

## Методичні підходи до оцінювання експортного потенціалу будівельної індустрії

*Запісоцький Іван Васильович<sup>1</sup>*

Опубліковано	Секція	УДК
02.09.2024	Економіка	378.4:338

DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.13822468>

Ліцензовано за умовами Creative Commons BY 4.0 International license

**Анотація.** У роботі досліджено проблеми та особливості оцінювання експортного потенціалу будівельної індустрії, визначено основні методичні підходи та критерії, що використовуються для аналізу можливостей підприємств на міжнародних ринках. Акцентовано увагу на важливості застосування інтеграційних методів оцінювання, які включають елементи економетричного моделювання, SWOT-аналізу та факторного аналізу, що дозволяє отримати більш комплексну та точну картину експортних можливостей будівельних підприємств. Відзначено, що традиційні методи оцінки експортного потенціалу, зокрема кількісні показники, мають бути доповнені якісними аспектами, такими як інноваційний потенціал, екологічна сталість та відповідність продукції міжнародним стандартам.

У роботі також розглянуто основні виклики, з якими стикаються будівельні компанії при реалізації експортного потенціалу, включаючи високу конкуренцію, логістичні труднощі, нестабільність міжнародних ринків та регуляторні бар'єри. Особливу увагу приділено питанню кадрового забезпечення, оскільки брак кваліфікованих працівників може негативно вплинути на здатність підприємств впроваджувати інновації та ефективно працювати на зовнішніх ринках.

Запропоновано шляхи вдосконалення оцінювання експортного потенціалу, зокрема через впровадження динамічних методів оцінки, що передбачають регулярний моніторинг та адаптацію до змін на зовнішніх ринках. Також обґрунтовано доцільність запровадження уніфікованих стандартів оцінювання експортного потенціалу на рівні галузі, що дозволить забезпечити прозорість та об'єктивність процесу аналізу. Робота спрямована на підвищення ефективності експортної діяльності будівельних підприємств через вдосконалення підходів до оцінювання їх експортного потенціалу, що є важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності на міжнародному ринку.

**Ключові слова:** будівельна індустрія, економетричне моделювання, експортний потенціал, інтеграційні методи оцінювання, факторний аналіз, SWOT-аналіз.

### Methodical approaches to assessing the export potential of the construction industry

**Abstract.** This paper investigates the problems and features of assessing the export potential of the construction industry, identifying the main methodological approaches and criteria used to analyze the capabilities of enterprises in international markets. Emphasis is

<sup>1</sup> аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва, Інститут економіки і менеджменту НУ «Львівська політехніка», <https://orcid.org/0000-0001-9751-4195>

placed on the importance of applying integrative evaluation methods, which include elements of econometric modeling, SWOT analysis, and factor analysis, enabling a more comprehensive and accurate understanding of the export capabilities of construction enterprises. It is noted that traditional methods for assessing export potential, particularly quantitative indicators, should be complemented by qualitative aspects such as innovative potential, ecological sustainability, and compliance with international standards.

The paper also discusses the primary challenges faced by construction companies when realizing their export potential, including high competition, logistical difficulties, instability in international markets, and regulatory barriers. Special attention is given to the issue of human resource provision, as a lack of qualified personnel can negatively impact enterprises' ability to innovate and operate effectively in external markets.

The paper proposes ways to improve the assessment of export potential, particularly through the implementation of dynamic evaluation methods that involve regular monitoring and adaptation to changes in external markets. Additionally, the justification for introducing standardized export potential assessment criteria at the industry level is provided, which would ensure transparency and objectivity in the analysis process. The work aims to enhance the effectiveness of the export activities of construction enterprises by refining the approaches to assessing their export potential, which is a crucial factor for ensuring competitiveness in the international market.

**Keywords:** construction industry, econometric modeling, export potential, integrative evaluation methods, factor analysis, SWOT analysis.

### Вступ

Актуальність дослідження методичних підходів до оцінювання експортного потенціалу будівельної індустрії зумовлена важливістю розвитку будівельного сектору як ключової складової національної економіки, особливо в умовах глобалізації та зростання конкуренції на світових ринках. Здатність будівельної галузі адаптуватися до зовнішніх викликів, таких як інноваційні технології, вимоги екологічної сталості та підвищення стандартів якості, визначає її конкурентоспроможність та спроможність до нарощування експортних можливостей. Водночас наявність системного підходу до оцінки експортного потенціалу дозволяє ефективніше розподіляти ресурси та виявляти перспективні ринки для експорту, що сприяє економічному зростанню країни. Особливо це актуально для країн, що прагнуть інтеграції у світові економічні процеси та збільшення частки експорту будівельної продукції та послуг.

Метою дослідження є розробка та обґрунтування методичних підходів до оцінювання експортного потенціалу будівельної індустрії, що дозволить підвищити ефективність використання ресурсів та визначити перспективні напрями для розширення експортної діяльності галузі. Для досягнення цієї мети було поставлено такі завдання:

- провести аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку будівельної індустрії на міжнародних ринках;
- визначити основні фактори, що впливають на формування експортного потенціалу будівельної галузі;
- оцінити існуючі підходи до аналізу та оцінювання експортного потенціалу в різних галузях економіки;
- розробити методичний інструментарій для оцінювання експортного потенціалу будівельної індустрії;
- запропонувати рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності будівельних підприємств на зовнішніх ринках.

### Результати

Стаття О. М. Григи [1, с. 129] присвячена дослідженню сутності експортного потенціалу підприємств та чинників, які впливають на його розвиток в умовах глобалізації. Автор розглядає, що експортний потенціал є важливим елементом для розвитку бізнесу на міжнародному ринку, і наголошує на необхідності його підвищення для покращення конкурентоспроможності. Експортний потенціал підприємства – це сукупність можливостей підприємства, які воно використовує для виходу на міжнародні ринки, збільшення обсягів експорту товарів і послуг та підтримання конкурентоспроможності [1, с. 130].

Сутністю експортного потенціалу є здатність підприємства ефективно використовувати свої ресурси (виробничі, технологічні, фінансові, людські) для забезпечення стабільного і результативного виходу на зовнішні ринки. Це стосується не лише наявних можливостей, але й потенційного розвитку, що охоплює вдосконалення процесів, інновації та адаптацію до міжнародних вимог. Важливим аспектом є формування стратегії експорту, яка включає маркетингові дослідження, налагодження міжнародних зв'язків та логістику. Основними факторами розвитку експортного потенціалу є [1, С. 131-135]:

- конкурентоспроможність товарів і послуг;
- чітка маркетингова стратегія;
- фінансові можливості підприємства;
- висококваліфікований персонал;
- знання міжнародних норм і правил торгівлі;
- технологічні інновації та модернізація виробничих процесів;
- політичні фактори (стабільність, законодавство, міжнародні відносини).

У статті Педос А.С. визначається, що «експортний потенціал» є важливою економічною категорією, яка застосовується для опису поточного стану та характеристик можливих перспектив розвитку як на рівні окремих підприємств, так і на рівні цілих економічних систем. Автор акцентує увагу на тому, що експортний потенціал країни – це максимальна здатність її економіки, представлена через сукупність регіонів, галузей, компаній та підприємств, виробляти конкурентоспроможні товари і послуги для зовнішніх ринків за рахунок наявних та національних переваг, таких як природні ресурси, географічне положення та інфраструктура [2, С. 16-22].

Автор також відзначає, що існують різні підходи до трактування цього поняття, зокрема: ресурсний, системний, процесний і ринковий. Наприклад, у рамках ресурсного підходу експортний потенціал розглядається як сукупність можливостей розвитку економіки для завоювання позицій на міжнародних ринках, тоді як системний підхід трактує його як комплексну характеристику, що враховує стратегічні фактори розвитку з огляду на час [2, с. 18].

«Експортний потенціал» у статті розглядається як ключовий елемент для забезпечення успішного розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни, особливо в умовах воєнного часу, коли є необхідність адаптуватися до нових реалій та знаходити шляхи для зміцнення експортних можливостей [2, с. 22].

Отже, експортний потенціал можна визначити як сукупність наявних ресурсів, можливостей та здатностей підприємства, галузі або національної економіки в цілому, спрямованих на виробництво конкурентоспроможних товарів та послуг для зовнішніх ринків. Цей потенціал включає використання як природних, технологічних, фінансових, так і людських ресурсів для активного виходу на міжнародні ринки та забезпечення стійкого економічного зростання. Експортний потенціал формується на основі наявних економічних умов, інновацій, інфраструктурних можливостей та інституційних факторів, які сприяють розвитку зовнішньоекономічної діяльності, і має вирішальне

значення для інтеграції країни в глобальну економіку та забезпечення її конкурентоспроможності на міжнародній арені.

Аналіз статті В. Далика та І. Запесоцького [3, с. 1] на тему експортного потенціалу будівельної індустрії України показує, що будівельна галузь має значний потенціал для зростання на міжнародних ринках, але стикається з багатьма викликами. Автори визначають експортний потенціал будівельної індустрії як можливість країни використовувати ресурси та конкурентні переваги для експорту будівельних товарів і послуг на світові ринки, що, в свою чергу, сприяє економічному зростанню, створенню робочих місць і підвищенню рівня доходів. В роботі визначено такі особливості експортного потенціалу будівельної індустрії [3, С. 3-6]:

- конкурентоспроможність та відповідність стандартам: для успішного виходу на зовнішні ринки будівельні компанії мають забезпечувати відповідність своєї продукції новітнім технологічним і якісним стандартам;

- необхідність міжнародної співпраці: міжнародне партнерство є ключовим фактором для розширення ринків збуту та збільшення обсягів експорту;

- виклики у фінансуванні та бюрократії: однією з основних проблем є складність доступу до фінансування, що обмежує можливості модернізації виробництва і підвищення якості продукції, крім того, бюрократія і непрозорість процесів ускладнюють здійснення експортних операцій;

- геополітичні ризики: військові конфлікти, особливо повномасштабна агресія росії проти України, суттєво впливають на експортний потенціал галузі, рони призводять до руйнування логістичних шляхів, порушень виробничих процесів і зменшення попиту на будівельні послуги;

- маркетингова стратегія: для успішного розвитку експортного потенціалу необхідно розробляти ефективні маркетингові стратегії, адаптовані до специфіки міжнародних ринків.

Раціональне використання експортного потенціалу надасть підприємству можливість отримати додаткові переваги від участі в міжнародній торгівлі та міжнародному поділі праці. Розширення ринків збуту та встановлення нових коопераційних зв'язків із закордонними партнерами сприятимуть підвищенню ефективності діяльності, зростанню обсягів виробництва та реалізації продукції, що в кінцевому підсумку призведе до збільшення прибутку. В. Ю. Бондар виділяє такі фактори, які впливають на експортний потенціал підприємств [4, с. 50]:

- загальні зовнішні фактори, що впливають на експортний потенціал промислових підприємств (НТП, політичні фактори, ситуація на світових ринках, державне регулювання та міжнародні організації);

- фактори, що безпосередньо впливають на експортний потенціал конкретного підприємства (клієнти, конкуренти, національне державне регулювання та підтримка національних експортерів, постачальники імпорتنих комплектуючих, партнери міжнародної промислової кооперації, інфраструктура);

- чинники формування експортного потенціалу конкретних промислових підприємств (наявність сучасного імпортного обладнання, наявність інноваційної продукції, участь у міжнародних спільних промислових процесах, наявність імпорتنих комплектуючих і комплектуючих для виробництва експортної продукції, фінансовий потенціал

У статті З.Ф. Петряєвої та Г.А. Іващенко [5, С. 4-5] розглянуто декілька методичних підходів до оцінювання експортного потенціалу підприємства, а також визначено основні моделі аналізу цього потенціалу (див. табл. 1).

Таблиця 1

**Методичні підходи оцінювання експортного потенціалу підприємства**

№	Метод	Опис
1.	Системний підхід	Передбачає цілісний аналіз експортного потенціалу підприємства через усі його складові частини, що дозволяє враховувати не лише кількісні показники, але й зв'язки між ними. Основні завдання системного аналізу – це оцінка ефективності функціонування існуючої системи та синтез нової структури з метою досягнення експортних цілей. Серед інструментів, що використовуються, виділяються економічний та статистичний аналіз, метод сценаріїв та експертні оцінки.
2.	Процесний підхід	Фокусується на аналізі експортного потенціалу через послідовність процесів, таких як виробництво, маркетинг, продажі, логістика та післяпродажне обслуговування. Його перевагою є можливість відображати взаємодію різних процесів та їх комбінацій, що дозволяє виявляти неефективні функції та оптимізувати діяльність підприємства.
3.	Ситуаційний підхід	Використовується набір аналітичних показників для аналізу конкретних управлінських ситуацій. Показники розподіляються на три групи: ефективність використання ресурсів (продуктивність праці, фондовіддача), випуск та конкурентоспроможність продукції, а також результати експортної діяльності (прибутковість, рентабельність). Даний підхід допомагає оцінювати, як різні ситуації впливають на експортний потенціал підприємства.
4.	Інтегральний метод	Використовує сукупність різних методів оцінки експортного потенціалу, таких як експертні оцінки та моделювання. Особливістю є бальна оцінка експортного потенціалу кожного продукту, що дозволяє оцінити його за різними показниками і прийняти управлінські рішення щодо виходу на зовнішні ринки

Джерело: узагальнено автором за [5, С. 4-5]

У статті О. Гронь та О. Сікаленко [6, С. 119-120] наведено аналіз критеріїв та індикаторів оцінювання експортного потенціалу підприємства, що є важливим інструментом для визначення можливостей виходу на міжнародні ринки. Основні критерії оцінювання розподіляються на кілька напрямів: виробничий, фінансовий, кадровий, експортні можливості та конкурентоспроможність продукції (див. табл. 2). Ці критерії дозволяють проводити всебічне оцінювання експортного потенціалу, допомагаючи підприємствам виявляти свої сильні та слабкі сторони перед виходом на міжнародний ринок.

Таблиця 2

**Показники оцінювання експортного потенціалу підприємства**

№	Напрямки	Показники
1.	Виробничий потенціал	– вартість основних виробничих фондів – відображає обсяг ресурсів, доступних для виробництва; – площа виробничих потужностей – визначає можливості підприємства щодо розширення виробництва;

№	Напрямки	Показники
		– логістика – включає аналіз розташування виробничих об'єктів та необхідних логістичних процесів для забезпечення ефективної діяльності
2.	Фінансовий потенціал	– загальна рентабельність підприємства – показник прибутковості; – чистий прибуток – дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства за звітний період; – обсяг реалізації продукції – свідчить про здатність підприємства виробляти та продавати продукцію на міжнародних ринках
3.	Кадровий потенціал	– чисельність персоналу – співвідношення завдань до кількості працівників; – частка висококваліфікованих кадрів – демонструє здатність підприємства до інноваційних розробок та застосування нових підходів
4.	Експортні можливості	– обсяг продажів експортної продукції – визначає рівень активності підприємства на зовнішніх ринках; – прибуток від зовнішньоекономічної діяльності – показує рентабельність експортної діяльності підприємства
5.	Конкурентоспроможність експортної продукції	– відповідність продукції міжнародним стандартам – визначає готовність продукції до виходу на зарубіжні ринки; – частка інноваційної продукції – вказує на інноваційні можливості підприємства та його переваги перед конкурентами

Джерело: узагальнено автором за [6, С. 119-120]

Застосування методик оцінювання в будівельній галузі має свої специфічні особливості, зумовлені характером виробничих процесів, тривалістю циклів реалізації проєктів та високим рівнем капіталоємності. Однією з ключових методик, що використовуються для оцінювання експортного потенціалу в будівельній сфері, є факторний аналіз [7, С. 120-121]. Він дозволяє ідентифікувати основні фактори, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, такі як доступ до ресурсів, інноваційний потенціал, рівень використання новітніх технологій та стандартизація продукції. Важливим аспектом у цьому контексті є відповідність будівельних матеріалів та послуг міжнародним стандартам, що забезпечує доступ до зарубіжних ринків.

Крім того, застосування економетричного моделювання дозволяє прогнозувати попит на будівельні послуги та продукцію на міжнародних ринках, що є особливо актуальним для великих будівельних компаній [8, с. 49]. Ця методика сприяє визначенню перспектив розвитку галузі на основі аналізу макроекономічних факторів, таких як інвестиційна активність у країнах-експортерах та зміни в законодавстві щодо будівельної діяльності.

Важливе значення має також SWOT-аналіз [9, с. 52], який допомагає будівельним підприємствам ідентифікувати свої сильні сторони, такі як наявність кваліфікованих кадрів та технологічна база, а також виявити загрози, зокрема економічну нестабільність або залежність від іноземних інвестицій.

Декілька країн та компаній демонструють високий експортний потенціал у будівельній індустрії завдяки розвинутим технологіям, інноваціям та ефективним

стратегіям виходу на міжнародні ринки. Зокрема, Китай є глобальним лідером у будівельній індустрії завдяки масштабам своєї економіки, державній підтримці та використанню сучасних технологій. Китайські компанії, такі як China State Construction Engineering Corporation (CSCEC) [10], здійснюють масштабні будівельні проекти по всьому світу, зокрема інфраструктурні проекти в Африці, Азії та Європі. Висока конкурентоспроможність китайських будівельних матеріалів та послуг забезпечує їм лідируючі позиції на міжнародному ринку.

Німецька будівельна індустрія відома своєю технологічною досконалістю та високою якістю. Компанії, такі як Hochtief AG [11], спеціалізуються на великих інфраструктурних проектах у різних регіонах світу. Німеччина також є великим експортером будівельних матеріалів, зокрема спеціалізованих обладнань та інноваційних технологій для будівництва. Високі стандарти продукції та сильна репутація надають німецьким компаніям перевагу на міжнародних ринках.

Американські компанії, такі як Bechtel [12], мають значний експортний потенціал завдяки участі в глобальних інфраструктурних проектах. Вони компанії працюють у сферах будівництва енергетичних об'єктів, транспортної інфраструктури, промислових і комерційних будівель. Інноваційні підходи, ефективне управління проектами та глобальна присутність роблять американські компанії конкурентоспроможними на міжнародному рівні.

Лідером у використанні екологічних та інноваційних технологій у будівництві є Фінляндія. Компанії, такі як YIT Corporation [13], відомі своїми екологічно чистими технологіями та інноваціями у будівництві житлових і комерційних об'єктів. Експорт будівельних послуг і матеріалів з високою доданою вартістю забезпечує фінським компаніям конкурентні позиції на світовому ринку. Ці приклади свідчать про те, що країни та компанії з високим експортним потенціалом у будівельній галузі успішно використовують інновації, технології та державну підтримку для завоювання міжнародних ринків.

Будівельна індустрія стикається з низкою проблем та викликів при реалізації свого експортного потенціалу на міжнародних ринках. Одним із основних викликів є висока конкуренція на світовому ринку, що змушує компанії постійно вдосконалювати свою продукцію, послуги та технології. Для успішного виходу на міжнародні ринки будівельні підприємства повинні забезпечувати відповідність своєї продукції міжнародним стандартам, що часто вимагає значних інвестицій у модернізацію виробничих потужностей та впровадження інновацій.

Іншою важливою проблемою є логістичні труднощі. Будівельні матеріали зазвичай є об'ємними і важкими, що збільшує витрати на їх транспортування. Особливо складними є логістичні процеси при експортуванні на великі відстані або у країни з обмеженою інфраструктурою. Додаткові труднощі створюють митні бар'єри та регуляторні вимоги, які можуть значно відрізнятись залежно від країни імпортера.

Ще одним викликом є нестабільність міжнародних ринків, яка може бути спричинена як економічними, так і політичними факторами. Коливання валютних курсів, інфляційні процеси та економічні кризи в різних країнах можуть суттєво вплинути на дохідність експортних операцій. Політична нестабільність та зміни у законодавстві також створюють ризики для будівельних компаній, що реалізують міжнародні проекти.

Бюрократичні перешкоди та складні регуляторні вимоги часто стають серйозною проблемою для будівельних компаній, які прагнуть виходити на міжнародні ринки. Норми та стандарти будівництва в різних країнах можуть значно відрізнятись, що потребує додаткових ресурсів для сертифікації продукції та адаптації бізнес-процесів до місцевих вимог.

Також суттєвим викликом є брак кваліфікованих кадрів, особливо при роботі на зовнішніх ринках, де є необхідність у фахівцях з міжнародного досвіду та знанням особливостей будівельної діяльності в інших країнах. Загалом, будівельні компанії, що реалізують свій експортний потенціал, повинні враховувати численні зовнішні та внутрішні фактори, що можуть впливати на успіх їхньої діяльності на міжнародних ринках. Це вимагає розробки стратегій для подолання регуляторних, економічних, логістичних і кадрових викликів, а також підвищення конкурентоспроможності через інновації та вдосконалення процесів управління.

Для вдосконалення оцінювання експортного потенціалу будівельної індустрії необхідно впроваджувати комплексний підхід, який би поєднував кількісні та якісні методи аналізу, а також враховував специфіку галузі. Пропонується кілька напрямків для покращення цього процесу.

По-перше, доцільно використовувати інтеграційні моделі, що поєднують елементи економетричного моделювання, SWOT-аналізу та факторного аналізу. Їх використання дозволить враховувати не лише кількісні показники (обсяги виробництва, рентабельність, експортні поставки), але й якісні аспекти, такі як інноваційний потенціал, рівень технологічної модернізації та відповідність продукції міжнародним стандартам. Такий підхід дозволить більш точно визначати конкурентні переваги підприємств на міжнародних ринках.

По-друге, необхідно вдосконалити систему індикаторів оцінювання, включивши до неї показники, що відображають екологічну сталість та рівень цифровізації будівельних процесів. Врахування інноваційних технологій, таких як автоматизація будівельних процесів, використання BIM-технологій (Building Information Modeling) та впровадження «зелених» стандартів будівництва, дозволить точніше оцінювати потенціал підприємств у сучасних умовах глобалізації.

По-третє, слід запровадити динамічні методи оцінки, які передбачають регулярний моніторинг та оновлення даних щодо експортного потенціалу. Такий підхід дозволить швидко реагувати на зміни у зовнішньоекономічному середовищі та своєчасно коригувати стратегії виходу на міжнародні ринки. Це включає як аналіз макроекономічних факторів (зміни в регуляторному полі, коливання валютних курсів), так і мікроекономічних показників (внутрішні витрати, продуктивність).

По-четверте, для підвищення точності оцінювання пропонується використовувати порівняльний аналіз з провідними країнами-експортерами у будівельній індустрії. Вивчення кращих практик міжнародних компаній дозволить ідентифікувати нові можливості для підвищення ефективності експортної діяльності та вдосконалення управлінських процесів.

Нарешті, важливим кроком буде розробка уніфікованих стандартів оцінювання експортного потенціалу на рівні галузі, які б могли застосовуватися різними підприємствами незалежно від їх розмірів та географічного розташування. Використання таких стандартів дозволить створити єдиний підхід до оцінювання, що сприятиме прозорості та об'єктивності аналізу.

Вдосконалення оцінювання експортного потенціалу будівельної індустрії повинно бути спрямоване на інтеграцію кількісних та якісних методів, впровадження інноваційних показників, створення динамічної системи моніторингу та уніфікацію методологічних підходів. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності будівельних підприємств на міжнародних ринках.

### **Висновки**

Узагальнюючи проведені дослідження, можна стверджувати, що оцінювання експортного потенціалу будівельної індустрії є багатогранним процесом, який потребує

інтеграції різних методичних підходів і врахування специфіки галузі. Використання традиційних інструментів оцінювання, таких як факторний аналіз та економетричне моделювання, залишається важливим, однак їх необхідно доповнювати інноваційними методами, що враховують технологічні та екологічні аспекти. Такий комплексний підхід дозволить більш точно оцінити можливості підприємств і підвищити їх конкурентоспроможність на міжнародному ринку.

Водночас, актуальними залишаються питання динамічної адаптації до змін зовнішнього середовища та розвитку єдиних стандартів оцінювання експортного потенціалу, що могли б застосовуватися на рівні галузі. Запровадження систем моніторингу та порівняльного аналізу з провідними міжнародними компаніями допоможе будівельним підприємствам оперативно реагувати на виклики глобального ринку, знаходити нові можливості для розвитку та вдосконалювати експортну діяльність.

### Список використаних джерел

1. Грига О. М. Сутність та фактори розвитку експортного потенціалу підприємства // Вісник студентського наукового товариства «ВАТРА» Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ. 2023. № 161. С. 128-136. URL: [http://www.vtei.com.ua/doc/2023/vatra2004/zb6\\_161.pdf](http://www.vtei.com.ua/doc/2023/vatra2004/zb6_161.pdf).
2. Педос А. С, Прокопенко О. В. Експортний потенціал України: сутність та напрямки зміцнення в умовах воєнного часу / кер. М. Д. Домашенко // International Economic Relations and Sustainable Development : матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції, м. Суми, 19 травня 2023 р. Суми : Сумський державний університет, 2023. С. 17-22. URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/94598>.
3. Далик В., Запісоцький І. Експортний потенціал будівельної індустрії України // Академічні візії. 2023. № 21. С. 1-10. URL: <https://academy-vision.org/index.php/av/article/view/455>.
4. Бондар В. Ю. Експортний потенціал як фактор розвитку підприємств // Молодий вчений. 2023. С. 48-51. URL: <https://molodyivchenyi.ua/omp/index.php/conference/catalog/download/28/567/1148-1>.
5. Петряєва З. Ф., Іващенко Г. А. Методичне забезпечення оцінки експортного потенціалу підприємства // Ефективна економіка. 2020. № 1. С. 1-9. DOI: [10.32702/2307-2105-2020.1.53](https://doi.org/10.32702/2307-2105-2020.1.53).
6. Гронь О., Сікаленко О. Оцінювання експортного потенціалу підприємства // Галицький економічний вісник. 2021. № (6)73. С. 115-122. DOI: [10.33108/galicianvisnyk\\_tntu2021.06.115](https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2021.06.115).
7. Скрипник О. В. Факторний аналіз цін на ключові сировинні товари для виготовлення будівельних матеріалів та виробів в Україні // Шляхи підвищення ефективності будівництва. 2019. № 40. С. 119-128. DOI: [10.32347/2707-501x.2019.40.119-128](https://doi.org/10.32347/2707-501x.2019.40.119-128).
8. Рижаківа Г. М. Економетричне моделювання процесу формування обсягів реалізації продукції малих підприємств у будівництві // Будівельне виробництво. 2012. № 52. С. 49-54. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/buvu\\_2010\\_52\\_14](http://nbuv.gov.ua/UJRN/buvu_2010_52_14).
9. Дяченко О.В. SWOT-аналіз будівельного комплексу України / О.В. Дяченко // Управління розвитком. 2013. №18. С. 52-54. URL: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/4602>.

10. China State Construction Engineering Corporation Ltd: [Website]. URL: <https://english.cscec.com/>
11. HOCHTIEF : [Website]. URL: <https://www.hochtief.de/>
12. Bechtel Corporation: [Website]. URL: <https://www.bechtel.com/>
13. YIT – Global Corporate website: [Website]. URL: <https://www.yitgroup.com/en>