банків, що була сплачена Покупцем за переведення грошей на рахунок Продавця.

 11.2. Форс-мажорними обставинами Сторони визнають: військові дії, стихійні лиха, ембарго, втручання з боку влади та ін. 11.3. Термін дії форс-мажорних обставин підтверджується Торговельно-промисловою Палатою відповідної країни, де сталися форс- мажорні обставини. 	 11.2. The following conditions shall be regarded by the Parties as Force-Major: the military actions, the natural cataclysms, embargo, governmental intrusion, etc. 11.3. The duration term of the force-major conditions is to be confirmed by the Chamber of Commerce and Industry of the country that is a state for the force and state for the force an
12. Інші умови.	under the force-major conditions. 12. Other conditions.
 12.1. При тлумаченні дійсного Контракту, мають силу умови Інкотермс - 2020, якщо Сторони не прийдуть до іншої угоди при виконання зобов'язань за Контрактом. 12.2. Жодна із сторін не має права передавати права по дійсному Контракту третім особам без письмової на те згоди іншої Сторони. 12.3. Всі отримані факсимільні копії документів, а також доповнення до дійсного Контракту і додатки до нього, є його невід'ємною частиною і мають юридичну силу до моменту одержання їх оригіналу. 12.4. Всі переговори, домовленості і письмові угоди, що йдуть всуперечь дійсному Контракту і зроблені до його підписання, втрачають юридичну силу з моменту підписання Контракту. 12.5. Сторони мають прийняти заходи щодо обмеження доступу до інформації, що стосується умов дійсного Контракту відносно третіх осіб. 	 12.1. When interpreting the conditions of this Contract, the conditions of Incoterms-2020 shall be regarded as valid, unless the Parties come to a different agreement while performing their obligations under the Present Contract. 12.2. None of the Parties his entitled to depute their right under the Contract to the third party without the written consent of the other Party for such right delegation. 12.3. All received copies of documents by e-mail or fax and additions to the Present Contract are considered to be the integral part of this Contract and are considered to be executed and valid until the receipt of their originals. 12.4. All the agreements, both oral and written that do not fall within the conditions of the present Contract and made before it is signed, lose their juridical power starting from the moment of signing the present Contract. 12.5. The Parties shall take measures to restrict access to the information regarding the terms of the Contract by third parties.

12.6. Сторони зобов'язуються завчасно повідомити одна одну про зміну юридичної, поштової адреси, банківських і інших реквізитів, що мають значення для виконання Контракту належним чином.

12.7. Цей Контракт складений в двох примірниках на українській і англійській мовах, по одному примірнику для кожної Сторони, обидва примірника мають однакову юридичну силу. У разі невідповідності між українським та англійським текстами Контракту, англіський варіант тексту має першочергове значення.

12.8. Якщо будь-яке положення дійсного Контракту стане недійсним, у зв'язку з протиріччями із оновленим законодавством, воно не повинне братися до уваги і підлягає зміні таким чином, щоб зробити його, по можливості, здатним зберегти суть Контракту. При цьому інші положення дійсного Контракту залишаються без змін. 12.6. The Parties are obliged to inform each other about any changes in jurisdictional, post address, banking and other details, that are important for performing their obligations under the present Contract in a proper way.

12.7. The Present Contract is drawn in the English and Ukrainian languages, 1 (one) original copy for each Party, both texts being of identical legal force. In the case of any discrepancy between the Ukrainian and the English texts of the present Contract, the English text shall prevail.

12.8. Should any provision of this Contract become invalid due to the contradictions with the new legislation, it is not to be taken into account and shall be subject to the amendment in such a way that it would be possible to retain the essence of the Contract. Other provisions of the Contract remain unchanged.

13. Addresses and Banking details of the Parties:
The Buyer:
Name of the Company: "" LLC
Address:
INN ATEY OMIGHTEY ATEY A
RNNBO
Telefax:
Banking details:

Найменування банку :	Name of bank :
Адреса Банку:	Address
IBAN: SWIFT:	IBAN : SWIFT:
Продавець:	The Seller:
Назва Компанії:	Name of the Company:
Тел/Факс:	Address:
Банківські реквізити:	Tel/Fax
Найменування банку :	Banking details:
Адреса Банку:	Name of bank :
IBAN:	Address
SWIFT:	IBAN : SWIFT:

Покупець/Buyer , пец

DIEY DIEY Продавець/Seller номічний

86

INVOICE

№...

SHIPPER

Company Name : Merx Interio LLC Address : City / Postal Code : Country : Ukraine Tel / Fax : +380

CONSIGNEE

Company Name: Affordable Kitchens LCC Address: 756 McDonald Ave Brooklyn City / Postal Code: New York 11218 Country: USA Tel / Fax : +1 347-702-4234 **Currency of invoice: USD** Date of invoice: 18.03.2019

HO-ELACIDES	Country of	Quantity,	Unit value,	Sub Total
Full description of goods	origin	IS pcs	USD/pcs	Value in USD
940340 Wooden furniture	Ukraine	75	1808,56	135642
"IREN Kitchen"	TTEYF	KOHOTT	EYHTAEP	TTEY HIL
A CUTEL AND	- nbHO-	NTEY H	Total	135642

Gross weight :	PILE TOWIN
Net weight :	EKON ATT

Terms of delivery: CPT INCOTERMS - 2020

I declare that this shipment does not contain prohibited items and the above information is true and correct to the best of my knowledge

Manufacturer / Shipper

MERX INTERIO KIIVSKIY REGION PGT BOROVAYA NOVOVOKZALNAYA STR UKRAINE

756 MCDONALD AVE BROOKLYN 11218 NEW YORK USA

756 MCDONALD AVE BROOKLYN 11218 NEW YORK USA

Consignee

Notify Party

Weight(KG)

Weight(LB)

Quantity

Measure(CM)

Measure

Measure Unit

Country of Origin

Details

Place of Receipt

Loading Port

Unloading Port

Commodity

Container Number

Marks and Numbers

Carrier Name

Vessel Name

Voyage Numbe

Master Bill of Lading Number

Lloyd's Code

HTS Codes

Bill of Loding

0.0 0.0 CM CM FURNITURE

47031, ALGECIRAS

AFFORDABLE KITCHENS LLC

AFFORDABLE KITCHENS LLC

8651.06

19072.0

257

4601, NEW YORK/NEWARK AREA, NEWARK, NJ

TRLU7656180

NO MARKS

MAEU, MAERSK LINES, INC.

MAERSK PITTSBURGH

1502

MAEU952669782

940370

MAEU565856107

87