

# Оценка уровня концентрации на рынке услуг операторов железнодорожного подвижного состава



**Ф. И. Хусаинов,**  
канд. экон. наук,  
эксперт Института  
экономики и регулирова-  
ния инфраструктурных  
отраслей НИУ ВШЭ



**А. А. Алексанова,**  
экономист

Важнейшим элементом железнодорожных грузовых перевозок является рынок услуг операторов подвижного состава. В настоящее время он выглядит вполне сформированным, со сложившимися устойчивыми группами участников.

Помимо «чистых» операторов, предоставляющих вагоны под погрузку, существуют, как известно, также грузовладельцы и лизинговые компании, имеющие собственный подвижной состав, которые им не управляют, а сдают в аренду. Кроме того, на рынке действуют так называемые экзитивные операторы, которые специализируются на обслуживании

какого-то одного (или нескольких) грузоотправителей, находящихся в одном холдинге с такой операторской компанией.

По состоянию на конец 2021 года из общего парка вагонов российской принадлежности 1,2 млн единиц примерно 10 % находилось в оперировании у АО «Федеральная грузовая компания», еще некоторое количество — у других дочерних компаний ОАО «РЖД», а также у него самого (общий, или инвентарный, парк вагонов, используемый для перевозок между собственными предприятиями или своих нужд ОАО «РЖД»).

С точки зрения структуры собственности основная часть вагонов российской принадлежности (88 %, по данным официального отчета ф. 9д-4) находится в оперировании независимых компаний, не являющихся участниками холдинга «РЖД»<sup>1</sup>.

В табл. 1 и на рис. 1 приведен TOP-20 операторов от компании «INFO-Line Аналитика», ранжированных по показателю погрузки, а в табл. 2 и на рис. 2 — аналогичный перечень, ранжированный по показателю грузооборота (в порядке убывания по данным за 2021 г.)<sup>2</sup>.

*Статья написана на основе материалов выпускной квалификационной работы выпускницы бакалавриата РОАТ РУТ (МИИТ) Алексановой А. А., выполненной под научным руководством к.э.н. Хусаинова Ф. И. на кафедре «Экономика и финансы» РОАТ РУТ (МИИТ) в 2022 г.*

<sup>1</sup> Количество вагонов в собственности и в оперировании не одинаково. Например, доля ФГК как собственника составляет, по данным отчета ф. 9д-4, только 7 % от всего парка вагонов РФ, а доля ФГК как оператора — примерно 10 %.

<sup>2</sup> Авторы выражают благодарность компании «INFO-Line Аналитика» и лично генеральному директору Михаилу Бурмистрову за любезно предоставленные данные Обзора «INFOLine Rail Russia top» [1], использованные в табл. 1 и 2 и рис. 1 и 2 настоящей статьи.

**Таблица 1.**  
Объем перевозок грузов крупнейшими компаниями — операторами в 2018–2021 гг., млн т

Компания	Объем перевозок по годам, млн т			
	2018	2019	2020	2021
Первая грузовая компания, ПАО	173,1	164,4	169,6	160,7
Федеральная грузовая компания, АО	163,5	152,1	121,7	123,1
НефтеТрансСервис, АО	92,2	91,8	90,4	96,5
НТК, АО	70,7	78,2	84,1	92,5
Globaltrans Investment PLC (НПК)	88,5	91,6	88,9	85,8
Модум-Транс, ООО	23,9	46,6	69,2	82,8
Трансойл, ООО	74,1	68,3	68,7	75,6
РТК, ГК	58,9	56,1	59,2	59,3
ГК Новотранс, ООО	34,3	32,1	37,8	36,3
Уголь-Транс, АО	-	-	17,1	33,2
Атлант, ООО	24,5	21,2	29,6	31,9
Трансконтейнер, ПАО	15,7	16,5	23,9	26,7
Газпромтранс, ООО	25,6	25,3	25,3	26,1
RAILGO	11,4	16,6	15,6	22,6
Первый промышленный оператор, ООО	6,5	16,5	17,3	20,4
ЛУКОЙЛ-Транс, ООО	10,7	14,6	14,0	16,0
Мечел-транс, ООО	14,8	14,0	16,3	14,9
Евросиб СПб-ТС, ЗАО	11,8	10,8	10,4	10,6
ТТК, АО	9,8	11,1	10,6	10,1
НХТК, ООО	-	9,1	8,0	7,5

Источник: [1]

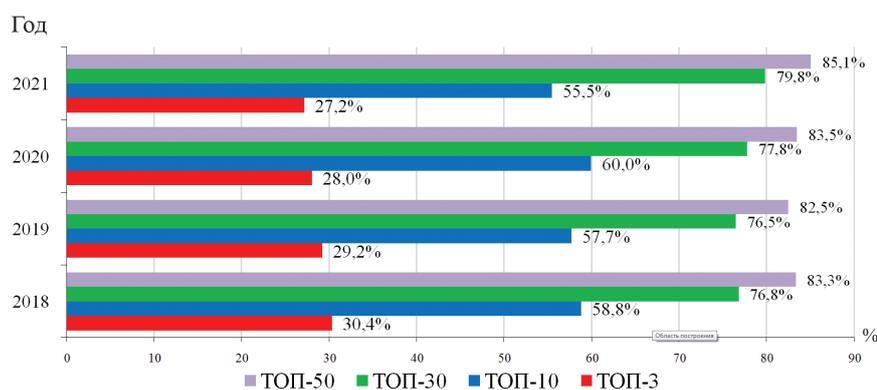


Рис. 1. Доля крупнейших операторов в объеме перевозок в 2018–2021 гг., %

Таблица 2. Грузооборот крупнейших компаний – операторов подвижного состава в 2018–2021 гг., млн т

Компания	Грузооборот по годам, млрд т-км			
	2018	2019	2020	2021
Первая грузовая компания, ПАО	289,2	272,2	289,4	280,2
Федеральная грузовая компания, АО	348,2	328,3	267,1	253,4
Модум-Транс, ООО	83,3	162,9	219,4	242,9
НТК, АО	156,4	173,8	192,7	186,3
НефтеТрансСервис, АО	180,0	186,9	169,6	172,8
Globaltrans Investment PLC (НПК)	146,2	147,1	150,3	141,1
Уголь-Транс, АО	-	-	66,4	126,3
Трансойл, ООО	119,3	108,2	115,7	120,0
РТК, ГК	96,1	90,7	99,4	103,5
Атлант, ООО	47,9	44,1	82,5	87,2
ГК Новотранс, ООО	145,1	129,1	100,9	84,9
Трансконтейнер, ПАО	59,0	61,1	71,0	80,2
Газпромтранс, ООО	50,8	50,8	50,3	52,1
Мечел-транс, ООО	33,7	32,4	32,7	29,5
RAILGO	13,8	22,5	19,4	27,1
Евросиб СПб-ТС, ЗАО	25,1	27,5	24,8	25,2
ТГК, АО	23,0	23,1	22,9	21,4
ЛУКОЙЛ-транс, ООО	14,4	20,2	19,7	20,3
Первый промышленный оператор, ООО	3,9	17,2	16,2	20,0
НХТК, ООО	-	19,7	16,1	14,3

Источник: [1]

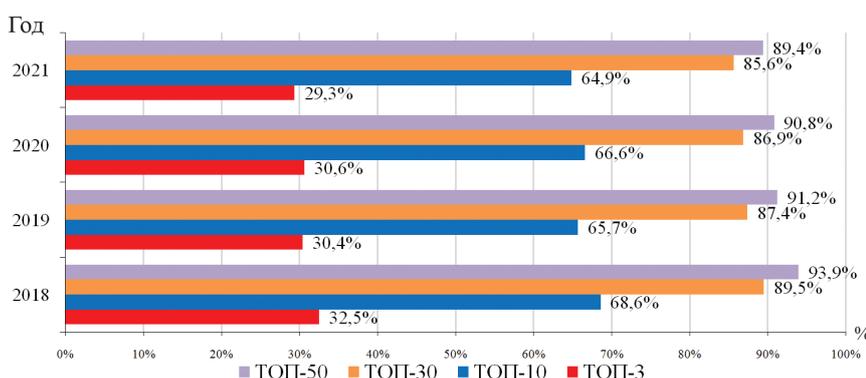


Рис. 2. Доля крупнейших операторов подвижного состава в грузообороте в 2018–2021 гг., %

На долю ТОП-3 операторов в 2021 году пришлось 27,2 % погрузки, что на 0,8 п. п. больше, чем в 2020 г. На ТОП-30–79,9 %, что на 2 п. п. больше.

По грузообороту на долю ТОП-3 операторов в 2021 году пришлось 29,3 %, что на 1,3 п. п. меньше, чем в 2020 году. На ТОП-30–85,6 %, что на 1,3 п. п. меньше. При этом доля TOP-10 тоже сократилась — на 1,7 п. п., до 64,9 %.

В табл. 3 представлены доли операторов грузовых вагонов в общем парке грузовых вагонов в Российской Федерации (по данным ОАО «РЖД»<sup>1</sup>) по состоянию на декабрь 2021 года.

На ТОП-4 крупнейших операторов приходится 29,5 % всего парка вагонов, на ТОП-10–54,5 %, на ТОП-20–69,4 % и на ТОП-30–76,2 %.

В табл. 3 использована группировка по холдингам (за исключением группы компаний РЖД), а не по отдельным операторам, поскольку с точки зрения возможностей координации на рынке холдинг может рассматриваться как одна компания. То есть в данном случае, например в Globaltrans, учтены вагоны Новой перевозочной компании, Балттранссервиса и др. В случае же, если в рамках холдинга есть только одна компания-оператор, будем учитывать только ее парк. Например, в UCL Holding учтены вагоны Первой грузовой компании.

### Теоретические представления об измерении конкуренции

Большинство концепций, с помощью которых мы анализируем рынки и уровень концентрации на них, разрабатывались в рамках дисциплины «Теория отраслевых рынков» (Industrial Organization<sup>2</sup>). Поэтому, прежде чем переходить непосредственно к оценке уровня концентрации (и конкуренции) на рынке услуг операторов железнодорожного подвижного состава, остановимся на некоторых теоретических положениях соответствующих теорий, из которых и вырос существующий инструментарий анализа рынков.

Основоположники теории отраслевых рынков Джо Бейн и Эдвард Мейсон

<sup>1</sup> Необходимо отметить, что данные о вагонных парках компаний немного различаются в разных источниках. Однако для настоящего исследования этими расхождениями можно пренебречь, так как они невелики и на итоговый параметр — сумму квадратов долей по всем компаниям — колебания по отдельным компаниям не сильно влияют.

<sup>2</sup> Существует несколько вариантов перевода названия дисциплины на русский язык. Помимо наиболее распространенного «теория отраслевых рынков» используют также такие варианты, как «теория организации отрасли», «теория организации промышленности», «экономика отраслевых рынков».

Таблица 3

Доли компаний-операторов подвижного состава в общем парке вагонов в декабре 2021 г.,%

Оператор или холдинг оператора	Доля	ТОП-4	ТОП-10	ТОП-20	ТОП-30
Федеральная грузовая компания	10,1	29,5	54,5	69,4	76,2
UCL Holding (Первая грузовая компания)	8,4				
Модум-Транс (бывшее УВЗ-Логистик)	5,7				
НефтеТрансСервис	5,3				
Globaltrans Investment PLC	5,0				
РусТрансКом	4,8				
ТрансОйл	4,7				
Атлант	3,8				
СУЭК	3,7				
Трансконтейнер, ПАО	2,9				
УТМК, ОАО	2,7				
Газпром (Газпромтранс)	2,3				
Новотранс	2,1				
RAILGO	2,0				
Объединенная вагонная компания	1,1				
Трубная Грузовая Компания	1,0				
Евросиб-СПб	1,0				
РУСАЛ	0,9				
НХТК	0,9				
Мечел-Транс	0,9				
Rail Garant	0,9				
ЛУКОЙЛ (Лукойл-Транс)	0,9				
Роснефть	0,8				
ФосАгро АГ	0,7				
Уралкалий	0,7				
FESCO (Группа «Сумма»)	0,6				
СГ-Транс Холдинг (Вектор Рейл)	0,6				
Транспортные Технологии	0,6				
ЕвроХим»	0,6				
Урал Логистика	0,6				

Источник: РЖД.

предложили парадигму, которую сегодня называют «структура — поведение — результативность», или Гарвардская парадигма. Согласно этой концепции, фундаментальные характеристики отрасли (к которым относятся технология, масштаб выпуска, наличие или отсутствие продуктовой дифференциации, местоположение продавцов и покупателей и т. д.) определяют структуру рынка. Парадигма оказывает воздействие на поведение продавцов и покупателей, наличие и степень их рыночной власти, которая выражается в способности фирм назначать цену выше предельных издержек производства. Поведение компаний, в свою очередь, определяет результативность рынка — величину прибыли продавцов, степень

удовлетворенности спроса продуктовым разнообразием и объемами продаж, степень динамизма рынка [2, 3].

Структура рынка детерминирует поведение фирмы. При этом сама она определяется через такие признаки, как степень концентрации продавцов и покупателей, уровень дифференциации товара, условия входа-выхода с рынка, степень влияния продавцов и покупателей на цену.

В 1960–1970-е годы Чикагская экономическая школа выступила против структуралистского подхода. Известные американские экономисты Джордж Стиглер и Гарольд Демсец критиковали теорию Бейна и Мейсона на основе ранее высказанных идей Э. Чемберлина [4] о том, что конкуренция — это, по сути,

динамический процесс, поэтому статический подход, который демонстрирует структуралистская концепция, не применим или как минимум часто не применим [3].

В этот период в качестве альтернативы появилась теория квазиконкурентных рынков (иногда используется термин «теория состязательной конкуренции») Баумоля, Панзара и Виллига. Она устанавливала связь рыночной структуры и конкуренции с потенциальными возможностями входа-выхода.

Если до этого традиционным было отождествление монопольной власти с высоким уровнем концентрации продавцов на рынке, то после 1970-х годов произошло осознание факта, что рыночная власть устроена сложнее. С одной стороны, монопольная власть может сочетаться с достаточно низкой концентрацией продавцов на рынке — например, когда формально большое число продавцов конечного товара оказывается в зависимости от нескольких крупных поставщиков. С другой стороны, наличие небольшого числа крупных продавцов на рынке — формально высокий уровень концентрации — не обязательно означает большую степень монопольной власти данных фирм (например, наличие недозагруженных резервов мощностей приводит к тому, что может наблюдаться очень сильная конкуренция при формально небольшом числе продавцов). В итоге в 1970-х годах экономисты поняли, что наличие барьеров входа и недозагруженных мощностей могут быть более важными факторами, определяющими степень конкуренции на рынке, чем другие.

Если крупная фирма попытается реализовать свои рыночные преимущества для влияния на рынок, увеличивая, например цену товара, то на рынке с низкими барьерами входа произойдет следующее: чрезмерно высокая цена создаст условия для получения повышенной прибыли и привлечет новые фирмы в отрасль. Они создадут конкурентное производство, предложение товара в отрасли возрастет, что приведет к падению цены, прибыли и объемов продаж старой фирмы.

Поэтому, чтобы не терять рынок, старая фирма вынуждена придерживаться такой цены, которая не способна привлечь в отрасль новых конкурентов, т. е. уровня конкурентной (или приближающейся к таковой) цены. Таким образом, для крупной фирмы, действующей в условиях квазиконкурентного рынка,

оказывается невозможным проводить эффективную монопольную политику.

Это очень важный момент: оказалось, чтобы цены были минимальными, совершенная конкуренция не обязательна. Достаточно таких квазиконкурентных рынков, чтобы ценообразование участников приближало цены к уровню, который сложился бы на рынке «настоящей» совершенной конкуренции.

Квазиконкурентный рынок обеспечивает эффективный выпуск в отрасли и отсутствие рыночной власти у какого-либо действующего на нем экономического агента. В такой ситуации прямолинейное применение «гарвардской парадигмы» выглядело уже как слишком сильное упрощение.

Итак, к концу 1970-х годов в экономической науке сложилось представление, что, несмотря на небольшое количество крупных фирм в отрасли, их взаимодействие характеризуется отсутствием сокращения выпуска и роста цены (монопольных эффектов). То есть данная структура отрасли сама по себе не свидетельствует о том, что она монополизирована, хотя формальные показатели могут дать довольно высокий уровень концентрации.

В этих условиях изменились акценты антимонопольной политики. Ее общей целью стало снижение и по возможности устранение входных барьеров, чтобы рынки приобретали квазиконкурентный характер. Идеал совершенной конкуренции как сверхзадача государства сменился попытками стимулировать работающую конкуренцию в отраслях.

Однако оказалось, что теории Чикагской школы, хотя и приводили к более глубокому пониманию функционирования рынка, имели один существенный недостаток. Дело в том, что для проведения антимонопольной политики нужны простые методы, с помощью которых можно давать оценку степени монополизации в относительно оперативном режиме, а сложные и тонкие теории оказались недостаточно операциональными.

Немного упрощая можно сказать, что в этих условиях возник компромисс между потребностью в глубоком понимании, что давала Чикагская школа, и простым измерением, что позволяли делать инструменты, которые «выросли» из парадигмы «структура — поведение — результативность».

Важнейшими инструментами, которые породила Гарвардская парадигма, стали показатели измерения уровня концентрации на рынке. А поскольку соглас-

**Таблица 4**  
Классификация рынков в зависимости от значений индекса концентрации и индекса Херфиндаля–Хиршмана

Показатель	Концентрация		
	низкая	средняя	высокая
Индекс концентрации CR-3	менее 45 %	45–70 %	более 70 %
Индекс Херфиндаля–Хиршмана (НИИ)	менее 1000	1000–2000	2000–10000

Источник: [3].

но этой концепции концентрация была принята в качестве параметра конкуренции, эти инструменты стали главными способами оценки уровня конкуренции.

В принципе для измерения уровня концентрации существует много разных показателей, но сегодня у исследователей и антимонопольных органов традиционно наиболее популярны два: индекс концентрации и индекс Херфиндаля–Хиршмана [5] (табл. 4). Например, антимонопольное ведомство США с 1980-х годов регулярно публикует значения этих показателей концентрации по различным отраслям для мониторинга уровня конкуренции в них. Вкратце напомним смысл этих показателей.

Индекс концентрации (сокращенно его обозначают CR — concentration ratio) представляет собой совокупную долю крупнейших игроков рынка, как правило, трех (CR-3) либо четырех (CR-4). Это наиболее простой индекс, и в прошлом именно его использовали чаще всего для оценки концентрации, но одним из его недостатков является то, что он практически не учитывает неравномерность долей между крупнейшими выбранными компаниями. Однако именно неравномерность распределения долей рынка (наряду с количеством участников) является одной из важнейших характеристик концентрации.

Еще один недостаток индекса концентрации — что среди экономистов нет согласия по поводу того, долю скольких компаний нужно учитывать. Одни считают, что трех, другие — четырех, а некоторые полагают, что шести или даже восьми.

Чтобы преодолеть эти недостатки, в 1945 году Альберт Хиршман предложил другой индекс, усовершенствованный в 1950 году Оррисом Херфиндалем. Он получил название индекс Херфиндаля–Хиршмана (НИИ). Он представляет собой сумму квадратов долей рынка всех продавцов, и при одном продавце (то есть в случае монополии) равен 10000 ( $100 \times 100 = 10000$ ), а в состоянии, более близком к совершенной конкуренции, стремится к нулю [2, 3, 5].

П. Самуэльсон и В. Нордхаус в 18-м издании своего знаменитого учебника отмечают: «Многие экономисты полагают, что традиционные коэффициенты концентрации не отражают адекватно рыночную силу. Альтернативным показателем, который точнее отражает роль доминирующих фирм, является индекс Херфиндаля–Хиршмана» [6].

С этой точкой зрения согласен и О. Шай, подчеркивающий, что именно детище Херфиндаля и Хиршмана считается наиболее предпочтительным индикатором концентрированности при регулировании рынков [7]. В соответствии со значениями, которые принимает НИИ, рынки принято классифицировать так: при значениях от 2000 до 10000 концентрация высокая, от 1000 до 2000 — средняя, меньше 1000 — низкая [2, 3, 5, 8]. Впрочем, существуют и работы, в которых предлагается градация по степени концентрации на основе НИИ, отличающаяся от общепринятой [9].

Особенности измерения уровня концентрации на рынке операторов подвижного состава связаны с тем, что в парке одного из них могут оказаться вагоны разных собственников, например, нескольких лизинговых компаний, и наоборот — парк лизинговой компании, как правило, не находится в аренде у одного оператора, а распределен среди множества компаний, арендующих эти вагоны и конкурирующих друг с другом.

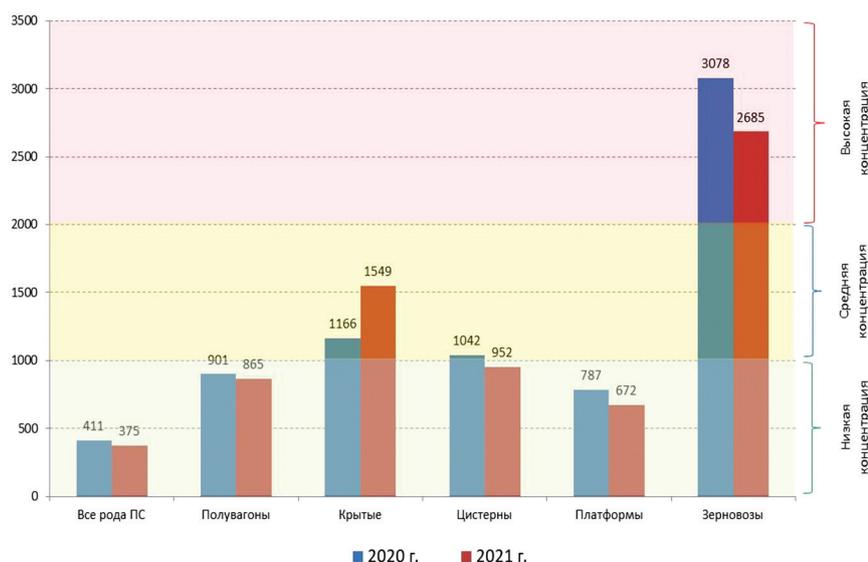
Таким образом, предметом анализа должен быть парк не только и не столько в собственности, но и находящийся в оперировании у разных компаний. То есть сумма тех вагонов, которыми они владеют, и тех, которые взяты в относительно долгосрочную аренду и лизинг у других собственников, в совокупности и представляет собой парк, которым компания управляет [10, 11].

Для характеристики уровня рыночной конкуренции между операторами необходимы данные о долях рынка. Эта доля может быть исчислена в пересчете как на объем перевозок (или даже на грузооборот, хотя с теоретической точки зрения

**Таблица 5**  
Индекс концентрации и Херфиндаля–Хиршмана для отдельных сегментов рынка услуг операторов подвижного состава в России

Рынок	CR3		CR4		ННИ	
	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.	2020 г.	2021 г.
Все рода ПС	27	24	32	30	411	375
Полувагоны	44	42	53	50	901	865
Крытые	48	57	53	62	1166	1549
Цистерны	49	47	55	55	1042	952
Платформы*	43	34	48	38	787	672
Зерновозы	68	64	73	69	3078	2685

\*Без учета фитинговых.



**Рис. 3.** Концентрация по индексу Херфиндаля–Хиршмана в отдельных сегментах рынка услуг операторов подвижного состава в России в 2020 и 2021 гг.

это предмет дискуссии), так и на количество вагонов. Поскольку основной услугой оператора является подача подвижного состава под погрузку, будем использовать доли операторов в общем количестве грузовых вагонов в РФ.

В принципе уровень концентрации на рынке операторов можно измерять по разным параметрам, таким как выручка (в рублях), объем перевозок (в тоннах), грузооборот (в тонно-километрах) или парк вагонов (измеряемый по количеству вагонов в собственности или в управлении). Но поскольку из перечисленных наиболее доступна информация о парке вагонов, в настоящей работе величина концентрации будет измерена именно по этому показателю.

Поскольку рынок предоставления подвижного состава состоит из различных сегментов, которые можно рассматривать как отдельные рынки, наряду с оценкой общего уровня концентрации (в целом, по всем родам подвижного состава) необходимо также оценить уровень кон-

центрации отдельно для самых крупных сегментов рынка (по родам подвижного состава — полувагонам, крытым, цистернам, платформам<sup>1</sup> и зерновозам).

### Оценка уровня концентрации по итогам 2020–2021 гг.

Для расчета индекса Херфиндаля–Хиршмана и индекса концентрации воспользуемся данными Главного вычислительного центра РЖД об общем парке грузовых вагонов, находящихся в управлении компаний-операторов. При расчетах применительно к 2020–2021 годам использовались данные вагонного парка на декабрь соответствующего года. Результаты для массива данных за 2020 и 2021 годы приведены в табл. 5.

Здесь необходимо сделать еще одну важную оговорку. При оценке уровня концентрации на отдельных рынках,

<sup>1</sup> Здесь речь идет об универсальных платформах. Перевозки на фитинговых платформах (то есть контейнерные) оставлены за скобками настоящей статьи.

границы которых определены через рода подвижного состава, мы несколько упрощаем картину. Мы исходим из допущения, согласно которому это полностью самостоятельные (изолированные) рынки. Но, строго говоря, это не всегда верно.

Так, предприятие, которое отгружает цемент навалом, предъявляет спрос на рынке цементовозов, но, инвестируя в установку по тарированию цемента в мешки, оно может отгружать цемент в крытых вагонах [10, 11]. Границы рынков для многих (хотя и не всех) грузов зачастую более проницаемы, чем это принято думать (о сложностях с определением границ рынков см. [12]), а следовательно, реальный уровень конкуренции может быть выше, чем та оценка, которую мы получаем на основании оценки концентрации с помощью индекса Херфиндаля–Хиршмана.

Отметим, что аналогичные измерители применяются и на европейских железных дорогах, только вместо группировки по операторам используется группировка по перевозчикам [13], поскольку на европейских железных дорогах принята модель конкуренции перевозчиков [14, 15].

Данные расчета индекса Херфиндаля–Хиршмана (из табл. 4) можно графически представить таким образом, чтобы визуализировать (см. рис. 3), сделать более наглядным уровень концентрации на рынках нескольких родов подвижного состава.

Близкие оценки уровня концентрации мы получаем также, анализируя индексы CR. Конечно, оценки по разным индексам могут немного не совпадать, например, рынок зерновозов по CR-3 мы должны классифицировать как среднего уровня концентрации, а по индексу Херфиндаля–Хиршмана — с высокой концентрацией. Но в целом по всем остальным родам оценки, полученные с помощью различных индексов, совпадают. Например, рынок полувагонов и платформ можно оценить как конкурентный (с низкой концентрацией) и по ННИ (не превышает 1000), и по CR-3 (менее 45 %).

Для оценки долгосрочной тенденции уровня концентрации на рынке операторов необходимо рассмотреть более продолжительный период. Совместив данные за 2011–2019 годы, полученные Ф. И. Хусаиновым<sup>2</sup>, и результаты совмест-

<sup>2</sup> См. Хусаинов Ф. И. Оценка уровня конкуренции на рынке услуг операторов железнодорожного подвижного состава // Доклад на 23-м заседании открытого межвузовского научно-практического семинара «Экономика железнодорожного транспорта» в НИУ Высшая школа экономики, 15.12.2020 г. URL: <https://ur.hse.ru/news/458411946.html>.

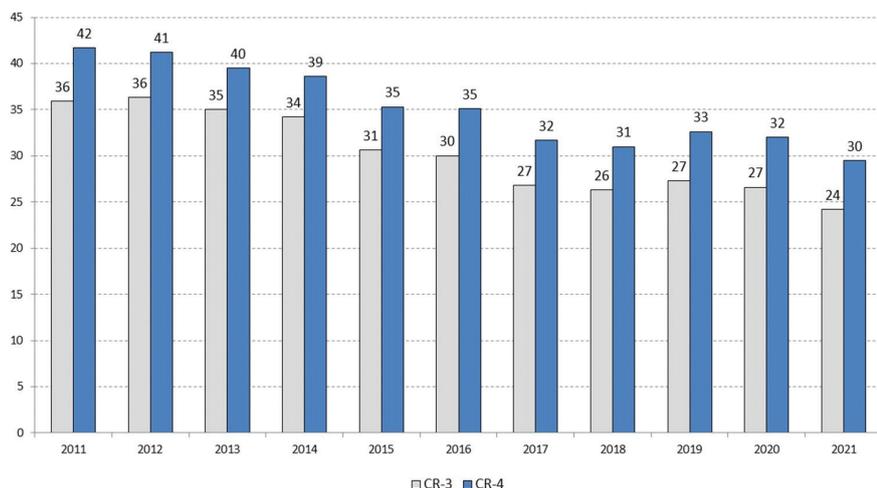


Рис. 4. Динамика индекса концентрации (CR) для рынка предоставления подвижного состава (по данным о парке вагонов в оперировании) в 2011–2021 гг.

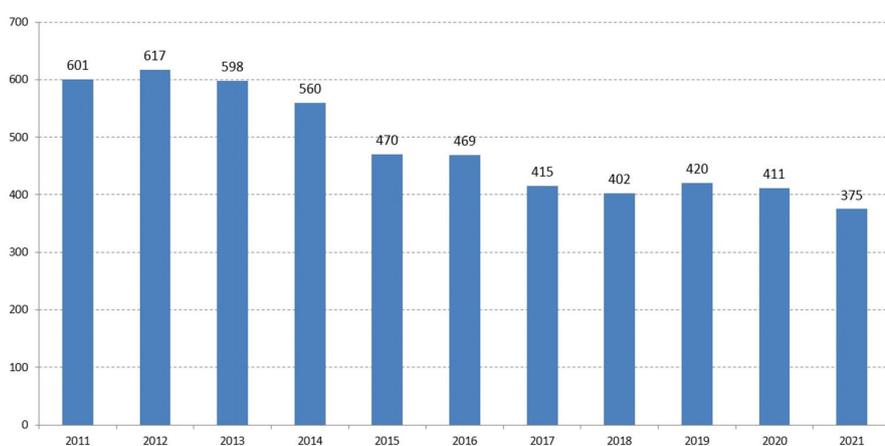


Рис. 5. Динамика Индекса Херфиндала–Хиршмана (HNI) для рынка предоставления подвижного состава (по данным о парке вагонов в оперировании) в 2011–2021 гг.

ных расчетов авторов за 2020–2021 годы, получим результаты, представленные на рис. 4 и 5.

Таким образом, если рассматривать многолетнюю динамику этих показателей, можно увидеть, что уровень концентрации в долгосрочной перспективе снижается, а уровень конкуренции постоянно повышается.

По итогам расчетов индексов концентрации можно сделать выводы:

- в 2021 году рынок услуг операторов подвижного состава характеризовался низким уровнем концентрации, в данном случае это означает, что его можно признать конкурентным;
- в целом уровень конкурентности (если рассматривать его как величину, обратную уровню концентрации) рынка операторов имеет тенденцию к повышению (а уровень концентрации, соответственно, — к понижению) с 2011 по 2021 год.

Кроме того, из данных об уровне концентрации следует дополнительный

вывод: если рынок операторских услуг вполне конкурентен, то предложения о государственном регулировании ценообразования на нем лишены оснований, о чем, в частности, говорит и экс-заместитель руководителя ФАС России А. Н. Голомолзин в [16].

В свете изложенного отметим, что инструменты для оценки концентрации рынка, описанные выше, и расчеты, сделанные в настоящей статье, позволяют регулярно наблюдать за динамикой уровня концентрации на рынке услуг операторов подвижного состава и делать выводы о состоянии на нем конкуренции.

Также необходимо иметь в виду ограничения, с которыми мы сталкиваемся при интерпретации результатов расчета тех или иных индексов при оценке конкуренции. Но даже с учетом этих ограничений индекс Херфиндала–Хиршмана пока остается наиболее надежным измерителем уровня концентрации на рынке, принятым в экономической науке и в практике антимонопольных ведомств. ■

### Литература

1. INFOLine Rail Russia top: Обзор операторов железнодорожного подвижного состава за 4 квартал 2021 г./INFOLine-Аналитика, 2022. 30 с.
2. Авдашева С. Б., Розанова Н. М. Теория организации отраслевых рынков. М.: Магистр, 1998. 320 с.
3. Розанова Н. М. Теория отраслевых рынков. 2-е изд. М.: Юрайт, 2014. 795 с.
4. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции / пер. с англ.; под ред. Ю. Я. Ольевича. М.: Экономика, 1996. 351 с.
5. Князева И. В. Антимонопольная политика в России. 5-е изд., перераб. М.: Омега-Л, 2011. 493 с.
6. Самуэльсон П. Самуэльсон П. Э., Нордхаус В. Д. Экономика / пер. с англ. 18-е изд. М.: Вильямс, 2017. 1360 с.
7. Шай О. Организация отраслевых рынков. Теория и ее применение / пер. с англ. М.: Изд-во ВШЭ, 2014. 503 с.
8. Джуха В. М., Курицын А. В., Штапова И. С. Экономика отраслевых рынков. М.: Кнорус, 2014. 288 с.
9. Рой Л. В., Третьяк В. П. Анализ отраслевых рынков. М.: Проспект, 2016. 448 с.
10. Хусаинов Ф. И. Оценка уровня конкуренции на рынке услуг операторов железнодорожного подвижного состава в 2019 году // Экономика железных дорог. 2019. № 9. С. 56–67.
11. Хусаинов Ф. И. Можно ли измерить конкуренцию? // РЖД-Партнер. 2019. № 18. С. 46–49.
12. Хусаинов Ф. И. Экономическая статистика железнодорожного транспорта. Очерки. М.: Наука, 2016. 100 с. URL: <https://publications.hse.ru/books/250435989>.
13. Хусаинов Ф. И. Экономические предпосылки и результаты приватизации и либерализации на зарубежных железных дорогах // Бюл. трансп. информации. 2006. № 2. С. 18–28.
14. Голомолзин А. Н., Горлинский А. И., Давыдов Г. Е., Реутов Е. В. Положение железнодорожного транспорта в социально-экономической системе и перспективы реформирования рынков железнодорожных перевозок в странах ЕС и в некоторых странах ОЭСР и СНГ // Бюл. трансп. информации. 2014. № 9. С. 11–18.
15. Хусаинов Ф. И. К вопросу о возможности функционирования частных железнодорожных перевозчиков // Бюл. трансп. информации. 2017. № 11. С. 9–17. URL: <https://publications.hse.ru/pubs/share/direct/248144673.pdf>.
16. Голомолзин А. Н. О конкуренции и регулировании: теория, история, практика, перспективы. М.: РФ-Пресс, 2021. 176 с.