

**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 Management

Specialization Management of foreign economic activity

Approved by

Head of the Department

T. Melnik

« » 20

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 schedule of the final qualifying paper

№	Stages of the final paper	Terms of the final paper	
		plan	fact
1	Selection and approval of the topic		
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:

7. Scientific adviser of the paper

Haidutsky A.P.

8. Manager of educational program

9. The task received by the student

Oksana Rohach

10. Resume of the scientific adviser of a final qualifying paper

Scientific adviser of a final qualifying paper Haidutsky A.P.

(last name, initials, signature)

11. Resume about a final qualifying paper

A final qualifying paper of the student Rohach O.O.

(last name, initials)

can be admitted to defence in the Examination Board.

Manager of the educational program _____

(last name, initials, signature)

Head of the Department Melnik T.M.

(last name, initials, signature)

_____, _____, 20__.

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 прогнозу 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.

CONTENTS

INTRODUCTION	7
CHAPTER 1. ORGANIZATIONAL AND FINANCIAL CHARACTERISTICS OF MERKS INTERIO LLC	9
1.1.General characteristics of the enterprise, activities, analysis of financial condition	9
1.2.Foreign economic activity of the enterprise, geographical and commodity structure of exports	18
CHAPTER 2. ANALYSIS OF THE MARKET OF WOOD PRODUCTS IN THE WORLD	23
2.1.Analysis of the world market of wood products	23
2.2.Analysis of the wood products market in the USA	29
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	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 to the USA	39
CONCLUSION	45
REFERENCES	47
APPENDIXES	49

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

Characteristics of the MERX INTERIO LLC

Code	38797324
Authorized persons	BOYKO OLEKSANDR LEONIDOVYCH 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	Non-state property

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

Types of activities by KVED

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

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 well-

established 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 single-headedness, 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.

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

Indicators	Years					Absolute deviation, th. UAH					Growth rate, %			
	2016	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%	-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%	

Table 1.3 continued

Other operating income	1987	2645	55674	33659	13475	658	53029	-22015	-20184	33%	2005%	-40%	-60%
Administrative expenses	7546	10125	9763	8672	5828	2579	-362	-1091	-2844	34%	-4%	-11%	-33%
Selling	12758	11076	16594	13731	16459	-1682	5518	-2863	2728	-13%	50%	-17%	20%
Other operating expenses	2476	3864	46831	31754	13243	1388	42967	-15077	-18511	56%	1112%	-32%	-58%
Financial result from operating activities: profit	16402	29236	24518	14966	-623	12834	-4718	-9552	-15589	78%	-16%	-39%	-104%
Other expenses	9875	21876	24765	12864	0	12001	2889	-11901	-12864	122%	13%	-48%	-100%
Pre-tax financial result: profit	6527	7360	-247	2102	-623	833	-7607	2349	-2725	13%	-103%	-951%	-130%
Expenses (income) from income tax	326	382	253	154	-33	56	-129	-99	590	17%	-34%	-39%	383%
Net financial result: profit	6201	6978	-500	1948	-656	777	-7478	2448	-2604	13%	-107%	-490%	-134%

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

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

Indicators	Year's end					Absolute deviation, %			
	2016	2017	2018	2019	2020	2016– 2017	2017– 2018	2018– 2019	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

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

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

Indicators	Years					Absolute deviation, %			
	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	0,3	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

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 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

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

Coefficients of financial stability	Year's end, points					Absolute deviation, points			
	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	-1	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

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 MERKS INTERIO LLC's export sales structure is presented.

Table 1.7

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

Year	Export income, UAH	Counterparties (number)	Transactions (number)
2021	13 176	7	12
2020	7 508	4	7
2019	12 451	6	18
2018	53 197	9	43
2017	24056	6	34

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.

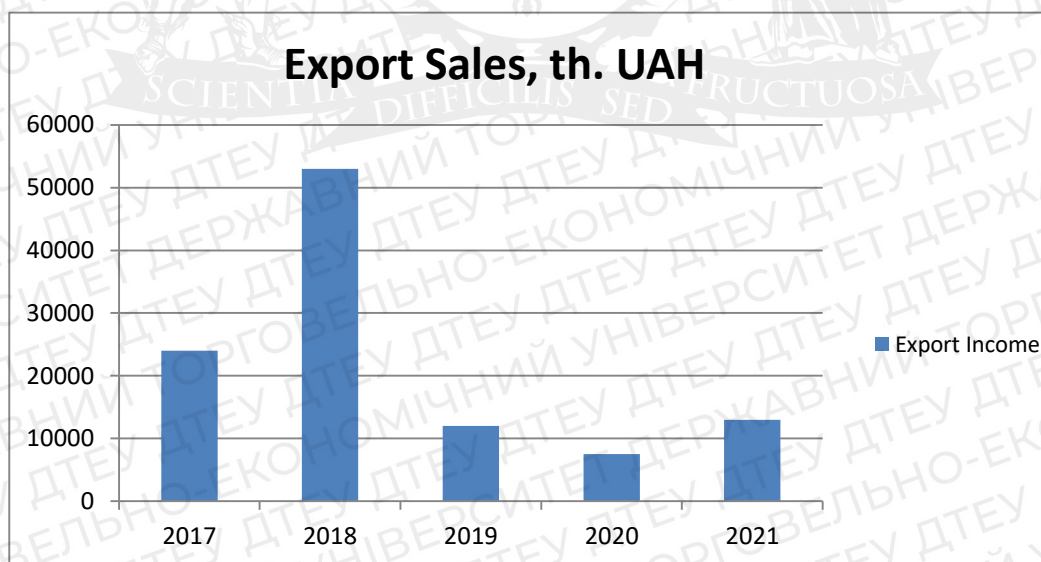


Fig. 1.1. Export Sales in MERKS INTERIO LLC in 2017-2021, th. UAH

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.

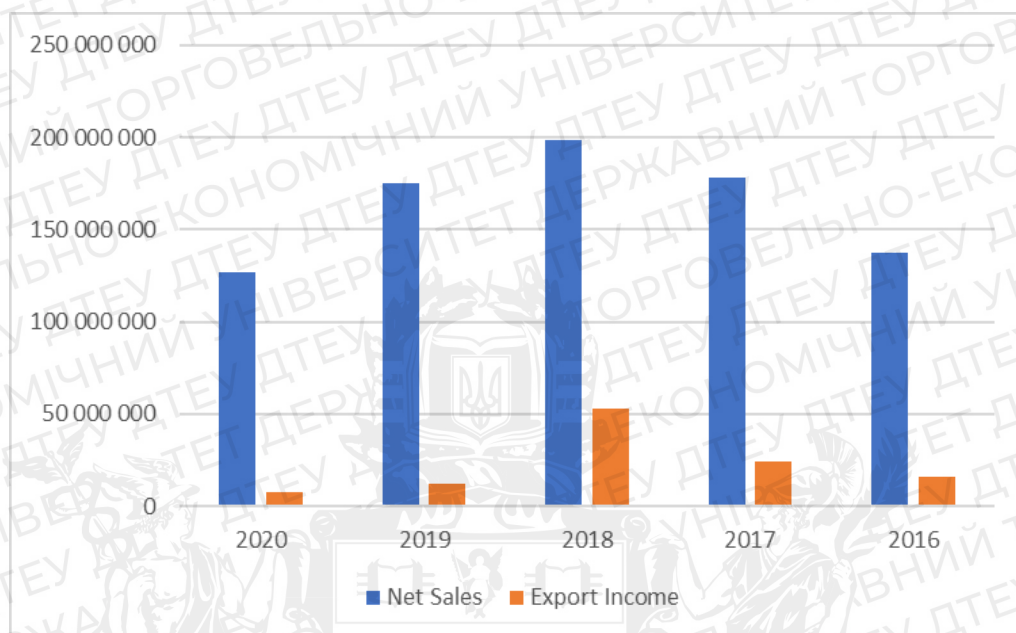


Fig. 1.2. Share of Export Sales in Net Sales in 2016-2020, UAH

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 Countries	Years					Deviation, %	
	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

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	Period (years)					Adsolute deviation			
	2016	2017	2018	2019	2020	2017/ 2016	2018/ 2017	2019/ 2018	2020/ 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
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.

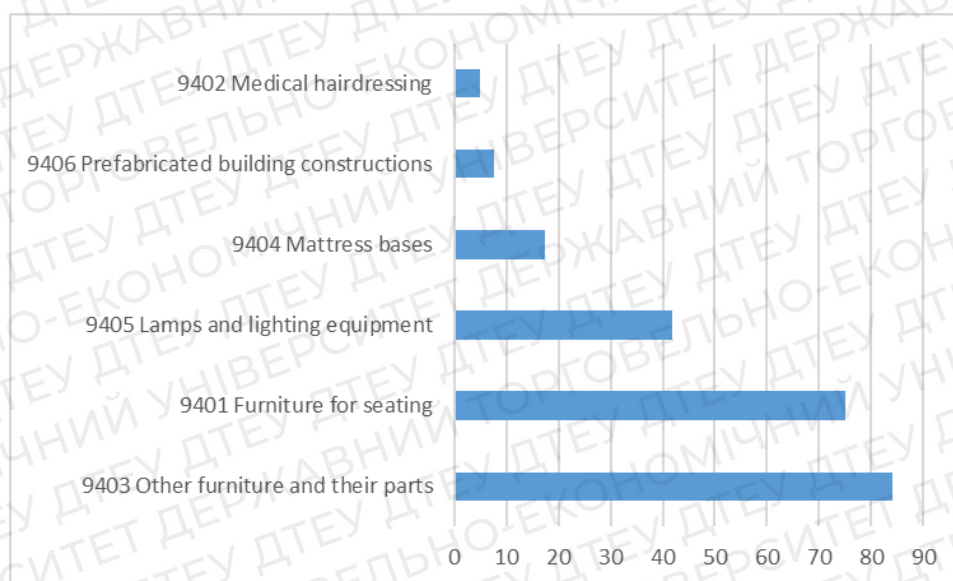


Fig.2.1. Export structure of world furniture market in 2021, mln USD

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

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

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

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.

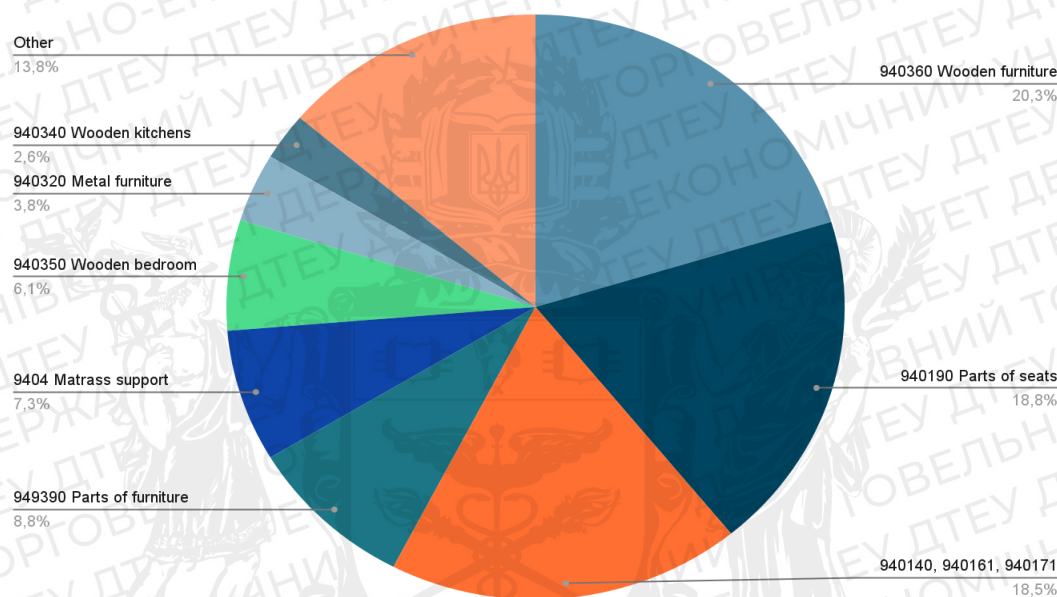


Fig.2.3. Structure of export of furniture of Ukraine in 2021, %

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 №3 exporters of furniture in the world, and Germany (№2 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.

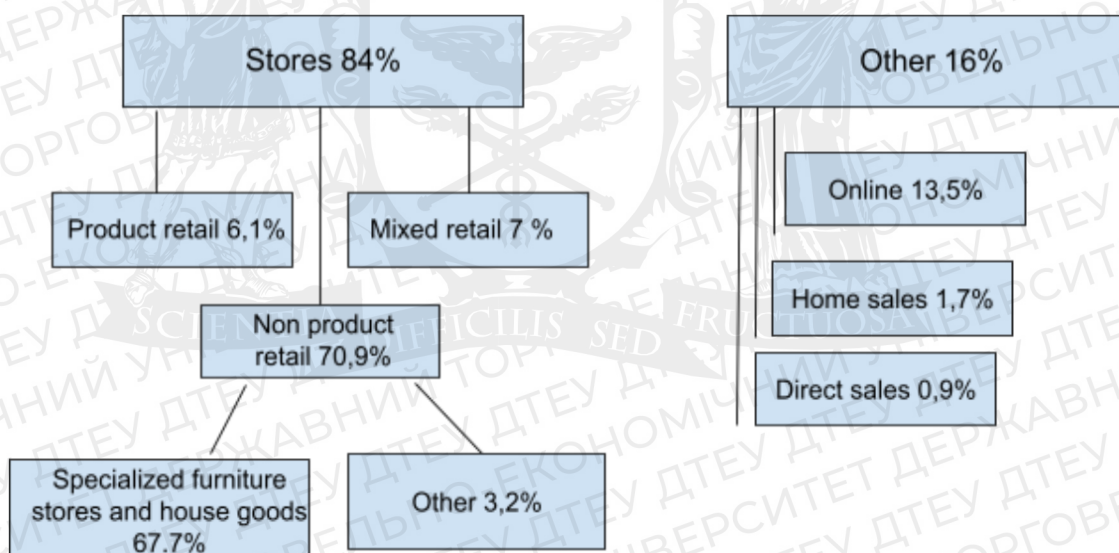


Fig.2.4. The key sales channel for furniture in the United States.

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 contract [13]. There are many options for possible ways to improve the efficiency of export operations. Based on MERX INTERIO LLC 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,

Table 3.1 continued

3. determination of the minimum price of the consignment of goods;	26.06 2022	05.07 2022																		
4. acceptance of the order.	06.07 2022	10.07 2022																		
Stage 3. Detalization	01.07 2022	08.07 2022																		
1. determination of the contract price;	02.07 2022	08.07 2022																		
2. determination of basic delivery conditions;	03.07 2022	08.07 2022																		
3. coordination of payment terms and methods of payment by the buyer.	04.07 2022	08.07 2022																		
Stage 4. Execution of the order by the seller.	08.07 2022	15.07 2022																		
1. preparation of goods for shipment	09.07 2022	15.07 2022																		
2. delivery and transportation of goods;	10.07 2022	15.07 2022																		
3. cargo insurance - registration of the insurance policy;	12.07 2022	15.07 2022																		
4. customs clearance - filling out a customs declaration;	13.07 2022	15.07 2022																		
5. issuing a payment invoice.	14.07 2022	25.07 2022																		
Stage 5. Retrospective analysis	25.07 2022	30.05 2022																		

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.

Table 3.2

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 USA dollars	111000 USA dollars	1100	82500 USA 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

Structure of charges, Export price (CPT)

Expenses	%	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		122100

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

Price analysis of competitors

N	Amendments	Initial Info of proposal export operation	Compet Materials			
			Neff Kitchen (Canada)		Veneta Cucine (Italy)	
			fact	Amend, +/-	fact	Amend, +/-
1	Price per unit (euro)		1870		1935	
2	Amendments					
2.1.	Basic delivery term	FOB	CIF	-336,6	CPT	-236,07
2.2.	Form of payment	prepayment	credit	-317,9	prepayment	0
2.3.	Year of delivery	2022	2022	0	2022	0
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			-385,22		-150,93
4	Final Price		1484,78		1784,07	

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:

$$PR=TR-TC \quad (3.1)$$

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:

$$Eff= TR/TC \quad (3.2)$$

$$Eff = 135642/107142=1,27 \$$$

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

$$\text{Gross profit margin} = (PR/TR) * 100 \quad (3.3)$$

$$(28500/111000) * 100 = 26\%$$

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

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 № 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 INTERIO 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., Dunskeya 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. Dunskeya 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: <https://www.euromonitor.com/search?term=furniture+in+usa>
7. Furniture world market. URL: <https://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/ppci/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, Dunskeya 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., Kudyрко 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: <https://www.merx.ua/ua/>

17. Merx Interio LLC data. 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: <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>

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

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

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

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

APPENDIXES

Appendix A

**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МЕРКС
ІНТЕРІО"**

Код ЄДРПОУ 38797324

Фінансово-майновий стан за 2020 рік*

Актив

Необоротні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Нематеріальні активи	1000	385	325
первісна вартість	1001	629	629
накопичена амортизація	1002	244	304
Незавершені капітальні інвестиції	1005	255	562
Основні засоби	1010	5 425	4 362
первісна вартість	1011	10 731	10 713
знос	1012	5 306	6 351
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього	1095	6 065	5 249

Оборотні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Запаси	1100	162 536	184 845
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	30 423	13 849
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	3 628	4 430
з бюджетом	1135	34	4 089
у тому числі з податку на прибуток	1136	2	2
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	21	27
Поточні фінансові інвестиції	1160	2	0
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 598	6 976
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	1 623	3 902
Усього	1195	199 865	218 118
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Фінансово-майновий стан	1300	205 930	223 367

Пасив

Власний капітал	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	29 021	29 021
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	196	-319
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього	1495	29 217	28 702
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього	1595	0	0
Поточні зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	16 345	15 097
розрахунками з бюджетом	1620	106	121
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	122	139
розрахунками з оплати праці	1630	496	595
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	149 277	161 353
Усього	1695	176 713	194 665

Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
---	------	---	---

Фінансово-майновий стан	1900	205 930	223 367
-------------------------	------	---------	---------

Інформація про фінансові результати за 2020 рік*

Фінансові результати	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	126 484	171 834
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	105 052	134 591
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий:			
прибуток	2090	21 432	37 243
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	13 475	33 566
Адміністративні витрати	2130	5 828	8 613
Витрати на збут	2150	16 459	15 737
Інші операційні витрати	2180	13 243	34 261
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	0	12 198
збиток	2195	623	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	136	43
Інші доходи	2240	38	166
Фінансові витрати	2250	0	12 855

Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	33	6
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	0	0
збиток	2295	482	454
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-33	-142
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	0	0
збиток	2355	515	596
Сукупний дохід	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	-515	-596
Елементи операційних витрат	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.

Матеріальні затрати	2500	87 080	130 449
Витрати на оплату праці	2505	16 897	22 008
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 794	4 869
Амортизація	2515	1 298	1 623
Інші операційні витрати	2520	14 280	1 396
Разом	2550	123 349	160 345

Розрахунок показників прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	0
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	0
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	0
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	0
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	0

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МЕРКС
ІНТЕРІО"**

Код ЄДРПОУ 38797324

Фінансово-майновий стан за 2019 рік*

Актив

Необоротні активи	Код	На початок року, тис.грн.	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
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього	1095	6 600 – 6 700	6 000 – 6 100

Оборотні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Запаси	1100	130 000 – 140 000	160 000 – 170 000
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	15 000 – 16 000	30 000 – 31 000

Дебіторська заборгованість за розрахунками:

за виданими авансами	1130	7 100 – 7 200	3 600 – 3 700
з бюджетом	1135	750 – 760	30 – 35
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	до 10
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	110 – 120	20 – 25
Поточні фінансові інвестиції	1160	до 10	до 10
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 400 – 1 500	1 500 – 1 600
Витрати майбутніх періодів	1170	10 – 15	0
Інші оборотні активи	1190	2 500 – 2 600	1 600 – 1 700
Усього	1195	160 000 – 170 000	190 000 – 200 000

Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Фінансово-майновий стан	1300	170 000 – 180 000	200 000 – 210 000

Пасив

Власний капітал	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Зареєстрований (паіовий) капітал	1400	29 000 – 30 000	29 000 – 30 000
Капітал у дооцнках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0

Нерозподілений прибуток (непохитий збиток)	1420	790 – 800	190 – 200
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього	1495	29 000 – 30 000	29 000 – 30 000

Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	63 000 – 64 000	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього	1595	63 000 – 64 000	0

Поточні зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	11 000 – 12 000	16 000 – 17 000
розрахунками з бюджетом	1620	90 – 95	100 – 110
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	110 – 120	120 – 130
розрахунками з оплати праці	1630	430 – 440	490 – 500
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	56 000 – 57 000	140 000 – 150 000
Усього	1695	81 000 – 82 000	170 000 – 180 000

Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Фінансово-майновий стан	1900	170 000 – 180 000	200 000 – 210 000

Інформація про фінансові результати за 2019 рік*

Фінансові результати	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	170 000 – 180 000	190 000 – 200 000
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	130 000 – 140 000	150 000 – 160 000
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий:			
прибуток	2090	37 000 – 38 000	45 000 – 46 000
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	33 000 – 34 000	55 000 – 56 000
Адміністративні витрати	2130	8 600 – 8 700	9 700 – 9 800
Витрати на збут	2150	15 000 – 16 000	16 000 – 17 000
Інші операційні витрати	2180	34 000 – 35 000	46 000 – 47 000
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	12 000 – 13 000	27 000 – 28 000
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	40 – 45	35 – 40
Інші доходи	2240	160 – 170	280 – 290
Фінансові витрати	2250	12 000 – 13 000	26 000 – 27 000

Витрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	до 10	35 – 40
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	0	1 200 – 1 300
збиток	2295	450 – 460	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-150...-140	-250...-240
Прибуток (збиток) від прилиженої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	0	1 000 – 1 100
збиток	2355	590 – 600	0
Сукупний дохід	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	-600...-590	1 000 – 1 100
Елементи операційних витрат	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.

Матеріальні затрати	2500	130 000 – 140 000	140 000 – 150 000
Витрати на оплату праці	2505	22 000 – 23 000	22 000 – 23 000
Відрахування на соціальні заходи	2510	4 800 – 4 900	5 000 – 5 100
Амортизація	2515	1 600 – 1 700	1 700 – 1 800
Інші операційні витрати	2520	1 300 – 1 400	1 900 – 2 000
Разом	2550	160 000 – 170 000	180 000 – 190 000

Розрахунок показників прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	0	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	0	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	0	-

**ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МЕРКС
ІНТЕРІО"**

Код ЄДРПОУ 38797324

Фінансово-майновий стан за 2018 рік*
Актив

Необоротні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Нематеріальні активи	1000	80 – 85	460 – 470
первісна вартість	1001	170 – 180	620 – 630
накопичена амортизація	1002	90 – 95	160 – 170
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
знос	1012	2 100 – 2 200	3 700 – 3 800
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебиторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього	1095	6 800 – 6 900	6 600 – 6 700

Оборотні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Засади	1100	110 000 – 120 000	130 000 – 140 000
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебиторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	12 000 – 13 000	15 000 – 16 000
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	1 700 – 1 800	7 100 – 7 200
з бюджетом	1135	5 600 – 5 700	750 – 760
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	17 000 – 18 000	110 – 120
Поточні фінансові інвестиції	1160	до 10	до 10
Гроші та їх еквіваленти	1165	5 600 – 5 700	1 400 – 1 500
Витрати майбутніх періодів	1170	10 – 15	10 – 15
Інші оборотні активи	1190	7 200 – 7 300	2 500 – 2 600
Усього	1195	160 000 – 170 000	160 000 – 170 000
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття			
Фінансово-майновий стан	1300	160 000 – 170 000	170 000 – 180 000

Пасив

Власний капітал	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	29 000 – 30 000	29 000 – 30 000
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-270...-260	790 – 800
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього	1495	28 000 – 29 000	29 000 – 30 000
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	81 000 – 82 000	63 000 – 64 000
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього	1595	81 000 – 82 000	63 000 – 64 000
Поточні зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис. грн.	На кінець року, тис. грн.
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	7 900 – 8 000	11 000 – 12 000
розрахунками з бюджетом	1620	90 – 95	90 – 95
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	110 – 120	110 – 120
розрахунками з оплати праці	1630	430 – 440	430 – 440
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	12 000 – 13 000	56 000 – 57 000
Усього	1695	56 000 – 57 000	81 000 – 82 000

Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Фінансово-майновий стан	1900	160 000 – 170 000	170 000 – 180 000

Інформація про фінансові результати за 2018 рік*

Фінансові результати	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	190 000 – 200 000	170 000 – 180 000
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	150 000 – 160 000	120 000 – 130 000
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий:			
прибуток	2090	45 000 – 46 000	46 000 – 47 000
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	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:			
прибуток	2190	27 000 – 28 000	21 000 – 22 000
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

Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	35 – 40	40 – 45
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	1 200 – 1 300	830 – 840
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-250...-240	-380...-370
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	1 000 – 1 100	460 – 470
збиток	2355	0	0
Суккупний дохід			
	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Суккупний дохід	2465	1 000 – 1 100	460 – 470
Елементи операційних витрат			
	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.

Матеріальні затрати	2500	140 000 – 150 000	120 000 – 130 000
Витрати на оплату праці	2505	22 000 – 23 000	16 000 – 17 000
Відрахування на соціальні заходи	2510	5 000 – 5 100	3 700 – 3 800
Амортизація	2515	1 700 – 1 800	1 100 – 1 200
Інші операційні витрати	2520	1 900 – 2 000	3 100 – 3 200
Разом	2550	180 000 – 190 000	150 000 – 160 000

Розрахунок показників прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МЕРКС ІНТЕРІО"

Код ЄДРПОУ 38797324

Фінансово-майновий стан за 2017 рік*
Актив

Необоротні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Нематеріальні активи	1000	120 – 130	80 – 85
первісна вартість	1001	180 – 190	170 – 180
накопичена амортизація	1002	60 – 65	90 – 95
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 200 – 1 300	2 200 – 2 300
Основні засоби	1010	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	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебиторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього	1095	4 600 – 4 700	6 800 – 6 900

Оборотні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Запаси	1100	55 000 – 56 000	110 000 – 120 000
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	6 300 – 6 400	12 000 – 13 000
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	1 500 – 1 600	1 900 – 2 000
з бюджетом	1135	6 300 – 6 400	5 600 – 5 700
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	26 000 – 27 000	17 000 – 18 000
Поточні фінансові інвестиції	1160	до 10	до 10
Гроші та їх еквіваленти	1165	3 400 – 3 500	5 600 – 5 700
Витрати майбутніх періодів	1170	до 10	10 – 15
Інші оборотні активи	1190	6 400 – 6 500	7 200 – 7 300
Усього	1195	100 000 – 110 000	160 000 – 170 000
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	0
Фінансово-майновий стан	1300	110 000 – 120 000	160 000 – 170 000

Пасив

Власний капітал	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	29 000 – 30 000	29 000 – 30 000
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	-590...-580	-120...-110
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього	1495	28 000 – 29 000	28 000 – 29 000
Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	0
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього	1595	0	0
Поточні зобов'язання і забезпечення			
	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Короткострокові кредити банків	1600	0	0
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	8 500 – 8 600	7 900 – 8 000
розрахунками з бюджетом	1620	55 – 60	90 – 95
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	60 – 65	110 – 120
розрахунками з оплати праці	1630	250 – 260	430 – 440
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	44 000 – 45 000	94 000 – 95 000
Усього	1695	82 000 – 83 000	130 000 – 140 000

Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Фінансово-майновий стан	1900	110 000 – 120 000	160 000 – 170 000

Інформація про фінансові результати за 2017 рік*

Фінансові результати	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	170 000 – 180 000	130 000 – 140 000
Чисті зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	120 000 – 130 000	100 000 – 110 000
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий:			
прибуток	2090	46 000 – 47 000	27 000 – 28 000
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	2 600 – 2 700	1 900 – 2 000
Адміністративні витрати	2130	10 000 – 11 000	7 500 – 7 600
Витрати на збут	2150	12 000 – 13 000	11 000 – 12 000
Інші операційні витрати	2180	3 900 – 4 000	2 400 – 2 500
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	21 000 – 22 000	8 500 – 8 600
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	30 – 35	45 – 50
Інші доходи	2240	200 – 210	140 – 150
Фінансові витрати	2250	20 000 – 21 000	7 900 – 8 000

Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	40 – 45	220 – 230
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	830 – 840	490 – 500
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-380...-370	-320...-310
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	460 – 470	180 – 190
збиток	2355	0	0
Сукупний дохід	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	460 – 470	180 – 190
Елементи операційних витрат	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.

Матеріальні затрати	2500	120 000 – 130 000	100 000 – 110 000
Витрати на оплату праці	2505	16 000 – 17 000	6 900 – 7 000
Відрахування на соціальні заходи	2510	3 700 – 3 800	1 100 – 1 200
Амортизація	2515	1 100 – 1 200	650 – 660
Інші операційні витрати	2520	3 100 – 3 200	10 000 – 11 000
Разом	2550	150 000 – 160 000	120 000 – 130 000

Розрахунок показників рибуктовості акцій	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "МЕРКС ІНТЕРІО"

Код ЄДРПОУ 38797324

Фінансово-майновий стан за 2016 рік*

Актив

Необоротні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Нематеріальні активи	1000	150 – 160	120 – 130
первісна вартість	1001	180 – 190	180 – 190
накопичена амортизація	1002	20 – 25	60 – 65
Незавершені капітальні інвестиції	1005	1 000 – 1 100	1 200 – 1 300
Основні засоби	1010	2 500 – 2 600	3 300 – 3 400
первісна вартість	1011	3 000 – 3 100	4 300 – 4 400
знос	1012	530 – 540	1 000 – 1 100
Інвестиційна нерухомість	1015	0	0
Довгострокові біологічні активи	1020	0	0
Довгострокові фінансові інвестиції:			
які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	0
інші фінансові інвестиції	1035	0	0
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	0
Відстрочені податкові активи	1045	0	0
Інші необоротні активи	1090	0	0
Усього	1095	3 700 – 3 800	4 600 – 4 700

Оборотні активи	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Запаси	1100	19 000 – 20 000	50 000 – 51 000
Поточні біологічні активи	1110	0	0
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 700 – 7 800	6 300 – 6 400
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
за виданими авансами	1130	1 700 – 1 800	1 500 – 1 600
з бюджетом	1135	2 400 – 2 500	6 300 – 6 400
у тому числі з податку на прибуток	1136	0	0
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	25 000 – 26 000	26 000 – 27 000
Поточні фінансові інвестиції	1160	до 10	до 10
Гроші та їх еквіваленти	1165	3 200 – 3 300	3 400 – 3 500
Витрати майбутніх періодів	1170	0	0
Інші оборотні активи	1190	4 200 – 4 300	4 400 – 4 500
Усього	1195	64 000 – 65 000	90 000 – 100 000
Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	до 10
Фінансово-майновий стан	1300	68 000 – 69 000	100 000 – 110 000

Пасив

Власний капітал	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	29 000 – 30 000	29 000 – 30 000
Капітал у дооцінках	1405	0	0
Додатковий капітал	1410	0	0
Резервний капітал	1415	0	0

Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	470 – 480	650 – 660
Неоплачений капітал	1425	0	0
Вилучений капітал	1430	0	0
Усього	1495	29 000 – 30 000	29 000 – 30 000

Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	0
Довгострокові кредити банків	1510	0	0
Інші довгострокові зобов'язання	1515	0	0
Довгострокові забезпечення	1520	0	520 – 530
Цільове фінансування	1525	0	0
Усього	1595	0	520 – 530

Поточні зобов'язання і забезпечення	Код	На початок року, тис.грн.	На кінець року, тис.грн.
Короткострокові кредити банків	1600	0	0

Поточна кредиторська заборгованість за:

довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	0
товари, роботи, послуги	1615	2 400 – 2 500	7 900 – 8 000
розрахунками з бюджетом	1620	170 – 180	55 – 60
у тому числі з податку на прибуток	1621	0	0
розрахунками зі страхування	1625	440 – 450	60 – 65
розрахунками з оплати праці	1630	890 – 900	250 – 260
Поточні забезпечення	1660	0	0
Доходи майбутніх періодів	1665	0	0
Інші поточні зобов'язання	1690	14 000 – 15 000	44 000 – 45 000
Усього	1695	38 000 – 39 000	73 000 – 74 000

Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	0
Фінансово-майновий стан	1900	68 000 – 69 000	100 000 – 110 000

Інформація про фінансові результати за 2016 рік*

Фінансові результати	Код	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 зароблені страхові премії	2010	0	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	100 000 – 110 000	110 000 – 120 000
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	0	0
Валовий:			
прибуток	2090	27 000 – 28 000	18 000 – 19 000
збиток	2095	0	0
Інші операційні доходи	2120	1 900 – 2 000	3 600 – 3 700
Адміністративні витрати	2130	7 500 – 7 600	6 400 – 6 500
Витрати на збут	2150	11 000 – 12 000	9 500 – 9 600
Інші операційні витрати	2180	2 400 – 2 500	5 000 – 5 100
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	8 500 – 8 600	1 100 – 1 200
збиток	2195	0	0
Дохід від участі в капіталі	2200	0	0
Інші фінансові доходи	2220	45 – 50	55 – 60
Інші доходи	2240	140 – 150	25 – 30
Фінансові витрати	2250	7 900 – 8 000	320 – 330

Втрати від участі в капіталі	2255	0	0
Інші витрати	2270	220 – 230	200 – 210
Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	490 – 500	750 – 760
збиток	2295	0	0
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-320...-310	0
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	0	0
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	180 – 190	750 – 760
збиток	2355	0	0
Сукупний дохід	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	0	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	0	0
Накопичені курсові різниці	2410	0	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	0	0
Інший сукупний дохід	2445	0	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	0	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	180 – 190	750 – 760
Елементи операційних витрат	Код	За поточний рік, тис.грн.	За попередній рік, тис.грн.

Матеріальні затрати	2500	100 000 – 110 000	110 000 – 120 000
Витрати на оплату праці	2505	6 900 – 7 000	5 600 – 5 700
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 100 – 1 200	2 200 – 2 300
Амортизація	2515	650 – 660	460 – 470
Інші операційні витрати	2520	10 000 – 11 000	9 500 – 9 600
Разом	2550	120 000 – 130 000	130 000 – 140 000

Розрахунок показників прибутковості акцій	Код	За поточний рік, тис. грн.	За попередній рік, тис. грн.
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

Model Contract

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

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 санітарно-епідеміологічних 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 мати відхилень від 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 менше 80% 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 samples-references agreed by the Parties and correspond to the requirements of the official sanitary-epidemiological 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

<p>3.1. Ціни на Товар визначені в Доларах США.</p> <p>3.2. Ціни надаються на одній із нижчевказаних умов поставки: CPT (Incoterms – 2020); Ціни включають в себе вартість упаковки та маркування Товару.</p> <p>3.3. Загальна вартість Контракту складається із суми всіх інвойсів, поставлених на адресу Покупця відповідно до даного контракту.</p>	<p>3.1. Prices are defined in dollars USA.</p> <p>3.2. The prices shall be on the one of following basis: CPT (Incoterms – 2020); The prices including cost of standard package and marking of the Goods.</p> <p>3.3. The total cost of the Contract is the sum of all invoices delivered to the Buyer in accordance with the contract</p>
<p>4. Умови та строки постачання Товару.</p>	<p>4. Terms and Dates of Delivery and Acceptance</p>
<p>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.</p> <p>4.2. Відвантаження Товару здійснюється Покупцю за адресою: ...</p> <p>4.3. Разом з Товаром Продавець надає Покупцеві наступні документи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • інвойс - 4 примірника (оригінали); • пакувальний лист - 3 примірники (оригінали); • Специфікація - 3 примірники (оригінали). <p>Продавець надає Покупцеві не пізніше ніж через 10 (десять) днів після відвантаження наступні документи:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сертифікати якості/аналізу товару; • сертифікат походження товару (оригінал); <p>Всі документи складаються на англійській мові.</p>	<p>4.1. The Seller sends to The Buyer the order as Specification by e-mail or Fax-copy. Parties have to agree assortment, prices, quantity and other Good's characteristics and sign the Specification during 3 working days from receiving the order by Seller.</p> <p>4.2. Shipment of the Goods shall be made to Buyer to address: ...</p> <p>4.3. Together with the Goods he Seller shall transfer to the Buyer the following documents:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Invoice – 4 originals; • Packing list – 3 originals; • Specification – 3 originals. <p>The Seller shall transfer to the Buyer not later than the 10 (ten) days from shipment the following documents:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Certificate of Quality/Analysis; • Certificate of Origin – original; <p>All the documents are to be drawn in English.</p>

<p>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.</p> <p>4.5. Товар приймається Покупцем:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>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.</p>	<p>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.</p> <p>4.5. The Goods shall be accepted by the Buyer:</p> <ul style="list-style-type: none"> - by quantity: in accordance with the transportation (shipping) documents, the packing list and the invoice; - by quality: in accordance with the documents that certify Goods quality (certificates of quality/analysis), issued by the Producer of the Goods and real state of the delivered Goods. <p>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.</p>
5. Терміни постачання.	5. Dates of Delivery
<p>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.</p> <p>5.2. Продавець є дистрибутором компанії, яка здійснює діяльність по виготовленню алкогольних напоїв за адресою:</p>	<p>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.</p> <p>5.2. The Seller is the distributor of company which carries out activity on producing spirits according to address:</p>
6. Пакування та маркування	6. Packaging and Marking
<p>6.1. Товар повинен поставлятися в упаковці, що</p>	<p>6.1. The Goods are to be shipped in durable</p>

<p>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.</p> <p>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.</p>	<p>cardboard boxes. The packing shall wholly protect the Goods against direct damage during the transportation: by sea or ground transportation, or mixed one; taking into account some shiftings along the road as well as durable saving.</p> <p>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.</p>
<p>7.Умови платежу</p>	<p>7. Terms of Payment</p>
<p>7.1. Оплата за Товар здійснюється протягом 45 (сорока п'яти) календарних днів з моменту відвантаження товару зі складу Продавця.</p>	<p>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.</p>
<p>8. Відповідальність та претензії сторін</p>	<p>8. Responsibility of the Parties and Claims</p>
<p>8.1. Сторона, яка порушила умови даного Контракту, зобов'язана відшкодувати іншій Стороні усі збитки, що надані даним порушенням.</p> <p>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.</p> <p>8.3 Датою надання претензії вважається дата одержання її Продавцем. Продавець зобов'язаний розглянути її протягом 30 днів з</p>	<p>8.1 The Party which violated conditions of the present Contract is obliged to compensate other Party for direct losses caused by such violation.</p> <p>8.2. In case of non-conformity in marking or 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 Buyer warehouse.</p> <p>8.3. The date for making a claim shall be considered the date of its receipt thereof by the Seller. The Seller shall be obliged to consider it</p>

моменту її одержання.

8.4. Якщо претензія щодо якості (кількості) буде визнана обґрунтованою, Сторони узгоджують строки і умови заміни неякісного Товару (доставлення 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. У випадку неналежного маркування Товару, упакуванню, неналежному оклеюванню конретикетками/стикерами, Продавець повинен замінити цей Товар на Товар з правильним маркуванням, упакуванню, правильно наклеєними конретикетками/стікерами, за свій рахунок, включаючи витрати з доставки та митного оформлення Товару.

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 повного виконання Сторонами зобов'язань за Контрактом.

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 the Parties or until complete fulfillment by the Parts of their obligations under the present

	Contract.
<p>10. Спори і розгляди.</p>	<p>10. Dispute and Litigation</p>
<p>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.</p> <p>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.</p>	<p>10.1. The Parties will strive to settle disputes and contradictions, arising out of the Present Contract or in connection with it, by means of negotiations and consultations during 30 business days starting from the date of the raise of such claim by one Party.</p> <p>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.</p>
<p>11. Форс – Мажор.</p>	<p>11. Force- Majeure</p>
<p>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.</p> <p>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</p>	<p>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 fulfil agreements under the Contract, partially or fully, without taking upon any additional financial liabilities. The Party under the Force-Major conditions is obliged to inform the other Party about such conditions within 7 (seven) working days via fax or by the ordered letter.</p> <p>In case when the Seller receives 100% prepayment from the Buyer and due to force-majeure is not able to perform the delivery, he must return the full amount of money to the Buyer as soon as possible, including the commission of the banks, which is paid for the money transfer.</p>

<p>комісією банків, що була сплачена Покупцем за переведення грошей на рахунок Продавця.</p> <p>11.2. Форс-мажорними обставинами Сторони визнають: військові дії, стихійні лиха, ембарго, втручання з боку влади та ін.</p> <p>11.3. Термін дії форс-мажорних обставин підтверджується Торговельно-промисловою Палатою відповідної країни, де сталися форс-мажорні обставини.</p>	<p>11.2. The following conditions shall be regarded by the Parties as Force-Major: the military actions, the natural cataclysms, embargo, governmental intrusion, etc.</p> <p>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 under the force-major conditions.</p>
<p>12. Інші умови.</p>	<p>12. Other conditions.</p>
<p>12.1. При тлумаченні дійсного Контракту, мають силу умови Інкотермс - 2020, якщо Сторони не придуть до іншої угоди при виконання зобов'язань за Контрактом.</p> <p>12.2. Жодна із сторін не має права передавати права по дійсному Контракту третім особам без письмової на те згоди іншої Сторони.</p> <p>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.</p> <p>12.4. Всі переговори, домовленості і письмові угоди, що йдуть всупереч дійсному Контракту і зроблені до його підписання, втрачають юридичну силу з моменту підписання Контракту.</p> <p>12.5. Сторони мають прийняти заходи щодо обмеження доступу до інформації, що стосується умов дійсного Контракту відносно третіх осіб.</p>	<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>12.5. The Parties shall take measures to restrict access to the information regarding the terms of the Contract by third parties.</p>

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 примірники мають однакову юридичну силу. У разі невідповідності між українським та англійським текстами Контракту, англійський 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. Адреси та банківські реквізити Сторін.

13. Addresses and Banking details of the Parties:

Покупець:

The Buyer:

Назва компанії: ТОВ «...»

Name of the Company: "...." LLC

Адреса: ...

Address: ...

ІПН ...

INN ...

ЗКПО ...

RNNBO ...

т/ф. ...

Telefax: ...

Банківські реквізити:

Banking details:

Найменування банку : ... Адреса Банку: ... IBAN: ... SWIFT: ...	Name of bank : ... Address ... IBAN : ... SWIFT: ...
<p style="text-align: center;"><u>Продавець:</u></p> Назва Компанії: Тел/Факс: ... Банківські реквізити: Найменування банку : ... Адреса Банку: ... IBAN: ... SWIFT: ...	<p style="text-align: center;"><u>The Seller:</u></p> Name of the Company: Address: Tel/Fax ... Banking details: Name of bank : ... Address ... IBAN : ... SWIFT: ...

Покупець/Buyer

Продавець/Seller

SCIENTIA DIFFICILIS SED FRUCTUOSA

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**

Full description of goods	Country of origin	Quantity, pcs	Unit value, USD/pcs	Sub Total Value in USD
940340 Wooden furniture "IREN Kitchen"	Ukraine	75	1808,56	135642
Total				135642

Gross weight :	...
Net weight :	...

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 KIIIVSKIY REGION PGT BOROVAYA NOVOKAZALNAYA STR UKRAINE
Consignee	AFFORDABLE KITCHENS LLC 756 MCDONALD AVE BROOKLYN 11218 NEW YORK USA
Notify Party	AFFORDABLE KITCHENS LLC 756 MCDONALD AVE BROOKLYN 11218 NEW YORK USA
Weight(KG)	8651.06
Weight(LB)	19072.0
Quantity	257
Measure(CM)	0.0
Measure	0.0
Measure Unit	CM
Country of Origin	CM
Details	FURNITURE
Place of Receipt	YUZHNY
Loading Port	47031, ALGECIRAS
Unloading Port	4601, NEW YORK/NEWARK AREA, NEWARK, NJ
Commodity	
Container Number	TRLU7656180
Marks and Numbers	NO MARKS
Carrier Name	MAEU, MAERSK LINES, INC.
Vessel Name	MAERSK PITTSBURGH
Voyage Numbe	1502
Master Bill of Lading Number	MAEU952669782
Lloyd's Code	
HTS Codes	940370
Bill of Lading	MAEU565856107