

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНСТИТУТА НЕФТЕГАЗОВОЙ РЕНТЫ**

С. А. Яцкий

Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда, проект «Ретроспектива, специфика и прогнозирование эволюции экономических институтов ресурсодобывающего региона (на примере Ханты-Мансийского автономного округа – Югры)», грантовое соглашение (договор) № 15-12-86001/16/10/16-ЮГУ-088 от 12.04.2016 г. и Департамента образования ХМАО-Югры, грант на выполнение в 2016 году работ по научному проекту № 15-12-86001 «Ретроспектива, специфика и прогнозирование эволюции экономических институтов ресурсодобывающего региона (на примере Ханты-Мансийского автономного округа – Югры)», договор № 07/16.0244-10/16-ЮГУ-171 от 03.08.2016 г.

### **Оценка эффективности институтов**

При характеристике свойств институтов, их оценке, всегда присутствует проблема субъективных предпочтений и представлений. Формирование объективности оценки того или иного института осложнено их уникальностью, которая связана с природно-климатическими, социокультурными, исторически сложившимися условиями данной страны, конкретного региона, отдельного предприятия.

В этой связи возникает необходимость определения *критериев* характеристики свойств институтов, в которых их конкретная специфика будет элиминирована. Конечно, эти критерии с неизбежностью будут абстрактными и должны будут специфицированы при анализе конкретных институтов.

Каждый институт вообще определяется теми функциями, которые он должен выполнять. Поэтому в самом общем и очевидном подходе к оценке института применяется именно *критерий функциональности* – функционален институт или дисфункционален, «работает или не работает».

Однако важнее определить количественную меру, степень функциональности института. А для этого прежде всего следует попытаться сформулировать обязательные функции института вообще.

Во-первых, любой институт, создается ли он сознательно или возникает спонтанно, предназначается для упорядочивания взаимодействий субъектов. Если он закрепляется и устойчиво формирует деятельность участников, то тем самым *снижает неопределенность* в их взаимодействиях, уменьшает издержки приспособления, адаптации к ролям, которые должны выполнять субъекты.

Во-вторых, устойчивость в формировании деятельности участников достигается таким согласованием их интересов, которое приемлемо для них. Это предполагает, что не ущемляется интерес какой-либо стороны, что ни одному из участников не дается преимущество. Но это некое равновесие института одновременно является ограничением для всех этих субъектов, которые, идя на компромисс, сохраняют мотивацию к отклонению от установленных правил. Институт должен *максимально снизить риск отклоняющегося поведения*. В этой связи поддержание равновесия института сопровождается появлением специфических затрат, которые обозначаются как транзакционные издержки.

Отсюда, в-третьих, институт должен обеспечить *сокращение транзакционных издержек*. Проблематично их количественное выражение. Но если анализируются экономические институты, то величина транзакционных издержек может трактоваться как затраты на дополнительные институты, которые снимают неопределенность и риски. В соответствие с этим возникает специальный, транзакционный сектор, в который Дж. Уоллес и Д. Норт отнесли институты торговли, страховые институты, банковскую систему, государственную деятельность по охране собственности. Спрос на услуги этих институтов формируется институтами реального сектора, а сумма цен этих услуг и составляет транзакционные издержки.

Если система находится в состоянии равновесия, то есть имеется сбалансированность интересов субъектов, их права собственности четко определены, у них имеется полнота информации, и они находятся в условиях конкуренции, то трансакционные издержки сводятся к оплате услуг трансакционного сектора. Но если равновесие институтов нарушается в результате отклоняющегося поведения, то трансакционные издержки включают в себя и соответствующие, возникающие от этого потери.

Исходя из этих определений, можно сформулировать самый общий и распространенный подход в оценке эффективности любых институтов, в том числе экономических, который предполагает, что степень эффективности будет обратно пропорциональна размеру трансакционных издержек [15].

По существу здесь представлен подход к определению эффективности института со стороны издержек. И при прочих равных условиях это может быть достаточно наглядным. Особенно если внести момент времени и сравнивать уровень издержек в разные периоды. В развернутом виде этот подход может быть представлен следующей формулой:

$$TARI = F(\Delta M; \Delta T; \Delta U), \quad (1)$$

где  $TARI$  – трансакционный эффект от применения института;

$\Delta M$  – разница между финансовыми трансакционными издержками до и после применения института, ден. ед.;

$\Delta T$  – сокращение трансакционных издержек в виде затрат времени в результате применения института, ед. времени;

$\Delta U$  – снижение трансакционных издержек, связанных с неопределенностью будущего результата трансакции до применения института и после [8].

Однако такая интерпретация понятия эффективности предполагает неизменным полезный эффект (полностью достигнутую цель) института. Между тем, если отвлечься от различных обстоятельств, то в самом абстрактном и стандартном варианте эффективность (efficiency) трактуется именно как *взаимоотношение достигнутого результата и затраченных ресурсов*. А достигнутый результат – результативность (effectiveness) определяется как *степень реализации запланированных результатов* [18].

Вообще следует отметить два обстоятельства, которые находятся за пределами предмета данной статьи. Во-первых, категория эффективности в экономической литературе понимается далеко неоднозначно. Во-вторых, еще более неоднозначным является процесс применения этой категории к анализу такого сложного образования, как институты – от отрицания возможности применения к ним этой категории до создания особых систем оценки ad hoc [20].

Эффективность экономических институтов может пониматься как:

- степень адекватности целям (интересам) участников институтов (всех или части);
- минимизация (максимизация) некоторой функции (некоторых функций), для чего формируется система индикаторов, критериев;
- соответствие некоторым принципам (справедливости, гибкости, адаптивности, свободы) [20, 93].

Если оставить в стороне различные рейтинги, системы многофакторной оценки институтов и институциональной среды, которые основываются как на некоторых индикаторах, так и экспертных оценках [2, 7, 9, 12], то важной проблемой является формирование некоего синтетического показателя эффективности именно для институтов. Эта проблема часто решается в рамках определения *качества институтов*.

В самом абстрактном виде качество институтов (QI), по мнению В. В. Вольчика и И. В. Бережного [4], может быть представлено как функция от качества человеческого капитала (h), качества социального капитала (s) и издержек рентоориентированного поведения групп узких интересов (g).

$$QI = f(h, s, g). \quad (2)$$

Если трактовать издержки рентоориентированного поведения (расходы на захват и удержание ренты) как издержки функционирования института, то степень его качества (эффективности) можно представить как:

$$QI = (h, s) / g. \quad (3)$$

Конечно, данный подход является слишком абстрактным и не может использоваться для конкретных исчислений, что отмечается самими авторами, которые подчеркивают логический характер этих формул.

Но для предмета данной статьи принципиально важным является указание на необходимость включения в трансакционные издержки функционирования института расходов на рентоориентированное поведение групп узких интересов. А поскольку таковые имеются в любом обществе и стремятся использовать государственный аппарат для извлечения политической ренты, постольку это будет обязательным условием последующего анализа эффективности институтов нефтегазовой ренты.

Другая позиция в определении качества института [1] предполагает более сложную композицию параметров (коэффициентов) с учетом параметра времени. Качество института (K) здесь учитывает, во-первых, полезный эффект института, который оценивается коэффициентами:

- адекватности ( $A = C/P$ ), т. е. степенью соответствия цели института (C) потребностям общества (P);
- результативности ( $R = X/C$ ), т. е. степенью соответствия полученного результата первичным целям.

Во-вторых, собственно эффективность института преподносится как коэффициент ( $E = X/Z$ ), представляющий соотношение результата и затрат (Z).

Кроме того, в-третьих, учитывается индекс цели (i) и параметр ее важности ( $\gamma_i$ ).

$$K = \sum_{i=1}^n \gamma_i A_i R_i E_i \quad (4)$$

Уточняя это выражение введением различия в затратах финансовых издержек и затрат времени, автор приходит к формуле:

$$K = \sum_{i=1}^n \frac{\gamma_i (X_i)^2}{P_i \sum_{j=1}^m \beta_j Z_{ij}}, \quad (5)$$

где  $\beta_j$  – параметр, представляющий цену ресурса.

Нетрудно заметить, что, во-первых, в конечном счете, подход автора к оценке качества института можно свести к соотношению результата функционирования института и издержек его обеспечения. Во-вторых, нельзя не отметить поверхностный анализ издержек функционирования института. В-третьих, в данном подходе, хотя и предполагается возможность множественности целей, не учитывается возможность их конфликта, что лишь частично снимается введением параметра важности одной какой-либо целевой установки. Вместе с тем данный подход может быть продуктивным при его конкретизации в ходе анализа оценки эффективности определенного института, в данном случае эффективности института ренты, а затем – нефтегазовой ренты.

### Оценка эффективности института ренты

При анализе института рентного отношения прежде всего следует отметить, что если производитель ренты и собственник рентного фактора совпадают, то рента не приобретает особых форм существования и воспринимается им как обычная сверхприбыль. Хотя это, конечно, видимость, и для правильного учета результатов хозяйствования этот доход следует обособлять, но это внутреннее отношение «производитель – собственник» не нуждается в особой институционализации.

Эффективность в данном случае совпадает с рентабельностью и соответствующим образом измеряется. Конечно, можно специально и особо вычислять «сверхрентабельность» по следующей формуле:

$$P' = (R/C) \times 100 \% = [(Pr - Pr')/C] \times 100 \%, \quad (6)$$

где  $P'$  – относительная величина ренты, сверхрентабельность,

$C$  – издержки производства,

$Pr$  – прибыль,

$Pr'$  – средняя прибыль.

Если же собственник рентного фактора и производитель рентного продукта обособлены, то между ними с необходимостью возникает отношение по поводу экономической реализации права собственности на условия производства (рентный фактор). Исторически это первично фиксируется в *институте аренды*.

Институционализация рентного отношения сопровождается появлением специфических, транзакционных, издержек. Эти издержки именно для создания и обеспечения дальнейшего функционирования данного института. Они включают, во-первых, затраты на определение размеров собственно ренты и размеров арендной платы, которая, как правило, ее превышает. Во-вторых, затраты на проведение переговоров и правовое оформление договора аренды. В-третьих, затраты на периодические пересмотры условий договора.

В первом приближении, поэтому, эффективность института ренты можно выразить отношением изъятой ренты ( $R_i$ ) и транзакционных издержек, затрат на ее изъятие ( $C_{TR}$ ):

$$EIR = R_i / C_{TR}, \quad (7)$$

где  $EIR$  – эффективность института ренты.

Конечно, данная формула имеет смысл только в том случае, если размер изъятой ренты выражается не абсолютной, а относительной величиной – степенью изъятия:

$$R_i = R_f / R_p, \quad (8)$$

где  $R_p$  – объем подлежащей к изъятию ренты,

$R_f$  – объем фактически изъятой ренты.

Если предположить, что рента полностью изымается собственником ресурса, то  $R_i$  можно принять за 100 %, или за 1.

Транзакционные издержки ( $C_{TR}$ ) можно измерить в натуральных единицах (количестве операций, затратах времени) и/или денежных единицах.

Однако рентное отношение по своей природе является конфликтом интересов. Собственник рентного ресурса стремится получить ренту в полном объеме, не различая абсолютную ренту, дифференциальную ренту I и II. Но если дифференциальная рента II есть результат инвестиционной деятельности арендатора, то последний естественным образом претендует на ее присвоение и до перезаключения договора аренды фактически ее присваивает. Поэтому  $R_i$  вообще может быть меньше 1 (100 %) и довольно часто таковой оказывается.

Собственник рентного ресурса в свою очередь стремится представить дифференциальную ренту II как результат особых свойств своего ресурса. Но для обеспечения этого ему нужно как можно чаще пересматривать договор аренды. А это неизбежно увеличивает объем транзакционных издержек. Кроме того, полное изъятие дифференциальной ренты II снижает заинтересованность арендатора в сохранении и улучшении ресурса.

Таким образом, действия по повышению эффективности института аренды (ренты) путем роста степени изъятия ренты сопровождается увеличением транзакционных издержек и объективным снижением эффективности этого института. Совершенно очевидно, что разрешение этого конфликта возможно только в режиме компромисса собственника ресурса и арендатора в ходе договорного процесса. Отсюда следует, что пруденциальный размер транзакционных издержек вообще предполагает, что часть ренты (дифференциальная рента II)

остаётся, как минимум некоторый период, арендатору. Поэтому равновесие института ренты вообще предполагает, что некоторая часть ренты достаётся арендатору.

Графически данная ситуация представлена на рис. 1, где точка Е (и область непосредственно вокруг нее) выражает ситуацию равновесия интересов в рамках института ренты. Эффективность реализации собственности на рентный ресурс через систему аренды может быть оценена и в режиме формулы 1, но в таком случае нужно соотносить транзакционные издержки до и после применения этого института. Если размер транзакционных издержек после применения института аренды измерим, то их величина до этого является сугубо умозрительной.

Особым случаем является рентное отношение, в котором собственником рентного ресурса выступает государство (или государство ограничивает использование этого ресурса в целях предотвращения диссипации ренты). Институт ренты усложняется и приобретает политико-экономическое содержание.

Во-первых, здесь возникает рентоориентированное поведение групп узких интересов, которые путем лоббирования стараются распределить ренту в свою пользу. Сам по себе размер ренты не изменяется, – она всего лишь перераспределяется. Но это приводит к снижению эффективности института, так как, с одной стороны, снижается уровень присвоения ренты собственником ресурса ( $R_i$ ), а, с другой стороны, растут транзакционные издержки за счет появления расходов на лоббирование.

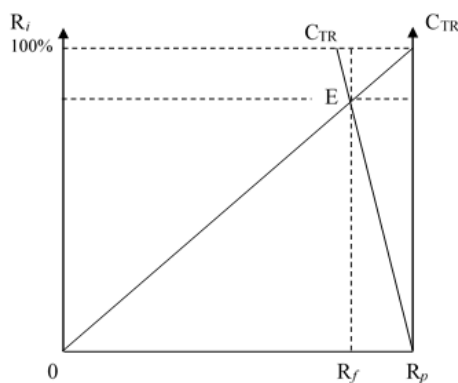


Рисунок 1 – Равновесие института ренты

Во-вторых, участником изъятия и распределения ренты здесь выступает бюрократия, которая в предыдущих версиях функционирования института ренты присутствовала лишь косвенно, как фактор, формирующий среду рентного отношения (института аренды). Если же государство как хозяйствующий субъект или как собственник претендует на регулирование рентных отношений, бюрократия становится активным субъектом этого процесса. В этом качестве она получает инструменты коррупции для формирования и изъятия административной ренты, которая становится частью транзакционных издержек. Появившаяся коррупционная составляющая института ренты, таким образом, еще в большей мере снижает его эффективность.

В-третьих, данному варианту рентного отношения присущ усложненный механизм изъятия ренты. Это связано с особенностями предшествующего развития экономики и политической системы страны. Не меньшее значение имеет расстановка политических сил в данный момент, содержание поставленных целей социально-экономического развития страны. Если основным каналом изъятия ренты является налоговая система, то неизбежно возрастает такая разновидность транзакционных издержек, как расходы на администрирование соответствующих налогов. В силу специфики данных платежей, связанной со сложностью определения налоговой базы, отклоняющееся поведение, уклонение от уплаты соответствующих налогов может достигнуть неприемлемого размера. А потому расходы на администрирование соответствующих налогов неизбежно растут. Отсюда действия по повышению эффективности института налогового изъятия ренты путем роста степени изъятия ренты приводят к увеличению транзакционных издержек и объективному снижению эффективности этого института.

## Эффективность и национальные особенности института нефтегазовой ренты

Анализ эффективности института нефтегазовой ренты должен учитывать его исторически сложившиеся особенности. К настоящему времени сложившиеся формы организации института нефтегазовой ренты обусловлены, во-первых, различными системами собственности на недра:

- *Американская версия* институтов нефтегазового комплекса основывается на доминировании частной собственности – в США частные производители контролируют 82 % предложения природного газа и 90 % сырья [17]. Поэтому государственная нефтегазовая рента здесь составляет около 47–58 % [11]. Рентные отношения оформлены в режиме патентной системы на право добычи углеводородов и геологоразведку. Потенциально нефтегазоносные надельные участки сдаются в аренду, выкупаются частными физическими и юридическими лицами. Сформирована система аренды как особый институт нефтегазового комплекса. Конечно, помимо лицензионных выплат производители должны платить в бюджеты различного уровня налоги, роялти и ренталис.
- *Норвежская версия* институтов нефтегазового комплекса основывается на преобладании государственной собственности – нефтегазовая рента государству здесь составляет примерно 82 % (а в таких странах, как ОАЭ – до 91 %). В соответствие с этим выстраивается соответствующая политико-экономическая система систем институтов нефтегазовой ренты.
- *Смешанная версия* наблюдается в Канаде, где наблюдается собственность на месторождения нефти и газа трех форм – частной, субъектов федерации и федеральной. Соответственно, в рамках реализации каждой из этих форм формируется своя система институтов нефтегазовой ренты в пределах определенных установленных нормативов [10].

Во-вторых, в силу различий исторически сложившихся систем собственности на недра неизбежно формируются особые национальные модели государственного регулирования энергетического и нефтегазового сектора. Конечно, на выбор модели регулирования кроме доминирующей формы собственности влияют и другие факторы – предшествующее историческое развитие, концепции социально-экономического развития и в особенности принципы энергетической и промышленной политики. В целом выявляются следующие модели воздействия государства на нефтегазовый сектор:

- Высокая степень централизации государственного управления и формирования политики регулирования нефтегазового сектора, в котором преобладают государственные корпорации (Ирландия, Испания, Италия, Франция).
- Сочетание государственного воздействия на нефтегазовый сектор с деятельностью частных компаний, предполагающее, что центральное правительство определяет лишь принципиальные параметры энергетической политики (Бельгия, Нидерланды, Швеция).
- Высокая степень децентрализации системы управления нефтегазовым сектором, в которой значительная роль принадлежит региональным и даже муниципальным органам власти на соответствующих территориях, собственно производство осуществляется частными компаниями (Австрия, Дания, Финляндия, Германия, Швейцария);
- Система независимых органов регулирования и контроля в нефтегазовом секторе (США, Великобритания) [16].

В связи с разнообразием институциональных механизмов нефтегазовой ренты даже в рамках одной национальной экономики столь же разнообразной должна быть и методика оценки эффективности ее института. Для института аренды в частном секторе в большей мере подходит модель, представленная формулой 7, а для систем с высокой степенью участия государства в методику необходимо дополнять политико-экономическими аспектами – учитывать снижающее эффективность рентоориентированное поведение.

Кроме того, для моделей института нефтегазовой ренты с доминирующей ролью государства повышение его эффективности почти полностью совпадает, во-первых, с совершенствованием системы налогообложения нефтегазового комплекса. А, во-вторых, – с последующим использованием изъятой нефтегазовой ренты.

## Направления повышения эффективности института нефтегазовой ренты

Поскольку в России, как и в ряде других стран, государство является непосредственным субъектом института нефтегазовой ренты, постольку его эффективность приобретает некоторые политико-экономические аспекты.

Первое направление повышения эффективности института своим содержанием имеет механизм изъятия *абсолютной ренты*, которое обеспечивается государству институтом лицензирования. Поскольку абсолютная нефтегазовая рента формируется в одинаковом размере на всех участках, постольку лицензионные платежи за разведку и добычу углеводородов должны быть одинаковыми для всех участников. Но таковыми по доходности должны быть и выставляемые на конкурс участки. Поэтому *эффективность данного института будет тем выше, чем более однородными по ожидаемой доходности будут все лоты*, которые должны быть составлены из различных по потенциалу добычи участков.

Практика Норвегии свидетельствует, что побочным эффектом этого требования будет исчезновение лоббирования интересов отдельных участников рынка, т. к. ожидаемая равная доходность не сулит никому преимуществ.

Конечно, помимо равной привлекательности нефтегазоносных участков эффективность института лицензирования обеспечивается многосторонним и многоэтапным административным контролем процедур получения лицензий, транспарентности, последующей строгой регламентацией процесса добычи, учетом экстерналий и т. д. Вместе с тем стабильность институциональной среды может быть достигнута только наличием гибкости, адаптивности механизмов института лицензирования меняющимся внешним условиям [5].

Система налогообложения нефтяных и газовых компаний является основным каналом извлечения нефтегазовой ренты и пополнения федерального бюджета. Поэтому вторым направлением повышения эффективности института нефтегазовой ренты является совершенствование налогообложения. В современной России, особенно после кризиса 2014 года – падения цен на углеводороды, это направление вновь стало особо актуальным.

Существующая в настоящее время система налогообложения нефтегазовых компаний подвергается критике, во-первых, за сугубо фискальный характер, избыточную налоговую нагрузку. Во-вторых, отмечается то, что она слабо стимулирует применение инновационных технологий и более полную выработку месторождений по сравнению с зарубежным опытом. В-третьих, подчеркивается ее ориентация на крупный бизнес и игнорирование возможностей небольших компаний. В-четвертых, подчеркивается, что НДС при всех поправках все-таки недостаточно дифференцирует объем изъятия в зависимости от условий добычи [6].

В этой связи обсуждается принципиальная реформа налогообложения нефтегазового сектора, предполагающая замену НДС налогом на дополнительный доход (НДД) и/или налогом на финансовый результат (НФР). Если исходить из природы данного налогообложения со стороны государства как владельца рентного фактора, то следует признать полную адекватность нацеленности НДД и НФР именно на прибыль (сверхприбыль).

Иными словами, поскольку не рента определяет цену ресурса, а, напротив, цена ресурса определяет размер ренты, постольку нефтегазовая рента, подлежащая изъятию собственником недр, и есть сверхприбыль (дополнительный доход). Поэтому и налог как инструмент изъятия ренты, своей базой должен иметь прибыль компании.

Вместе с тем введение НДД вызывает определенные возражения. Если оставить в стороне пока не очень известную методику начисления данного налога [13], то указывается на повышенную сложность его администрирования. Последняя связывается с низкой транспарентностью ВИНК. Опыт стран, применяющих аналог НДД, свидетельствует, что для более полного изъятия ренты приходится дополнять его рентакс и роялти [14]. Высказываются опасения того, что добывающие компании, уходя от НДС, будут завышать издержки для уменьшения размеров прибыли и сверхприбыли [3].

На первый взгляд представляется, что применение НДД снижает эффективность института нефтегазовой ренты в силу роста издержек администрирования. И на первом этапе это

даже неизбежно. Однако у НДД есть одно, но существенное преимущество – он естественным образом дифференцирует уровень изъятия ренты в зависимости от условий добычи, то есть в большей мере адекватен задаче извлечения дифференциальной ренты. А известно, что даже небольшое изменение НДС в этом направлении сразу сделало возможным функционирование небольших нефтяных компаний [19].

В заключение следует отметить, что введение НДД не решит окончательно проблему формирования эффективного института нефтегазовой ренты. Этого нет и в мировой практике. Но если будут проведены соответствующие мероприятия, то это будет крупный шаг в нужном направлении.

### Литература

1. Балацкий, Е. Нечеткие институты, культура населения и институциональная энтропия [Текст] / Е. Балацкий // Общество и экономика. – 2007. – № 5–6. – С. 37–53.
2. Баранов, А. Измерение институтов в российских регионах: методология, источники данных, анализ [Электронный ресурс] / А. Баранов, Е. Малков, Л. Полищук [и др.]. – Режим доступа: [https://www.hse.ru/data/2015/02/11/1092493668/Polischuk\\_text.pdf](https://www.hse.ru/data/2015/02/11/1092493668/Polischuk_text.pdf) (дата обращения 09.06.2016).
3. Бобылев, Ю. Налоговая политика по отношению к российскому нефтяному сектору [Текст] / Ю. Бобылев // Экономика переходного периода. Сборник избранных работ. – 2003–2009. – Москва : Дело АНХ, 2010. – 816 с. – С. 299–320.
4. Вольчик, В. В. Группы интересов и качество экономических институтов [Текст] / В. В. Вольчик, И. В. Бережной // Terra Economicus. – 2007. – № 2, Т. 5. – С. 57–66.
5. Воробьева, Т. А. Особенности использования системы лицензирования и квалификации участников отрасли как основы институционального регулирования нефтегазового комплекса в Норвегии [Текст] / Т. А. Воробьева // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – № 345. – С. 139–142.
6. Гринкевич, Л. С. Эффективная система налогообложения в недропользовании: критерии формирования и показатели оценки [Текст] / Л. С. Гринкевич, И. В. Шарф // Вестник Томского государственного университета. – 2009. – № 327. – С. 135–139.
7. Импортированные институты в странах с переходной экономикой: эффективность и издержки [Текст]. – Москва : Институт экономики переходного периода 2003. – 107 с.
8. Исламутдинов, В. Ф. Трансакционный подход к исследованию эффективности институтов стимулирования инновационной активности экономических агентов [Текст] / В. Ф. Исламутдинов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2013. – № 5. – С. 4–13.
9. Карташов, Г. Р. Экономический рост и качество институтов ресурсоориентированных стран. Препринт #BSP/2006/82 [Текст] / Г. Р. Карташов. – Москва : Российская Экономическая Школа, 2006. – 62 с.
10. Кородюк, И. С. Проблемы применения зарубежного опыта в государственном регулировании нефтегазового комплекса России [Текст] / И. С. Кородюк, С. Е. Трофимов // Известия Иркутской государственной экономической академии. – 2015. – № 1, Т. 25. – С. 103–109.
11. Павленко, В. И. Регулирование сферы недропользования в приарктических странах (США, Канаде, Норвегии) [Текст] / И. Павленко, Ю. Г. Селюков // Арктика: экология и экономика. – 2013. – № 3. – С. 50–57.
12. Панфилова, Е. А. Компаративная оценка качества российской институциональной среды [Текст] / Е. А. Панфилова // Молодой ученый. – 2013. – №4. – С. 271–275
13. Папченкова, М. Минфин предложит свою реформу налогообложения нефтяной отрасли [Электронный ресурс] / М. Папченкова, А. Фадеева, Г. Старинская. – Режим доступа: <https://www.vedomosti.ru/economics/articles/2015/08/03/603159-minfin-predlozhit-svoyu-reformu-nalogooblozheniya-neftyanoi-otrasli> (дата обращения 09.06.2016).
14. Понкратов, В. В. Оценка целесообразности применения налога на дополнительный доход от добычи углеводородного сырья в Российской Федерации [Текст] / В. В. Понкратов // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2013. – № 2. – С. 178–182.



15. Руденков, И. А. Экономическая эффективность институтов: оценка и факторы [Электронный ресурс] / И. А. Руденков // Материалы международной научно-практической конференции «Институционалистика: теория, методология, прикладные аспекты – 2009». – Брест, 2010. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/handle/123456789/9338> (дата обращения 09.06.2016).

16. Сбратова, Н. С. Опыт государственного регулирования нефтегазового комплекса Норвегии [Текст] / Сбратова Н. С., Шпаков В. А. // Транспортное дело России. – 2011. – № 10. – С. 161–163.

17. Симония, Н. А. «Революция сланцевого газа»: мифы и реалии [Текст] / Н. А. Симония // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 12. – С. 3–13.

18. Системы менеджмента качества [Текст] : основные положения и словарь. ISO 9000\_2000 / пер. В. А. Качалова. – Режим доступа: [http://osnova.ru/biblioteka/gosty-standarty-zakonodatelstvo-2/sistema-menedzhmenta-kachestva/iso/iso-9000\\_2000-osnovnye-polozheniya-i-slovar/](http://osnova.ru/biblioteka/gosty-standarty-zakonodatelstvo-2/sistema-menedzhmenta-kachestva/iso/iso-9000_2000-osnovnye-polozheniya-i-slovar/) (дата обращения 09.06.2016).

19. Фрай, М. Е. Оценка современного состояния нефтяной промышленности России [Текст] / М. Е. Фрай // Вестник Удмуртского университета. – 2015. – № 2–2, Т. 25. – С. 75–85.

20. Ширяев, И. М. Типологизация подходов к определению эффективности экономических институтов [Текст] / И. М. Ширяев // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2014. – № 2, Т. 6. – С. 91–109.