

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ**  
**Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу**  
**Інститут економіки та менеджменту**  
**Кафедра прикладної економіки**

**Бочкур Юрій Васильович**

**УДК: 338.24(477);658.155.2**

**МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА**

**Диверсифікація діяльності підприємства на прикладі  
ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»**

Бізнес-економіка

(назва освітньої програми)

051 - Економіка

(шифр і назва спеціальності)

Ю.В. Бочкур

(підпис, ініціали та прізвище здобувача освітнього ступеня)

Науковий керівник

к.е.н., доц. Метешко Ірина Михайлівна

(науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ім'я, по батькові)

**Допущено до захисту**

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_

(дата)

\_\_\_\_\_ У.Б. Бережницька

(ініціали та прізвище)

Рецензент

\_\_\_\_\_

(підпис)

\_\_\_\_\_

(дата)

\_\_\_\_\_

(ініціали та прізвище)

Робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

Івано-Франківськ – 2024

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри \_\_\_\_\_

“ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

## ЗАВДАННЯ НА МАГІСТЕРСЬКУ РОБОТУ

Студенту \_\_\_\_\_ **Бочкуру Юрію Васильовичу** \_\_\_\_\_  
(прізвище, ім'я, по батькові)

**Тема магістерської роботи** Диверсифікація діяльності підприємства на прикладі  
ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

затверджена наказом ректора університету від “ 15 ” 11 \_\_\_\_\_ 2023  
р. № 664/7 \_\_\_\_\_

**2. Термін здачі студентом закінченої роботи** “10” січня 2024 р.

**3. Вихідні дані роботи:** статистична та звітна інформація ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» за 2019-2022 рр.

**4. Зміст розрахунково-пояснювальної записки (перелік питань, що їх належить розробити):**

Вступ

1. Теоретично-методичні аспекти диверсифікації підприємства
2. Дослідження умов диверсифікації ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»
3. Обґрунтування напрямів диверсифікації \_\_\_\_\_ ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Висновки

Список використаних джерел

Додатки

### **4. Перелік ілюстративного матеріалу**

1. Мета, завдання та практична цінність магістерської роботи.
2. Підходи до визначення поняття «диверсифікація».
3. Методика проведення аналізу доцільності диверсифікації підприємства.
4. Структура майна та джерел його утворення.
5. Динаміка фінансових результатів діяльності підприємства та ліквідності активів.
6. Динаміка показників фінансової стійкості та рентабельності підприємства.
7. Взаємозв'язок фінансової стійкості та рентабельності робіт, послуг і загальної ліквідності.
8. Динаміка доходу та чистого прибутку підприємств.
9. Динаміка активів та зобов'язань підприємств.
10. Напрями розширення діяльності підприємства у тому ж сегменті у якому вже діє дане товариство.
11. Напрями горизонтальної диверсифікації.
12. Розрахунок доцільності вкладення капіталу.

**6. Консультанти з роботи, із зазначенням розділів роботи, що стосуються їх**

Розділ	Консультант	Підпис, дата	

**7. Дата видачі завдання “ \_\_\_ ” \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.**

Керівник \_\_\_\_\_  
(підпис)

І. М. Метошоп  
(розшифровка підпису)

Завдання прийняв до виконання \_\_\_\_\_  
(підпис)

Ю.В. Бочкур  
(розшифровка підпису)

**КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН**

Номер і назва етапів магістерської роботи	Термін виконання етапів магістерської роботи	Примітка
Вступ	24.09.2023	Виконано
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА	14.10.2023	Виконано
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»	05.11.2023	Виконано
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»	27.12.2023	Виконано
Висновки	05.01.2024	Виконано

Студент \_\_\_\_\_  
(підпис)

Ю.В. Бочкур  
(розшифровка підпису)

Керівник роботи \_\_\_\_\_  
(підпис)

І.М. Метошоп  
(розшифровка підпису)

Дата затвердження календарного плану “ 14 ” \_\_\_\_\_ 11 \_\_\_\_\_ 2022 р.

## РЕФЕРАТ

Магістерська робота складається з трьох розділів. У першому розділі розглянуто теоретично-методичні аспекти диверсифікації підприємств, у якому представлено дефініцію поняття «диверсифікації», розглянуто її види, фактори що впливають на прийняття управлінського рішення щодо проведення диверсифікації та сформовано методичний підхід щодо проведення комплексного аналізу. Другий розділ роботи містить детальний аналіз можливостей та загроз сильних та слабких сторін діяльності підприємства, конкурентний аналіз та фінансовий аналіз ефективності діяльності підприємства. Третій розділ роботи підсумовує результати проведених досліджень та на підставі висновків розділу два містить пропозиції щодо напрямів диверсифікації підприємства.

Мета магістерської роботи – визначити доцільність проведення та шляхи можливої диверсифікації ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».

Для досягнення мети будуть виконані наступні завдання: проаналізовано дефініцію поняття «диверсифікація підприємства»; визначені фактори впливу на диверсифікацію; сформована методика проведення аналізу доцільності проведення диверсифікації; проведений аналіз за встановленою методикою; обґрунтовані напрями можливої диверсифікації ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Практична цінність магістерської роботи полягає у обґрунтуванні доцільності проведення диверсифікації підприємства на основі комплексного аналізу його діяльності.

У магістерській роботі будуть використані методи ринкового аналізу, SWOT-аналізу, конкурентного аналізу, фінансового аналізу.

**Ключові слова:** диверсифікація, фактори, послуги, аналіз, фінансовий стан, конкурентоздатність, буріння, обладнання.

## ABSTRACT

The master's thesis consists of three sections. In the first chapter, the theoretical and methodological aspects of the diversification of enterprises are considered, in which the definition of the concept of "diversification" is presented, its types are considered, factors influencing the management decision regarding diversification are considered, and a methodical approach to conducting a comprehensive analysis is formed. The second section of the work contains a detailed analysis of the opportunities and threats of the company's strengths and weaknesses, competitive analysis and financial analysis of the company's performance. The third section of the work summarizes the results of the conducted research and, based on the conclusions of the second section, contains proposals for directions of diversification of the enterprise.

The purpose of the master's thesis is to determine the expediency and ways of possible diversification of "NADRA ENGINEERING" LLC.

To achieve the goal, the following tasks will be performed: the definition of the concept of "enterprise diversification" will be analyzed; identified factors influencing diversification; a methodology for analyzing the expediency of diversification has been developed; the analysis was carried out according to the established methodology; substantiated directions of possible diversification of "NADRA ENGINEERING" LLC

The practical value of the master's work consists in justifying the expediency of diversifying the enterprise on the basis of a comprehensive analysis of its activity.

The methods of market analysis, SWOT analysis, competitive analysis, and financial analysis will be used in the master's thesis.

**Key words:** diversification, factors, services, analysis, financial condition, competitiveness, drilling, equipment.

## ЗМІСТ.

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.....	10
1.1. Сутність та види диверсифікації підприємства.....	10
1.2. Фактори впливу на диверсифікацію підприємства.....	14
1.3. Методика оцінювання доцільність диверсифікації підприємства.	16
РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».....	21
2.1. Аналіз світового та Українського ринку інжинірингових послуг.	21
2.2. Аналіз виробничого потенціалу ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».	26
2.3. Аналіз фінансового стану ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».....	31
2.4. SWOT-аналіз ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».....	36
2.5. Дослідження впливу факторів на фінансову стійкість ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».....	42
2.6. Аналіз конкурентоспроможності діяльності ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».....	45
РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».....	52
3.1. Горизонтальне розширення та диверсифікація підприємства....	52
3.2. Вертикальна диверсифікація.....	55
ВИСНОВОК.....	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	69
ДОДАТКИ.....	75

					МР.ЕКМ-31.00.00.000 ПЗ									
Змн.	Лист	№ докум.	Підпис	Дата	«Диверсифікація діяльності підприємства на прикладі ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»									
Розроб.	Бочкур Ю.В.									Літ.	Арк.	Акрушів		
Перевір.	Метошоп І.М.										6	73		
Реценз.										6				
Н. Контр.	Паневник Т.М.									ІФНТУНГ, ЕКМ-22-1				
Затверд.	Бережницька У.Б.													

## ВСТУП.

Диверсифікація є важливим стратегічним інструментом, який допомагає підприємствам збільшувати їх конкурентоспроможність, зменшувати ризики та розширювати свої можливості. Вона вимагає обережного планування та аналізу, але може стати важливим фактором у довгостроковому успіху підприємства. Саме тому питання диверсифікації потребують подальших досліджень і у рамках конкретного підприємства перш ніж прийняти рішення про її впровадження необхідно провести ґрунтовний аналіз його зовнішнього та внутрішнього середовища. Саме ці питання будуть розглянуті у магістерській роботі.

Диверсифікація виробництва є одним із шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємств, тобто розширення обсягів виробленої продукції та проникнення у інші сегменти ринку для зниження різноманітних ризиків – ринкових, інвестиційних, виробничих, валютних тощо. Завдяки диверсифікації підприємство може збільшити обсяги економічного продукту та отримувати прибуток розширюючи ринки. Це допомагає зменшити залежність від одного регіону або клієнта. Окрім того диверсифікація дозволяє підприємству задовольняти потреби різних клієнтів у різних галузях та сегментах ринку. Зокрема для підприємств, що надають послуги з постачання матеріалів для розбурювання нафтогазових покладів та здійснюють супровід спускових операцій, диверсифікація може полягати у розширенні асортименту матеріалів, що постачаються для буріння, налагодженні виробництва окремих матеріалів, а також наданні інших послуг або забезпечення економічним продуктом, таким як технології для буріння, обладнання для видобутку, консультації тощо.

Диверсифікація також може допомогти підприємству стати більш конкурентоспроможним, оскільки воно стає менш вразливим до змін на ринку та може пропонувати більше варіантів для своїх клієнтів.

Питання диверсифікації виробництва всебічно досліджено вітчизняних і зарубіжних працях науковців. Зокрема в роботах Немцов В.Д., Довгань А.Є. [1], Шершньова З.Є, Оборська С.В. [2], Радева М.М. [3], Павленчик Н.Ф. [4], Цогла О. О. [5], Куденко Н.В. [6], Брицкан О. М. [7], Бутенко Н. В. [8], Ілляшенко

С.М. [9, 10], Пересадько Г.О. [10, 11] розглянуті теоретичні аспекти диверсифікації підприємств. Наукові доробки цих вчених зосереджені на таких питаннях, як стратегії диверсифікації та методи їх реалізації, збалансованість різноманітних портфелів, проблеми та характеристики управління диверсифікованими підприємствами та їх фінансовою стабільністю.

Отже, диверсифікація діяльності підприємства є необхідною для збільшення стійкості, забезпечення розвитку та конкурентоспроможності в сучасному бізнес-середовищі.

Інноваційна діяльність у нафтогазовидобувній промисловості спрямована не лише на збільшення виробництва сировини. Ще одним важливим напрямком є забезпечення безпеки операційної діяльності. Задля цього у своїй діяльності великі компанії використовують залучення підрядників, що мають у наявності спеціалізовану техніку, висококваліфікованих фахівців та ресурси, які є необхідними для виконання конкретних завдань. Це також дозволяє економити на зарплаті, обладнанні, інфраструктурі та інших ресурсах і тим самим оптимізувати власні витрати та розширювати обсяги своєї діяльності, не збільшуючи власний персонал та інфраструктуру. Тому розвиток підприємств, що можуть надавати спеціалізовані послуги є не менш важливим для розвитку нафтогазової галузі.

Тому, диверсифікація діяльності підприємства, що надає інжинірингові послуги з постачання матеріалів та з послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб для розбурювання нафтогазових покладів, є надзвичайно актуальною у сучасних умовах, оскільки дає можливість зменшити залежність підприємства від одного виду послуг або виробництва, що може призвести до серйозних фінансових труднощів у випадку зміни умов ринку або технологічних зрушень.

Виходячи зі сказаного метою магістерської роботи є визначити доцільність проведення та шляхи можливої диверсифікації ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».

Для досягнення мети будуть виконані наступні завдання:

- проаналізовано дефініцію поняття «диверсифікація підприємства»;
- визначені фактори впливу на диверсифікацію;

- сформована методика проведення аналізу доцільності проведення диверсифікації;
- проведений аналіз за встановленою методикою;
- обґрунтовані напрями можливої диверсифікації ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Практична цінність магістерської роботи полягає у обґрунтуванні доцільності проведення диверсифікації підприємства на основі комплексного аналізу його діяльності.

У роботі отримали подальший розвиток методичні підходи щодо комплексного аналізу доцільності диверсифікації підприємств.

У магістерській роботі будуть використані методи ринкового аналізу, SWOT-аналізу, конкурентного аналізу, фінансового аналізу, експертних оцінок тощо.

Магістерська робота складається з трьох розділів. У першому розділі розглянуто теоретично-методичні аспекти диверсифікації підприємств, у якому представлено дефініцію поняття «диверсифікації», розглянуто її види, фактори що впливають на прийняття управлінського рішення щодо проведення диверсифікації та сформовано методичний підхід щодо проведення комплексного аналізу. Другий розділ роботи містить детальний аналіз можливостей та загроз сильних та слабких сторін діяльності підприємства, конкурентний аналіз та фінансовий аналіз ефективності діяльності підприємства. Третій розділ роботи підсумовує результати проведених досліджень та на підставі висновків розділу два містить пропозиції щодо напрямів диверсифікації підприємства.

Результати магістерської роботи представлені на міжнародній науково-практичній конференції «Економіка, облік, фінанси та право: сучасні тенденції та перспективи розвитку в Україні та світі», 12 січня 2024 р. м. Біла Церква.

# РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА.

## 1.1. Сутність та види диверсифікації підприємства.

Науково доведено, що диверсифікація забезпечує різні види конкурентних переваг, а саме ресурсні, технологічні, інноваційні та партнерські. Ресурсні переваги включають ті, що підвищують споживчий ефект через особливості цін. Технологічні переваги пов'язані з використанням технологій масового виробництва. Інноваційні переваги дозволяють оновлювати асортимент та номенклатуру. Партнерські переваги пов'язані з встановленням соціальних та економічних стандартів у господарській діяльності та їх виконанням. Оскільки не існує єдиного підходу до визначення диверсифікації, розглянемо основні визначення до цього поняття. Аналіз проведених досліджень зведено у табл.1.1.

Таблиця 1.1 – Дефініція поняття «диверсифікація».

Автор	Тлумачення
Немцов В.Д., Довгань А.Є. [1]	диверсифікація передбачає розроблення нових типів продукції з одночасним освоєнням нових ринків. У той же час, товар може бути новим для всіх підприємств, що працюють на цільовому ринку, або новим лише для цього бізнесу. Така диверсифікація забезпечує підприємству прибуток, стабільність і стійкість у віддаленому майбутньому.
Шершньова З.Є, Оборська С.В. [2]	диверсифікація – це процес проникнення в нові сфери діяльності, які раніше не були характерні для підприємства, з метою зміни, доповнення або заміни продукції, що виробляється, тобто вихід на товарні ринки, що відрізняється від поточних
Радева М.М. [3]	диверсифікація – це розширення результатів діяльності, які підприємство виводить на ринок, а не розширення різноманітних виробництв у середині самого підприємства.
Павленчик Н.Ф. [4]	диверсифікація – це аморфне поняття, яке не має однозначного визначення. Вона проявляється у виробничій діяльності підприємств при розширенні випуску та збільшенні номенклатури продукції.
Цогла О. О. [5]	диверсифікація – це процес, у якому підприємства здійснюють зміни в організаційних, економічних, правових та інших аспектах з метою підвищення ефективності виробництва, зменшення кількості банкрутств, своєчасного реагування на зміни економічної ситуації на ринку, забезпечення прибутковості та створення конкурентних переваг, на основі використання ринкових можливостей, зміцнення позицій компанії в сегментах ринку.
Куденко Н.В. [6]	диверсифікація - це стратегія, яка передбачає вихід компанії у нові сфери бізнесу.

1	2
Брицкан О. М. [7]	диверсифікація – це комплекс аналітичних, організаційних і контрольних заходів, спрямованих на створення, збереження та розширення економічно вигідних напрямів діяльності підприємства з метою мінімізації фінансових ризиків.
Бутенко Н. В. [8]	диверсифікація є найпоширенішою формою концентрації капіталу.
Ілляшенко С.М. [9]	диверсифікація - це один із засобів розвитку бізнесу, який полягає у розповсюдженні виробничої і комерційної діяльності підприємства за межі звичайної спеціалізації, не пов'язані прямою виробничою кооперацією і не конкурують одна з одною.
Пересадько Г.О. [10]	диверсифікація в загальному розумінні означає розширення або проникнення у сфери економічної діяльності, пов'язані або не пов'язані з основним напрямом діяльності.

\* Джерело: Складено автором

Підсумовуючи різні підходи науковців до визначення поняття «диверсифікація» сформуємо рис.1.1.

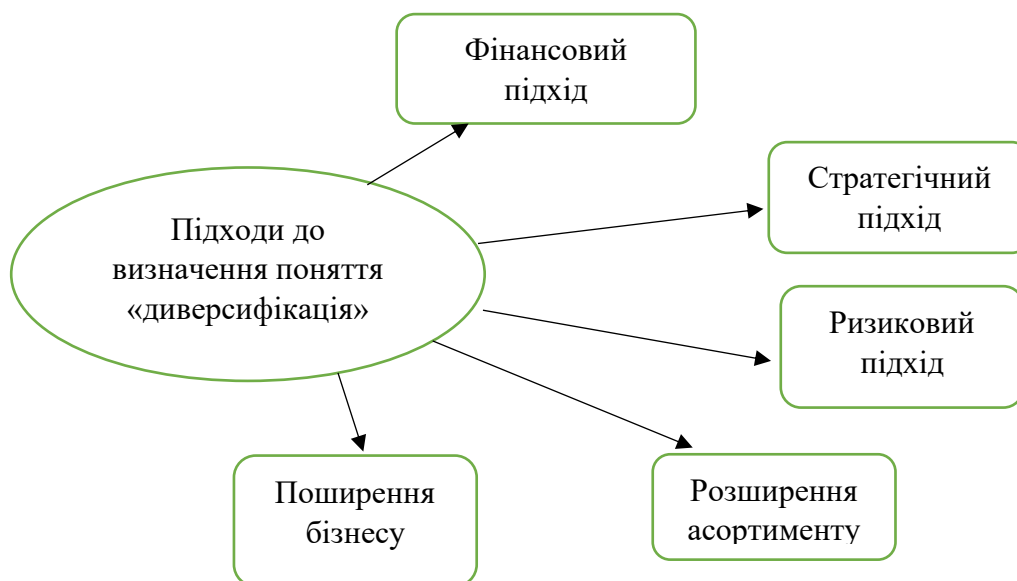


Рисунок 1.1 – Підходи до визначення поняття «диверсифікація»

\* Джерело: Складено автором

З точки зору фінансів, диверсифікація означає розподіл інвестиційного портфеля між різними активами (акції, облігації, нерухомість і т. д.) для зменшення ризику та збільшення потенційного доходу.

У контексті стратегічного управління, диверсифікація може включати – розширення галузі діяльності компанії для збільшення географічного охоплення, збільшення кількості продуктів або послуг, або входження в нові галузі для зменшення ризику та забезпечення стійкості.

Диверсифікація також розглядається як спосіб зниження системного ризику, пов'язаного з однією галуззю або активом. Цей підхід акцентує уникнення великих втрат, розподілення ризику та збільшення можливостей виживання в різних умовах.

У маркетингу і ринкових стратегіях, диверсифікація може визначатися як розширення асортименту продукції чи послуг, щоб задовольнити різноманітні потреби клієнтів і збільшити дохід.

Для підприємства, диверсифікація може означати поширення бізнесу на нові ринки або нові галузі діяльності, а також використання існуючих ресурсів у різних напрямках.

Хоча підходи можуть варіювати, загальна мета диверсифікації полягає в збільшенні стійкості, зменшенні ризику та забезпеченні можливостей для зростання і розвитку підприємства в різних умовах.

Отже, диверсифікація – це стратегія розподілу ризику та ресурсів, шляхом розширення діяльності підприємства в різні галузі, сектори, ринки або активи. Основною ідеєю диверсифікації є зменшення концентрації ризику та залежності від одного джерела прибутку. Це може включати інвестиції в різні види активів, виробництво різних продуктів, роботу на різних ринках чи навіть входження в нові галузі бізнесу.

Проаналізувавши публікації [1-16] у магістерській роботі було визначено, що диверсифікація може бути реалізована у різних формах і напрямках, залежно від цілей підприємства та галузі. Основні види диверсифікації включають:

1. Горизонтальну диверсифікацію (розширення продуктової лінійки). Ця форма диверсифікації включає в себе розширення асортименту продукції або послуг, які пов'язані з існуючими продуктами або послугами компанії. Наприклад, ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» може розширити свою продуктову лінійку, у

напрямі постачання обладнання чи матеріалів для видобувних підприємств, підприємств транспорту або ж розширити сферу надання послуг у іншому ринковому сегменті.

2. Вертикальну диверсифікацію. У цьому випадку підприємство розширює свою діяльність на інші рівні виробництва або постачання виробів. Наприклад, ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ», може почати виробництво кінцевого продукту, що дозволяє їй контролювати більше етапів виробництва та знижувати залежність від постачальників.

3. Географічну диверсифікацію. Ця форма диверсифікації включає в себе розширення діяльності компанії на нові географічні ринки або регіони. Наприклад, компанія може розширити свою діяльність з регіонального ринку на міжнародний ринок.

4. Диверсифікацію за галузями (конгломератна диверсифікація). У цьому випадку підприємство входить в нові галузі або ринки, які не пов'язані з його основною діяльністю.

5. Диверсифікацію за інноваціями. Ця форма диверсифікації включає виведення нових інноваційних продуктів або технологій на ринок, які можуть бути пов'язані або непов'язані з існуючими активами компанії.

6. Концентричну диверсифікацію. Це розширення діяльності на ринки або галузі, які мають певний ступінь спільності або схожості з існуючою діяльністю компанії.

7. Конгломератну диверсифікацію – поповнення асортименту компанії виробами, що не пов'язані ні з технологіями, які застосовуються, ні з ринками, на яких працює фірма, ні з наявними потребами споживачів. Цей вид диверсифікації потребує найбільших фінансових витрат і може застосовуватися лише великими, прибутковими підприємствами

8. Горизонтальну диверсифікацію продажів. Ця форма диверсифікації включає розширення географічного охоплення або способів продажу продуктів або послуг.

9. Диверсифікацію за брендом. Компанія може розробляти нові бренди або лінії продуктів для привертання різних сегментів ринку.

10. Спеціалізовану диверсифікацію. Ця форма диверсифікації спрямована на розширення діяльності компанії на пов'язані галузі або продукти, які можуть бути вироблені за допомогою існуючих ресурсів та компетенцій.

Кожен з цих видів диверсифікації має свої переваги та ризики, і вибір конкретної стратегії залежить від багатьох факторів, таких як цілі компанії, ресурси, ринкові умови та конкурентне середовище. Однак спрямований і обміркований процес диверсифікації може допомогти підприємству розширити свій бізнес і зменшити ризики.

## **1.2. Фактори впливу на диверсифікацію підприємства.**

Як вже зазначалось у попередньому розділі диверсифікація підприємства – це складний процес тому багато факторів можуть вплинути на рішення щодо розширення бізнесу. Розглянемо деякі з них.

Зазвичай, виділяють п'ять основних груп мотивів, що спонукають до здійснення диверсифікації – техніко-технологічні, фінансові, економічні, соціальні та стратегічні. При цьому, слід зазначити, що як правило, ці мотиви тісно взаємопов'язані і впливають в комплексі на прийняття рішення про здійснення диверсифікації [17].

Як зазначає Забедюк М.С [18] фактори впливу слід розглядати та вивчати з двох точок зору: зовнішнього середовища, тобто макро- та мікросередовища, в якому працює підприємство, і внутрішнього середовища самого підприємства, що складаються з багатьох сфер діяльності та ресурсів, що використовуються.

Диверсифікація також може мати й свої труднощі для підприємств. У багатьох випадках вона не може використовувати переваги спеціалізованого виробництва і, до певної міри, є його протилежністю. Зокрема, розвиток різних сфер може розпорошити внутрішні ресурси компанії, ускладнюючи досягнення

ефективної концентрації у певних галузях. Таким чином, підприємства можуть втрачати вигоди масштабів виробництва [19]. Важливо відзначити, що управління диверсифікованим виробництвом є набагато складнішим, порівняно з недиверсифікованим. Керівники повинні мати різнобічну професійну підготовку і враховувати численні фактори в нестабільному операційному середовищі, що збільшує ризик прийняття неприродних рішень. Коли компанія не може розвиватися на поточному ринку та галузі, вона впроваджує стратегію диверсифікації. Можливими причинами вибору нових сфер діяльності та виходу на нові ринки є сукупність конкретних факторів. Зокрема до зовнішніх факторів автори [19] відносять зміни довгострокової тенденції економічного зростання регіону; зміни способів використання продукту та цільової аудиторії споживачів; фактори щодо зміцнення своїх позицій за рахунок конкурентів, що є прихильниками старих продуктів; вихід на ринок або вихід з нього компаній-гігантів; поглиблення глобалізації галузі; зміни в законодавстві та нормативних актах. До внутрішніх автори відносять: зменшення впливу факторів невизначеності та ризику при створенні нового продукту; технологічні зміни та зміни в системі маркетингу компанії; поширення інновацій та зміна структури витрат і продуктивності.

Куцик П. О., Ковтун О. І [20] серед факторів-причин (факторів-умов), що обумовлюють вибір підприємством тієї чи іншої альтернативи цієї стратегії, виділяють такі ситуації:

- коли ринки є насичені певним продуктом або коли настає стадія «виходу» життєвого циклу продукту і попит на нього різко падає;
- коли підприємство володіє вільними грошовими коштами, які можна вигідно вкласти в інші сфери бізнесу;
- коли новий бізнес в поєднанні з існуючим може принести підприємству синергетичний ефект (наприклад, за рахунок кооперації);
- коли подальший розвиток певного (одного) бізнесу підприємства стримується антимонопольним законодавством;

- коли відбувається скорочення податкових платежів (від диверсифікації) для бізнесу;
- коли виникає спрощення виходу на світовий ринок (за рахунок диверсифікації);
- при можливості кращого використання кадрового, логістичного, виробничого, технологічного, інноваційного та інших компонент потенціалу підприємства [20].

Отже підсумовуючи публікації [17-20] ми виділили такі фактори, які варто враховувати при вивченні можливостей диверсифікації: 1) маркетингова політика підприємства (рівень витрат на маркетинг, імідж підприємства, рівень задоволеності споживачів, оцінка інформаційного забезпечення; 2) організаційна політика управління підприємством (ефективність стилю управління, характер делегування повноважень, ефективність організаційної структури, рівень навиків та досвіду трудових ресурсів, рівень гнучкості в управлінні, структура чисельності кадрів, рівень заробітної плати, мотивація та стимулювання працюючих); 3) фінансово-технологічне забезпечення (технічна характеристика обладнання, рівень необхідності оновлення обладнання, рівень технологічного забезпечення, величина капітальних вкладень, рівень виробничих витрат, рівень фінансової стійкості, контроль якості продукції (робіт, послуг), рівень ліквідності та платоспроможності.

Зважаючи на ці фактори і ретельно аналізуючи їх, підприємство може приймати інформовані рішення щодо диверсифікації своєї діяльності. Це допомагає збільшити шанси на успіх та зменшити ризики, пов'язані з впровадженням нових проектів.

### **1.3. Методика оцінювання доцільності диверсифікації підприємства.**

Оцінка доцільності диверсифікації бізнесу є важливим етапом в прийнятті стратегічного рішення. Для цього можна використовувати різні методи та інструменти, залежно від конкретної ситуації та обсягу аналізу.

У наукових дослідженнях [21-27] автори пропонують різноманітні підходи до оцінювання. Серед них: стратегічний підхід, ієрархічний підхід, ринковий підхід, фінансовий підхід тощо.

Так до прикладу, Цогла О.О. [21] пропонує для оцінювання ефективності стратегії диверсифікації, використати показник економічності стратегії ( $E_s$ ). Це відносний показник, що дозволяє порівняти результати від впровадження стратегії з витратами на її проектування та реалізацію. Розраховується як відношення отриманих ресурсів в результаті реалізації стратегії диверсифікації, до величини затрат на проектування та реалізацію стратегії диверсифікації. Для оцінювання ефективності диверсифікації діяльності підприємства визначити ступінь економічної сумісності структурних елементів диверсифікованого підприємства, тобто доцільну кількість об'єднань різних варіантів диверсифікації в одну виробничу систему, що визначається коефіцієнтом синергійної замкненості системи

Згурська О. М. [22] вважає, що для об'єктивної оцінки впливу диверсифікації виробництва на його результати необхідно обґрунтовано вимірювати її рівень. Автор пропонує для оцінювання використовувати абсолютний рівень диверсифікації, який визначається перевищенням вартісної оцінки результатів диверсифікації діяльності підприємства вартісної оцінки витрат, які з нею пов'язані та відносний показник диверсифікації діяльності, що враховує кількість галузей та їх вклад у формування доходу підприємства.

В. Симаков відмічає, що ступінь диверсифікації характеризується за допомогою індекса ентропії ( $E$ ), який враховує частку реалізації  $i$ -го товару, згрупованого по конкретному вибраному критерію у загальному обсязі продажів підприємства та кількість груп товарів, згрупованих за конкретним вибраним критерієм.

Багато авторів [23-25] пропонують визначати рівень диверсифікації інтегральним методом, який дозволяє врахувати особливості зовнішнього та внутрішнього середовища для підприємства.

Таким чином, загалом індекс диверсифікації портфелю (Ід.), доцільно визначати, як інтегральний показник, середньозважена величина показників, тобто як середнє геометричне індексів фінансового, управлінського, ресурсного інвестиційного, ринкового показників ефективності.

На нашу погляд, ефективна оцінка диверсифікації вимагає інтеграції різних підходів та аналізу комплексу факторів, включаючи фінансові, стратегічні, ринкові, операційні та ризикові аспекти.

Для виявлення доцільності диверсифікації, необхідно використовувати усі інструменти, які допомагають враховувати різнобічні аспекти. Рішення про диверсифікацію має бути обгрунтованим та належно дослідженим, оскільки воно може суттєво вплинути на розвиток підприємства, його результативність та конкурентоспроможність.

На нашу думку, для комплексного аналізу слід використати такі методи як:

1. Аналіз ринку. Дослідження розміру ринку, його динаміки, структури конкурентів, можливостей для росту та привабливості. Важливо визначити, чи існують неситуаційні можливості на новому ринку.

2. Аналіз виробничого потенціалу. Такий аналіз допомагає підприємству здійснити інформований вибір щодо оптимального розширення чи зміни своєї виробничої діяльності з урахуванням внутрішніх можливостей і зовнішніх ринкових умов.

3. Аналіз SWOT. Визначення сильних і слабких сторін компанії (SW) та можливостей і загроз (OT) в контексті нових галузей або сегментів ринку. Цей аналіз допомагає зрозуміти, чи варто розглядати диверсифікацію, які переваги і обмеження вона має.

4. Аналіз конкурентів. Оцінка конкурентного середовища у новій галузі або ринковому сегменті. Цей аналіз допоможе визначити, як підприємство може конкурувати із іншими гравцями.

5. Аналіз фінансової доцільності. Оцінка фінансової вигідності проектів диверсифікації, включаючи розрахунок прибутковості і витрат. Методи, такі як

чиста сучасна вартість (NPV), рентабельність інвестицій (ROI) і термін окупності, можуть бути корисними.

6. Аналіз ризиків. Оцінка потенційних ризиків, пов'язаних з диверсифікацією, і розробка плану керування ризиками. Цей аналіз включає ідентифікацію та оцінку ризиків, таких як фінансові, операційні, ринкові і стратегічні.

7. Аналіз синергії. Визначення можливостей використання синергії між існуючим бізнесом і новими напрямками. Цей аналіз може включати ефективність використання ресурсів, об'єднання маркетингу чи дистрибуції, а також обмін знаннями і технологіями.

8. Експертна оцінка. Консультація зі спеціалістами та експертами в галузі може надати цінну інформацію та допомогти в оцінюванні доцільності диверсифікації.

Усі відібрані методи на нашу думку дадуть найкращий результат, щоб отримати комплексний опис ситуації та прийняти обгрунтоване управлінське рішення.

### **Висновок до розділу 1.**

Отже, диверсифікація є важливим стратегічним інструментом, який допомагає підприємствам збільшувати їх конкурентоспроможність, зменшувати ризики та розширювати свої можливості. Вона вимагає обережного планування та аналізу, але може стати важливим фактором у довгостроковому успіху підприємства.

У наукових джерелах виділено різні види диверсифікації, кожен з яких має свої переваги та ризики, і вибір конкретної стратегії залежить від багатьох факторів, таких як цілі компанії, ресурси, ринкові умови та конкурентне середовище. Спрямований і обміркований процес диверсифікації може допомогти підприємству розширити свій бізнес і зменшити ризики.

На нашу погляд, ефективна оцінка диверсифікації вимагає інтеграції різних підходів та аналізу комплексу факторів, включаючи фінансові, стратегічні, ринкові, операційні та ризикові аспекти. Зважаючи на ці фактори і ретельно аналізуючи їх, підприємство може приймати інформовані рішення щодо диверсифікації своєї діяльності. Це допомагає збільшити шанси на успіх та зменшити ризики, пов'язані з впровадженням нових проектів.

Для виявлення доцільності диверсифікації, необхідно використовувати усі інструменти, які допомагають враховувати різнобічні аспекти. Рішення про диверсифікацію має бути обгрунтованим та належно дослідженим, оскільки воно може суттєво вплинути на розвиток підприємства, його результативність та конкурентоспроможність. Тому для комплексного аналізу слід використати такі методи як: аналіз SWOT, аналіз ринку, аналіз конкурентів, аналіз фінансової доцільності, аналіз ризиків, аналіз синергії. Усі відібрані методи на нашу думку дадуть найкращий результат, щоб отримати комплексний образ ситуації та прийняти обгрунтоване управлінське рішення.

## **РОЗДІЛ 2. ДОСЛІДЖЕННЯ УМОВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».**

### **2.1. Аналіз світового та Українського ринку інжинірингових послуг.**

Інжиніринг як галузь ринкової економіки з'явився близько півтора століття тому у Великобританії, коли вперше були запропоновані послуги інженерів. Це сталося спочатку на рівні індивідуальних фахівців, а потім утворенням інженерних фірм. Попит на їхні послуги зростав у зв'язку з будівництвом нових заводів та модернізацією існуючих.

У 40-50-х роках ХХ століття інжиніринг отримав значний розвиток, особливо після Другої світової війни та відновлення Європи. З цього часу виникла потреба в комплексних інженерних послугах для реалізації проектів «під ключ». Підприємства, які надають інжинірингові послуги, пройшли етапи розвитку, включаючи спеціалізацію на проектуванні та експлуатації промислових об'єктів, системному створенні об'єктів інфраструктури, та комплексному вирішенні завдань зі створення об'єктів інфраструктури [28].

У другій половині 20 століття інжиніринг став самостійною галуззю міжнародної комерційної діяльності, об'єднуючи технічні консультації з інженерно-будівельними роботами. Причинами такого стрімкого розвитку стали науково-технічний прогрес, попит на технічні послуги в країнах, що почали самостійний економічний розвиток, та поява багатьох інжинірингових компаній та асоціацій.

Сучасний інжиніринг базується на принципах системного, комплексного та міждисциплінарного підходу до проектів. Важливими принципами є багатоваріантність технічних, технологічних та економічних проробок, розробка проектів з урахуванням прогресивних технологій, та використання сучасних методів організації та управління всіма етапами здійснення проектів.

Інжиніринг, як особливий вид підприємництва, має свої визначальні особливості.

Це форма виробничих послуг, що втілюється не у матеріальному продукті, а в його корисному ефекті. Цей ефект може мати матеріальну форму (проектна та технічна документація, графіки тощо) або не мати її (навчання, управління, консультування тощо). Він пов'язаний із підготовкою та забезпеченням процесу виробництва та реалізації матеріальних благ і послуг, спрямованих на проміжне і кінцеве споживання.

Контракт на надання інжинірингових послуг включає ряд конкретних зобов'язань і умов, таких як обсяг робіт та їхні терміни виконання, графіки робіт, кількість персоналу інжинірингової фірми, що беруть участь у роботі на місці, і умови їхньої зайнятості, а також ступінь відповідальності сторін за порушення зобов'язань і умови переуступки частини послуг іншій фірмі за принципом субпідряду [29].

Взагалі, ситуація на міжнародному ринку інжинірингових послуг характеризується недостатньо високим рівнем попиту, що призводить до складного фінансового стану провідних компаній та загального поглиблення конкуренції. У цих умовах основним фактором конкурентоспроможності стає ціновий аспект, якого, зокрема, успішно дотримуються південнокорейські компанії на міжнародних ринках.

Щодо галузевої структури міжнародного ринку інжинірингових послуг, то варто відзначити, що вона залишається стабільною. Інфраструктурні проекти, зокрема в галузі транспорту, показують стійкий ріст замовлень, хоча їхня відносна вага трохи зменшилася. Промислове будівництво та електроенергетика зафіксували помітне збільшення обсягів нових контрактів, що призвело до підвищення частки цих сегментів на ринку. Світовий підйом цін на нафту сприяв активізації інвестицій у видобуток, транспортування та переробку, утримуючи американські компанії на передовому місці серед повних експортерів інжинірингових послуг.

Зараз понад 95% експорту інжинірингових послуг генерують фірми високорозвинених країн, а основними імпортерами є країни, що розвиваються, займаючи 80% світового імпорту. Серед розвинених країн, Азіатсько-

Тихоокеанський та Європейський ринки є найбільшими, забезпечуючи 53% і 38,2% експорту інжинірингових послуг відповідно. У країнах, що розвиваються, основними ринками є сектор нафтовидобування в Азії та Північно-Африканських країнах.

Розвинуті країни налічують багато тисяч фірм, що спеціалізуються на інжинірингових роботах. Лідерами експорту інжинірингових послуг є компанії з США, Великої Британії, Німеччини, Франції, Японії, Канади, Швейцарії та Італії. Також слід відзначити активність на міжнародному ринку інжинірингових послуг компаній з Скандинавії, Мексики, Бразилії, Республіки Кореї та Індії [30].

Лідером у розвитку інжинірингових послуг є США, де зареєстровано понад 25 тис. таких фірм різного профілю й обсягу діяльності. Деякі з них мають дуже вузьку спеціалізацію, обмежуючись консультаціями з приватних питань (вибір земельних ділянок, складання балансів, архітектурне оформлення і т.д.). Нерідко така фірма представлена одним експертом в якій-небудь визначеній сфері, і вся його діяльність зводиться лише до консультування. У той же час для США характерні фірми-гіганти, що виконують роботи типу будівельного інжиніринга і усі функції, що беруть на себе, по створенню відповідних об'єктів [31].

Головними фірмами з надання інжинірингових послуг є: АМЕК, Bechtel Group Inc., Foster Wheeler Corp. Серед інженерно-консультаційних фірм розвинутих країн можна виділити визначену спеціалізацію як по видах наданих інжинірингових послуг, так і по галузевій спрямованості. Так, американські, англійські, японські, італійські фірми здійснюють переважно інженерно-будівельні послуги в повному комплексі, тим часом як у французьких фірмах переважають інженерно-консультаційні послуги. Ціни на експортовані інжинірингові послуги звичайно вище внутрішніх на 40—50% для імпортерів у промислово розвинутих країнах і в два рази для імпортерів у країнах, що розвиваються. Така цінова політика пояснюється, з одного боку, підвищеним попитом на інжинірингові послуги в країнах, що розвиваються, а з іншого боку — фактичною монополією на надання цих послуг з боку промислово розвинутих країн.

У [29] виділяють такі ключові характеристики та тенденції розвитку світового ринку інжинірингових послуг:

- зростання попиту на інжинірингові послуги у зв'язку з розвитком нових технологій та глобалізацією процесів,
- стабільність у галузевій та територіальній структурі світового ринку інжинірингових послуг,
- активний розвиток горизонтальної транснаціоналізації через злиття та поглиблення компаній,
- формування міждисциплінарного інжинірингу з багатогалузевою спеціалізацією компаній,
- індивідуалізація надання послуг та розробка проектів.

Україна також активно представлена на ринку інжинірингових послуг, і вона дотримується встановлених нормативів для цього сегменту. Інжиніринг українського ринку відображений в двох аспектах - у вимогах до ліцензійних видів діяльності та оподаткуванні прибутку підприємств за довгостроковими договорами.

Відповідно до пункту 14.1.85 Податкового кодексу України (ПКУ), інжиніринг визначається як надання послуг, що включають складання технічних завдань, розробку проектних пропозицій, проведення наукових досліджень і техніко-економічних обстежень, виконання інженерно-розвідувальних робіт для будівництва об'єктів, розроблення технічної документації, проектування та конструкторське оброблення об'єктів техніки і технології, а також консультації та авторський нагляд під час монтажу та пусконаладжувальних робіт. При цьому, інжинірингові послуги обмежені переліком, визначеним у ПКУ, і застосовуються до конкретних видів робіт і послуг, вказаних у законі, не залежно від більш широкого визначення терміну «інжиніринг» в інших нормативно-правових актах. Таким чином, до інжинірингових послуг можуть бути віднесені лише:

- надання послуг (виконання робіт) із складання технічних завдань, проектних пропозицій, проведення наукових досліджень і техніко-економічних

обстежень, виконання інженерно-розвідувальних робіт для будівництва об'єктів у сфері будівництва;

- розроблення технічної документації, проектування та конструкторське оброблення об'єктів техніки і технології;
- надання консультацій та авторського нагляду під час монтажу та пусконаладжувальних робіт. Однак монтажні та пусконаладжувальні роботи, відповідно до пункту 14.1.85 ПКУ, не підпадають під визначення терміну «інжиніринг» [32].

Хоча інжиніринг в Україні ще не досяг такого рівня, як в розвинених країнах, ринок послуг постійно розвивається, переважно завдяки залученню іноземного капіталу. Численні відомі компанії в Україні, такі як «Універсал інжиніринг», «Південтеплоенергомонтаж», «Авалон Інжиніринг», Українська інвестиційно-інжинірингова компанія, та «Теплоелектропроект», виконують інжинірингові послуги не тільки в Україні, але і за її межами [33].

Як зазначає [34] для подальшого розвитку інжинірингових послуг в Україні рекомендується впровадження наступних ключових організаційно-економічних заходів:

- створювати центри, які надаватимуть інжинірингові послуги на світовому рівні компетенції, з метою зменшення залежності України від залучення іноземних експертів,
- проводити кваліфіковані форуми міжнародного рівня для обміну досвідом та створення мережі професійних контактів,
- адаптувати ноу-хау до конкретних умов України місцевими інжиніринговими компаніями,
- сформувати системи професійної освіти для підготовки фахівців у галузі інжинірингу і забезпечення вільного доступу до професійної літератури,
- врегулювати нормативно-правову базу з метою створення сприятливого середовища для розвитку інжинірингового бізнесу.
- підвищувати якість інжинірингових послуг через залучення висококваліфікованих фахівців з різних сфер промисловості і науки.

ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» засноване 2 квітня 2019 року з метою отримання прибутку від торговельної, посередницької, наукової, освітньої та іншої господарської діяльності.

Предметом діяльності товариства є: переробна промисловість та виробництво; торгівля, посередництво та послуги; транспорт та перевезення; будівництво; операції з нерухомим майном та інші види діяльності.

## 2.2. Аналіз виробничого потенціалу ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».

Аналіз виробничого потенціалу дає можливість зрозуміти чи оптимально розширити або змінити спектр виробничої діяльності підприємства. Тому проаналізуємо виробничий потенціал «НАДРА ІНЖИНІРИНГ». Вихідні дані для аналізу наведені у додатку А.

Першочергово проаналізуємо склад та структуру майна підприємства.

Таблиця 2.1 – Склад та структура необоротних активів ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Показники	На початок 2020 року	На початок 2021 року	На початок 2022 року	На початок 2023 року
Балансова вартість основних засобів:	-	564,1	526,6	803,9
первісна вартість	4,3	575,4	584,3	962,1
Знос	4,3	11,3	57,7	158,2
Зношення основних засобів, %	100,00	1,96	9,88	16,44

*\*Джерело: складено автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»*

З наведеної інформації бачимо, що на початок своєї діяльності підприємство мало лиш незначну частину необоротних активів у вигляді малоцінних основних засобів, вартість яких була списана у тому ж 2019 році. Протягом 2020 року балансова вартість основних засобів зростає і на початок 2021 року складала 564,1 тис.грн., при рівні зношення 1,96%. Надалі ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» нарощує свої виробничі потужності і на початок 2023 року їхня величина досягає 803,9

тис.грн, що на 42,5% більше 2021 року. При цьому зношення основних засобів також зростає до рівня 16,44%. Такі швидкі темпи наростання зносу пояснюються тим, що підприємство у своїй діяльності використовує малоцінні необоротні матеріальні активи у яких ціновий поріг менший 20 тис.грн. і тому вони повністю списуються у рік їхнього надходження.

Таблиця 2.2 – Склад та структура оборотних активів підприємства

Оборотні активи	На початок 2020 року	Структура, %	На початок 2021 року	Структура, %	На початок 2022 року	Структура, %	На початок 2023 року	Структура, %
Запаси:	455,1	19,7	667,4	29,2	1509,0	22,1	3 868,4	37,8
у тому числі готова продукція	455,1	19,7	611,9	26,8	1502,3	22,0	3 868,4	37,8
Поточні біологічні активи	-	-	-	-	-	-	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	186,6	8,1	251,5	11,0	3973,6	58,3	5 937,3	58,0
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	142,6	6,2	224,0	9,8	6,6	0,1	392,2	3,8
у тому числі з податку на прибуток	-	-	-	-	-	-	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	-	-	-	-	-	-	-	-
Поточні фінансові інвестиції	-	-	-	-	-	-	-	-
Гроші та їх еквіваленти	1 526,7	66,1	1 139,9	49,9	1302,2	19,1	31,3	0,3
Витрати майбутніх періодів	-	-	-	-	-	0,0	-	-
Інші оборотні активи	-	-	-	-	23,1	0,3	-	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>2 311,0</b>	<b>100,0</b>	<b>2 282,8</b>	<b>100,0</b>	<b>6814,5</b>	<b>100,0</b>	<b>10 229,2</b>	<b>100</b>

*\*Джерело: складено автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»*

У складі оборотних активів підприємства найбільшу питому вагу на початок 2020 року займають гроші та їх еквіваленти, частка яких складає 66,1% і надалі їх частка поступово знижується до 0,3 на початок 2023 року. Як бачимо структура оборотних активів поступово змінюється і на початок 2023 року найбільшу частку займають дебіторська заборгованість 58% і запаси підприємства 37,8%.

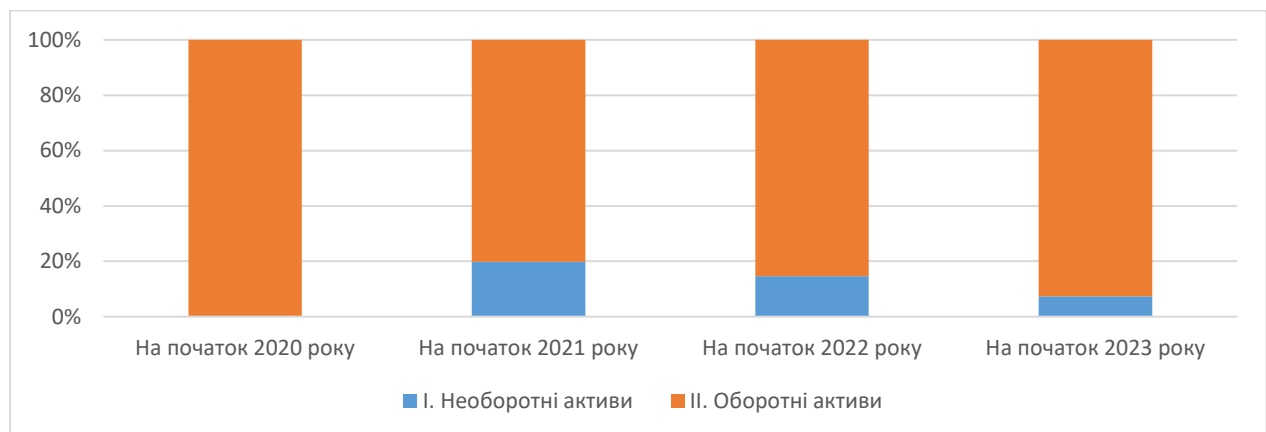
Збільшення питомої ваги дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги свідчить про зростання кількості споживачів, які використовують послуги компанії та відстрочують сплату за них. Це з одного боку є позитивним сигналом, оскільки вказує на попит на продукцію чи послуги компанії, однак важливо докладно аналізувати причини цього збільшення, зокрема враховуючи можливі

проблеми з фінансовою стабільністю споживачів або неефективність системи управління дебіторською заборгованістю. Контроль за заборгованістю споживачів та впровадження стратегій управління як дебіторською так і кредиторською заборгованістю може бути корисним для забезпечення стійкості фінансового стану компанії.

Таблиця 2.3 – Структура майна підприємства

	На початок 2020 року	Структура, %	На початок 2021 року	Структура, %	На початок 2022 року	Структура, %	На початок 2023 року	Структура, %
I. Необоротні активи	0	0,0	564,1	19,8	1164,4	14,6	803,9	7,3
II. Оборотні активи	2 311,0	100,0	2 282,8	80,2	6814,5	85,4	10 229,2	92,7
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	-	-	-	-	-	-	-	-
Баланс	2 311,0	100,0	2 846,9	100,0	7978,9	100,0	11 033,1	100

\*Джерело: складено автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»



Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Рисунок 2.1 – Структура активів ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

За наведеними у табл. 2.3 та на рис.2.1 результатами слідує, що необоротні активи зростають на початку 2021 року і у структурі майна складають 19,8%, однак надалі їх частка поступово знижується і на початок 2022 року складає 14,6 % та 7,3% на початок 2023 року. Оборотні активи мають переважаючу частку у структурі майна протягом усього досліджуваного періоду і коливаються від 100%

на початок 2020 року до 92,7% на початок 2023 року.

Проаналізуємо також показники джерел формування майна підприємства, що визначають структуру та обсяг фінансових ресурсів, які використовуються для операцій і інвестицій. Сюди відноситься аналіз розподілу майна за джерелами, такими як власний капітал, позикові кошти, облікові пасиви тощо. Аналіз цих показників дозволяє визначити ступінь фінансової незалежності компанії, оцінити її здатність виконувати зобов'язання перед кредиторами та спрогнозувати можливі ризики. При цьому важливо враховувати динаміку змін у структурі джерел формування майна, щоб вчасно реагувати на економічні та фінансові труднощі та підтримувати стійкість підприємства. Склад, структура та динаміка джерел формування майна підприємства наведено в табл.2.4.

Таблиця 2.4 – Склад та структура власного капіталу ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Власний капітал								
	Сума	%	Сума	%	Сума	%	Сума	%
Зареєстрований (пайовий) капітал	1 000,00	106,24	1 000,00	93,91	1000	85,10	1 000,00	62,46
Додатковий капітал	-	-	-	-	-	-	-	-
Резервний капітал	-	-	-	-	-	-	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	51,3	5,45	64,9	6,09	175,1	14,90	601,1	37,54
Неоплачений капітал	-110	-11,69	-	-	-	-	-	-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>941,3</b>	<b>100</b>	<b>1 064,90</b>	<b>100</b>	<b>1175,1</b>	<b>100</b>	<b>1 601,10</b>	<b>100</b>

*Джерело: складено автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»*

За даними табл.2.4 відзначимо, що на початок 2020 року власний капітал підприємства складається основною мірою із зареєстрованого пайового капіталу, з якого 110 тис.грн., неоплачений капітал на дату складання балансу. Незначну частку становить нерозподілений прибуток, а саме його величина становить 5,45% у загальній величині власного капіталу. Позитивним є те, що частка нерозподіленого прибутку надалі зростає і на початок 2023 року займає 37,54%, що свідчить про нарощення власного капіталу за рахунок прибутку підприємства.

Важливе значення у фінансуванні майна підприємства надається позиковому капіталу підприємства. У структурі позикового вагоме значення має поточна

кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги, бо вона займає основну частку відсоткового співвідношення і коливається в межах від 97,4% до 99%.

Таблиця 2.5 – Склад та структура позикового капіталу ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Поточні зобов'язання	На початок 2020 року	Структура, %	На початок 2021 року	Структура, %	На початок 2022 року	Структура, %	На початок 2023 року	Структура, %
Поточна кредиторська заборгованість за:								
товари, роботи, послуги	1 334,0	97,4	1 748,9	98,1	6738,1	99,0	9239,8	
розрахунками з бюджетом	17,5	1,3	3,0	0,2	24,2	0,4	99	
у тому числі з податку на прибуток	-	-	-	-	24,2	0,4	93,5	
розрахунками зі страхування	-	-	-	-	-	-	6,3	
розрахунками з оплати праці	-	-	-	-	1,3	0,0	22,9	
Інші поточні зобов'язання	18,2	1,3	30,1	1,7	40,2	0,6	64	
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1 369,7</b>	<b>100,0</b>	<b>1 782,0</b>	<b>100,0</b>	<b>6803,8</b>	<b>100,0</b>	<b>9432</b>	

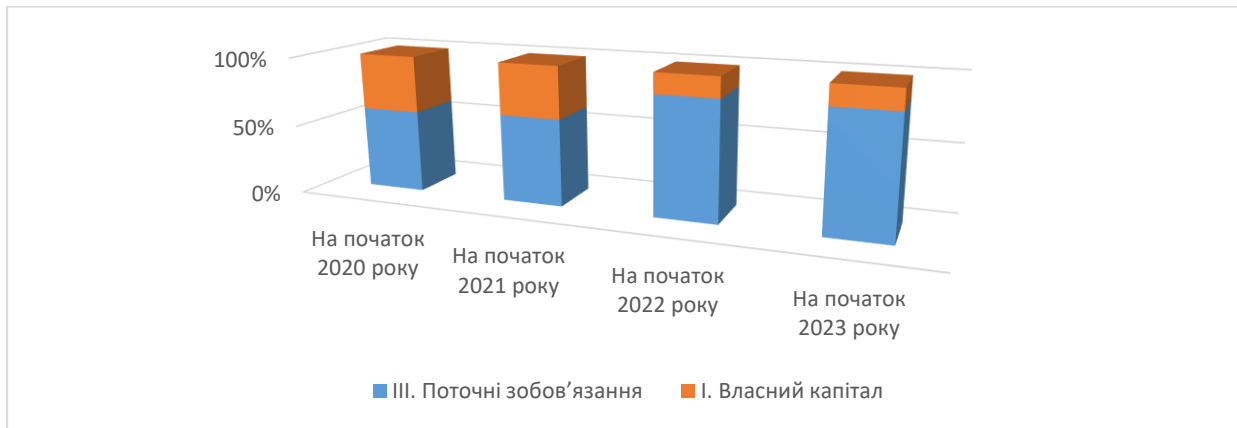
*Джерело: складено автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»*

Виходячи з цього можемо зробити висновки, що підприємство у своїй діяльності не використовує банківські кредити.

Таблиця 2.6 – Склад та структура джерел формування майна ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Джерела формування майна	На початок 2020 року	Структура, %	На початок 2021 року	Структура, %	На початок 2022 року	Структура, %	На початок 2023 року	Структура, %
I. Власний капітал	941,3	40,7	1 064,90	37,4	1175,1	14,7	1 601,10	14,5
II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення	-	-	-	-	-	-	-	-
III. Поточні зобов'язання	1 369,7	59,3	1 782,0	62,6	6803,8	85,3	9432	85,5
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Баланс</b>	<b>2 311,0</b>	<b>100,0</b>	<b>2 846,9</b>	<b>100,0</b>	<b>7978,9</b>	<b>100,0</b>	<b>11 033,1</b>	<b>100</b>

*Джерело: складено автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»*



*Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»*

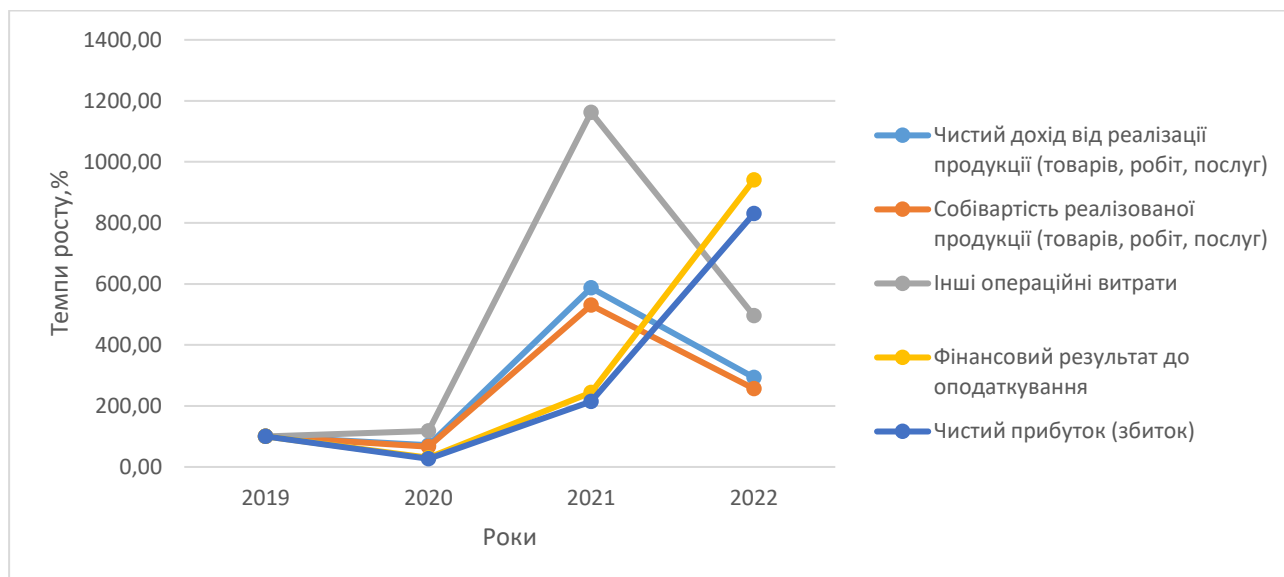
Рисунок 2.2 - Структура джерел формування майна ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Отже, за даними табл. 2.6 видно, що збільшення вартості майна підприємства на 588,6% зумовлена збільшенням позикового капіталу на 8062,3 тис.грн.. Структура джерел формування майна поступово змінюється за досліджуваний період, а саме на початок 2020 року значну частку складає власний капітал, якому належить 40,7%. До початку 2023 року його частка знижується і складає 14,5% у загальній сукупності джерел формування. Найбільшу частку займають поточні зобов'язання, частка яких коливається від 59,3 до 85,5%.

У наступному пункті проаналізуємо детальніше фінансовий стан підприємства.

### **2.3. Аналіз фінансового стану ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».**

Проаналізуємо динаміку основних фінансових результатів діяльності підприємства. Розрахунок показників динаміки наведено у додатку В.



*Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»*

Рисунок 2.3 – Динаміка фінансових результатів діяльності підприємства.

Таким чином, наочне зображення динаміки основних фінансових результатів діяльності ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» на рис.2.3 свідчить про те, що підприємство діє ефективно, оскільки із 2020 року по 2021 рік отримує зростання чистого доходу, операційного прибутку та чистого прибутку. Ці показники відповідно зростають на 15352,7 тис.грн, 117,7 тис.грн. та 96,5 тис.грн, що у відсотковому відношенні відповідно складає приріст на 724,15%, 704,79% та 704,38%. У 2022 році чистий дохід дещо знижується, зокрема на 51,65% порівняно із 2021 роком, що пов'язано із військовою агресією росії на території України, однак не дивлячись на це операційний прибуток та чистий прибуток продовжують зростати відповідно на 286,53% та 286,57% , що є позитивним для підприємства.

Собівартість продукції підприємства становить значну частку його витрат і стрімко зростає у 2021 році на 698,44% порівняно із 2020 роком та на 430,03% порівняно із базовим 2019 роком. У 2022 році собівартість реалізованої продукції знижується на 51,65%, що пропорційно до зниження доходу від реалізації продукції. Таку ж динаміку мають і інші операційні витрати, які зростають на 889,67% у 2021 році порівняно із 2020 роком та дещо знижуються у 2022 році на 57,39%.

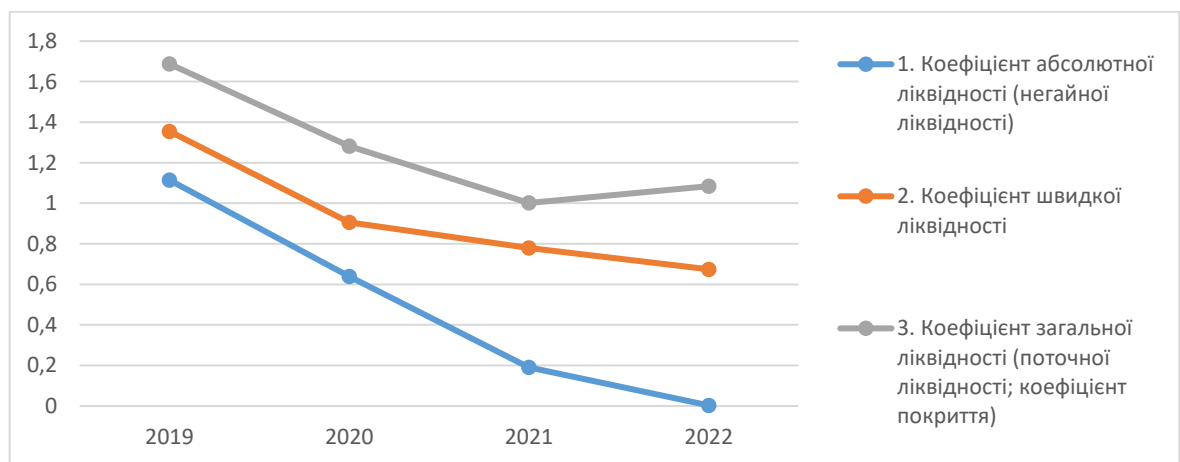
Тому підприємству варто приділити увагу стабілізації та поступовому зростанню доходів, що і є свідченням необхідності пошуку шляхів для диверсифікації та закріпленні своїх позицій на ринку.

Наступним етапом дослідження є аналіз ліквідності активів підприємства.

Таблиця 2.7 - Показники ліквідності

Показники	Нормативне значення	2019	2020	2021	2022
1. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (негайної ліквідності)	0,2-0,35	1,115	0,640	0,191	0,003
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,7-1,5	1,355	0,907	0,780	0,674
3. Коефіцієнт загальної ліквідності (поточної ліквідності; коефіцієнт покриття)	1-2,5	1,687	1,281	1,002	1,085

Джерело: складено автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»



Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Рисунок 2.4 – Динаміка показників ліквідності активів підприємства.

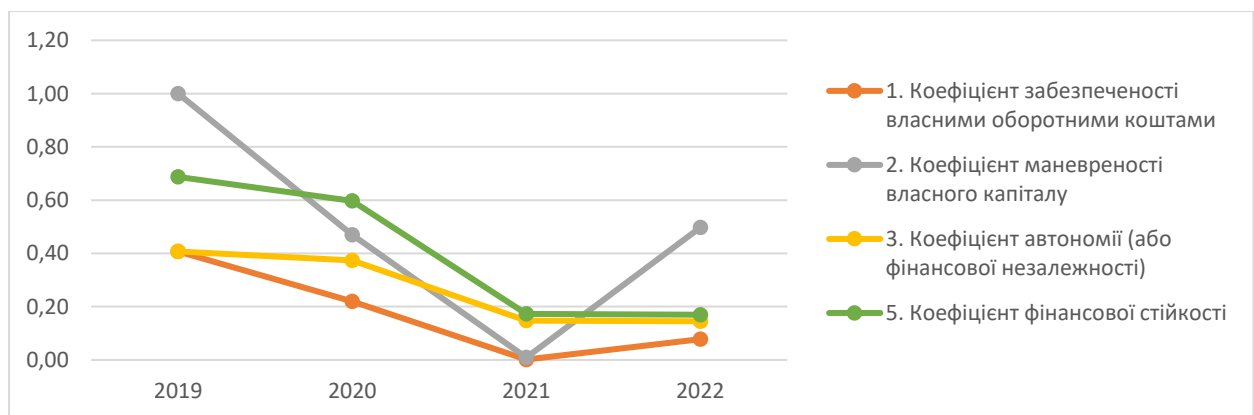
З аналізу ліквідності підприємства випливає, що компанія має досить низький рівень ліквідності, що значним чином наражає її на ризик банкрутства. Зокрема, у 2019 та 2020 роках значення коефіцієнта абсолютної ліквідності є досить високим, що свідчить про те, що капітал вкладається у неробочі активи, якими є грошові кошти та їх еквіваленти, що негативно позначається на рентабельності підприємства. У 2021 році цей показник був близьким до нормативного значення, однак вже у 2022 році різко знизився, що ставить під сумнів платоспроможність

даного підприємства на дату складання балансу. Позитивним є те, що коефіцієнт швидкої та загальної ліквідності відповідає нормативному значенню, що свідчить про те, що поточні активи переважають над поточними зобов'язаннями, що є позитивним для підприємства. Однак динаміка усіх показників ліквідності є спадною і при її збереженні фінансова платоспроможність підприємства може бути негативною та підвищити ризик банкрутства підприємства.

Таблиця 2.8 – Показники фінансової стійкості ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Показник	Нормативне значення	2019	2020	2021	2022
1. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними коштами	>0,1	0,41	0,22	0,00	0,08
2. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,2 - 0,5	1,00	0,47	0,01	0,50
3. Коефіцієнт автономії (або фінансової незалежності)	>0,5	0,41	0,37	0,15	0,15
4. Коефіцієнт фінансової стійкості	>0,8	0,69	0,60	0,17	0,17

*Джерело: складено автором за за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»*



*Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»*

Рисунок 2.5 – Динаміка показників фінансової стійкості.

Аналіз фінансової стійкості вказує на поступове її зниження до 2021 року, а саме коефіцієнт забезпечення власними коштами знижується нижче нормативного значення. Коефіцієнт автономії, який оцінюється банками та інвесторами при наданні кредиту чи вкладенні капіталу також є нижчим від нормативного і у 2021

та 2022 р складає 0,15. Це свідчить про те, що вкладення капіталу чи надання кредиту такому підприємству є ризиковим.

Маневреність капіталу є критично низькою, у 2021 році, що свідчить про низьку частку оборотного капіталу у складі власного, а отже підприємство не може вільно маневрувати цими коштами. Позитивним є те що у 2022 році даний показник зростає і складає 0,5, що дорівнює нижній межі нормативного значення.

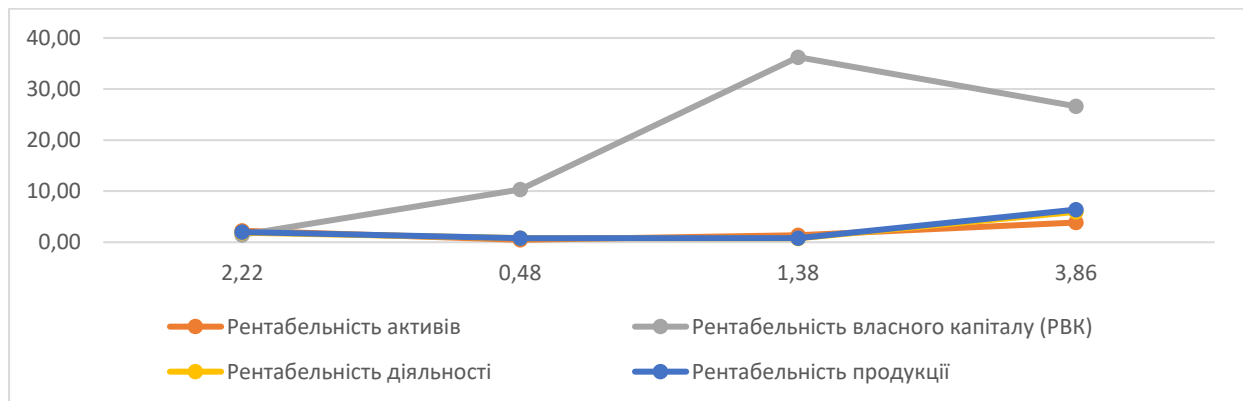
Загалом коефіцієнт фінансової стійкості є низьким починаючи з 2020 року і надалі продовжує знижуватись. Це негативно впливає на розвиток підприємства та може у кінцевому рахунку привести до його банкрутства.

Для характеристики рівня ефективності господарської діяльності, проаналізуємо показники рентабельності для ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» (рис. 2.6).

Таблиця 2.9 – Показники рентабельності

Показники	2019	2020	2021	2022
Рентабельність активів	2,22	0,48	1,38	3,86
Рентабельність власного капіталу (РВК)	1,46	10,35	36,25	26,61
Рентабельність діяльності	1,85	0,79	0,77	5,95
Рентабельність продукції	1,97	0,79	0,80	6,38

*Джерело: складено автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»*



*Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»*

Рисунок 2.6 – Динаміка показників рентабельності підприємства.

Результати проведених розрахунків показників рентабельності та наочне зображення свідчать, що діяльності ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» є не високим і

коливається в межах від 0,7 до 6%. Позитивним є те, що рентабельність власного капіталу зростає і у 2021 році складає 36,25%, хоч у 2022 році дещо знижується до рівня 26,61%. Однак, варто відмітити, що підприємство ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» функціонує на ринку України досить недавно тому ефективна стратегія розвитку дозволить йому й надалі розвиватись та нарощувати свою прибутковість.

#### 2.4. SWOT-аналіз ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Окрім аналізу й оцінки активів, джерел фінансування підприємства та фінансового стану, доцільно провести всебічний аналіз внутрішнього середовища, враховуючи і ті чинники, що не мають кількісної оцінки, однак впливають на подальший розвиток підприємства. Цей всебічний аналіз передбачає виявлення стратегічної ситуації всередині підприємства, що описується наявним поточним станом його діяльності та використанням виробничих і фінансових ресурсів. Таким чином, ми проведемо оцінку внутрішнього середовища підприємства з використанням SNW-аналізу, що допоможе структурувати наявну інформацію про внутрішні можливості компанії та виділити фактори нейтрального впливу (табл. 2.10).

Таблиця 2.10 – SNW-аналіз ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Перелік внутрішніх складових підприємства	Якісна оцінка позиції		
	S-Strength	N-Neutral	W-Weakness
<b>Маркетингова політика підприємства</b>			
1. Рівень витрат на маркетинг			+
2. Імідж підприємства		+	
3. Рівень задоволеності споживачів	+		
4. Оцінка інформаційного забезпечення		+	
<b>Організаційна політика управління підприємством</b>			
5. Ефективність стилю управління	+		
6. Характер делегування повноважень			+
7. Ефективність організаційної структури		+	
8. Рівень навиків та досвіду трудових ресурсів	+		
9. Рівень гнучкості в управлінні		+	
9. Структура чисельності кадрів		+	

1	2	3	4
10.Рівень заробітної плати		+	
11. Мотивація та стимулювання працюючих		+	
Фінансово-технологічне забезпечення			
12. Технічна характеристика обладнання		+	
13. Рівень необхідності оновлення обладнання		+	
14. Рівень технологічного забезпечення			+
15. Величина капітальних вкладень			+
16. Рівень виробничих витрат	+		
17. Рівень фінансової стійкості			+
18. Контроль якості продукції (робіт, послуг)	+		
19. Рівень ліквідності та платоспроможності			+
Всього	5	9	6

*Джерело: складено автором*

За результатами аналізу слід зазначити, що підприємство має недосить сильну конкурентну позицію, оскільки є відносно молодим на ринку. Однак більшість ключових позицій (9) знаходиться в стані N, що засвідчує перевагу його нейтрального стану. Однак для підприємства характерні і слабкі ознаки W, яких за аналізом є 6.

Згрупуємо усі фактори, що описують сильні та слабкі сторони підприємства за результатами проведеного SNW-аналізу, та використаємо для побудови SWOT-матриці наведеної у таблиці 2.11.

Для формування повної інформації щодо перспектив розвитку підприємства та доцільності його диверсифікації проведемо повний SWOT-аналіз.

Розглянемо можливості і загрози, які є в зовнішньому середовищі підприємства з урахуванням диверсифікації підприємства.

До можливостей можна віднести збільшення попиту на відновлювані джерела енергії сприяє розвитку даного сектору, а отже створює можливості для інжинірингових компаній у впровадженні нових технологій та проектуванні структур для альтернативних джерел енергії. Також, зростання цифрової трансформації в промисловості відкриває можливості для впровадження інноваційних рішень та покращення ефективності виробничих процесів. Розширення співпраці з іншими компаніями, включаючи нафтогазові підприємства та інжинірингові організації, може стати джерелом нових можливостей та проектів.

До загроз, у свою чергу, слід віднести: часті зміни регуляторного впливу на діяльність нафтогазових підприємств, що впливає на умови роботи інжинірингових компаній, особливо в контексті стандартів безпеки та екологічних вимог.

Негативні економічні та політичні зміни, що пов'язані з військовим станом в Україні можуть призвести до скорочення інвестицій у нові проекти та обмеження розвитку галузі через високі ризики вкладення капіталу. Порушення логістичних шляхів породжує наявність технічних проблем або непередбачених викликів із постачанням імпортованої техніки чи матеріалів, що може призвести до затримок у виконанні проєктів та зниження репутації компанії.

Конкуренція та ціновий тиск може призвести до зниження прибутковості товариства. Нестабільність цін на сировинні ресурси, такі як нафта та газ, може вплинути на фінансову стійкість та планування інжинірингових проєктів.

Також до існуючих загроз, можна віднести і проблеми підприємства з ліквідністю та фінансовою стійкістю, що може вплинути на рішення банківських установ про відмову у наданні кредиту у разі нестачі грошових коштів. Окрім того, курси долара і євро в даний час часто варіюються, тому ціни на імпортовані матеріали, які підприємство застосовує у своїй діяльності можуть часто і значно змінюватися, що може впливати на прибуток підприємства, оскільки угоди затверджуються на певну дату і часто не включають суттєвих валютних коливань. Зазвичай, довготривалі проєкти та великі обсяги робіт можуть ускладнити гнучкість в управлінні та адаптації до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Враховуючи ці можливості та загрози, інжинірингові компанії побудуємо SWOT-матрицю (табл 2.11).

Швидкі зміни у технологічній сфері вимагають постійного оновлення навичок та кваліфікацій персоналу, що може бути викликом для підтримання конкурентоспроможності.

Відсутність або недостатня увага до екологічних аспектів у виконанні проєктів може призвести до негативного впливу на довкілля та викликати реакцію громадськості.

Таблиця 2.11 – SWOT-матриця ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

	<p>Можливості: збільшення попиту на відновлювані джерела енергії, високий попит на нафтогазову продукцію, зростання цифрової трансформації в промисловості, розширення співпраці з іншими компаніями</p>	<p>Загрози: часті зміни регуляторного впливу на діяльність нафтогазових підприємств, негативні економічні та політичні зміни, скорочення інвестицій у нові проекти, високі ризики вкладення капіталу, порушення логістичних шляхів, конкуренція та ціновий тиск, нестабільність цін на сировинні ресурси, можливі рішення банківських установ про відмову у наданні кредиту, варіювання курсу долара і євро в даний час</p>
<p>Сильні сторони: рівень задоволеності споживачів, ефективність стилю управління, ефективність організаційної структури, рівень навиків та досвіду трудових ресурсів, структура чисельності кадрів, рівень заробітної плати, технічна характеристика обладнання, рівень виробничих витрат, контроль якості продукції (робіт, послуг)</p>	<p>Стратегія диверсифікованого зростання</p>	<p>Стратегія обмеженого зростання</p>
<p>Слабкі сторони: рівень витрат на маркетинг, імідж підприємства, оцінка інформаційного забезпечення, характер делегування повноважень, рівень гнучкості в управлінні, мотивація та стимулювання працюючих, технічна характеристика обладнання, рівень необхідності оновлення обладнання, рівень технологічного забезпечення, величина капітальних вкладень, рівень фінансової стійкості, рівень ліквідності та платоспроможності</p>	<p>Стратегія стабілізації та мінімізації слабких сторін</p>	<p>Стратегія адаптації та удосконалення внутрішніх процесів</p>

*Джерело: складено автором*

Намагання управляти ризиками може призвести до консервативних стратегій, які, в свою чергу, можуть обмежувати інновації та можливості зростання.

Загалом, успішні інжинірингові підприємства повинні дбати про баланс між внутрішніми сильними сторонами та відповідністю змін у зовнішньому середовищу, а також активно шукати можливості для інновацій та управління ризиками.

Частково фактори внутрішнього середовища, що були в стані (N) також віднесемо у групу факторів, що описують слабкі сторони, адже це нейтральне положення, яке потрібно вдосконалювати підприємству з метою ефективнішої організації діяльності внутрішнього середовища. Однак особливу увагу варто звернути на слабкі сторони діяльності внутрішнього середовища, до яких віднесено рівень витрат на маркетинг та величину капітальних вкладень.

За результатами табл.2.11 бачимо, що існує як багато загроз так і слабких сторін підприємства, на що необхідно зосередити увагу. Фактори, що описують можливості та сильні сторони підприємства, потрібно постійно контролювати та максимально використовувати для підвищення ефективності його діяльності.

При поєднанні можливостей та сильних сторін підприємство може перейти до стратегії «Диверсифікованого зростання». Ця стратегія включає інноваційні підходи до виробництва, покращення в екологічному та соціальному вимірах, зміцнення партнерських відносин та внутрішню оптимізацію для досягнення балансу між конкурентоспроможністю, стійкістю та відповідальністю.

До основних напрямків діяльності та стратегічних кроків, які може вибрати підприємство можемо віднести:

1. Впровадження цифрових технологій для оптимізації виробничих процесів та збільшення ефективності.
2. Розвиток цифрових продуктів або послуг, які відповідають потребам ринку.
3. Укладання стратегічних партнерств та угод для об'єднання ресурсів та збільшення конкурентоспроможності.

4. Активна взаємодія з іншими гравцями на ринку для обміну ідеями та технологічними рішеннями.

При поєднанні можливостей та слабких сторін підприємства доцільно обрати стратегію стабілізації та зосередження уваги на мінімізації слабких сторін.

До основних напрямів цієї стратегії можна віднести:

1. Інвестування в корпоративну відповідальність та створення позитивного іміджу.

2. Адаптація структури управління до змін у внутрішньому та зовнішньому середовищі.

3. Розвиток програм стимулювання та підвищення рівня мотивації працівників.

4. Впровадження новітніх технологій для виробництва та управління.

5. Раціональне фінансове планування та накопичення ресурсів для інвестицій у розвиток.

На перетині загроз зовнішнього середовища та сильних сторін підприємства доцільно застосовувати стратегію обмеженого зростання, яка включатиме наступні напрями:

1. Адаптація структури підприємства для оптимізації бізнес-процесів та підтримки інновацій.

2. Впровадження новітніх технологій та устаткування.

3. Моніторинг та адаптація до законодавчих змін.

4. Резервування ресурсів та аналіз можливих впливів.

5. Диверсифікація інвестицій та робота з фінансовими партнерами.

6. Розвиток резервних логістичних шляхів та стратегій управління ланцюгом постачання.

7. Постачання та формування резервів сировини.

8. Захист від валютних ризиків та оптимізація фінансових операцій.

Ця стратегія базується на стримуванні розвитку сильних сторін підприємства задля швидкого його зростання задля адаптації його діяльності до загроз зовнішнього середовища.

При поєднанні загроз зовнішнього середовища та слабких сторін підприємства доцільно зробити фокус на більш ефективних та бюджетних підходах.

1. Адаптація структури управління до змін в економічному та політичному середовищі.
2. Запуск програм стимулювання, підвищення кваліфікації персоналу та модернізація обладнання.
3. Ретельне фінансове планування та вибір пріоритетних напрямків інвестування.
4. Вдосконалення технологічних процесів для підвищення ефективності послуг та зменшення витрат.
5. Пошук нових споживачів та розвиток додаткових послуг для нафтогазових підприємств.
6. Аналіз та модернізація організаційної структури та стилів управління.
7. Проведення аудиту виробничих витрат та оптимізація витратних статей.
8. Пошук і впровадження енергоефективних та економічно обґрунтованих рішень.

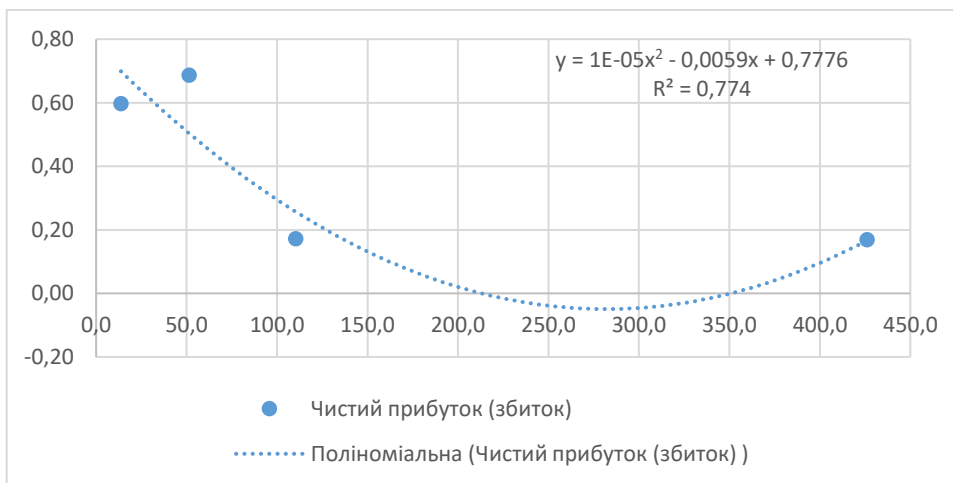
Підсумовуючи сказане, ТОВ «НАДРА ІНЖЕНІРИНГ» необхідно зосередити свою увагу першочергово на слабких сторонах підприємства та максимально прилаштуватись до неминучих загроз зовнішнього середовища.

## **2.5. Дослідження впливу факторів на фінансову стійкість ТОВ «НАДРА ІНЖЕНІРИНГ»**

Успішна діяльність ТОВ "НАДРА ІНЖЕНІРИНГ" значною мірою залежить від різноманітних умов. Ключові аспекти включають злагодженість бізнес-процесів, рівень компетентності керівництва, обґрунтованість стратегії розвитку, ефективність використання праці, технологічну ресурсоемність, своєчасну оплату сировинних поставок та інші як внутрішні так і зовнішні фактори. Усі вони

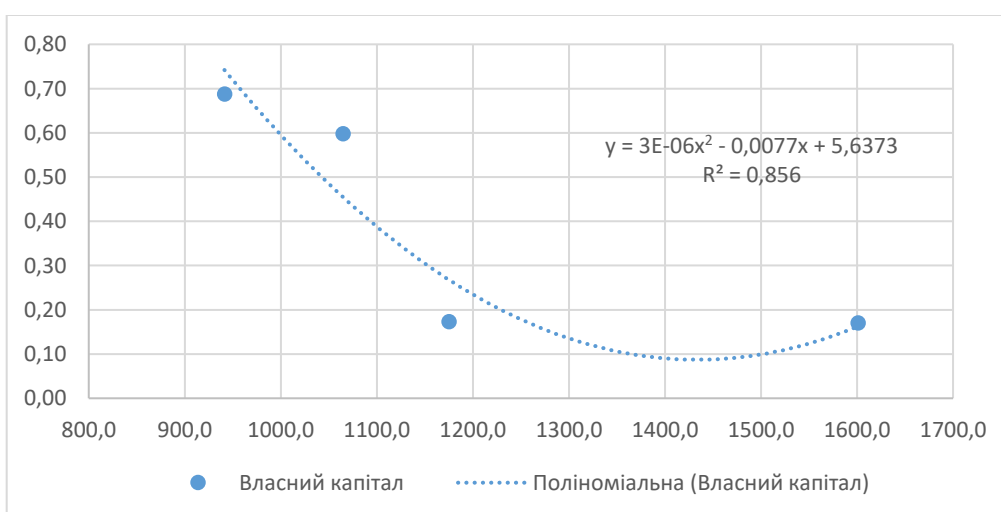
впливають на показники окремих функціональних підсистем, які взаємодіють між собою і безпосередньо впливають на загальні результати діяльності підприємства. Для моделювання залежності між факторами ( $x$ ) та результативною ознакою ( $y$ ) та побудови рівнянь залежності у магістерській роботі були обрані такі показники, як чистий прибуток, власний капітал, рентабельність продукції та показник загальної ліквідності.

Для наглядності побудовані графічні зображення представлені на рис. 2.7-2.10.



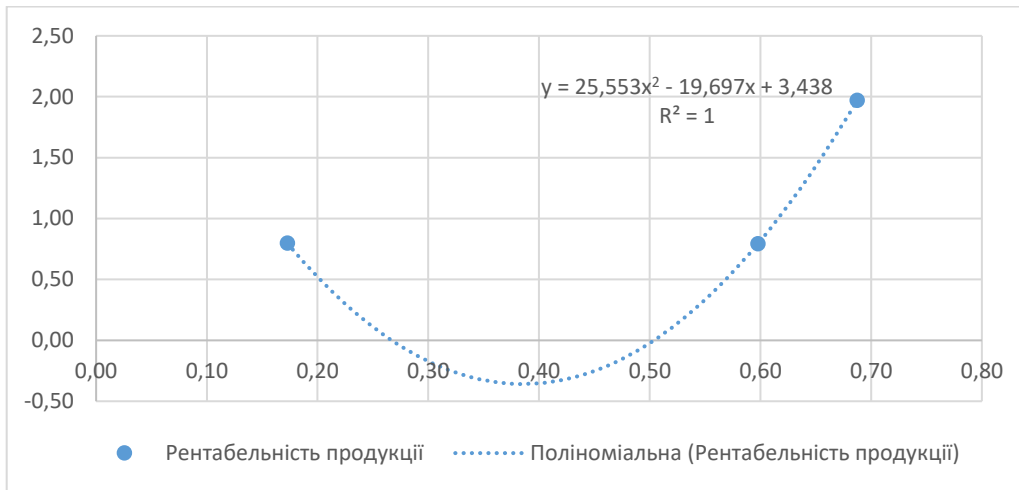
Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Рисунок 2.7 – Взаємозв'язок фінансової стійкості та чистого прибутку



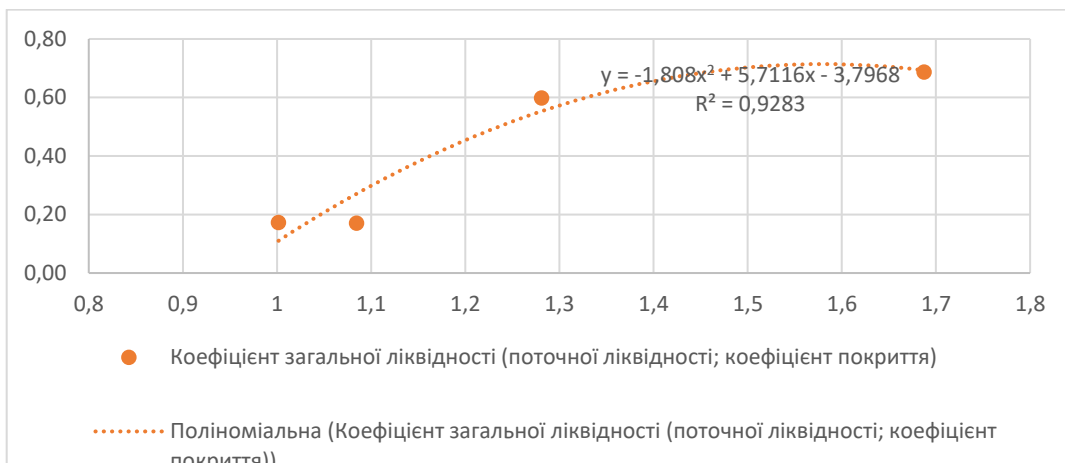
Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Рисунок 2.8 – Взаємозв'язок фінансової стійкості та власного капіталу



Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Рисунок 2.9 – Взаємозв’язок фінансової стійкості та рентабельності продукції, робіт, послуг



Джерело: побудовано автором за даними ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Рисунок 2.10 – Взаємозв’язок фінансової стійкості та загальної ліквідності

Як бачимо із рис.2.7- 2.10 усі взаємозв’язки мають поліноміальну залежність. Однак між фінансовою стійкістю та такими факторами як власний капітал та чистий прибуток, прослідковується нелогічна залежність, а саме при зростанні факторів фінансова стійкість знижується. Така ситуація може бути спричинена тим, що товариство почало свою діяльність у 2019 році, а тому у перший рік більшість власного капіталу ще не було використано у діяльності підприємства, а зберігалось на його розрахунковому рахунку. Тому побудовані залежності не можуть

використовуватись для подальшого прогнозування фінансової стійкості.

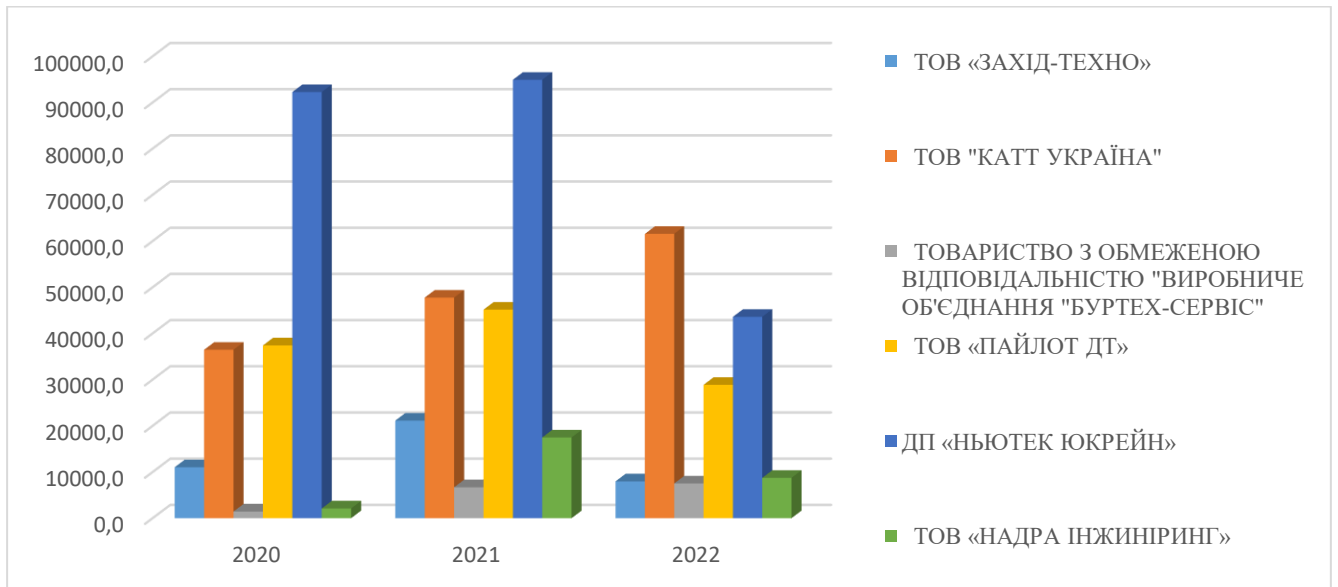
Чіткий зв'язок спостерігається між фінансовою стійкістю та загальною ліквідністю й рентабельністю продукції, робіт, послуг, а отже отримані рівняння можуть застосовуватись для подальшого прогнозування фінансової стійкості товариства. Однак не слід забувати, що показник загальної ліквідності також має свої нормативні межі і, надмірно високе його значення, не веде до ефективності використання капіталу підприємства. Таким чином, контроль за цими показниками важливий для забезпечення ефективного фінансового управління.

## **2.6. Аналіз конкурентоспроможності діяльності ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»**

Важливим етапом оцінки є конкурентна позиція ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» на ринку. Для цього варто проаналізувати тендери, у яких брало участь товариство і його конкуренти та умови, які були запропоновані сторонами. Загалом у період з 2021 року по 2023 рік ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» взяло участь у 13 тендерах, що проводились переважно АТ "УКРГАЗВИДОБУВАННЯ", детальна інформація про проведені тендери наведена у додатку Г.

Щодо пропозиції цінової категорії виконання робіт що були подані на тендер (додаток Г) видно, що ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» було запропоновано найнижчу ціну на виконання робіт.

Проаналізуємо детальніше фінансові показники діяльності підприємств, що є основними конкурентами ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ». Вихідні дані наведені у додатку Ж.



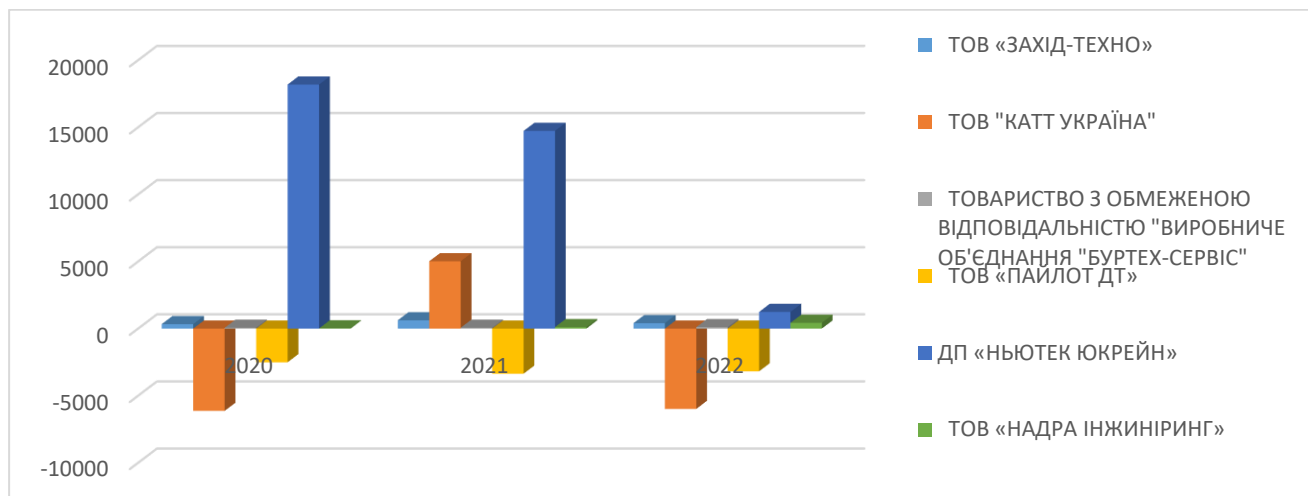
*Джерело: побудовано автором за даними [35]*

Рисунок 2.11 – Динаміка доходу підприємств (тис.грн).

З рис. 2.11 бачимо, що усі конкуруючі підприємства є малими підприємствами, однак найбільшим за доходом є ДП «НЬЮТЕК ЮКРЕЙН». Це є одне із найбільших із конкуруючих підприємств як за доходом, так і за чисельністю персоналу. Не дивлячись на те що дохід у 2022 році даного підприємства знижується, його конкурентні позиції все ж залишаються досить вагомими. Наростаючі темпи доходу також спостерігаються і у ТОВ «КАТТ УКРАЇНА», дохід якого у 2022 році на відміну від усіх інших конкуруючих підприємств продовжує зростати і перевищує дохід ДП «НЬЮТЕК ЮКРЕЙН». Вагомим за доходом є і підприємство ТОВ «ПАЙЛОТ ДТ». Позиції ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» є нижчими за проаналізовані вище підприємства, однак зважаючи на те що дане товариство засноване у 2019 році та активній участі його у тендерах, має можливості закріпити свої позиції на ринку.

Щодо чистого прибутку (рис. 2.11), то не дивлячись на високий дохід таких конкурентів як ТОВ «КАТТ Україна» та ТОВ «ПАЙЛОТ ДТ» дані підприємства є збитковими, що впливає на їх власний капітал, залежність від зобов'язань та подальшу фінансову стійкість й ймовірність банкрутства даних підприємств. Лідруючі позиції й надалі займає ДП «НЬЮТЕК ЮКРЕЙН» прибуток якого є

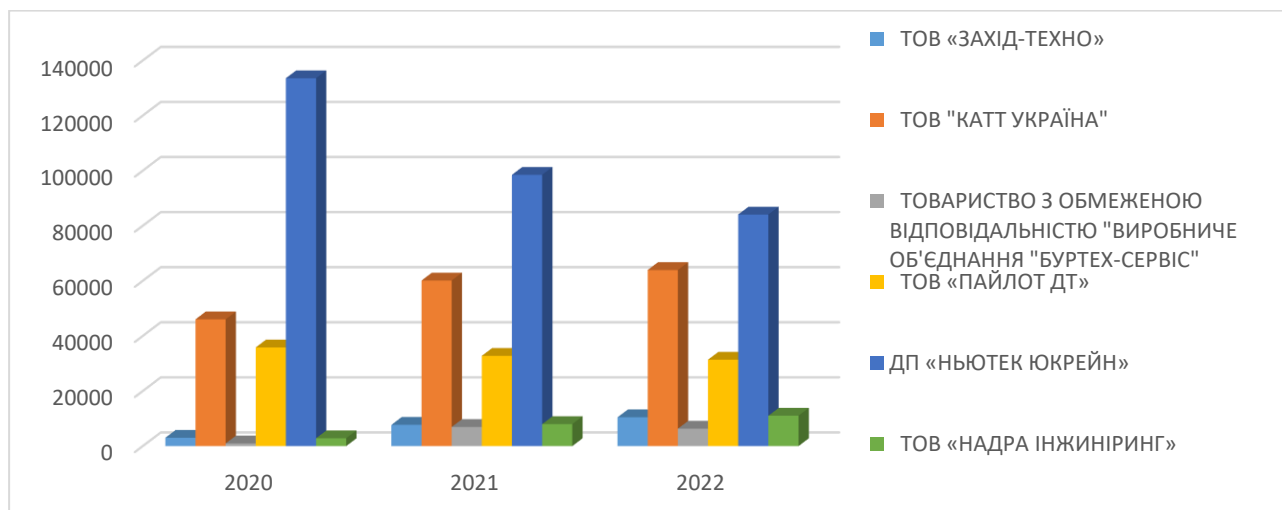
найвищим у 2020 та 2021 роках. У 2022 році величина чистого прибутку на даному підприємстві суттєво знижується однак, все ж залишається найбільшим порівняно із іншими конкурентами.



*Джерело: побудовано автором за даними [35]*

Рисунок 2.12 – Динаміка чистого прибутку підприємств (тис.грн).

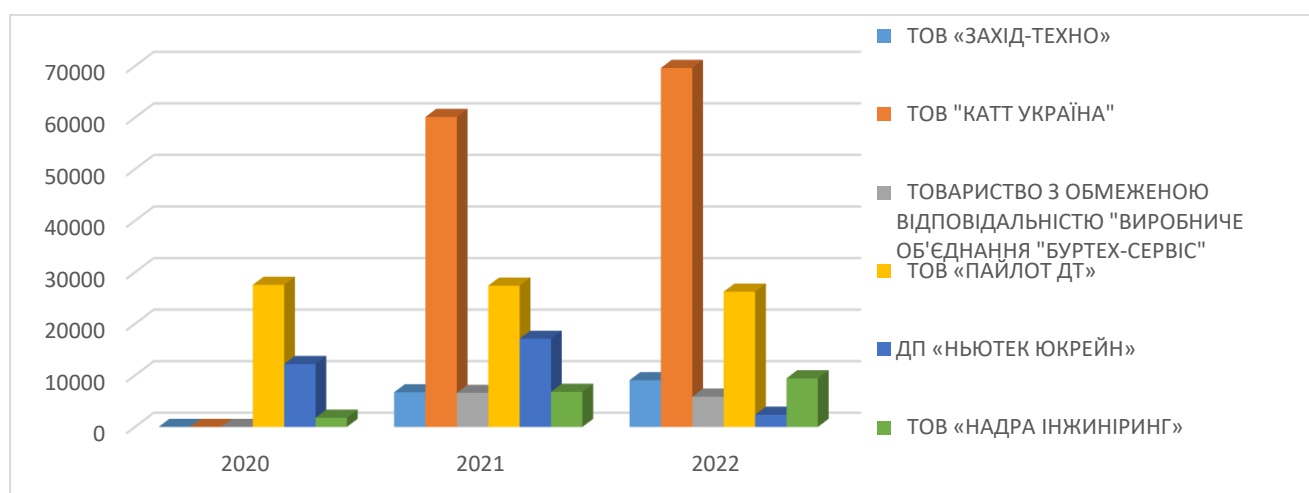
Слід відзначити, що не дивлячись на незначний рівень доходу ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ», дане товариство отримує чистий прибуток протягом трьох досліджуваних років, та не дивлячись на зниження доходу у 2022 році збільшує чистий прибуток, тим самим нарощуючи власний капітал підприємства.



*Джерело: побудовано автором за даними [35]*

Рисунок 2.13 – Динаміка активів підприємств (тис.грн).

З усіх конкурентів за наявними активами різко виділяється дочірнє підприємство «НЬЮТЕК ЮКРЕЙН», їх величина на даному підприємстві дещо знижується за три роки, однак є найбільшою серед інших конкурентів, також зростаючою динамікою активів характеризується і ТОВ «КАТТ УКРАЇНА». ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» має незначну величину активів, їх величина дещо зростає, однак все ж залишається незначною порівняно із «НЬЮТЕК ЮКРЕЙН», ТОВ «КАТТ УКРАЇНА» та ТОВ «ПАЙЛОТ ДТ».



Джерело: побудовано автором за даними [35]

Рисунок 2.14 – Динаміка зобов'язань підприємств (тис.грн).

З рис.2.14 бачимо, що підприємство ТОВ «КАТТ Україна» має значний обсяг зобов'язань, що негативно впливає на їх фінансову стійкість. Найнижчу частку у 2022 році має дочірнє підприємство «НЬЮТЕК ЮКРЕЙН», їх величина суттєво знизилась на даному підприємстві порівняно із 2021 роком. Частка зобов'язань ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» також збільшуються, однак не значно вирізняються з поміж підприємств конкурентів.

Підводячи підсумки, зазначимо, що найбільшим конкурентами для ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» є ДП «НЬЮТЕК ЮКРЕЙН», ТОВ «КАТТ Україна» та ТОВ «ПАЙЛОТ ДТ». Це великі підприємства, що є значно потужнішими за активами та доходами підприємства, однак не дивлячись, на це деякі з них є збитковими вже у продовж досліджуваного періоду, що у подальшому може

привести їх до банкрутства.

Звісно ж проведений аналіз носить лише орієнтовний характер, оскільки інформаційна база для його проведення була обмежена фінансовою звітністю та спільною участю даних підприємств у тендерах. Для детальнішого аналізу слід глибше дослідити продукцію, роботи та послуги даних підприємств, їх потенційні можливості, стратегічні цілі, однак це не є предметом дослідження даної магістерської роботи.

## **Висновки до розділу 2**

ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» розпочало свою діяльність у 2019 році, на сьогоднішній день воно нарощує свою позицію на ринку інжинірингових послуг України. Послуги компанії переважно спрямовані на роботу із нафтогазовими компаніями, зокрема АТ «УКРГАЗВИДОБУВАННЯ». Для цієї компанії товариство надає послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб, оснащення частинами бурильних машин, зокрема касетами на жорсткому композитному каркасі тришарові для комплектації вібросит, технологічну оснастку обсадних колон тощо. Товариство діє на ринку тільки 4 роки, тому відбуваються поступові зміни, як його організаційної структури так і нарощення виробничих потужностей.

Дослідження показало, що фінансово-економічний стан ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» є на належному рівні, проте важливо виділити, що аналізовані показники діяльності не мають чіткої тенденції до росту або спаду. Якщо детально охарактеризувати проведений фінансово-економічний стан досліджуваного підприємства, то варто виділити зниження рівня доходу підприємства, порушення стабільності показників ліквідності, фінансової незалежності, маневреності капіталу, що може вплинути на фінансову спроможність підприємства в майбутньому. Однак не дивлячись на це прибутковість товариства продовжує зростати, що є позитивною ознакою його діяльності.

Дослідження показало, що підприємство поступово здійснює оновлення

основних засобів, що позитивно позначається на ефективності виробничої діяльності. Проведений аналіз залежностей фінансової стійкості та внутрішніх факторів діяльності підприємства, дозволив визначити ступінь їхнього впливу на результуючий показник. Зокрема побудовані рівняння залежності фінансової стійкості від рентабельності продукції та загальної ліквідності активів підприємства, які дають можливість прогнозувати зміну результуючого показника у майбутньому.

Проведений SWOT-аналіз дозволив виділити можливості та загрози діяльності даного товариства та його сильні й слабкі сторони. Зокрема до можливостей віднесено: збільшення попиту на відновлювані джерела енергії, високий попит на нафтогазову продукцію, зростання цифрової трансформації в промисловості, розширення співпраці з іншими компаніями. Загрозами є: часті зміни регуляторного впливу на діяльність нафтогазових підприємств, негативні економічні та політичні зміни, скорочення інвестицій у нові проекти, високі ризики вкладення капіталу, порушення логістичних шляхів, конкуренція та ціновий тиск, нестабільність цін на сировинні ресурси, можливі рішення банківських установ про відмову у наданні кредиту, варіювання курсу долара і євро в даний час.

До сильних сторін підприємства віднесено: рівень задоволеності споживачів, ефективність стилю управління, ефективність організаційної структури, рівень навиків та досвіду трудових ресурсів, структура чисельності кадрів, рівень заробітної плати, технічна характеристика обладнання, рівень виробничих витрат, контроль якості продукції (робіт, послуг). Слабкими сторонами підприємства є: рівень витрат на маркетинг, імідж підприємства, інформаційне забезпечення, характер делегування повноважень, рівень гнучкості в управлінні, мотивація та стимулювання працюючих, технічна характеристика обладнання, рівень необхідності оновлення обладнання, рівень технологічного забезпечення, величина капітальних вкладень, рівень фінансової стійкості, рівень ліквідності та платоспроможності.

Проведений конкурентний аналіз показав, що найбільшим конкурентами для ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» є ДП «НЬЮТЕК ЮКРЕЙН», ТОВ «КАТТ Україна»

та ТОВ «ПАЙЛОТ ДТ». Це підприємства, що є значно удвічі потужнішими за активами та доходами підприємства, однак не дивлячись, на це деякі з них є збитковими вже у продовж досліджуваного періоду, що у подальшому може призвести до їхнього банкрутства.

Виходячи з проведеного аналізу можемо підсумувати, що ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» має можливості для подальшого розвитку, тому у третьому розділі розглянемо можливі напрями диверсифікації підприємства.

### РОЗДІЛ 3. ОБҐРУНТУВАННЯ НАПРЯМІВ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

#### 3.1. Горизонтальне розширення та диверсифікація підприємства.

Проведений у розділі аналіз, дозволив зробити висновок, що ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» молоде підприємство, що розвивається у галузі надання послуг для нафтогазових компаній. Основними з них є Укргазвидобування.

Для підприємств, які займають незначну частку на ринку, а саме менше ніж 35% і у подальшому мають змогу нарощувати свою присутність можна розглядати вертикальну диверсифікацію, споріднену, неспоріднену та змішану диверсифікацію.

Для вибору напрямів та методів диверсифікації доцільно врахувати фінансовий стан цього підприємства, та зокрема розрахувати показник фінансової міцності за формулою:

$$K_{\text{фм}} = \frac{100}{\text{ЕОВ}}, \quad (3.1)$$

де ЕОВ – ефект операційного важеля, який розраховується за формулою:

$$\text{ЕОВ} = \frac{T_{\text{оп}}}{T_{\text{ор}}}, \quad (3.2)$$

де  $T_{\text{оп}}$  – темп приросту валового операційного прибутку, %

$T_{\text{ор}}$  – темп приросту обсягу реалізації продукції, %.

Розрахуємо даний показник для ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».

Таблиця 3.1 – Показники фінансової міцності ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».

Показник	2020	2021	2022	Середнє значення
Темп приросту обсягу реалізації продукції, %	-28,78	724,15	-50,04	215,11
Темп приросту валового операційного прибутку	-69,75	704,79	286,53	307,19
ЕОВ	2,42	0,97	-5,73	-0,78
Коефіцієнт фінансової міцності	41,3	103,09	-17,45	42,31

За проведеними розрахунками бачимо що EOB зростає у 2022 році, що свідчить про зростання підприємницького ризику, оскільки при зміні виручки від реалізації продукції на 1%, прибуток зміниться на 5,73%. Окрім того спостерігаємо значне коливання коефіцієнта фінансової міцності.

Як зазначає [36] якщо коефіцієнт варіації фінансової міцності знаходиться у межах від 0 до 33%, то підприємство є фінансово стійким, за межами даного інтервалу, фінансова міцність підприємства є сумнівна. У нашому випадку  $V_{к_{фм}}=42,31\%$ , а отже знаходиться за межами даного інтервалу. Тому для прийняття рішення щодо диверсифікації підприємства першочергово пропонуємо зміцнити свої позиції на ринку, а саме пропонуємо продовжити розширення продуктового портфеля, що дозволить підприємству розвиватись та нарощувати свою ефективність.

Зокрема, розширення у першу чергу може стосуватись того ж сегменту у якому вже діє дане товариство, а саме:

1. У сфері постачання бурового обладнання та матеріалів для проведення ремонтних робіт для нафтогазових підприємств, зокрема:
  - постачання калібраторів;
  - центраторів пружинних для обсадної колони;
  - за колонні набухаючі пакера водореагуючі;
  - запасні частини до насосних установок;
  - технологічна оснастка обсадних колон.
  - муфти із зворотнім клапаном для обсадних колон;
  - пакер одноякірний.
2. Надання науково-технічних послуг в галузі інженерії, зокрема послуг з відбору та обробки керна.
3. Послуги з буріння та експлуатації свердловин.
4. Послуги з ремонту і технічного обслуговування мототранспортних засобів і супутнього обладнання
5. Послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб.

Зокрема проведемо дослідження частоти замовлення даних послуг ПАТ «Укрнафта» за останні 5 років.

Подальші кроки підприємства можуть стосуватись горизонтальної диверсифікації, яка дасть можливість зменшити ризики, пов'язані з концентрацією в одному сегменті чи напрямку діяльності. Розширення діапазону послуг чи продукції дозволить компанії збільшити стійкість до змін в економічному оточенні. На наш погляд це можуть бути такі напрями як:

1. Реалізація інженерно-консультаційних послуг в області розвитку та оптимізації буріння:
  - Розробка та впровадження стратегій для оптимізації процесів буріння.
  - Надання консультацій з покращення продуктивності та зменшення витрат у сфері буріння.
2. Впровадження енергоефективних технологій в бурінні:
  - Розробка та впровадження енергоефективних рішень для зменшення впливу на довкілля та економії ресурсів.
  - Розвиток програмного забезпечення для моніторингу та управління бурінням:
  - Створення програм, які забезпечать точний моніторинг та ефективне управління процесами буріння.
3. Участь у науково-дослідницьких проектах з вдосконалення технологій буріння:
  - Активна участь у дослідженнях та розробці нових технологій для поліпшення якості та продуктивності буріння.
4. Створення центру підготовки фахівців з буріння:
  - Розробка та впровадження програм професійної підготовки для спеціалістів у сфері буріння.
5. Введення системи управління якістю відповідно до стандартів:
  - Запровадження системи, яка забезпечить високий стандарт якості у всіх аспектах діяльності підприємства.
6. Розробка інноваційних рішень для збільшення безпеки буріння:

- Робота над новаторськими технологіями та методами для забезпечення максимальної безпеки у проведенні буріння.

7. Розширення географії послуг та залучення нових ринків:

- Вивчення та входження на нові ринки для розширення аудиторії та збільшення обсягів наданих послуг.

8. Активна участь у створенні та вдосконаленні стандартів у галузі буріння:

- Співпраця з іншими гравцями галузі для розробки та впровадження стандартів, що підвищують ефективність та безпеку буріння.

Горизонтальна диверсифікація ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ" дозволить розширити спектр послуг, визначити нові ринкові можливості та підвищити конкурентоспроможність підприємства у галузі буріння та інженерії.

### **3.2. Вертикальна диверсифікація.**

Після зміцнення своїх позицій на ринку та стабілізації фінансової стійкості підприємству доцільно розглянути варіант вертикальної диверсифікації, яка дозволить розширити існуючий спектр видів діяльності за рахунок таких, що пов'язані із існуючими за технологічним циклом.

Зокрема слід розглянути можливість запровадження виробництва тих бурових інструментів, які компанія найчастіше використовує у наданні послуг. До прикладу це може бути виробництво калібраторів.

Калібратори в бурінні використовуються для визначення діаметру отвору або свердловини. Це важливо для кількох аспектів буріння та нафтовидобутку, а саме калібратори дозволяють операторам точно визначити діаметр свердловини під час буріння, що засвідчує, що свердловина відповідає вимогам проекту та нормативам. Також на основі даних, отриманих за допомогою калібратора, можна визначити, яке обладнання необхідно для конкретної свердловини. Окрім того, вимірювання діаметру свердловини допомагає оцінити якість та точність буріння. Це може впливати на продуктивність та безпеку процесу.

Отже, основним завданням використання калібраторів на родовищі є підвищення якості стовбура свердловин та скорочення термінів її споруджування.

Таким чином, використання калібраторів дозволяє ефективно контролювати та адаптувати процес буріння відповідно до конкретних потреб та вимог проекту.

Ще одним напрямом вертикальної диверсифікації може бути виробництво вібросит.

Проведений аналіз основних шляхів удосконалення вібраційних сит авторами [37] дозволив виділити такі ключові аспекти:

- Перехід від гнучких пластикових ситових касет до каркасних ситових касет.
- Використання вібросит у складі сит гідроциклонних сепараторів.
- Підвищення ефективності очищення бурового розчину за рахунок зміни типу і частоти коливань.
- Використання коливань, що відрізняються від гармонійних.
- Застосування завантажувального бункера.

Перший напрямок розвитку вібросит полягає в переході від гнучких пластикових ситових касет до каркасних ситових касет. При виготовленні гнучких ситових касет для збільшення їхньої тривалості служби під час очищення бурових розчинів дрібнопориста сітка рівномірно та по всій поверхні термічно з'єднується з нижньою крупною сіткою за допомогою пластмасової решітки. Касета, яка відірвалася окремими відривами, може бути відремонтована за допомогою заклеювання-заливання або вулканізації порваних відривів. Ремонт допускається не більше 10% поверхні сита. Краї натяжних касет з обох сторін вставляються в замки, які дозволяють закріпити і одночасно натягнути сітчасте полотно на віброситі [37].

Натяжні касети можуть бути односіткові, двосіткові та багатосіткові. У односіткових касетах, сіткове полотно складається лише з однієї сітки, яку армують пластиком лише на краях. Такі касети використовуються для передочищення від великих фракцій. У двосіткової касети сіткове полотно має дві частини: робочу сітку, розміри вічок якої визначаються умовами сепарації, та сітку із великими вічками, яка виконує роль підтримки. Такі касети використовуються при

основному та передочищенні. Багатосіткова касета має сіткове полотно, що складається з двох чи більше робочих сіток з дрібними вічками та однієї крупної сітки. Ці сітки використовуються як основний елемент при очищенні бурового розчину. Полотно касети армується пластиковою решіткою за допомогою спікання сіток із дрібними та великими вічками. Цей метод додає міцності касеті та захищає дрібночарункову сітку, хоча зменшує корисну площу касети та пропускну здатність, але значно збільшує термін її служби.

Каркасні касети відрізняються тим, що сіткове полотно твердо закріплене на металевій рамі. Вони виготовляються, наклеюючи наперед натягнуте сіткове полотно на зварену профільну трубу, яка складається з рами. Основні переваги такого дизайну полягають у збільшенні пропускну здатності, покращенні якості фільтрації бурового розчину і подовженні терміну служби. Крім того, касети закріплюються за допомогою клинів, що дозволяє швидко замінювати несправні екземпляри, а також уникнути можливості пошкодження нових касет. Головна перевага каркасних касет полягає в їхній незалежності від операторських дій. Добре натягнута сіткова поверхня (без провисань) забезпечує оптимальні умови для транспортування шламу та забезпечує довговічність. Однак в порівнянні з гнучкими касетами, каркасні мають єдиний недолік - високу вартість [38]

Ще один із можливих напрямів є налагодження виробництва бурильних труб.

Бурильні труби становлять значну частину витрат для будь-якого бурового підприємства, часто до 25% від загального фонду. Термін їх служби коливається від 2 до 6 років, при цьому нові труби придбаються у такій самій кількості, як і списані на лом щороку.

Облік бурильних труб на підприємстві має свою специфіку. У бухгалтерії кожна труба вважається окремим основним засобом, але на виробництві вони формують комплект. Історія експлуатації ведеться для всього комплекту, тому реальний стан кожної труби можна визначити лише візуально під час інспекції.

Іноді новий комплект може бути списаний на лом через пошкодження окремих труб. Фахівці, перевіряючи їх дефектоскопом і виявляючи тріщини, можуть вивести весь комплект з експлуатації.

Однак за допомогою технології RFID можна вибракувати окремі труби з комплекту та зберегти його у робочому стані. Використання RFID в нафтогазовій промисловості дозволяє моніторити історію кожної бурильної труби, скорочувати зайві закупівлі та автоматизувати процеси, такі як приймання, відвантаження, переміщення, складський облік та інвентаризація. Це також полегшує обмін даними з системою обліку та надає сповіщення про наявність труб з закінчуючимся ресурсом чи відсутність труб у запасі.

Процес буріння в галузі нафтовидобутку є складним та потенційно небезпечним. Вимоги до міток для маркування бурильних труб визначаються основними критеріями замовників:

- Здатність працювати при екстремальних температурах від  $-50^{\circ}\text{C}$  до  $+110^{\circ}\text{C}$ .
- Висока ідентифікація навіть під час дощу, снігу та туману.
- Стійкість до впливу нафтопродуктів, розчинників та бурових розчинів.
- Відсутність втрати стійкості до вібрації під час монтажу, демонтажу та інших механічних впливів.
- Максимально міцне прилягання та кріплення до труби.

Для вирішення таких завдань та умов ідеальним вибором є використання RFID міток від компанії XERAFY. Штаб-квартира розташована в Сінгапурі, і компанія спеціалізується на виробництві захищених міток для аерокосмічної, нафтогазової, виробничої, комунальної та медичної промисловості. Мітка Xerafy Explorer є першим у світі RFID-ідентифікатором UHF, сертифікованим за стандартом ATEX (придатний для роботи в потенційно вибухонебезпечному середовищі) і спеціально розроблений для використання в свердловинних бурових операціях. Вона вбудовується в трубу, забезпечуючи надійне кріплення і максимально зберігаючи свою працездатність [39].

У будь-якому випадку перш ніж прийняти рішення про напрям диверсифікації та виробництва продукції слід провести детальні розрахунки доцільності їх впровадження.

Маркетингові дослідження свідчать, що на ринку України попит значно перевищує пропозицію щодо бурильних труб. Зокрема за даними [40] ПАТ

«Укргазвидобування» 2-3 травня 2018 року за результатами тендерів уклала дві угоди з компанією «DP-Master Manufacturing Co.,Ltd.» (Китай) про закупівлю труб на загальну суму \$27,37 млн, або 905,99 млн грн. У 2018 році поставили 14 560 т бурильних труб із приварними замками, виготовлені за вимогами API 5DP у 2017-2018 роках. Наприклад, труба 88,9 x 9,35 мм S-135 EU (зовнішня) 9,2-9,5 м із буровими замками NC 38 із правою різьбою коштують \$2 064 за тонну, тоді як восени 2017 року «Укргазвидобування» замовляло її іншому китайському постачальнику на 9% дешевше – по \$1 900 за тонну.

А отже, ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» може спробувати виробництво та проникнення з цією продукцією у даний сегмент ринку. Тому рекомендується розпочати виробництво бурильних труб. Основною метою проекту є забезпечення зростання підприємства за рахунок налагодження виробництва конкурентоздатної продукції (бурильних труб), у результаті чого підвищити рентабельність діяльності підприємства.

Для впровадження даного заходу підприємству необхідно:

- купити або взяти в оренду приміщення;
- закупити нове устаткування;
- набрати необхідний кваліфікований персонал.

Вартість приміщення для виробництва бурильних труб буде залежати від різних факторів, таких як розташування, площа, технічний стан будівлі, інфраструктура та ряд інших чинників. Загальна площа такого приміщення має бути від 200 м<sup>2</sup> до 1000м<sup>2</sup>, залежно від обсягів запланованого виробництва.

Основне обладнання може включати:

1. Металорізальні машини – для різання та формування трубних заготовок.
2. Станки для обробки кінців труб – для надання трубам необхідної форми та різьблення кінців.
3. Гідравлічні преси – для згинання та формування труб у відповідності з вимогами.
4. Спеціалізоване обладнання для контролю якості (вимірювання товщини стінок, діаметра та інших параметрів труб).

5. Зварювальне обладнання.

6. Лазерні та ультразвукові системи вимірювання – для точного контролю розмірів та якості.

7. Системи підняття та транспортування – для переміщення та вантаження виготовлених труб.

8. Системи охолодження та змащення – для забезпечення оптимальних умов обробки.

Проведемо розрахунок витрат на виробництво і реалізацію нового продукту. Усі витрати, пов'язані з використанням матеріалів, представлено у табл. 3.4.

Бурильні труби виготовляють безшовними, з вуглецевих або легованих сталей. Труба, яка призначена для буріння й капітального ремонту свердловин. Стандарт передбачає виготовлення сталевих безшовних труб та з'єднувальних муфт до них із потовщеними всередину або назовні кінцями довжиною 6,8 і 11,5 м, з умовним діаметром 60-168 мм, товщиною стінки 7-11 мм, з правою і лівою різью.

Труба бурильна більшої ваги й жорсткості. Колона обважненої бурильної труби встановлюється в нижній частині бурильної колони, дає змогу за відносно невеликої довжини створювати її вагою необхідне навантаження на бурове долото. Їх виготовляють зі сталі довжиною 6,8 і 12 м, діаметром 73-140 мм, маса 1 м труби 49-156 кг.

На основі проведених консультацій та попередніх розрахунків визначимо суму загальних витрат при виробництві одиниці продукції (табл. 3.2.)

Таблиця 3.2 – Розрахунок загальних витрат одиниці продукції

Стаття калькуляції	Витрати на одиницю готової продукції, грн/т	Витрати на річний обсяг виробництва, грн.
Матеріали	45205	5424600,00
Паливо і енергія на технологічні цілі	1460,68	175281,60
Амортизаційні відрахування	1720,3	206436,00
Основна і додаткова заробітна плата виробничих працівників включаючи нарахування ЄСВ	900,59	108070,80
Фонд оплати праці ремонтного персоналу включаючи нарахування ЄСВ	455,6	54672,00

1	2	3
Загальновиборничі витрати	2305,7	276684,00
Собівартість виробництва	52047,9	6245744,40
Адміністративні витрати	1489,8	178776,00
Витрати на збут	854,6	102552,00
Інші операційні витрати	591,1	70932,00
Всього витрат	54983,4	6598004,40

*Джерело: розроблено автором*

Отже, витрати підприємства на виробництво та реалізацію нового виду продукції складатимуть 6598004,40 грн/рік.

Далі визначаємо виробничу ціну продукції на підприємстві, розрахунки наведені в табл. 3.3.

Таблиця 3.3 – Розрахунок виробничої ціни бурильних труб

Показник	Ціна, грн/т	Сума, грн
Собівартість та інші витрати	54983,4	6598004,40
Виробнича ціна підприємства (без ПДВ)	71478,38	8577405,72
ПДВ 20%	14295,68	1715481,14
Виробнича ціна з ПДВ	85774,06	10292886,86

*Джерело: розроблено автором*

Далі визначимо прибуток, який підприємство отримає від реалізації нового продукту. Результати розрахунків наведено у табл. 3.4.

Таблиця 3.4 – Розрахунок прибутку від реалізації бурильних труб, грн

Показник	Планова сума, грн
Виручка від реалізації	10292886,86
Чистий дохід	8577405,72
Собівартість та інші витрати	6598004,40
Прибуток	1979401,32
Чистий прибуток	1623109,082

*Джерело: розроблено автором*

Розрахуємо чисту теперішню вартість впровадження даного заходу. Розрахунки обмежимо корисним терміном використання основного обладнання у 10 років. Оскільки впровадження даного заходу рекомендоване

після досягнення фінансової стійкості підприємством та розширенням напрямів його діяльності, то початок його реалізації заплановано на 2027 рік коли будуть вкладені основні капіталовкладення. Ризик вкладення капіталу приймаємо на рівні 12%. Розрахунок доцільності вкладення капіталу наведений у додатку 3.

Отже, відповідно до проведених розрахунків NPV даного проєкту складе 3660,62 тис.грн., що свідчить про доцільність його впровадження, запас міцності даного проєкту складає 162%, окупність інвестицій 4,12 років. Внутрішня норма доходу складає 19,7%, а отже залучати капітал під ставку більше зазначеного значення є недоцільно. Звісно ж, що за досліджуваний період впровадження даного проєкту його умови можуть бути змінені тому у 2026 році рекомендовано провести уточнення даних розрахунків.

### **Висновки до розділу 3**

ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» молоде підприємство, що розвивається у галузі надання послуг для нафтогазових компаній. Основними з них є Укргазвидобування.

Проведені розрахунки ЕОВ вказують на зростання у 2022 році, підприємницького ризику, окрім того спостерігаємо значне коливання коефіцієнта фінансової міцності. Виходячи з цього для прийняття рішення щодо диверсифікації підприємства першочергово пропонуємо зміцнити свої позиції на ринку, а саме пропонуємо продовжити розширення продуктового портфеля, що дозволить підприємству розвиватись та нарощувати свою ефективність.

Зокрема, розширення у першу чергу може стосуватись того ж сегменту у якому вже діє дане товариство, а саме: у сфері постачання бурового обладнання та матеріалів для проведення ремонтних робіт для нафтогазових підприємств, надання науково-технічних послуг в галузі інженерії, зокрема послуг з відбору та обробки керна, послуги з буріння та експлуатації свердловин, послуги з ремонту і

технічного обслуговування мототранспортних засобів і супутнього обладнання, послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб.

Подальші кроки підприємства можуть стосуватись горизонтальної диверсифікації, яка дасть можливість зменшити ризики, пов'язані з концентрацією в одному сегменті чи напрямку діяльності. Розширення діапазону послуг чи продукції дозволить компанії збільшити стійкість до змін в економічному оточенні. На наш погляд це можуть бути такі напрями як: реалізація інженерно-консультаційних послуг в області розвитку та оптимізації буріння, впровадження енергоефективних технологій в бурінні, участь у науково-дослідницьких проектах з вдосконалення технологій буріння, створення центру підготовки фахівців з буріння, введення системи управління якістю відповідно до стандартів, розробка інноваційних рішень для збільшення безпеки буріння, розширення географії послуг та залучення нових ринків, активна участь у створенні та вдосконаленні стандартів у галузі буріння. Горизонтальна диверсифікація ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ" дозволить розширити спектр послуг, визначити нові ринкові можливості та підвищити конкурентоспроможність підприємства у галузі буріння та інженерії.

Після зміцнення своїх позицій на ринку та стабілізації фінансової стійкості підприємству доцільно розглянути варіант вертикальної диверсифікації, яка дозволить розширити існуючий спектр видів діяльності за рахунок таких, що пов'язані із існуючими за технологічним циклом.

Зокрема слід розглянути можливість запровадження виробництва тих бурових інструментів, які компанія найчастіше використовує у наданні послуг. До прикладу це може бути виробництво калібраторів, виробництво вібросит, виробництво бурильних труб.

Відповідно до проведених розрахунків NPV даного проєкту складе 3660,62 тис.грн., що свідчить про доцільність його впровадження, запас міцності даного проєкту складає 162%, окупність інвестицій 4,12 років. Внутрішня норма доходу складає 19,7%, а отже залучати капітал під ставку більше зазначеного значення є недоцільно. Звісно ж, що за досліджуваний період впровадження даного проєкту його умови можуть бути змінені тому у 2026 році рекомендовано провести уточнення даних розрахунків.

## ВИСНОВОК.

Диверсифікація є важливим стратегічним інструментом, який допомагає підприємствам збільшувати їх конкурентоспроможність, зменшувати ризики та розширювати свої можливості. Вона вимагає обережного планування та аналізу, але може стати важливим фактором у довгостроковому успіху підприємства.

У наукових джерелах виділено різні види диверсифікації, кожен з яких має свої переваги та ризики, і вибір конкретної стратегії залежить від багатьох факторів, таких як цілі компанії, ресурси, ринкові умови та конкурентне середовище. Спрямований і обміркований процес диверсифікації може допомогти підприємству розширити свій бізнес і зменшити ризики.

На нашу погляд, ефективна оцінка диверсифікації вимагає інтеграції різних підходів та аналізу комплексу факторів, включаючи фінансові, стратегічні, ринкові, операційні та ризикові аспекти. Зважаючи на ці фактори і ретельно аналізуючи їх, підприємство може приймати інформовані рішення щодо диверсифікації своєї діяльності. Це допомагає збільшити шанси на успіх та зменшити ризики, пов'язані з впровадженням нових проектів.

Для виявлення доцільності диверсифікації, необхідно використовувати усі інструменти, які допомагають враховувати різнобічні аспекти. Рішення про диверсифікацію має бути обґрунтованим та належно дослідженим, оскільки воно може суттєво вплинути на розвиток підприємства, його результативність та конкурентоспроможність. Тому для комплексного аналізу слід використати такі методи як: аналіз SWOT, аналіз ринку, аналіз конкурентів, аналіз фінансової доцільності, аналіз ризиків, аналіз синергії. Усі відібрані методи на нашу думку дадуть найкращий результат, щоб отримати комплексний образ ситуації та прийняти обґрунтоване управлінське рішення.

ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» розпочало свою діяльність у 2019 році, на сьогоднішній день воно нарощує свою позицію на ринку інжинірингових послуг України. Послуги компанії переважно спрямовані на роботу із нафтогазовими компаніями, зокрема АТ «УКРГАЗВИДОБУВАННЯ». Для цієї компанії

товариство надає послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб, оснащення частинами бурильних машин, зокрема касетами на жорсткому композитному каркасі тришарові для комплектації вібросит, технологічну оснастку обсадних колон тощо. Товариство діє на ринку тільки 4 роки, тому відбуваються поступові зміни, як його організаційної структури так і нарощення виробничих потужностей.

Дослідження показало, що фінансово-економічний стан ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» є на належному рівні, проте важливо виділити, що аналізовані показники діяльності не мають чіткої тенденції до росту або спаду. Якщо детально охарактеризувати проведений фінансово-економічний стан досліджуваного підприємства, то варто виділити зниження рівня доходу підприємства, порушення стабільності показників ліквідності, фінансової незалежності, маневреності капіталу, що може вплинути на фінансову спроможність підприємства в майбутньому. Однак не дивлячись на це прибутковість товариства продовжує зростати, що є позитивною ознакою його діяльності.

Дослідження показало, що підприємство поступово здійснює оновлення основних засобів, що позитивно позначається на ефективності виробничої діяльності. Проведений аналіз залежностей фінансової стійкості та внутрішніх факторів діяльності підприємства, дозволив визначити ступінь їхнього впливу на результуючий показник. Зокрема побудовані рівняння залежності фінансової стійкості від рентабельності продукції та загальної ліквідності активів підприємства, які дають можливість прогнозувати зміну результуючого показника у майбутньому.

Проведений SWOT-аналіз дозволив виділити можливості та загрози діяльності даного товариства та його сильні й слабкі сторони. Проведений SWOT-аналіз дозволив виділити можливості та загрози діяльності даного товариства та його сильні й слабкі сторони. Зокрема до можливостей віднесено: збільшення попиту на відновлювані джерела енергії, високий попит на нафтогазову продукцію, зростання цифрової трансформації в промисловості, розширення співпраці з іншими компаніями. Загрозами є: часті зміни регуляторного впливу на діяльність нафтогазових підприємств, негативні економічні та політичні зміни, скорочення інвестицій у нові проекти, високі ризики

вкладення капіталу, порушення логістичних шляхів, конкуренція та ціновий тиск, нестабільність цін на сировинні ресурси, можливі рішення банківських установ про відмову у наданні кредиту, варіювання курсу долара і євро в даний час.

До сильних сторін підприємства віднесено: рівень задоволеності споживачів, ефективність стилю управління, ефективність організаційної структури, рівень навиків та досвіду трудових ресурсів, структура чисельності кадрів, рівень заробітної плати, технічна характеристика обладнання, рівень виробничих витрат, контроль якості продукції (робіт, послуг). Слабкими сторонами підприємства є: рівень витрат на маркетинг, імідж підприємства, інформаційне забезпечення, характер делегування повноважень, рівень гнучкості в управлінні, мотивація та стимулювання працюючих, технічна характеристика обладнання, рівень необхідності оновлення обладнання, рівень технологічного забезпечення, величина капітальних вкладень, рівень фінансової стійкості, рівень ліквідності та платоспроможності.

Проведений конкурентний аналіз показав, що найбільшим конкурентами для ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» є ДП «НЬЮТЕК ЮКРЕЙН», ТОВ «КАТТ Україна» та ТОВ «ПАЙЛОТ ДТ». Це підприємства, що є значно удвічі потужнішими за активами та доходами підприємства, однак не дивлячись, на це деякі з них є збитковими вже у продовж досліджуваного періоду, що у подальшому може призвести до їхнього банкрутства.

Виходячи з проведеного аналізу можемо підсумувати, що ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» має можливості для подальшого розвитку, тому у третьому розділі розглянемо можливі напрями диверсифікації підприємства.

ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ» молоде підприємство, що розвивається у галузі надання послуг для нафтогазових компаній. Основними з них є Укргазвидобування.

Проведені розрахунки ЕОВ вказують на зростання у 2022 році, підприємницького ризику, окрім того спостерігаємо значне коливання коефіцієнта фінансової міцності. Виходячи з цього для прийняття рішення щодо диверсифікації підприємства першочергово пропонуємо зміцнити свої позиції на ринку, а саме

пропонуємо продовжити розширення продуктового портфеля, що дозволить підприємству розвиватись та нарощувати свою ефективність.

Зокрема, розширення у першу чергу може стосуватись того ж сегменту у якому вже діє дане товариство, а саме: у сфері постачання бурового обладнання та матеріалів для проведення ремонтних робіт для нафтогазових підприємств, надання науково-технічних послуг в галузі інженерії, зокрема послуг з відбору та обробки керна, послуги з буріння та експлуатації свердловин, послуги з ремонту і технічного обслуговування мототранспортних засобів і супутнього обладнання, послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб.

Подальші кроки підприємства можуть стосуватись горизонтальної диверсифікації, яка дасть можливість зменшити ризики, пов'язані з концентрацією в одному сегменті чи напрямку діяльності. Розширення діапазону послуг чи продукції дозволить компанії збільшити стійкість до змін в економічному оточенні. На наш погляд це можуть бути такі напрями як: реалізація інженерно-консультаційних послуг в області розвитку та оптимізації буріння, впровадження енергоефективних технологій в бурінні, участь у науково-дослідницьких проектах з вдосконалення технологій буріння, створення центру підготовки фахівців з буріння, введення системи управління якістю відповідно до стандартів, розробка інноваційних рішень для збільшення безпеки буріння, розширення географії послуг та залучення нових ринків, активна участь у створенні та вдосконаленні стандартів у галузі буріння. Горизонтальна диверсифікація ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ" дозволить розширити спектр послуг, визначити нові ринкові можливості та підвищити конкурентоспроможність підприємства у галузі буріння та інженерії.

Після зміцнення своїх позицій на ринку та стабілізації фінансової стійкості підприємству доцільно розглянути варіант вертикальної диверсифікації, яка дозволить розширити існуючий спектр видів діяльності за рахунок таких, що пов'язані із існуючими за технологічним циклом.

Зокрема слід розглянути можливість запровадження виробництва тих бурових інструментів, які компанія найчастіше використовує у наданні послуг. До

прикладу це може бути виробництво калібраторів, виробництво вібросит, виробництво бурильних труб.

Відповідно до проведених розрахунків NPV даного проєкту складе 3660,62 тис.грн., що свідчить про доцільність його впровадження, запас міцності даного проєкту складає 162%, окупність інвестицій 4,12 років. Внутрішня норма доходу складає 19,7%, а отже залучати капітал під ставку більше зазначеного значення є недоцільно. Звісно ж, що за досліджуваний період впровадження даного проєкту його умови можуть бути змінені тому у 2026 році рекомендовано провести уточнення даних розрахунків.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.

1. Немцов В.Д., Довгань А.Є. Немцов В. Д. Стратегічний менеджмент / В. Д. Немцов, А. Є. Довгань – К. : ТОВ “УВПК “Ексоб”, 2002. 560с.
2. Шершньова З.Є, Оборська С.В. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління:навчальний посібник. К. : видавництво КНЕУ, 1999. 384 с.
3. Радева М.М. Механізм формування диверсифікаційної політики підприємства в умовах трансформаційної економіки: дис. ... канд. екон. наук: 08.02.03. Дніпропетровськ, 2005. 210 с.
4. Павленчик Н.Ф. Економічний розвиток аграрних підприємств на засадах диверсифікації їх діяльності. Економіка АПК, 2019, № 2. С.57-66. URL: [http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2019/02/eapk\\_2019\\_2\\_p\\_57\\_66.pdf](http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk/2019/02/eapk_2019_2_p_57_66.pdf)
5. Цогла О. О. Становлення диверсифікаційних процесів у діяльності підприємств. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 7. С. 147-151.
6. Куденко Н.В. Маркетингові стратегії фірми: монографія. К.: КНЕУ, 2002. 245 с.
7. Диверсифікація виробничо-господарської діяльності агроформувань. Агросвіт. № 23, 2014. С.72-76. URL: [http://www.agrosvit.info/pdf/23\\_2014/14.pdf](http://www.agrosvit.info/pdf/23_2014/14.pdf)
8. Бутенко Н. В. Диверсифікація виробництва: цілі та стратегії реалізації. *Економіка АПК*. 2003. №7. С. 109-114.
9. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку: монографія / за ред. д.е.н., професора С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. – 536 с. URL: <https://repository.kpi.kharkov.ua/server/api/core/bitstreams/d2352e3e-9e03-4144-8f6e-098d089bb2db/content>.
10. Ілляшенко С.М., Г. О. Пересадько Системний аналіз поглядів різних вчених на стратегію диверсифікації. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія « Економіка та менеджмент»*. 2008. № 4 (28). С. 3 – 8.
11. Пересадько Г. О. Управління стратегіями диверсифікації промислових підприємств. Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних

наук за спеціальністю 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (виробництво машин та устаткування; хімічне виробництво). URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/14047519.pdf>

12. Багорка М. О., Білоткач І. А. Диверсифікація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах. *Інвестиції: практика та досвід*. № 10/2009. С.17-21. URL: [http://www.investplan.com.ua/pdf/10\\_2009/6.pdf](http://www.investplan.com.ua/pdf/10_2009/6.pdf).

13. Бородін М. Ю. Напрями модернізації та інноваційного розвитку нафтогазового комплексу України в контексті євроінтеграції. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. Випуск 10, частина 1, 2016. С.46-50. URL: [http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/10\\_1\\_2016ua/12.pdf](http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/10_1_2016ua/12.pdf)

14. Ніконов А.В. Вимір та оцінка інвестиційної привабливості нафтогазового комплексу. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету*. Економічні науки, 2009, випуск 16 ч. II. С.209-214. URL: <http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/626/1/35.pdf>

15. Панін А. С., Бояринова К. О. Економічна диверсифікація як основа розвитку підприємства. *Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи»*. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/230512>.

16. Мних О. Б., Дядько Я., Давидович І. М. Диверсифікація діяльності машинобудівних підприємств при загостренні соціально-фінансової кризи: вітчизняний і зарубіжний досвід. *Вісник Хмельницького національного університету* 2009, № 5, Т. 3. С. 262-266. URL: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009\\_5\\_3/pdf/262-266.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_5_3/pdf/262-266.pdf)

17. Слава С.С., Галагурич В.В. Диверсифікація як ефективний механізм забезпечення розвитку підприємства. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2014. Серія Економіка. Випуск 1 (42). С. 109-111. URL: [http://www.visnyk-ekon-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/42/42\\_22.pdf](http://www.visnyk-ekon-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/42/42_22.pdf)

18. Забедюк М.С. Стратегія диверсифікації як шлях підвищення ефективності діяльності підприємства. *Економічний форум*, 1(2), 2020. С.87-92. URL: <https://doi.org/10.36910/6775-2308-8559-2020-2-11>

19. Манаєнко І.М. Кондратюк А.А. теоретичні засади диверсифікації діяльності підприємства в умовах нестабільного бізнес-середовища. *Економіка та управління національним господарством*. Том 29 (68). № 5, 2018. С.15-19. URL: [https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29\\_68\\_5/6.pdf](https://www.econ.vernadskyjournals.in.ua/journals/2018/29_68_5/6.pdf)
20. Куцик П. О., Ковтун О. І., диверсифікація діяльності як адаптивна стратегічна альтернатива для підприємства. *Вісник Львівського торговельно-економічного університету. Економічні науки*. 2019. С.47-52. Вип. 57. URL: <http://lute.lviv.ua/fileadmin/www.lac.lviv.ua/data/DOI/2522-1205-2019-57-07.pdf>
21. Цогла О.О. Оцінювання ефективності диверсифікації діяльності машинобудівного підприємства. URL: [https://vlp.com.ua/files/53\\_1.pdf](https://vlp.com.ua/files/53_1.pdf)
22. Згурська О. М. Методологічні аспекти оцінки диверсифікації діяльності підприємств в умовах розвитку ІТ-технологій. *Інвестиції: практика та досвід*. 2019. № 24. С. 43–48. URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=6945&i=6>.
23. Можевенко Т.Ю. Камнева А.В. Процеси диверсифікації продукції та послуг підприємств в умовах невизначеності зовнішнього середовища. *Серія: Економіка та підприємництво*, 2020 р., № 6 (117). С.63-66. URL: [http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/6\\_2020/11.pdf](http://www.econom.stateandregions.zp.ua/journal/2020/6_2020/11.pdf)
24. Башук Г. О. Методичні підходи до оцінки конкурентноспроможності промислової продукції в Україні. *Ефективна економіка*. № 9, 2014. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3380>
25. Рудич О.О., Драган О.О. Методичні підходи до оцінки диверсифікації, як засобу зниження ризику виробничої діяльності сільськогосподарських підприємств. *Наукові праці Кіровоградського національного університету. Економічні науки*, 2018, вип.33. С.33-43. URL: <https://economics.kntu.kr.ua/pdf/33/6.pdf>
26. Корінько М.Д. Диверсифікація: теоретичні та методичні основи: монографія. К.: ННЦ "Інститут аграрної економіки", 2007. 486 с.
27. Панів І.С., Белов А.М., Диверсифікація виробництва в забезпеченні конкурентноспроможності підприємства. *Нафтогазова справа*. 2006. № 5. С. 54-60.

28. Тугай О.А., Власенко Т.В. Загальні основи інжинірингової діяльності та її сучасний стан в Україні. *Нові технології в будівництві*. №34. 2018. С.15-20. URL: [http://ntinbuilding.ndibv.org.ua/archive/2018/34\\_2018/5.pdf](http://ntinbuilding.ndibv.org.ua/archive/2018/34_2018/5.pdf)
29. Світовий ринок надання інжинірингових послуг. URL: <http://www.geograf.com.ua/geoinfocentre/20-human-geography-ukraine-world/270-ref22041104>
30. Апопій В.В., Олексин І.І., Шутовська Н.О., Футало Т.В. Організація і технологія надання послуг: Навч. посіб. К.: ВЦ «Академія», 2006. 312 с.
31. Світовий ринок послуг: Підручник . 4-е вид. – К.: Знання України, 2005. 280 с. URL: <http://ebib.pp.ua/mirovaya-ekonomika-ucheb-posobie-voronej.html>, 204.
32. Особливості надання інжинірингових послуг. 03.12.2021. URL: <https://news.dtkk.ua/taxation/pdv/73477-osoblivosti-nadannia-inziniringovix-poslug>
33. Данилків Х. П. Фінансово-кредитні інструменти інноваційного розвитку малого підприємництва в Україні. *Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спец. 08.00.08*. 2014. 217с. URL: <https://lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/02/disDanylkiv.pdf>
34. Жуков М.О. Україна на світовому ринку інжинірингових послуг. 15.11.2023. URL: <https://www.economy-confer.com.ua/full-article/2519/>
35. Опендатабот. URL: <https://opendatabot.ua/tenders/company/42925254>
36. Дереза В.Н., Наджафов І.Н. Механізм визначення варіантів диверсифікації виробництва і капіталу. *Економічний вісник НГУ*. 2007. №1. URL: <https://core.ac.uk/reader/48398690>
37. Підготовчі процеси збагачення. Збагачення корисних копалин, 2019. Вип. 72(113) 37.
38. Білецький В.С., Ткаченко М.В., Бурова М.Я. Аналіз сучасних конструкцій та основних напрямків удосконалення вібраційних сит систем регенерації бурового розчину. URL: [https://ir.nmu.org.ua/jspui/bitstream/123456789/154006/1/02\\_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C\\_%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B3\\_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%D1%8B-1-13.pdf](https://ir.nmu.org.ua/jspui/bitstream/123456789/154006/1/02_%D1%87%D0%B0%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%BF%D0%BE%D0%B4%D0%B3_%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81%D1%81%D1%8B-1-13.pdf)

39. RFID облік бурильних труб в нафтогазовій промисловості. 10 серп. 2020.  
URL: <https://idcard.com.ua/ua/blog/oil-gas-rfid/>
40. Новачок із Китаю продав «Укргазвидобуванню» бурильних труб майже на мільярд. URL: <https://nashigroshi.org/2018/05/10/novachok-iz-kytayu-prodav-ukrhazvydobuvannyu-burylnyh-trub-majzhe-na-milyard/>
41. Доценко Г. О. Державна підтримка та регулювання розвитку диверсифікованих підприємств. *Вісник національного університету водного господарства та природокористування. Серія «Економіка»*. Рівне, 2005. № 1 (29). С. 31-36
42. Доценко Г.О. Сучасні тенденції в розвитку стратегії диверсифікації : *матеріали другої міжнародної науково – практичної конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації»*. Тернопіль : ТАНГ «Економічна думка», 2005. С. 166-168
43. Доценко Г.О. Реалізація стратегії диверсифікації виробництва. *Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка. Серія «Економічні науки. Ринкова трансформація економіки АПК»*. Х. : ХНТУСГ, 2004. вип. 31. С. 106 – 108
44. Доценко Г. О. Аналіз ефективності вибору стратегії диверсифікації ВАТ «Сумсільмаш» *Збірник наукових праць Донецького державного університету управління: «Екологічний менеджмент як складова частина сталого розвитку»*. Серія «Державне управління». 2004. Т.5, № 33. С. 139-147.
45. Доценко Г.О. Стратегія диверсифікації, як одна з перспективних стратегій економічної політики промислових підприємств : *матеріали ІХ Всеукраїнської наук. – практич. конф. студентів, аспірантів та молодих вчених «ТЕХНОЛОГІЯ – 2006»*. СТІ СНУ ім. В.Даля. Сєверодонецьк, 2006. С.79.

## ДОДАТОК А.

Таблиця А.1 – Баланс ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ», тис.грн.

Актив	Код рядка	На початок 2020 року	На початок 2021 року	На початок 2022 року	На початок 2023 року
1	2	3	4	5	6
<b>I. Необоротні активи</b>					
Нематеріальні активи	1000	-	-		-
первісна вартість	1001	-	-		-
накопичена амортизація	1002	( -	( -	( )	( -
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-	637,8	-
Основні засоби:	1010	-	564,1	526,6	803,9
первісна вартість	1011	4,3	575,4	584,3	962,1
Знос	1012	4,3	11,3	57,7	158,2
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-		-
Довгострокові фінансові інвестиції	1030	-	-		-
Інші необоротні активи	1090	-	-		-
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1095</b>	<b>0</b>	<b>564,1</b>	<b>1164,4</b>	<b>803,9</b>
<b>II. Оборотні активи</b>					
Запаси:	1100	455,1	667,4	1509,0	3 868,4
у тому числі готова продукція	1103	455,1	611,9	1502,3	3 868,4
Поточні біологічні активи	1110	-	-		-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	186,6	251,5	3973,6	5 937,3
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	1135	142,6	224,0	6,6	392,2
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-		-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	-	-		-
Поточні фінансові інвестиції	1160	-	-		-
Гроші та їх еквіваленти	1165	1 526,7	1 139,9	1302,2	31,3
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-		-
Інші оборотні активи	1190	-	-	23,1	-
<b>Усього за розділом II</b>	<b>1195</b>	<b>2 311,0</b>	<b>2 282,8</b>	<b>6814,5</b>	<b>10 229,2</b>
<b>III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття</b>	<b>1200</b>	-	-		-
<b>Баланс</b>	<b>1300</b>	<b>2 311,0</b>	<b>2 846,9</b>	<b>7978,9</b>	<b>11 033,1</b>

Пасив	Код рядка	На початок 2020 року	На початок 2021 року	На початок 2022 року	На початок 2023 року
1	2	3	4	5	6
<b>I.</b>					
<b>Власний капітал</b>					
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	1 000,0	1 000,0	1000,0	1 000,0
Додатковий капітал	1410	-	-		-
Резервний капітал	1415	-	-		-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	51,3	64,9	175,1	601,1
Неоплачений капітал	1425	-110	( ) -	( )	( ) -
<b>Усього за розділом I</b>	<b>1495</b>	<b>941,3</b>	<b>1 064,9</b>	<b>1175,1</b>	<b>1 601,1</b>
<b>II. Довгострокові зобов'язання, цільове фінансування та забезпечення</b>	<b>1595</b>				
<b>III. Поточні зобов'язання</b>					
Короткострокові кредити банків	1600	-			
Поточна кредиторська заборгованість за:					
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-			
товари, роботи, послуги	1615	1 334,0	1 748,9	6738,1	9239,8
розрахунками з бюджетом	1620	17,5	3,0	24,2	99
у тому числі з податку на прибуток	1621	-		24,2	93,5
розрахунками зі страхування	1625	-			6,3
розрахунками з оплати праці	1630	-		1,3	22,9
Доходи майбутніх періодів	1665	-			
Інші поточні зобов'язання	1690	18,2	30,1	40,2	64
<b>Усього за розділом III</b>	<b>1695</b>	<b>1 369,7</b>	<b>1 782,0</b>	<b>6803,8</b>	<b>9432</b>
<b>IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття</b>	<b>1700</b>				
<b>Баланс</b>	<b>1900</b>	<b>2 311,0</b>	<b>2 846,9</b>	<b>7978,9</b>	<b>11033,1</b>

## ДОДАТОК Б.

Таблиця Б.1 – Звіт про фінансові результати

Стаття	Код	2019	2020	2021	2022
1					
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	2 977,0	2 120,1	17 472,8	8 729,7
Інші операційні доходи	2120			172,1	43,9
Інші доходи	2240				
<b>Разом доходи (2000 + 2120 + 2240)</b>	<b>2280</b>	<b>2 977,0</b>	<b>2 120,1</b>	<b>17 644,9</b>	<b>8 773,6</b>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	2 604,4	1 728,9	13 804,2	6 674,8
Інші операційні витрати	2180	317,4	- 374,5	-3 706,3	1 579,3
Інші витрати	2270		( )	( )	
<b>Разом витрати (2050 + 2180 + 2270)</b>	<b>2285</b>	<b>2 921,8</b>	<b>-2 103,4</b>	<b>-17 510,5</b>	<b>8 254,1</b>
<b>Фінансовий результат до оподаткування (2280 - 2285)</b>	<b>2290</b>	<b>55,2</b>	<b>16,7</b>	<b>134,4</b>	<b>519,5</b>
Податок на прибуток	2300	3,9	3,0	24,2	93,5
<b>Чистий прибуток (збиток) (2290 - 2300)</b>	<b>2350</b>	<b>51,3</b>	<b>13,7</b>	<b>110,2</b>	<b>426,0</b>

## ДОДАТОК В.

Таблиця В.1 – Динаміка основних фінансових результатів діяльності ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»

Роки	Фактичне значення тис.грн	Абсолютний приріст, тис.грн		Темп росту, %		Темп приросту, %	
		базовий	ланцюго-вий	базовий	ланцюго-вий	базовий	ланцюго-вий
<b>Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)</b>							
2019	2977	-	-	100,00	100,00		
2020	2120,1	-856,90	-856,90	71,22	71,22	-28,78	-28,78
2021	17472,8	14495,80	15352,70	586,93	824,15	486,93	724,15
2022	8729,7	5752,70	-8743,10	293,24	49,96	193,24	-50,04
<b>Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)</b>							
2019	2604,4	-	-	100,00	100,00		
2020	1728,9	-875,50	-875,50	66,38	66,38	-33,62	-33,62
2021	13804,2	11199,80	12075,30	530,03	798,44	430,03	698,44
2022	6674,8	4070,40	-7129,40	256,29	48,35	156,29	-51,65
<b>Інші операційні витрати</b>							
2019	318,9	-	-	100,00	100,00		
2020	374,5	55,60	55,60	117,43	117,43	17,43	17,43
2021	3706,3	3387,40	3331,80	1162,21	989,67	1062,21	889,67
2022	1579,3	1260,40	-2127,00	495,23	42,61	395,23	-57,39
<b>Фінансовий результат до оподаткування</b>							
2019	55,2	-	-	100,00	100,00		
2020	16,7	-38,50	-38,50	30,25	30,25	-69,75	-69,75
2021	134,4	79,20	117,70	243,48	804,79	143,48	704,79
2022	519,5	464,30	385,10	941,12	386,53	841,12	286,53
<b>Чистий прибуток (збиток)</b>							
2019	51,3	-	-	100,00	100,00		
2020	13,7	-37,60	-37,60	26,71	26,71	-73,29	-73,29
2021	110,2	58,90	96,50	214,81	804,38	114,81	704,38
2022	426,0	374,70	315,80	830,41	386,57	730,41	286,57

## ДОДАТОК Г.

### Таблиця Г.1– Тендерні пропозиції.

Продукція, роботи, послуги	Учасники	Оголошена вартість конкурса, грн	Цінові пропозиції учасників тендеру, грн	Дата створення
Послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб (Послуги кріплення свердловин з допомогою підвіски хвостовика та стиковки колони надставки)	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u>	18 367 342	9 816 200	30.09.2022
	<u>ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "НЬЮТЕК ЮКРЕЙН"</u>		10 415 300	
	<u>KATT GmbH</u>		9 816 327	
Послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб (Послуги кріплення свердловин з допомогою підвісок хвостовиків-фільтрів)	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u>	7 460 610	4 785 000	26.10.2021
	<u>ТОВ "КАТТ УКРАЇНА"</u>		7 200 000	
	<u>ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "НЬЮТЕК ЮКРЕЙН"</u>		6 049 428	
	<u>ТОВ "ВОТ ІНТЕРНЕТШІП ІЮКРЕЙН"</u>		7 417 390	
Послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб (Сервісні послуги з технічного обслуговування/ремонту підвіски хвостовика цементованої захищеної 127/178 мм)	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u>	2 852 160	2 831 022	28.09.2021
	<u>ТОВ "ЗАХІД-ТЕХНО"</u>		2 850 000	
Бурове обладнання (Пробка продавлююча для обсадних колон в асортименті)	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u>	1 775 699	447 000	30.08.2021
	<u>ТОВ "ЦЗЕНЕН УКРАЇНА НАФТОМАШ"</u>		-	
	<u>ТОВ "Ендейвер"</u>		-	
	<u>ТОВ "ТРИСКЕЛ ЕНЕРДЖІ УКРАЇНА"</u>		-	
	<u>ТОВ "КАТТ УКРАЇНА"</u>		897 057	
	<u>Wuhan Longway Petroleum Technology Co., Ltd</u>		657 546	
	<u>ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "НЬЮТЕК ЮКРЕЙН"</u>		587 690	
	<u>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПАЙЛОТ ДРИЛІНГ ТЕХНОЛОДЖІЗ"</u>		623 000	
	<u>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "СІМОЙЛЮА"</u>		623 191	

\* Джерело: Сформовано автором на основі [35]

Таблиця Г.2– Тендерні пропозиції.

Продукція, роботи, послуги	Учасники	Вартість	Замовник	Дата створення запиту
Послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб (Послуги кріплення свердловин з допомогою підвіски хвостовика та стиковки колони-надставки)	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u> <u>ТОВ "КАТТ УКРАЇНА"</u>	42 669 939	<u>АТ "УКРГАЗВИДОБУВАННЯ"</u>	19.10.2023
Послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб (Послуги кріплення свердловин з допомогою підвіски хвостовика та стиковки колони-надставки)	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u>	25 558 818		19.10.2023
Касети на жорсткому композитному каркасі тришарові для комплектації вібросит; 43610000-2 Частина бурильних машин за ДК 021: 2015 Єдиного закупівельного словника	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u> <u>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ "БУРТЕХ-СЕРВІС"</u>	935 580	<u>АТ "Укргазвидобування" в особі філії "УГВ-Сервіс"</u>	26.09.2023
Бурове обладнання (Технологічна оснастка обсадних колон)		4 957 037 1 775 699 ТОВ	<u>ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "УКРНАФТА"</u>	26.07.2023
		2 981 143	<u>ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "УКРНАФТА"</u>	20.04.2023

Послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб (Послуги кріплення свердловин з допомогою підвіски хвостовика-фільтра)	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u>  <u>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПАЙЛОТ ДРІЛІНГ ТЕХНОЛОДЖІЗ"</u>	25 200 000	<u>АТ "УКРГАЗВИДОБУВАННЯ"</u>	10.04.2023
Частини бурильних машин (Касети на жорсткому композитному каркасі тришарові для комплектації вібростата ЛВС-5)	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u>	21 812 400	<u>АТ "УКРГАЗВИДОБУВАННЯ"</u>	26.01.2023
Послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб (Послуги кріплення свердловин з допомогою підвіски хвостовика-фільтра /Liner Hanger Services)	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u>	12 190 000	<u>АТ "УКРГАЗВИДОБУВАННЯ"</u>	27.12.2022
Бурове обладнання (Комплект технологічної оснастки підвіски та стиковки секцій обсадних колон)	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u>  ТОВ «ПАЙЛОТ ДРІЛІНГ ТЕХНОЛОДЖІЗ»	24 435 000	<u>АТ "УКРГАЗВИДОБУВАННЯ"</u>	07.11.2022
Послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб (Послуги кріплення свердловин з допомогою підвіски хвостовика та стиковки колони надставки)	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u> 9 816 200 <u>ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "НЬЮТЕК ІУКРЕЙН"</u> 10 415 300 <u>КАТТ GmbH</u> 9 816 327	18 367 342	<u>АТ "УКРГАЗВИДОБУВАННЯ"</u>	30.09.2022
Послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб (Послуги кріплення свердловин з допомогою підвісок хвостовиків-фільтрів)	<u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u> 4 785 000 <u>ТОВ "КАТТ УКРАЇНА"</u> 7 200 000 <u>ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "НЬЮТЕК ІУКРЕЙН"</u> 6 049 428 <u>ТОВ "ВОТ ІНТЕРНЕСІНД ІУКРЕЙН"</u> 7 417 390	7 460 610	<u>АТ "УКРГАЗВИДОБУВАННЯ"</u>	26.10.2021

<p>Послуги з обсадження свердловин та монтажу обсадних труб (Сервісні послуги з технічного обслуговування/ремонту підвіски хвостовика цементованої захищеної 127/178 мм)</p>	<p><u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u> 2 831 022 <u>ТОВ "ЗАХІД-ТЕХНО"</u> 2 850 000</p>	<p>2 852 160</p>	<p><u>АТ "Укргазвидобування" в особі філії Бурове управління "Укрбургаз"</u></p>	<p>28.09.2021</p>
<p>Бурове обладнання (Пробка продавлююча для обсадних колон в асортименті)</p>	<p><u>ТОВ "НАДРА ІНЖИНІРИНГ"</u> 447 000 <u>ТОВ "ЦЗЕНЕН УКРАЇНА НАФТОМАШ"</u> - <u>ТОВ "Ендейвер"</u> - <u>ТОВ "ТРИСКЕЛ ЕНЕРДЖІ УКРАЇНА"</u> - <u>ТОВ "КАТТ УКРАЇНА"</u> 897 057 <u>Wuhan Longway Petroleum Technology Co., Ltd</u> 657 546 <u>ДОЧІРНЄ ПІДПРИЄМСТВО "НЬЮТЕК ЮКРЕЙН"</u> 587 690 <u>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ПАЙЛОТ ДРІЛІНГ ТЕКНОЛОДЖІЗ"</u> 623 000 <u>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "СІМОЙЛ ЮА"</u> 623 191</p>	<p>1 775 699</p>	<p><u>АТ "Укргазвидобування" в особі філії Бурове управління "Укрбургаз"</u></p>	<p>30.08.2021</p>

\* Джерело: Сформовано автором на основі [35]

## ДОДАТОК Ж.

Таблиця Ж.1 – Показники фінансового стану підприємств конкурентів.

<b>ТОВ «ЗАХІД-ТЕХНО»</b>			
Показники	2020	2021	2022
Дохід	11031,0	21118,1	7971,0
Чистий прибуток	330	620	400
Активи	3008	7716	10461
Зобов'язання	0	6706	9051
Кількість працівників	—	8	7
<b>ТОВ "КАТТ УКРАЇНА"</b>			
Показники	2020	2021	2022
Дохід	36467,5	47744,9	61550,1
Чистий прибуток	-6129,8	5017,7	-5986,2
Активи	46011,1	60102,4	63928,9
Зобов'язання	0,0	60111,7	69620,9
Кількість працівників	—	13	13
<b>ТОВАРИСТВО З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "ВИРОБНИЧЕ ОБ'ЄДНАННЯ "БУРТЕХ-СЕРВІС"</b>			
Показники	2020	2021	2022
Дохід	1442,2	6690,2	7511,2
Чистий прибуток	62,7	64,1	107,1
Активи	961,7	6936,8	6322,4
Зобов'язання	0	6602,5	5881,0
Кількість працівників	—	2	2
<b>ТОВ «ПАЙЛОТ ДТ»</b>			
Показники	2020	2021	2022
Дохід	37405,5	45138,9	28862,1
Чистий прибуток	-2511,8	-3362,3	-3183,0
Активи	35827,3	32782,7	31365,3
Зобов'язання	27556,7	27396,7	26239,5
Кількість працівників	—	32	31
<b>ДП «НЬЮТЕК ЮКРЕЙН»</b>			
Показники	2020	2021	2022
Дохід	92241	94908,1	43588,5
Чистий прибуток	18183,8	14727,8	1240,6
Активи	133567,9	98506,8	84071,5
Зобов'язання	12200,6	17085,2	2355,2
Кількість працівників	—	28	22
<b>ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ»</b>			
Показники	2020	2021	2022
Дохід	2 120,1	17 472,8	8 729,7
Чистий прибуток	13,7	110,2	426,0
Активи	2 846,9	7978,9	11 033,1
Зобов'язання	1 782,0	6803,8	9432
Кількість працівників	—	28	22

Таблиця 3.1 – Розрахунок доцільності вкладення капіталу, тис.грн

Показник	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	Сума
1. Чистий прибуток		1623,1	1623,1	1623,1	1623,1	1623,1	1623,1	1623,1	1623,1	1623,1	1623,1	16231,1
2. Амортизація		658,0	658,0	658,0	658,0	658,0	658,0	658,0	658,0	658,0	658,0	6580,0
3. Грошовий потік, тис.грн	-7128,72	2281,11	2281,11	2281,11	2281,11	2281,11	2281,11	2281,11	2281,11	2281,11	2281,11	15682,4
4. Чиста теперішня вартість, тис .грн	-4 530,43	1 294,36	1 155,68	1 031,86	921,30	822,59	734,46	655,76	585,50	522,77	466,76	3 660,62
5. Рентабельність інвестицій, %												2,62
6. Термін окупності інвестицій, роки												4,12
7. Внутрішня норма доходу, %												19,7

ДОДАТОК 3.



## БІБЛІОГРАФІЧНА ДОВІДКА.

Тема магістерської роботи: Диверсифікація діяльності підприємства на прикладі ТОВ «НАДРА ІНЖИНІРИНГ».

Обсяг пояснювальної записки 72 сторінок.

Перелік графічного матеріалу:

1. Мета, завдання та практична цінність магістерської роботи.
2. Підходи до визначення поняття «диверсифікація».
3. Методика проведення аналізу доцільності диверсифікації підприємства.
4. Структура майна та джерел його утворення.
5. Динаміка фінансових результатів діяльності підприємства та ліквідності активів.
6. Динаміка показників фінансової стійкості та рентабельності підприємства.
7. Взаємозв'язок фінансової стійкості та рентабельності робіт, послуг і загальної ліквідності.
8. Динаміка доходу та чистого прибутку підприємств.
9. Динаміка активів та зобов'язань підприємств.
10. Напрями розширення діяльності підприємства у тому ж сегменті у якому вже діє дане товариство.
11. Напрями горизонтальної диверсифікації.
12. Розрахунок доцільності вкладення капіталу.

15.01.2023р.

Ю.В. Бочкур

