Дронова Т.С., канд. екон. наук, доцент кафедри маркетингу Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна, ORCID https://orcid.org/0000-0003-0440-5614

Хурдей В.Д., канд. екон. наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна, ORCID https://orcid.org/0000-0001-9210-9705

Лаптєв О.М., студент спеціальності маркетинг, Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро, Україна

Dronova T.S., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Department of Marketing, University of Customs and Finance, Dnipro, Ukraine, ORCID https://orcid.org/0000-0003-0440-5614

Khurdey V.D., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Chair of the Department of Marketing, University of Customs and Finance, Dnipro, Ukraine, ORCID https://orcid.org/0000-0001-9210-9705

Laptev O.M., Marketing Major, University of Customs and Finance, Dnipro, Ukraine

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА КІЛЬКІСНА ОЦІНКА РИНКОВИХ ПОЗИЦІЙ ТОВ ВКФ «ЕЛЕКТРОПРОМРЕМОНТ»

STATISTICAL ANALYSIS OF MARKETING ACTIVITIES AND QUANTITATIVE ASSESSMENT OF THE MARKET POSITION OF VKF “ELEKTROPROMREMONT” LLC

Анотація. У статті здійснено комплексний аналіз загальної організаційно-економічної характеристики ТОВ ВКФ «Електропромремонт» та оцінено його

ринкове становище у B2B-сегменті. Досліджено специфіку діяльності підприємства, що полягає у виконанні капітальних і поточних ремонтів, діагностиці та технічному обслуговуванні промислового електротехнічного устаткування.

Встановлено, що підприємство має лінійно-функціональну структуру управління. Окремий підрозділ маркетингу відсутній, а маркетингові та збутові функції розподілені між керівництвом, інженерами з продажів та фахівцями з тендерної діяльності.

Проаналізовано динаміку тендерних договорів за 2022–2025 рр., яка засвідчила зростання загальної вартості контрактів з 11,06 млн грн до 78,50 млн грн (у 7,1 раза), що свідчить про розширення участі підприємства в системі державних закупівель. Аналіз ключових техніко-економічних показників за 2022–2025 рр. підтвердив позитивну динаміку розвитку: дохід зрос з 56,2 млн грн до 137,3 млн грн (+144,3 %), чистий прибуток збільшився з 0,2 млн грн до 9,3 млн грн, а рентабельність зросла з 0,3 % до 6,77 %. Продуктивність праці зросла на 116,6 % (до 1 204,45 тис. грн/особу в 2025 р.). Водночас спостерігалося скорочення обсягів реалізації в окремому комерційному сегменті до 47,22 млн грн у 2025 р.

За результатами експертного оцінювання конкурентоспроможності (підсумкова зважена оцінка — 4,10 бала) визначено основні сильні сторони підприємства: високу якість робіт (4,8 бала), кваліфікацію персоналу та ділову репутацію (4,7 бала). До проблемних зон віднесено низьку активність у цифрових каналах (2,5 бала) та недостатнє використання CRM-систем (2,8 бала). Обґрунтовано необхідність цифрової трансформації маркетингової діяльності для зміцнення ринкових позицій ТОВ ВКФ «Електропромремонт».

Ключові слова: електротехнічне устаткування, B2B-ринок, тендерні закупівлі, рентабельність, продуктивність праці, конкурентоспроможність, CRM-система, цифрові канали.

Abstract. The subsection provides a comprehensive analysis of the general organizational and economic characteristics of LLC "PEF "Elektropromremont" and evaluates its market position in the B2B segment. The study examines the specifics of the enterprise's activities, which focus on capital and routine repairs, diagnostics, and technical maintenance of industrial electrical equipment.

It was determined that the company utilizes a linear-functional management structure. There is no separate marketing department, and marketing and sales functions are distributed among executive management, sales engineers, and tender specialists.

The analysis of tender contract dynamics for 2022–2025 demonstrated an increase in the total value of contracts from UAH 11.06 million to UAH 78.50 million (a 7.1-fold growth), indicating an expanded participation of the company in the public procurement system. An analysis of key technical and economic indicators for 2022–2025 confirmed positive development dynamics: revenue increased from UAH 56.2 million to UAH 137.3 million (+144.3%), net profit grew from UAH 0.2 million to UAH 9.3 million, and profitability rose from 0.3% to 6.77%. Labor productivity increased by 116.6% (reaching UAH 1,204.45 thousand per employee in 2025). At the same time, a decline in sales volume was observed in a separate commercial segment, dropping to UAH 47.22 million in 2025.

Based on an expert evaluation of competitiveness (final weighted score — 4.10 points), the primary strengths of the enterprise were identified: high quality of work (4.8 points), staff qualification, and business reputation (4.7 points). Problem areas include low activity in digital channels (2.5 points) and insufficient utilization of CRM systems (2.8 points). The necessity of digital transformation of marketing activities to strengthen the market position of LLC "PEF "Elektropromremont" is substantiated.

Key words: electrical equipment, B2B market, public procurement, profitability, labor productivity, competitiveness, CRM system, digital channels.

Постановка проблеми. Дослідження системи управління маркетинговою діяльністю підприємства потребує попереднього аналізу його організаційно-економічних характеристик, специфіки господарської діяльності та конкурентного становища на цільовому ринку. У зв'язку з цим у підрозділі передбачено розглянути основні напрями діяльності ТОВ ВКФ «Електропромремонт», особливості його організаційної структури, ресурсного потенціалу та ключові економічні показники, що відображають результати функціонування підприємства. Окрему увагу приділено оцінюванню його ринкових позицій, конкурентних переваг і чинників, які впливають на здатність підприємства адаптуватися до змін ринкового середовища.

Аналіз досліджень. Питанням формування та вдосконалення систем управління маркетинговою діяльністю промислових підприємств присвячено значну кількість праць провідних вітчизняних та зарубіжних науковців. Теоретико-методологічні засади B2B-маркетингу, оцінювання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та управління клієнтським капіталом висвітлено в роботах таких учених, як Ф. Котлер, К. Л. Келлер, Г. Л. Багієв, А. О. Старостіна, Н. В. Куденко, Є. В. Крикавський, О. В. Зозульов та інші.

У наукових працях акцентується увага на тому, що на ринках товарів і послуг виробничо-технічного призначення ключову роль відіграють раціональні чинники вибору постачальників, технічна компетентність, надійність виконання контрактних зобов'язань та тривалість партнерських взаємовідносин. Водночас із розвитком інформаційних технологій значна частина досліджень спрямована на вивчення інструментів цифрового маркетингу (Digital-маркетингу) та впровадження CRM-систем у промисловому секторі.

Попри значний науковий доробок у цій сфері, окремого вивчення потребують питання адаптації маркетингового інструментарію до специфіки діяльності вітчизняних спеціалізованих ремонтних підприємств, які

функціонують в умовах висококонкурентного ринку промислового сервісу та залежності від публічних (тендерних) закупівель. Зокрема, потребують подальшого обґрунтування методичні підходи до поєднання традиційних каналів B2B-продажів із цифровими інструментами залучення замовників та вдосконалення організаційної структури управління маркетингом за відсутності виокремленого підрозділу.

Метою дослідження є проведення аналізу й оцінки сучасної системи управління маркетинговою діяльністю ТОВ ВКФ «Електропромремонт», виявлення ключових організаційно-економічних тенденцій і проблемних аспектів його ринкового позиціонування, а також обґрунтування пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку сервісного обслуговування промислового електротехнічного устаткування.

Виклад результатів. ТОВ ВКФ «Електропромремонт» — вітчизняне спеціалізоване підприємство, засноване 13 січня 1998 року, що надає послуги з ремонту, технічного обслуговування, діагностування та випробування промислового електротехнічного обладнання. Основними клієнтами є підприємства, для яких надійність роботи електроустаткування має важливе значення для забезпечення безперервності виробничих процесів.

Підприємство функціонує у формі товариства з обмеженою відповідальністю зі статутним капіталом 1,5 млн грн. Основний вид діяльності — КВЕД 33.14 «Ремонт і технічне обслуговування електричного устаткування». Додаткові напрями, зокрема виготовлення деталей і вузлів, оптова торгівля обладнанням та запасними частинами, а також надання інженерно-технічних послуг, дають змогу комплексно задовольняти потреби замовників і розширювати ринкову пропозицію підприємства.

Виробнича спеціалізація ТОВ ВКФ «Електропромремонт» охоплює ремонт і технічне обслуговування електротехнічного обладнання підприємств гірничо-металургійного комплексу, енергетики, машинобудування, хімічної

промисловості, агропереробки та залізничного транспорту. Міжгалузева спрямованість діяльності дає змогу формувати широку клієнтську базу, водночас вимагаючи належного технічного оснащення, кваліфікованого персоналу та дотримання технологічних вимог.

Основними напрямами діяльності підприємства є капітальний і поточний ремонт асинхронних та синхронних електродвигунів, відновлення тягових і кранових двигунів, ремонт і випробування високовольтних генераторів та силових трансформаторів. Додатково підприємство виготовляє секції обмоток, колектори, ізоляційні матеріали й запасні частини. Важливе місце посідають діагностичні та профілактичні послуги, зокрема вібраційна діагностика, балансування роторів і виїзний технічний аудит. Поєднання ремонтних, виробничих і діагностичних компетентностей забезпечує комплексне обслуговування замовників.

Підприємство працює переважно в сегменті B2B, де вибір постачальника послуг визначається його технічною компетентністю, якістю та строками виконання робіт, вартістю, гарантійними зобов'язаннями й діловою репутацією. Тому конкурентоспроможність ТОВ ВКФ «Електропромремонт» залежить не лише від виробничих можливостей, а й від здатності підтверджувати професійну експертизу, підтримувати довіру клієнтів і забезпечувати належний рівень сервісу.

Ринкова пропозиція ТОВ ВКФ «Електропромремонт» ґрунтується на спеціалізації в галузі промислового електротехнічного сервісу, комплексності послуг і співпраці з корпоративними замовниками різних галузей. Для визначення конкурентних позицій підприємства необхідно додатково проаналізувати його фінансово-економічні показники, клієнтську базу, конкурентне середовище та маркетингову діяльність.

Організаційна структура ТОВ ВКФ «Електропромремонт» побудована за лінійно-функціональним принципом, що передбачає централізацію управління та

розподіл повноважень між керівниками функціональних напрямів. Загальне керівництво здійснює директор Павловський В. М., якому підпорядковуються головний інженер, заступник директора з виробництва, головний бухгалтер і начальник відділу продажів та збуту (рис. 1). Такий розподіл забезпечує координацію технічних, виробничих, фінансових і комерційних процесів.

Особливістю структури є відсутність окремого підрозділу маркетингу. Дослідження ринку, просування послуг, взаємодія з клієнтами та підготовка комерційних пропозицій здійснюються керівництвом, відділом продажів і збуту та фахівцями з тендерної діяльності. Це дає змогу інтегрувати маркетингові завдання в поточні бізнес-процеси, проте може обмежувати систематичність маркетингових досліджень і комплексне оцінювання їх результативності.

З огляду на B2B-специфіку діяльності підприємства, конкурентоспроможність залежить від узгодженості маркетингових і збутових функцій, професійної репутації та якості взаємодії із замовниками. Тому доцільно чітко розподілити відповідальність за аналіз ринку, сегментацію клієнтів, моніторинг конкурентів, управління клієнтською базою та оцінювання ефективності маркетингових комунікацій.

Підприємство «Електропромремонт» бере активну участь у системі державних закупівель, зокрема в тендерних процедурах, пов’язаних із ремонтом електродвигунів для підприємств громадського транспорту та реалізацією інфраструктурних проєктів (табл. 1). Участь у таких закупівлях свідчить про спроможність підприємства конкурувати на ринку державних замовлень, відповідати встановленим вимогам і виконувати договірні зобов’язання в межах контрактів значного обсягу.

Аналіз тендерної діяльності ТОВ ВКФ «Електропромремонт» у 2022–2025 рр. засвідчує суттєве зростання вартості укладених договорів — з 11,06 млн грн до 78,50 млн грн, або у 7,1 раза. Найбільший приріст спостерігався у 2023 р.,

коли сума договорів збільшилася майже у 3,85 раза порівняно з попереднім роком. У 2024–2025 рр. позитивна динаміка збереглася.

ДИРЕКТОР **Павловський В. М.**

ГОЛОВНИЙ ІНЖЕНЕР	**ЗАСТУПНИК ДИРЕКТОРА З ВИРОБНИЦТВА**	**ГОЛОВНИЙ БУХГАЛТЕР**	**НАЧАЛЬНИК ВІДДІЛУ ПРОДАЖІВ ТА ЗБУТУ**
• Технічний відділ • Відділ технічного контролю / випробувань • Енергетична служба	• Виробничі цехи та дільниці • Ремонтна дільниця • Обмотувальна дільниця	• Бухгалтерія • Облік розрахунків і заробітної плати	• Інженери з продажів / Account managers • Фахівці з тендерної діяльності • Супровід замовлень і робота з клієнтами

Розподіл маркетингових функцій

Маркетингові функції не виокремлено в самостійний підрозділ: вони розподілені між керівництвом підприємства, інженерами з продажів (Account managers) і фахівцями з тендерної діяльності.

Примітка. Підпорядковані підрозділи наведено як проєктне доповнення за функціональним профілем підприємства. Перед використанням у дипломній роботі назви та підпорядкування слід звірити з фактичною штатною структурою ТОВ ВКФ «Електропромремонт».

Рис. 1. Організаційна структура ТОВ ВКФ «Електропромремонт»

Джерело: побудовано автором за [5]

Кількість договорів зросла з 12 у 2022 р. до 27 у 2025 р., хоча у 2024 р. вона тимчасово скоротилася до 21. Випереджальне зростання вартості контрактів порівняно з їх кількістю свідчить про збільшення середнього фінансового обсягу замовлень.

Підприємство посилює позиції на ринку державних закупівель, що створює передумови для розширення ринкової присутності. Для комплексного оцінювання результативності тендерної діяльності необхідно також дослідити частку виграних тендерів, структуру замовників, своєчасність виконання договорів і фінансову ефективність контрактів.

Таблиця 1

Динаміка тендерних договорів

Показники	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Відхилення 2025 р. до 2022 р.
Сума договорів, грн	11 062 194	42 559 121,32	51 798 802,35	78 497 454,84	67 435 260,84
Кількість договорів	12	27	21	27	15

Джерело: проаналізовано автором за [1]

Результати аналізу динаміки тендерних договорів ТОВ ВКФ «Електропромремонт» відображають розширення участі підприємства в системі державних закупівель і зростання обсягів укладених контрактів упродовж 2022–2025 рр. Для комплексного оцінювання господарської діяльності підприємства та визначення основних тенденцій його розвитку доцільно доповнити ці результати аналізом ключових техніко-економічних показників за 2022–2024 рр. (табл. 2) та оцінити зміни масштабів діяльності підприємства, результативність використання його ресурсного потенціалу та співвіднести динаміку тендерних замовлень із загальними економічними результатами.

Аналіз техніко-економічних показників ТОВ ВКФ «Електропромремонт» за 2022–2025 рр. засвідчує позитивну динаміку розвитку підприємства. Дохід зріс із 56,2 млн грн до 137,3 млн грн, або на 144,3 %, а чистий прибуток — із 0,2 млн грн до 9,3 млн грн. Найбільше поліпшення фінансового результату спостерігалося у 2025 р., що може свідчити про підвищення ефективності господарської діяльності.

Вартість активів збільшилася з 46,4 млн грн до 80,1 млн грн, або на 72,6 %, тоді як зобов’язання зросли з 29,0 млн грн до 42,8 млн грн. Чисельність

персоналу збільшилася зі 101 до 114 осіб. Випереджальне зростання доходу порівняно з чисельністю працівників може свідчити про підвищення продуктивності праці, однак потребує підтвердження відповідними розрахунками.

Таблиця 2

Показники діяльності ТОВ ВКФ «Електропромремонт» за 2022–2025 рр.

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Зміни 2025 р. до 2022 р.
Дохід (виручка), млн.грн.	56,2	116,7	128,7	137, 3	81,1
Чистий прибуток / (збиток), млн.грн.	0,2	3,5	3,5	9,3	9,1
Активи, млн.грн	46,4	58,0	58,1	80,1	33,7
Зобов'язання (пасиви), млн.грн	29,0	39,2	32,7	42,8	13,8
Кількість працівників, осіб	101	101	102	114	13

Джерело: складено автором за [2]

Позитивна динаміка фінансових показників узгоджується зі збільшенням вартості тендерних договорів із 11,06 млн грн у 2022 р. до 78,50 млн грн у 2025 р. Водночас для встановлення впливу державних закупівель на фінансові результати необхідно визначити їхню частку в загальному доході та оцінити рентабельність виконання контрактів. Загалом результати аналізу свідчать про зміцнення економічного потенціалу підприємства та створення передумов для посилення його конкурентних позицій.

Для поглиблення оцінювання результативності господарської діяльності ТОВ ВКФ «Електропромремонт» доцільно проаналізувати динаміку рентабельності підприємства за 2022–2025 рр. (рис. 2). Якщо попередні показники характеризували зміни масштабів діяльності, фінансових результатів і

ресурсного потенціалу, то рентабельність дає змогу оцінити ефективність формування прибутку відносно відповідної бази розрахунку.

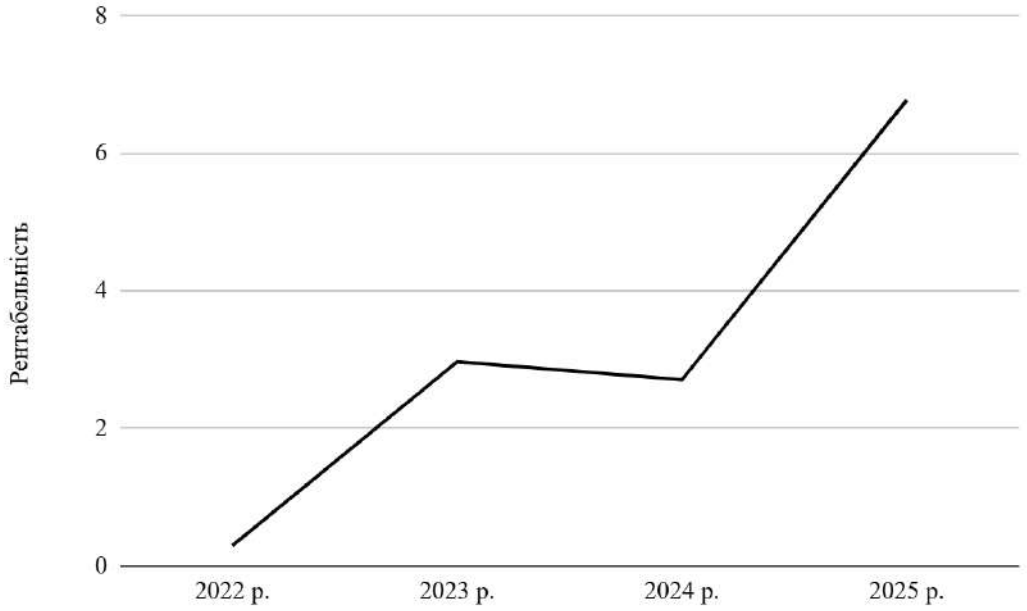


Рис. 2. Динаміка рівня рентабельності ТОВ ВКФ «Електропромремонт», %

Джерело: проаналізовано автором за [2]

Упродовж 2022–2025 рр. рентабельність ТОВ ВКФ «Електропромремонт» загалом зростала: з 0,3 у 2022 р. до 2,97 у 2023 р. У 2024 р. показник дещо знизився до 2,71, проте у 2025 р. досяг 6,77, збільшившись приблизно у 2,5 раза порівняно з попереднім роком. Така динаміка узгоджується зі зростанням чистого прибутку підприємства з 0,2 млн грн до 9,3 млн грн.

Підвищення рентабельності свідчить про поліпшення фінансових результатів підприємства. Водночас для коректного трактування показника необхідно уточнити методику його розрахунку — рентабельність продажів, активів чи витрат.

Для поглиблення аналізу доцільно розглянути динаміку обсягів продажів підприємства у 2022–2025 рр. (рис. 3), що дасть змогу оцінити тенденції

реалізації продукції та послуг і визначити перспективи розвитку збутової діяльності.

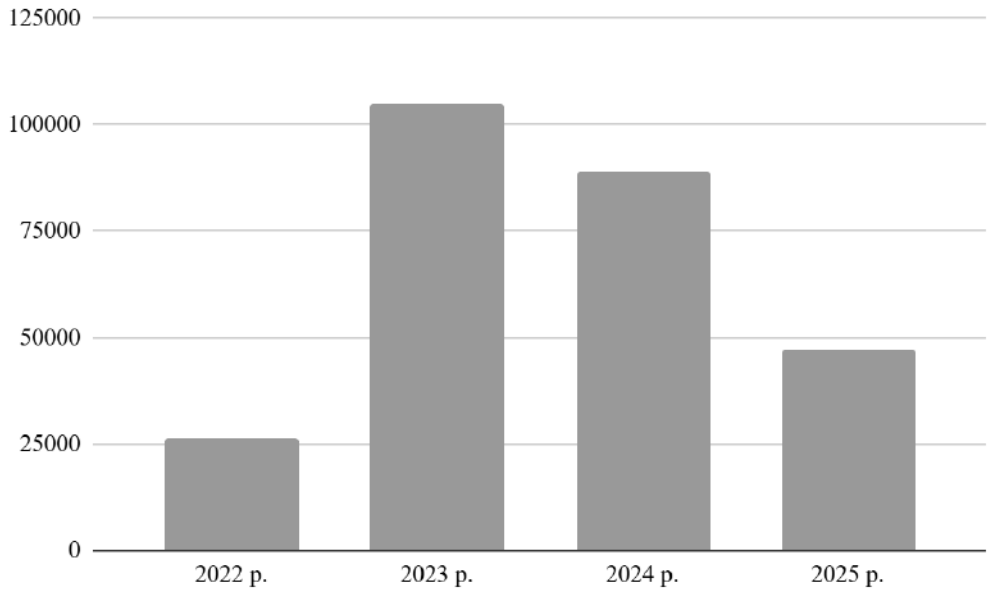


Рис. 3. Динаміка обсягів продажів ТОВ ВКФ «Електропромремонт», тис. грн

Джерело: складено автором за [2]

Динаміка продажів ТОВ ВКФ «Електропромремонт» у 2022–2025 рр. характеризується значними коливаннями. У 2023 р. обсяг продажів зріс із 26 409,812 тис. грн до 104 828,081 тис. грн, однак у 2024 р. скоротився на 15,4 %, а у 2025 р. — ще на 46,8 %, до 47 223,529 тис. грн. Попри це, показник перевищував рівень 2022 р. на 78,8 %, але був на 57,6 % нижчим за пікове значення 2023 р.

Скорочення продажів у 2024–2025 рр. контрастує зі зростанням загального доходу підприємства до 137,3 млн грн у 2025 р. і потребує уточнення економічного змісту показників та джерел даних. Необхідно визначити, чи охоплюють наведені обсяги продажів усю реалізацію підприємства або лише окремий напрям діяльності.

Для оцінювання ефективності використання трудових ресурсів доцільно також проаналізувати динаміку продуктивності праці у 2022–2025 рр. (рис. 4), що дасть змогу зіставити результати діяльності підприємства з чисельністю персоналу.

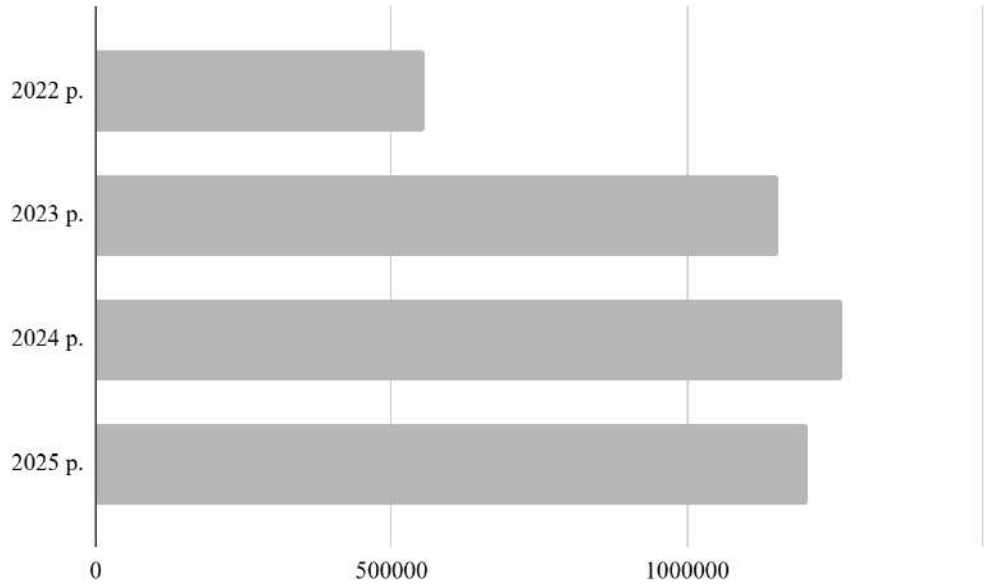


Рис. 4. Динаміка продуктивності праці ТОВ ВКФ «Електропромремонт», грн/особу

Джерело: складено автором за [2]

Аналіз свідчить про зростання продуктивності праці ТОВ ВКФ «Електропромремонт» у 2022–2025 рр. У 2022 р. показник становив 556 137 грн на одного працівника, у 2023 р. зріс на 107,7 %, а у 2024 р. досяг 1 261 930 грн. У 2025 р. продуктивність дещо знизилася до 1 204 450 грн, однак порівняно з 2022 р. зросла на 116,6 %.

Загалом динаміка свідчить про підвищення ефективності використання трудових ресурсів. Водночас зниження показника у 2025 р. на тлі збільшення

чисельності персоналу до 114 осіб актуалізує необхідність удосконалення організації праці та раціонального використання кадрового потенціалу.

ТОВ ВКФ «Електропромремонт» функціонує в конкурентному середовищі ринку ремонту й технічного обслуговування електротехнічного обладнання. Основними конкурентами є спеціалізовані ремонтні організації та сервісні підрозділи промислових підприємств. Конкурентоспроможність у цьому сегменті визначається технічною компетентністю, якістю робіт, дотриманням строків, вартістю послуг і здатністю обслуговувати складне промислове обладнання.

Для визначення ринкових позицій ТОВ ВКФ «Електропромремонт» проведено порівняльне оцінювання конкурентоспроможності за ключовими критеріями. Експертні оцінки сформовано автором на основі аналізу доступної інформації про підприємство та його конкурентів.

Оцінювання здійснюється за п’ятибальною шкалою, де 1 бал відповідає низькому рівню конкурентної позиції, а 5 балів — найвищому. Результати порівняльного аналізу наведено в табл. 3.

Порівняльне оцінювання конкурентних позицій ТОВ ВКФ «Електропромремонт» виявило переваги за якістю ремонтних робіт (4,8 бала), наявністю власної випробувальної бази, кваліфікацією персоналу та довірою постійних замовників. Ці характеристики формують основу ділової репутації підприємства й розвитку довгострокових відносин із клієнтами.

Водночас низькі оцінки цифрової активності (2,5 бала) та використання CRM-інструментів (2,8 бала) свідчать про недостатній розвиток маркетингової складової. Переважно інформаційна функція веб сайту та відсутність системного залучення клієнтів через цифрові канали обмежують можливості розширення клієнтської бази й персоналізації комерційних пропозицій.

Для зміцнення конкурентних позицій підприємству доцільно модернізувати вебсайт, впровадити CRM-систему, систематизувати клієнтську базу та розвивати цифрові канали залучення й супроводу замовників. Це сприятиме

підвищенню ефективності збуту та розширенню ринкової присутності підприємства.

Таблиця 3

Порівняльна оцінка конкурентоспроможності ТОВ ВКФ «Електропромремонт» на ринку ремонтних послуг B2B

Фактор конкурентоспроможності	ТОВ ВКФ «Електропром-ремонт»	Конкурент А (ТОВ «Дніпропет-ровський завод спецремонта»)	Конкурент Б (ДніпроРе монт)	Вагомість чинника
Технічний рівень та парк обладнання	4,5	4,0	4,2	0,20
Якість та надійність ремонтних робіт	4,8	4,5	4,0	0,25
Цінова політика та гнучкість умов	4,0	4,2	3,5	0,15
Репутація та досвід на ринку	4,7	4,3	4,5	0,15
Активність у цифрових каналах (сайт, SEO, B2B-просування)	2,5	3,8	2,0	0,10
Управління клієнтською базою (CRM, повторні продажі)	2,8	3,5	2,2	0,15
Зважена оцінка (Підсумок)	4,10	4,12	3,60	1,00

Джерело: розраховано авторами за [3-5]

Висновок. За результатами аналізу організаційно-економічного стану ТОВ ВКФ «Електропромремонт» встановлено, що підприємство демонструє високі темпи зростання чистого доходу (до 137,3 млн грн) та чистого прибутку (до 9,3 млн грн), а також успішне розширення діяльності в B2B-сегменті завдяки активній участі в публічних закупівлях. Компанія володіє сильним технологічним потенціалом, високою якістю ремонтних робіт та сформованою діловою репутацією, проте децентралізований розподіл маркетингових функцій за відсутності профільного підрозділу, низька активність у цифрових каналах і відсутність CRM-системи стримують залучення нових замовників і систематизацію повторних продажів, що обґрунтовує необхідність оптимізації системи управління її маркетинговою діяльністю.

Список використаних джерел:

1. VKURSI. URL: https://vkursi.pro/card/tov-vkf-elektropromremont-25021316 (Дата звернення: 12.10.2026)

2. Opendatabot. URL: https://opendatabot.ua/c/25021316 (Дата звернення: 12.10.2026)

3. ДніпроРемонт. URL: https://dniproremont.com/about/ (Дата звернення: 12.10.2026)

4. ТОВ «Дніпропетровський завод спецремонта». URL: https://dzs.in.ua/ (Дата звернення: 12.10.2026)

5. ТОВ ВКФ «Електропромремонт». URL: https://epr.com.ua/ (дата звернення: 12.10.2026)

References

1. VKURSI. Aveleibl at: https://vkursi.pro/card/tov-vkf-elektropromremont-25021316 (date of application: October 12, 2026)

2. Opendatabot. Aveleibl at: https://opendatabot.ua/c/25021316 (date of application: October 12, 2026)

3. DniproRemont [DniproRemont]. Aveleibl at: https://dniproremont.com/about/ (date of application: October 12, 2026)

4. TOV «Dnipropetrovskyi zavod spetsremonta» [Dnipropetrovsk Special Repair Plant LLC]. Aveleibl at: https://dzs.in.ua/ (date of application: October 12, 2026)

5. TOV VKF «Elektropromremont» [Elektropromremont LLC]. Aveleibl at: https://epr.com.ua/ (date of application: October 12, 2026)