

УДК 334.021:622



**Л. Л. СТАРИЧЕНКО,**  
канд. екон. наук  
(Інститут економіки промисловості  
НАН України)



**Д. Ю. ЧЕРЕВАТСЬКИЙ,**  
канд. техн. наук  
(Інститут економіки промисловості  
НАН України)



**Д. Д. ЧЕЙЛЯХ,**  
інж.  
(Інститут економіки промисловості  
НАН України)

## Щодо поширення ринкових відносин у вугільній промисловості України

Доведено, що у вугільній промисловості України кількість суб'єктів господарювання, які працюють на ринкових засадах, обмежена через панування вертикально-інтегрованих структур і наявність державного сектору, що перебуває під централізованим управлінням.

**Ключові слова:** вугільні підприємства, вертикально-інтегровані підприємства, державний сектор, централізоване управління, ринкові засади.

**Контактна інформація:** [tek\\_iep@mail.ru](mailto:tek_iep@mail.ru)

і кому реалізувати товарну продукцію в умовах коливання цін і попиту на продукцію і ресурси вирішує суб'єкт господарювання. Приватна власність для ринкової економіки – невід'ємна. Навпаки, планова (командна) економіка базується на пануванні суспільної власності, на формальності товарно-грошових відносин, на системі планів і команд з боку адміністративного центру щодо управління рухом виробництва (ресурсів).

Останніми роками українська економіка в цілому перетворилася на ринкову, але це не стосується вугільної галузі, яка стала певним анклавом неринковості. І справа не тільки в тому, що державні шахти досі працюють за планами Міненерговугілля України, а й у тому, що в галузі обмежено діють справжні ринкові механізми. Це зумовлено орієнтацією на великі вертикально-інтегровані системи за участю вугільних підприємств, доцільність чого обґрунтовували майже всі ідеологи галузевих ринкових перетворень початку XXI століття [1–4]. Але за класифікацією О. Вільямсона такі ієрархії, які самі є ринковими формами, не залишають своїм елементам, тим самим вугільним підприємствам, можливості діяти на ринкових засадах [5].

«Будь-яка практична діяльність, – зауважив П. Друкер, – ґрунтується на теорії, навіть якщо провідники цієї діяльності і не підозрюють про це» [6, с. 37]. Усі спроби «додати ринковості» саме вугільній промисловості, зокрема роздержавлення підприємств «Ровенькиантрацит» і «Свердловантрацит» з наданням їх у концесію ДТЕК, які робилися останнім часом, теоретично таким завданням не відповідають. Тому розглянемо науково обґрунтовані перспективи поширення ринкових відносин у національному вугледобуванні.

Економічна теорія розрізняє такі основні форми взаємовідносин господарюючих суб'єктів (здійснення трансакцій): ринок, ієрархія, гібрид [6]. На ринках через безперервну адаптацію цін здійснюється більшість добровільних трансфертів з прав користування між незалежними агентами. Ієрархія є усвідомленою системою послідовної координації дій групи агентів на постійній основі, вона є наявною комбінацією команд і кооперації. Гібридні форми (партнерства, альянси, франшизи та ін.) – це інституціональні угоди між партнерами, що

Існують три типи економічних систем: традиційна (натуральне господарство), ринкова і планова (директивна, командна). Головні критерії, за якими їх можна розрізнити, – механізм (спосіб) координації дій господарюючих суб'єктів. За ринковою економікою що виробляти, як виробляти

зберігають автономність в ухваленні рішень і прав власності на активи. Найвиразнішим видом ієрархій є оперативні холдинги (особливо вертикально інтегровані), гібридних форм – економічні мережі, тобто структури, що виникають у разі дво- і багатосторонньої залежності учасників угод, «... коли ця залежність уже породжує потребу в тісній координації, але ще недостатня для цілковитої інтеграції» [7, с. 410]. За іншим визначенням, «... у бізнесі під мережею розуміється спосіб регулювання взаємозалежності фірм, заснованих на кооперативній грі з особливими відносинами, що відрізняється й від об'єднання цих фірм в одну інтегровану організацію, і від координації їхньої діяльності за допомогою ринкових механізмів» [8, с. 120].

Якщо символом ієрархії можна визнати вертикально інтегрований холдинг, гібрида – економічну мережу, то абсолютно ринковим зразком є товарні або фондові (торгівля контрактами) біржі, які застосовуються, зокрема, в системі ринкових взаємовідносин між виробниками і споживачами вугільної продукції, але вони не є основними, а сприяють головним чином здійсненню спотових угод. Більш поширені довгострокові контракти, які нерідко вугільні компанії укладають на десятиліття з електростанціями, коксохімічними заводами або металургійними комбінатами [9].

За радянських часів, в умовах планово-директивної економіки, реалізація видобутого вугілля була централізованою і здійснювалася не за угодами, а за нарядами. Зв'язки формувалися, як правило, на довгостроковій основі.

Ринкові перетворення у галузі почалися на хвилі спрощених ліберальних уявлень з відмови від державної підтримки шахт і впровадження вільних цін на вугільну продукцію, децентралізації її збуту, із зниження державного контролю за діяльністю підприємств. Виник і став майже всеосяжним бартерний товарообіг. Саме на етапі суцільної лібералізації та бартеризації у вугільну промисловість прийшли суб'єкти посередницької діяльності, які встановили контроль над діяльністю шахт. Деякі з цих посередників, вибудувавши виробничо-комерційні ланцюжки вугілля–кокс–метал і вугілля–енергія, згодом стали представниками великого бізнесу, регіональних бізнес-еліт.

Ринкова перебудова вугільної галузі за ліберальним зразком без урахування її специфіки (передусім різнорентабельності шахт) призвела до загострення економічної кризи національного вугледобування. Вивільнення цін на вугілля на ко-

роткий час зробило збиткові шахти прибутковими, але зростання цін на вугілля породило ефект бумерангу і ще більшу збитковість. Держава була змушена повернутися до бюджетної підтримки, і обсяги дотування почали рік у рік неухильно зростати.

Крім того, знехтувано неоліберальним принципом щодо неприпустимості «... будь-якої змови між державними структурами і великим капіталом. Оскільки це породжує позаекономічну, а по суті феодалну монополію (як мінімум, позаекономічні преференції)» [10, с. 69]. Нехтування призвело до підпорядкування держави монопольним підприємницьким структурам, змінило соціальне і політичне становище країни. За негласним потуранням державних органів були сформовані неформальні міжгалузеві за своєю суттю картелі [11], які субсидювалися через механізми державної підтримки шахт. Контроль підприємницьких структур над державними шахтами (встановлення цін на вугільну продукцію, регулювання збутової, постачальницької та інвестиційної діяльності) зробив інститут картелів домінуючим на всю другу половину 90-х років минулого століття. І тільки конкуренція між потужними регіональними бізнес-структурами змусила їх згодом вдатися до приватизації збиткових на той час об'єднань «Павлоградвугілля» і особливо «Краснодонвугілля», причому під вагою соціально-економічні зобов'язання [12, с. 226–227].

Отже, бізнес-зв'язки своєрідного мережевого типу у вугільній сфері України панували аж до початку XXI століття, а справжні ринкові відносини так і не поширилися.

Певним кроком до ринкових перетворень у вугільній галузі у другій половині 1990-х років було створення на базі виробничих об'єднань державних холдингових компаній (зі статусом шахт у їх складі як дочірніх підприємств), а на базі самостійних шахт – державних акціонерних товариств. Однак у 2002–2003 рр. здійснено перетворення державних холдингових компаній, державних акціонерних товариств і виробничих об'єднань з видобутку вугілля на унітарні державні підприємства, яке керівництво вугільної промисловості обґрунтувало неординарністю ситуації у галузі, яка перебувала у стадії «... трансформації зі стану компоненти адміністративно-розподільчої системи до стану рівноправної у виробничому комплексі ринкового типу» [13].

Під ринковими гаслами фактично було здійснено антиринкові заходи: економічні форми ринкового типу (холдинги, акціонерні товариства) замі-

нено на жорстко централізовані державні підприємства, у складі яких шахти, колишні юридичні особи, перетворилися на подоби цехів; повернено державний контроль над цінами; державну акціонерну компанію «Вугілля України», засновану у 1998 р. із завданням сприяти організації біржової торгівлі вугіллям, перетворено на державне підприємство-оператора так званого оптового ринку вугілля, що дуже нагадує «вуглезбут» радянських часів; введено мораторій на банкрутства державних вугільних підприємств та ін.

Паралельно із зазначеними суперечливими процесами, що стосуються державних вугільних підприємств, з кінця 1990-х років почали з'являтися великі й малі приватні вугільні підприємства. Таким чином відбулося розмежування бізнесу на загалом достатньо ефективні приватні підприємства та на переважно збиткові державні.

Зараз вітчизняна вугільна промисловість складається з двох секторів. Більшим за кількістю шахт є державний сектор, до якого (станом на початок 2014 р.) входять 91 шахта-технічна одиниця, у тому числі у складі 18 державних підприємств (ДП – 83 шахти) і трьох публічних акціонерних товариств (ПАТ – 8 шахт).

Недержавний сектор вугільної промисловості складають 40 великих шахт (у тому числі 34 у складі міжгалузевих корпорацій і 6 самостійних) та 53 малих приватних вуглевидобувних підприємства

Підприємства	Кількість шахт	Видобуток вугілля у 2013 р., тис. т
<i>Державний сектор</i>		
ПАТ «Шахтоуправління «Донбас»	2	1158,1
ДП «ВК «Краснолиманська»	1	1404,3
<b>Р а з о м</b>	<b>3</b>	<b>2562,4</b>
<i>Недержавний сектор</i>		
ПАТ «Шахта ім. О. Ф. Засядька»	1	1423,7
ПАТ «ОП «Шахта «Жданівська»	1	1451,0
ТДВ «Шахта «Білозерська»	1	1173,2
ТОВ «Краснолиманське»	1	734,4
ВАТ «Укрвуглебуд»	1	466,4
ТДВ «ОП «Шахтоуправління «Благовіщенське»	1	102,6
<b>Р а з о м</b>	<b>6</b>	<b>5351,3</b>
Малі приватні підприємства	53	1292,6
<i>Всього</i>	9	9206,3
Частка у галузі, %	6,9	11,0

із середнім річним обсягом вуглевидобутку 25 тис. т у 2013 р. Найпотужніші з них – «Донпромбізнес», «Ексіменерго» та «Ремавтоматика» з річним вуглевидобутком 115–192 тис. т. У 2013 р. недержавним сектором, який становить 30 % шахтного фонду, видобуто 70 % національного обсягу видобутку вугілля.

Як свідчить аналіз, середовище, у якому функціонує переважна кількість суб'єктів вуглевидобування, не є цілком ринковим. Підприємства державного сектору, підпорядковані Міністерству енергетики і вугільної промисловості України, працюють за плановими завданнями, отримують державну підтримку, що розподіляється міністерством, і реалізують свою продукцію переважно централізовано через спеціалізоване державне підприємство.

Металургійні та енергетична корпорації, до складу яких входить більшість недержавних шахт, – «Метінвест» (шість шахт, 6,5 % національного видобутку), ДТЕК (27 шахт, 46,4 % видобутку), «Донецьксталь» (одна шахта, 10,3 % видобутку) – є ієрархіями. Вони функціонують за суворими ринковими правилами, але вугільні підприємства у їх складі не є суб'єктами ринку і їх діяльність регламентується з боку корпорацій-«матерів» не менш, а навіть більш жорстко, ніж діяльність державних підприємств з боку міністерства.

Такими, що працюють у справжніх ринкових умовах, є самостійні великі недержавні підприємства (ПАТ «Шахта ім. О. Ф. Засядька», ПАТ «ОП «Шахта «Жданівська» та ін.), малі приватні підприємства і лише два підприємства державного сектору – ДП «ВК «Краснолиманська» і ПАТ «Шахтоуправління «Донбас». Частка вугілля, яку видобувають підприємства з ринкового середовища, становить 11 % загальнонаціонального обсягу (таблиця).

Проблемою великих і малих вуглевидобувних підприємств приватного сектору, що не входять до складу ієрархій, є позаринкове по суті обмеження їх конкурентоспроможності. Навіть економічно гірші за них шахти у складі металургійних і енергетичних холдингів мають практично гарантований збут вугілля незалежно від його якості та собівартості. Жорсткі вимоги до якості коксівного вугілля спонукають металургів до розширення його імпорту, через що стан діючих за ринковими правилами вітчизняних самостійних шахт ще більше ускладнюється, бо їм протистоять і потужні вугільні корпорації світового класу.

Дуже складно увійти самостійним приватним шахтам і до числа постачальників вугілля на ТЕС.

На них тиснуть, з одного боку, шахти зі складу ДТЕК, з іншого – вугільні підприємства, за якими стоїть держава. Будучи «другорядними» постачальниками вугілля, самостійні приватні підприємства відчувають себе більш комфортно лише за умови загального дефіциту вугілля в країні, а стан профіциту для них – згубний. Не випадково у 2013 р. порівняно з 2012 р. кількість діючих малих приватних вугільних підприємств скоротилася більш ніж на чверть (із 72 до 53), а великих приватних шахт – майже наполовину (з 11 до 6).

Загалом вугільні підприємства в світі працюють за ринковими правилами, тобто самостійно вирішують проблеми з виробництвом і збутом продукції. Що стосується вертикально-інтегрованих структур, то їх зразками (до реформування секторів електроенергетики в багатьох країнах) можна вважати енергетичні компанії – вони поєднували генерацію, передачу та розподіл електричної енергії. Елементи інтегрованих компаній належали до одного сектору промисловості – енергетичного. Такими цілісними вони і залишилися, наприклад у Німеччині.

Українська і російська практика пострадянських часів породила свої приклади інтегрованих структур – у вигляді міжгалузевих комплексів: металургійно-коксхімічно-вугільних та паливно-енергетичних. Найбільш потужним утримувачем ланцюжка вугілля–кокс–метал є українська корпорація «Систем Капітал Менеджмент», компанія якої «Метінвест» налагодила постійні зв'язки між належними їй металургійними та вугільними компаніями в Донбасі й в Апалачському басейні США. Аналогічний приклад – російська «Євраз Груп», коксохімічні заводи якої у Дніпропетровській області живляться її вугіллям з шахт Кузбасу. Компанія «Систем Капітал Менеджмент» через свій паливно-енергетичний дивізіон ДТЕК об'єднує також вугільні шахти і ТЕС, контролюючи більшість теплової енергетики України.

Українська вертикальна інтеграція не обмежується сферою вуглевидобування, «Метінвест» є і металургійно-залізорудною структурою, якій належить більшість вітчизняного видобутку рудної сировини.

Проте вітчизняні вертикально-інтегровані структури відрізняються від російських аналогів. Наприклад, «Сибирская угольная энергетическая компания» видобуває енергетичне вугілля не лише для власних потреб, а й для продажу на ринках. Металургійні корпорації «Мечел» і «Северсталь», задовольняючи свої потреби в коксівній сировині,

є також відомими на світовому ринку потужними експортерами вугілля. Поряд із міжгалузевими корпораціями в Росії функціонують і незалежні суто вугільні компанії, значною мірою орієнтовані на експорт: ВАТ «УК «Кузбассразрезуголь», ВАТ «ХК СДС-Уголь», ТОВ «Востсибуголь», ВАТ «Русский уголь» та ін.

Найбільші в світі корпорації з видобутку вугілля, руд кольорових і чорних металів, якими є Xstrata, Rio Tinto та інші, залишаються виключно видобувними і не здійснюють експансії у споріднені бізнеси [14]. Жодна вугільна компанія в Європі не ставала частиною металургійного або енергетичного холдингу.

Надконцентрація капіталів у світовій вугільній промисловості призвела до олігополії, що перебуває під контролем 8–10 транснаціональних корпорацій. А якщо врахувати, що американська Peabody, австралійські гіганти Rio Tinto і Peabody Pacific є дочірні породження британської RTZ, то й того менше.

Але й такий олігополістичний ринок виконує функції, властиві взагалі ринкам за визначенням Дж. Ходжсона: «Ринки – це організований і інституціоналізований обмін. Головну роль відіграють ті інститути, які сприяють упорядкуванню цін, встановленню консенсусу у зв'язку з ними і в більш загальному вигляді поширення інформації про продукти, ціни, обсяги, а також про потенційних покупців і продавців» [15, с. 256]. Так, у періоди економічного піднесення попит на вугільну продукцію значно перевищує пропозицію, породжуючи дефіцит і зростання цін. Наприклад, у травні 2008 р. вартість 1 т російського коксівного вугілля сягала \$300 [16], але вибухнула світова фінансова криза і ціни знизилися в кілька разів. Контракти між сторонами тепер укладаються за умови коригування контрактних цін з урахуванням спотових.

У періоди економічного спаду виробництво вугільної продукції скорочується, на зміну дефіциту приходять профіцит, ціни падають, простоюють потужності не тільки окремих підприємств, а й цілих вугільних галузей деяких країн.

Зараз світова вугільна промисловість перебуває в ситуації несприятливої кон'юнктури. У II кварталі 2014 р. ціна на австралійське коксівне вугілля становила \$120–125 FOB Австралії [17]. Як висловився президент і головний виконавчий директор американської вуглевидобувної компанії світового класу Arch Coal, «...деякі компанії підуть з ринку, а інші, такі як Arch, скоротять масштаб своєї діяль-

ності, очікуючи поліпшення ринкової кон'юнктури» [18].

У період економічного спаду поліпшення вугільної ринкової кон'юнктури можливе лише в разі різкого скорочення пропозицій внаслідок якихось надзвичайних подій (наприклад, природних катаклізмів). Так, катастрофічна повінь 2011 р. в Австралії призвела до втрати 30 % експортних можливостей цієї країни, проте відкрила «проломи» для постачальників з ПАР та Індонезії. Ціни на коксівне вугілля зросли до \$254 за 1 т, на енергетичне – до \$132 за 1 т [19].

Аналіз зарубіжного досвіду дає підстави вважати, що стосунки між видобувними компаніями і споживачами їх продукції тяжіють до мережевого капіталізму з урахуванням чинників невизначеності. Як показав Джосков [9], у США терміни контрактів на постачання вугілля у Західних штатах, де вугілля більш неоднорідне, шахти крупніші, відстань більша і немає альтернатив у транспортуванні, в середньому на 11 років триваліші, ніж у штатах на Сході, де вугілля є одноріднішим за якістю, шахти дрібнішими, відстані до ТЕС меншими і є вибір щодо шляхів і способів транспортування. Більш специфічні активи потребують більшого терміну контрактів: постачальники і споживачі намагаються триматися тісніше один одного, формують економічні мережі; невизначеність умов угод веде до зменшення термінів. Сучасні тенденції, що виявилися в кризові (2008–2010 рр.) та післякризові роки, підтверджують ці закономірності – піднялися вугільні спотові ринки, суттєво скоротилися тривалості угод.

Ці тенденції – досить універсальні, вони спостерігаються також і на американських газових та нафтових родовищах [20], у сфері перевезення вугілля у Франції [21] та ін.

Відсутність повноцінних вугільних (і взагалі сировинних) ринків створює бар'єри на ринках кінцевої продукції. Так, свого часу співвласник групи «Приват» Г. Боголюбов визнав за доцільне вкласти \$1,2 млрд в австралійську шахту з видобутку кольорової руди, ніж залишитися в українській чорній металургії, що зазнає жорстких сировинних колізій. За його заявою, «...брак коксу, вугілля і руди може змусити деякі компанії відмовитися від самостійності і до когось приєднатися» [22, с. 28]. У зоні ризику, як зазначив бізнесмен, перебували насамперед корпорація «Індустріальний союз Донбасу», Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча і ВАТ «Запоріжсталь». Пророцтва Боголюбова справ-

дилися. Сучасний сталеливарний ринок в Україні загалом поділений між чотирма найпотужнішими бізнес-групами, що мають власну сировинну базу: «Метінвест», «Донецьксталь», «Євраз Груп», «Арселор Міттал». Монополізація ринку електроенергії виявилася ще більшою: ДТЕКу належить абсолютна більшість теплоенергетики і видобутку вітчизняного енергетичного вугілля.

Запобігти надмірній монополізації зазначених ринків свого часу можна було через обов'язковий продаж усього обсягу товарного вугілля на відкритих аукціонах. Але ринкові інститути програли в Україні конкуренцію неринковим формам і пра-вилам.

Зараз створення відкритого національного ринку вугілля в Україні можливе лише за умов руйнації сучасних бізнес-груп, але для національної економіки це дуже складний і небезпечний шлях.

Щодо шахт державного сектору, яких залишилося багато, то спроба занурити їх у ринок призведе до швидкої ліквідації більшості з них. Ці шахти, як правило, є малопродуктивними і глибокозбитковими, обтяженими боргами. Їх подальше існування можливе лише за умови дотацій з державного бюджету, але навіть при цьому вони не здатні конкурувати з великими приватними вуглевидобувними підприємствами. Їхня найвірогідніша перспектива — поступове, зважаючи на соціальні чинники, виведення з експлуатації шляхом консервації або цілковитої ліквідації.

Занурення в ринок є доцільним для найбільш комерційно благополучних з державних вуглевидобувних підприємств. Їх треба корпоратизувати і надати їм шанс самостійно вписатися в ту чи іншу економічну мережу зі споживачами вугілля на основі двосторонніх довгострокових контрактів.

**Висновки.** Виконані дослідження дали змогу встановити, що в українській вугільній промисловості ринковими є лише декілька (шість) великих самостійних шахт (ім. О. Ф. Засядька, «Жданівська» та ін.) і малі приватні підприємства, на частку яких припадає всього 11 % національного видобутку вугілля. На інші суб'єкти господарювання ринкові відносини не поширюються, бо приватні підприємства входять до складу вертикально-інтегрованих структур вугілля–кокс–метал і вугілля–енергетика, тобто ієрархій, де вугільні підприємства як структурні підрозділи не суб'єкти ринку, а діяльність підприємств державного сектору, включаючи збут продукції, прямо чи опосередковано регламен-

тується Міністерством енергетики і вугільної промисловості.

Така ситуація – нетипова за світовим досвідом. Вугільні компанії, як правило, не входять до інтегрованих систем, і, навіть, будучи у державній власності, працюють на ринкових засадах.

За сучасним станом в Україні перспективи широкого впровадження ринкових відносин у вугільній промисловості виглядають песимістичними. Найімовірніше, збережеться практика підпорядкування роздержавлених вугільних підприємств вертикально-інтегрованим металургійним і енергетичним корпораціям. Щодо державних підприємств, які утримуються діючими в ситуації зменшення попиту на вугілля, жорсткої конкуренції через конкуренцію з приватними структурами і імпортом вугіллям, то їм потрібна корпоратизація і занурення у ринкове середовище з укладанням прямих довгострокових контрактів зі споживачами їхньої продукції.

### ЛІТЕРАТУРА

1. Скубенко В. П. Условия и формы адаптации предприятия к рыночным отношениям: моногр. / В. П. Скубенко. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 1999. – 224 с.
2. Чиликин А. И. Предприятия угольной промышленности Украины в системе рыночных отношений: теория и практика: моногр. / А. И. Чиликин. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000. – 256 с.
3. Яценко Ю. П. Хозяйственный механизм в период трансформации к рыночному типу экономики: методология, инструментарий, реальные проекты: моногр. / Ю. П. Яценко. – К.: Наук. думка, 2001. – 320 с.
4. Коновалюк В. И. Роль монополий топливно-энергетического комплекса в экономике Украины: моногр. / В. И. Коновалюк. – К.: Наук. думка, 2004. – 277 с.
5. Williamson O. The economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting. – N.Y.: The Free Press, 1985. – 468 p.
6. Друкер Питер Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы: Пер. с англ. – М.: Book Chamber International, 1992. – 351 с.
7. Ménard C. Maladaptation of Regulation to Hybrid Organizational Forms / С. Ménard // International Review of Law and Economics. – 1998. – Vol. 18. – № 4. – P. 403–417.
8. Большаков З. Сети против иерархии / З. Большаков // Экономические стратегии. – 2001. – № 1. – С. 118–127.
9. Joscow P. L. Contract Duration and relationship-Specific Investment: empirical Evidence from Coal Markets / P. L. Joscow // American Economic Review. – 1987. – 77. – P. 168–185.
10. Виленский А. Концепции значимости государства: декларация и реалии / А. Виленский, М. Кочугуева // Экономист. – 2001. – № 5. – С. 66–73.
11. Аптекар С. С. Міжгалузеві промислові картелі вугільної генези / С. С. Аптекар, Д. Ю. Череватський // Схід. – 2005. – № 3. – С. 24–27.
12. Амоша О. І. Державна підтримка та перспективи інноваційного розвитку і структурних перетворень вугільної промисловості України: моногр. / О. І. Амоша, А. І. Кабанов, Л. Л. Стариченко, Д. Ю. Череватський та ін. – Донецьк: Ін-т економіки пром-сті НАН України, 2009. – 326 с.
13. Яценко Ю. П. Управление процессами финансового оздоровления угольных компаний / Ю. П. Яценко // Уголь Украины. – 2003. – № 8. – С. 4–10.
14. Николаев А. Горные бизнес-модели / А. Николаев // Уголь. – 2005. – № 2. – С. 14–17.
15. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории / Дж. Ходжсон. – М.: Дело, 2003. – 464 с.
16. Угольный рекорд // ugmk.info.– 12.05.08 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ugmk.info/print.php?digest=1210580335>.
17. Эксперты не ожидают повышения цен на коксующийся уголь в Украине в ближайшее время [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ugmk.info/news/jeksperty-ne-ozhidajut-povysheniya-cen-na-koksujuwijijsja-ugol-v-ukraine-v-blizhajshee-vremja.html>
18. Состояние угольной промышленности США // Коул интернэшнл. – 2012. – № 2. – С. 8–9.
19. Плакиткина Л. С. Анализ и перспективы развития угольной промышленности в основных странах мира, включая Россию и страны СНГ / Л. С. Плакиткина // Глюкауф. – 2011. – № 3. – С. 51–59.
20. Crocker K. G. Mitigating Contractual Hazard: Unilateral Options and contract Length / K. G. Crocker, S. E. Masten // Rand Journal of Economics. – 1988. – P. 327–343.
21. Saussier S. Transaction Cost Economics and Contract Duration: an Empirical Analysis of EDF Coal Contracys / S. Saussier // Louvain Economic Review. – 1999. – № 65(1). – P. 3–21.
22. Слинко Д. Боголюбов: миллиарды сулыбкой / Д. Слинко // Фокус. – 2008. – № 7. – С. 26–30.