



КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНЦИИ НА ПРОДУКТОВЫХ СЕГМЕНТАХ РЫНКА БРОКЕРСКИХ УСЛУГ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Н.А. Звягинцева, К.С. Кочишвили

Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация

Информация о статье

Дата поступления

27 марта 2023 г.

Дата принятия к печати

26 июня 2023 г.

Дата онлайн-размещения

30 июня 2023 г.

Ключевые слова

Рынок ценных бумаг; брокеры;
рынок брокерских услуг;
конкуренция; конкурентные
преимущества; инвестиционный
продукт; инвестор

Аннотация

Развитие конкуренции между профессиональными участниками рынка ценных бумаг, осуществляющими брокерскую деятельность, неотъемлемо связано с ростом конкурентоспособности брокерских организаций в рамках повышения качества предоставляемых ими услуг и продуктов. В связи с этим совершенствование конкурентоспособности брокерских организаций является неременным условием развития конкуренции на брокерском рынке, а значит и повышения инвестиционной привлекательности рынка ценных бумаг РФ. В статье исследована деятельность брокерских организаций российского рынка ценных бумаг и определена динамика ключевых показателей, характеризующих брокерскую деятельность (количество и структуру активных клиентов и объема, а также структуру клиентских операций). Проведен сравнительный анализ деятельности ведущих брокеров по продуктовому сегменту, тарифным планам и по совмещаемым видам деятельности, в результате чего определены ключевые тенденции в развитии брокерской деятельности. На основе выявленных тенденций проведена оценка конкурентных преимуществ ведущих брокеров и определены компании-лидеры и входящие в их конкурентное окружение компании, которым необходимо повышать свою конкурентоспособность.

Original article

KEY DEVELOPMENT TRENDS COMPETITION IN THE PRODUCT SEGMENTS OF THE BROKERAGE SERVICES MARKET OF THE RUSSIAN FEDERATION

Natalya A. Zvyagintseva, Kristina S. Kochishvili

Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation

Article info

Received

March 27, 2023

Accepted

June 26, 2023

Available online

June 30, 2023

Keywords

Securities market; brokers;
brokerage services market;
competition; competitive
advantages; investment product;
investor

Abstract

The development of competition between professional participants in the securities market engaged in brokerage activities is inseparably linked with the growth of the competitiveness of brokerage organizations in the framework of improving the quality of the services and products they provide. In this regard, improving the competitiveness of brokerage organizations is an indispensable condition for developing competition in the brokerage market, and hence increasing the investment attractiveness of the securities market of the Russian Federation. The article examines the activities of brokerage organizations in the Russian securities market and determines the dynamics of key indicators characterizing brokerage activities (the number and structure of active clients and the volume and structure of client transactions). A comparative analysis of the activities of leading brokers by product segment, tariff plans and combined types of activities

was carried out, as a result of which key trends in the development of brokerage activities were identified. Based on the identified trends, an assessment of the competitive advantages of leading brokers was carried out and companies-leaders and companies included in the competitive environment of leaders that need to increase their competitiveness were identified.

На современном этапе развития экономических систем рынка ценных бумаг как их неотъемлемая составляющая выполняют функцию перераспределительного механизма, вовлекающего в финансовый оборот средства юридических и физических лиц для целей трансформации их в инвестиционные потоки¹. Доступ корпоративных и частных инвесторов на рынок ценных бумаг осуществляется через посредничество его профессиональных участников.

Значимость институтов фондового посредничества в обеспечении связи между эмитентами и инвесторами в РФ существенно максимизировалась на фоне увеличения количества инвесторов на фондовом рынке и развития новых инвестиционных инструментов. К подобным институтам в первую очередь относятся брокерские организации, которые посредством предоставления брокерских услуг² играют важную роль в трансформации сбережений в инвестиционные ресурсы в масштабах экономической системы. Следует подчеркнуть, что потребность в инвестиционных ресурсах для структурной перестройки экономики РФ, достижения стабилизации ее гомеостаза и недопущения значительного снижения ВВП в условиях проведения СВО существенно возросла.

Рост значимости деятельности брокеров на российском рынке ценных бумаг обуслав-

ливает необходимость исследовать прикладные аспекты состояния конкуренции на рынке брокерских услуг, что позволит определить направления совершенствования конкурентных отношений брокерских организаций для целей повышения качества предоставляемых ими инвестиционных продуктов, услуг, инфраструктурных решений и потенциального роста инвестиционной привлекательности российского фондового рынка.

С целью формулирования ключевых тенденций развития конкуренции на рынке брокерских услуг необходимо провести анализ конкуренции на продуктовых сегментах рынка брокерских услуг.

Исследовав динамику количества активных клиентов³ в разрезе ведущих брокерских организаций фондового рынка с 2019 по 2021 г.⁴, отмечаем, что общее количество активных клиентов ведущих операторов фондового рынка имеет положительную динамику. Распределение долей «топ-8» компаний в общем количестве активных клиентов, зарегистрированных на Мосбирже в 2021 г. приведена на рис. 1.

Компании, не входящие в первую восьмерку лидеров по количеству активных клиентов, число которых колебалось от 15 до 19, имели настолько низкий удельный вес в общей структуре клиентов, что нами было принято решение отнести их к условной категории компаний, входящих в конкурентное окружение лидеров. Данные о динамике количества и структуры активных клиентов в обобщенном варианте сведены в табл. 1, на основании данных которой можно сделать вывод о высокой концентрации рынка брокерских услуг. Основная масса активных

¹ В ряде исследований выделяют следующие каналы воздействия рынка ценных бумаг на экономическую систему: фондовый рынок через свою инфраструктуру, в состав которой входят профучастники рынка ценных бумаг, обеспечивает поставщикам денежных средств (домохозяйствам, юридическим лицам, государству, нерезидентам) возможность инвестирования в экономику [1, с. 79]; рынок ценных бумаг является механизмом финансирования реального сектора производства; благодаря эмиссии ценных бумаг на первичном рынке происходит увеличение капитализации компании [2]; процесс купли-продажи ценных бумаг на вторичном рынке создает механизм перелива капитала в наиболее эффективные отрасли экономики, а также способствует трансформации сбережений в инвестиции. Несмотря на то что Россия характеризуется невысокой долей частных инвесторов в капиталах компаний, вовлеченность населения в российский фондовый рынок сейчас активно растет под воздействием реализуемых мер Банка России и профучастников рынка ценных бумаг [3].

² Существуют разные подходы к определению сущности брокерской деятельности и выделению критериев классификации брокерских услуг, в том числе по функциональному признаку, типу клиентов, виду рынка ценных бумаг, этапу брокерской сделки и пр. (в частности [4, с. 418; 5, с. 25]).

³ Клиенты, совершившие хотя бы одну сделку в системе торгов организованного рынка ценных бумаг в течение месяца.

⁴ Исследование проводилось на основе данных: Ведущие операторы: число активных клиентов (топ-25) за 2019 г. // Московская Биржа : офиц. сайт. М., 2022. URL: <https://www.moex.com/ru/markets/money/members-rating.aspx?rid=110&month=1&year=2020> ; Ведущие операторы: число активных клиентов (топ-25) за 2020 г. // Там же. URL: <https://www.moex.com/ru/markets/money/members-rating.aspx?rid=110&month=1&year=2021> ; Ведущие операторы: число активных клиентов (топ-25) за 2021 г. // Там же. URL: <https://www.moex.com/ru/markets/money/members-rating.aspx?rid=110&month=1&year=2022>.

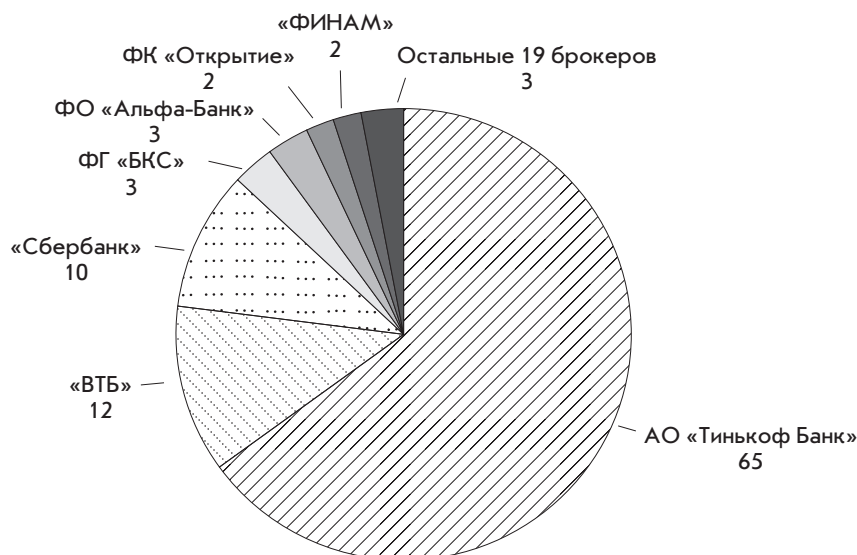


Рис. 1. Распределение долей «топ-8» брокерских организаций по количеству активных клиентов*

* Составлен авторами по данным Московской биржи о ведущих операторах фондового рынка по стоимостному объему сделок, заключенных в интересах клиентов за месяц за 2019–2021 гг.: URL: <https://www.moex.com/ru/markets/money/members-rating.aspx?rid=110&month=1&year=2020>.

клиентов — потребителей брокерских услуг сосредоточена у 8 из 29 ведущих операторов фондового рынка (более 90 %). Доля топ-8 лидеров за рассматриваемый период увеличилась с 94 до 97 %, что подтверждает дальнейшую концентрацию рынка брокерских услуг. Рост количества активных клиентов брокеров, входящих в конкурентное окружение лидеров, замедляется, а у некоторых компаний, наоборот, число активных клиентов сокращается (ФК «УРАЛСИБ», «КИТ Финанс», АО «ИК «Ай Ти Инвест»).

Далее считаем необходимым определить, являются ли ведущие операторы фондового рынка по количеству активных клиентов лидерами по объему клиентских операций и существует ли взаимосвязь между этими показателями.

Общий показатель объема совершенных клиентских сделок на фондовом рынке за

2019–2021 гг. увеличился⁵. На рис. 2 представлено распределение долей топ-8 компаний в общем объеме совершенных клиентских операций на Московской бирже в 2021 г.

Сводные данные о динамике объема и структуры клиентских операций ведущих операторов фондового рынка представлены в табл. 2. Исходя из ее данных можно сделать вывод о более низкой концентрации в разрезе объемов совершенных клиентских сделок, чем в разрезе количества активных клиентов. Основной объем совершенных сделок на Мосбирже (более 65 %) сосредоточена у 8 из 25 ведущих операторов фондового рынка. Соотношение показателей доли

⁵ Исследование проводилось на основе данных: Ведущие операторы: число активных клиентов (топ-25) за 2019 г. ; Ведущие операторы: число активных клиентов (топ-25) за 2020 г. ; Ведущие операторы: число активных клиентов (топ-25) за 2021 г.

Таблица 1

**Динамика структуры активных клиентов ведущих брокерских организаций
российского рынка ценных бумаг, млн р.***

Сегмент компаний	2019	Удельный вес, %	2020	Удельный вес, %	2021	Удельный вес, %
Топ-8 лидеров	418 825	94,10	1 557 677	97,44	3 048 052	96,94
Компании, входящие в конкурентное окружение лидеров	26 301	5,90	40 914	2,56	96 412	3,06
Итого	445 126	100	1 598 591	100	3 144 464	100

* Составлена авторами по данным Московской биржи о ведущих операторах фондового рынка по стоимостному объему сделок, заключенных в интересах клиентов за месяц за 2019–2021 гг.: URL: <https://www.moex.com/ru/markets/money/members-rating.aspx?rid=110&month=1&year=2020>.

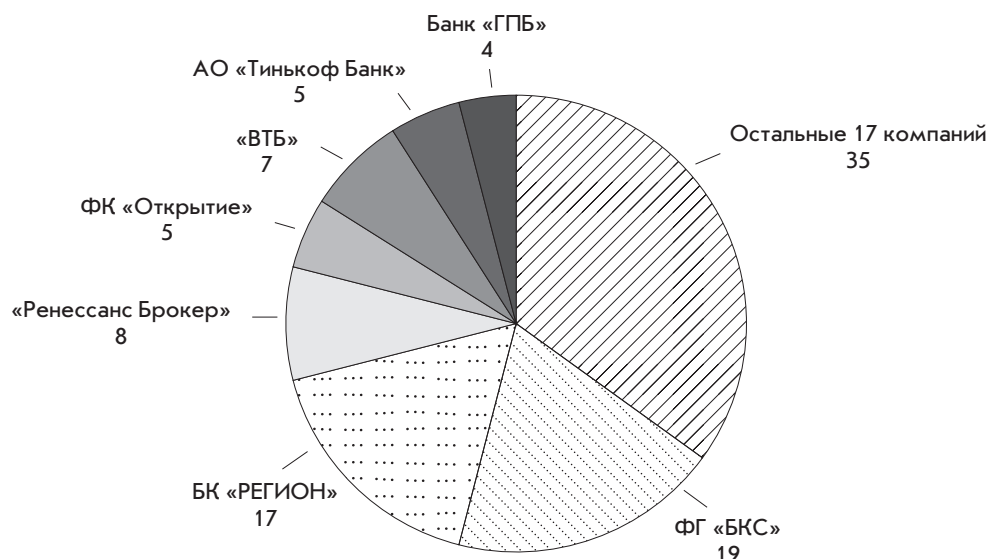


Рис. 2. Распределение долей ведущих участников фондового рынка по объему совершенных клиентских операций на Московской бирже*

* Составлен авторами по данным Московской биржи о ведущих операторах фондового рынка по стоимостному объему сделок, заключенных в интересах клиентов за месяц за 2019–2021 гг.: URL: <https://www.moex.com/ru/markets/money/members-rating.aspx?rid=110&month=1&year=2020>.

Таблица 2

Динамика объема и структуры клиентских операций ведущих брокерских организаций российского рынка ценных бумаг, млн р.*

Сегмент компаний	2019	Удельный вес, %	2020	Удельный вес, %	2021	Удельный вес, %
Топ-8 лидеров	10 920 870,4	66,83	10 383 348,4	66,95	15 871 537,0	66,90
Компании, входящие в конкурентное окружение лидеров	5 421 385,5	33,17	5 126 391,5	33,05	7 851 589,0	33,10
Итого	16 342 255,9	100	15 509 739,9	100	23 723 126,0	100

* Составлена авторами по данным Московской биржи о ведущих операторах фондового рынка по стоимостному объему сделок, заключенных в интересах клиентов за месяц за 2019–2021 гг.: URL: <https://www.moex.com/ru/markets/money/members-rating.aspx?rid=110&month=1&year=2020>.

топ-8 лидеров и входящих в их конкурентное окружение компаний в 2019–2021 гг. практически не изменялось и оставалось на уровне 66 и 33 % соответственно.

Таким образом, компании, занимающие статус лидера по количеству активных клиентов, не всегда лидеры по объему клиентских сделок. Так, БК «РЕГИОН» — лидер по объему совершенных сделок, при этом входит в конкурентное окружение лидеров по показателю количества активных клиентов. АО «Альфа-Банк» — лидер по количеству активных клиентов, но оно не включается в топ-8 лидеров по торговым оборотам. Следовательно, не существует прямой зависимости между количеством активных клиентов и объемами совершаемых торгов. Это связано с различиями в категориях клиентов у брокеров-банков и брокеров — некредитных финансовых орга-

низаций (далее — брокеры-НФО): в общем плане банки ориентированы на массового розничного инвестора с небольшими суммами инвестирования на фондовом рынке, а брокеры-НФО — на институциональных инвесторов, совершающих большие объемы сделок, число которых существенно ниже.

Составим выборку компаний, входящих в топ-8 лидеров, используя метод сравнения брокеров по количеству активных клиентов и по объему клиентских операций: ими стали ПАО «Сбербанк России», АО «Тинькофф Банк», ПАО «Банк ВТБ», АО «Альфа-Банк», АО «Газпромбанк», АО «Открытие Брокер», АО «Инвестиционная компания ФИНАМ», ООО «Компания БКС», ООО «АТОН», ООО «Брокерская компания «РЕГИОН».

Для сравнительного исследования брокеров по продуктовому сегменту необходимо

Таблица 3

Перечень основных продуктов и услуг, предлагаемых российскими брокерами*

Название продукта/услуги	Описание продукта/услуги
Мобильное приложение	Доступ к личному кабинету инвестора и торговым площадкам с помощью специального программного обеспечения на мобильном устройстве с использованием сети Интернет
Голосовой трейдинг	Способ совершения торговых операций при помощи мобильной связи (подача поручений по телефону) через сотрудников брокера
Открытие и ведение индивидуального инвестиционного счета (ИИС)	Услуга по открытию и ведению брокерского счета особого типа, владелец которого получает право на налоговый вычет в одной из двух форм: вычет, позволяющий вернуть 13 % из НДФЛ (максимум 52 000 р. в год), и вычет, который позволяет освободить весь доход, полученный от сделок на ИИС, от уплаты НДФЛ по истечению трех лет с момента открытия счета)
Доступ к иностранным торговым площадкам	Услуга по предоставлению брокером своим клиентам доступа на международные рынки ценных бумаг
Открытие единого брокерского счета	Услуга, позволяющая клиентам брокера одновременно торговать ценными бумагами на разных торговых площадках с одного счета (как на российских, так и на международных фондовом, валютном и срочном рынках)
Робоедвайзинг	Автоматизированная инвестиционная рекомендация по созданию и ведению инвестиционного портфеля с приемлемым для инвестора уровнем риска, установленным сроком инвестирования и желаемой доходностью инвестиционных инструментов
Структурные продукты	Сложный финансовый инструмент, позволяющий инвестировать в такие базовые активы, как ценные бумаги, процентные ставки, иностранная валюта, индексы и пр., и формируемые под индивидуальные потребности клиентов (есть возможность подобрать соотношение риска и доходности, стратегию инвестирования, инвестирование в определенные сегменты экономики). Простой структурный продукт состоит из двух частей: рискованной и защитной. Рискованная часть — это потенциальная доходность, инвестиционная идея, на которую выделяют 5–10 % структурного финансового продукта. Защитная часть нужна для компенсации убытка в случае, если идея не реализуется должным образом
Клиентская поддержка	Помощь менеджеров компании (работников службы поддержки или специалистов офиса) в форме консультирования по инвестиционным продуктам, а также по вопросам технического обслуживания
Финансовый консультант	Высококвалифицированный специалист, имеющий опыт работы на финансовых рынках, предоставляющий консультации клиентам по формированию инвестиционной стратегии и инвестиционного портфеля с опорой на финансовые цели и риск-профиль клиента
Персональный брокер	Сопровождение инвестиционного портфеля клиента с крупным капиталом высококлассным специалистом фондового рынка. В отличие от финансового консультанта персональный брокер дает рекомендации по рынку акций и облигаций. Существуют два типа вознаграждения брокера за услуги: комиссия за сопровождение и комиссия за успех в виде определенного процента от полученной прибыли
Торговая платформа	Возможность подключения специального программного обеспечения, разрабатываемого брокером и предназначенного для трейдинга с помощью компьютера, смартфона, планшета и других портативных устройств с использованием сети Интернет
Демо-счет	Открытие учебного счета для начинающих инвесторов с целью их обучения и практики
Премиальное обслуживание	Предоставление сервиса для клиентов премиального сегмента с уникальными преимуществами, такими как персональные инвестиционные решения, доступ к закрытым премиальным стратегиям, отдельная круглосуточная линия технической поддержки, налоговое консультирование, индивидуальное сопровождение
Обучение	Проведение обучающих курсов по инвестированию на финансовых рынках как для начинающих, так и опытных инвесторов
Информационно-аналитические материалы	Предоставление клиентам доступа к аналитическим обзорам по рынкам и отраслям, составление прогнозов и целевых ориентиров по инструментам от команды аналитиков
Маржинальная торговля	Режим торговли, при котором брокер предоставляет клиенту в заем денежные средства и/или ценные бумаги, т.е. дает возможность клиенту совершать сделки с неполным обеспечением (сделки с превышением лимита имеющихся средств)
Маржинальный вывод	Возможность вывести денежные средства под обеспечение ликвидных ценных бумаг и валюты с брокерского счета, не продавая активы

Название продукта/услуги	Описание продукта/услуги
Налоговый консультант	Предоставление помощи клиентам по расчету и уплате налогов с доходов от операций с ценными бумагами, а также возврату уплаченных ими налогов. Налоговый консультант помогает подготовить необходимые документы, составить налоговую декларацию, передать документы в налоговые органы
Автоследование	Услуга, позволяющая всем желающим подключиться к стратегии более опытного инвестора и автоматически в режиме реального времени повторять все его сделки на своем счете
Социальная сеть для трейдеров (social trading)	Платформа, на которой частные инвесторы могут общаться друг с другом, обмениваться опытом торговли на бирже, обсуждать инвестиционные инструменты и стратегии, а также копировать сделки более успешных инвесторов

* Составлена авторами по данным Московской биржи о ведущих операторах фондового рынка по стоимостному объему сделок, заключенных в интересах клиентов за месяц за 2019–2021 гг.: URL: <https://www.moex.com/ru/markets/money/members-rating.aspx?rid=110&month=1&year=2020>.

определить ассортимент их продуктов и услуг (табл. 3).

Наиболее широкую линейку продуктов и услуг предлагают: «Компания БКС» (19 наименований из 20, представленных в табл. 3), «ФИНАМ» (19), «Открытие Брокер» (17), «Тинькофф Банк» (17), «АТОН» (16). Другие брокеры, являющиеся кредитными организациями («Сбербанк», «Банк ВТБ», «Альфа-Банк», «Газпромбанк»), предлагают примерно одинаковое количество продуктов и услуг (12–13 услуг). Таким образом, наиболее широкий ассортимент продуктов и услуг в сфере брокерского обслуживания предоставляют брокеры, которые являются профучастниками-НФО, и единственный банк, который составляет им конкуренцию по количеству продуктов и услуг, — это «Тинькофф Банк».

Наименьший ассортимент продуктов и услуг предоставляет БК «РЕГИОН» — лидер по объему торгов, проводимых на Мосбирже. Можно констатировать, что между количеством продуктов и услуг и объемами совершаемых сделок нет корреляции: при большом объеме клиентских операций количество брокерских продуктов и услуг может быть небольшим, или наоборот.

Наиболее распространенными среди предлагаемых брокерских продуктов и услуг являются мобильное приложение, голосовой трейдинг, открытие и ведение ИИС, клиентская поддержка, финансовый консультант, маржинальная торговля. Данные виды продуктов и услуг предоставляют все десять брокеров из выборки. Услуги, которые меньше всего предлагаются брокерами, — налоговый консультант, автоследование, социальная сеть для трейдеров.

Доступ к иностранным торговым площадкам в связи с ограничениями на сделки с иностранными контрагентами из недруже-

ственных стран в 2022 г. не предоставляет ни один из представленных брокеров. До ограничений такую услугу предоставляли семь компаний из десяти. Доступ к наибольшему количеству иностранных рынков до введения ограничений в 2022 г. предоставлял «Открытие Брокер» (семь рынков), чуть меньше — «Банк ВТБ» и БК «РЕГИОН» (пять рынков). Третье место по данному принципу занимают такие брокеры, как «Компания БКС» и «АТОН», «Газпромбанк», «ФИНАМ», предоставляющие доступ к американским и европейским биржам.

Помимо широкого ассортимента продуктов и услуг, брокеру необходимо иметь конкурентноспособные тарифные планы, разработанные под разные типы клиентов и виды совершаемых клиентских операций. Поэтому немаловажную роль при выборе брокерской компании инвестором играет размер комиссионного вознаграждения. Тарифные планы у разных брокеров дифференцированы и устанавливаются в зависимости от многих факторов (например, в зависимости от ориентации на определенный сегмент клиентов и т.д.).

В табл. 4 представлены ставки комиссионного вознаграждения при минимальной величине оборота денежных средств по счету клиента⁶ по условиям тарифов для двух категорий клиентов — инвесторов⁷ и трейдеров⁸.

⁶ Минимальная величина оборота — объем сделок, не превышающий 1 млн р. в день.

⁷ В целях настоящего исследования инвесторами будем называть тех клиентов брокера, которые совершают среднесрочные и долгосрочные сделки на рынке ценных бумаг, ориентируясь на получение дивидендов и купонов, а также рост курсовой разницы в течение длинного промежутка времени.

⁸ Трейдеры — клиенты брокера, которые ориентируются на получение прибыли за счет колебаний цен активов в течение короткого промежутка времени.

Таблица 4

Размер комиссионного вознаграждения при минимальной величине оборота денежных средств по счету клиента в разрезе тарифов*

Название компании	Ставка комиссионного вознаграждения при минимальной величине оборота, %	
	Для инвесторов	Для трейдеров
«Компания БКС»	0	0,01 (299 р. в мес.)
«ФИНАМ»	«FreeTrade для новых» — 0; «Инвестор» — 0,035 (200 р. в мес.); «Стратег» — 0,05 (мин. 50 р. за поручение)	«Единый Дневной» — 0,0354 (минимум 41,3 р. за поручение и 177 р. в мес. обслуживание)
«Открытие Брокер»	«Все включено» — 0,08 «Инвестиционный» — 0,05	«Спекулятивный» — 0,005 (250 р. в мес.)
«Сбербанк»	«Инвестиционный» — 0,3 «Самостоятельный» — 0,06	
«Тинькофф Банк»	«Инвестор» — 0,3	«Трейдер» — 0,05
БК «РЕГИОН»	«Базовый» — 0,055 (199 р. в мес.) «Универсальный» — 0,2	
«АТОН»	«Первый» — 0,095	
«Альфа-Банк»	0,3	0,014 (199 р. в мес., при наличии одной операции)
«Банк ВТБ»	«Мой онлайн» — 0,05	«Профессиональный стандарт» — 0,0472 (150 р. в мес. при наличии одной операции)
«Газпромбанк»	«Базовый» — 0,3; «Инвестор» — 0,06 (минимум 10 р.), 150 р. в мес., если активы меньше 50 000 р.	

* Составлена авторами по данным: Инвестирование может быть простым // ООО «АТОН» М., 2023. URL: <https://www.aton.ru/rates>; Инвестиции без скрытых комиссий // АО «Тинькофф Банк». М., 2023. URL: <https://www.tinkoff.ru/invest/account/tariffs>; Тарифы // АО «Открытие Брокер». М., 2023. URL: <https://open-broker.ru/invest/tariffs>; Тарифы // ООО «Компания БКС»: офиц. сайт. М., 2023. URL: <https://bcs.ru/tariffs>; Тарифы брокерского обслуживания // ООО «БК РЕГИОН». М., 2023. URL: <https://region.broker/upload/iblock/ce1/Pril1.pdf>; Тарифы брокерского обслуживания // ООО «Ньютон Инвестиции». М., 2023. URL: <https://gazprombank.investments/help/tarifi-i-komissii/tariff>; Тарифы брокерского обслуживания // ПАО «Сбербанк». М., 2022. URL: http://www.sberbank.ru/ru/person/investments/broker_service/tariffs; Тарифы для клиентов ВТБ // Банк ВТБ (ПАО). М., 2023. URL: <https://www.vtb.ru/personal/investicii/tarify>; Тарифы для разумных инвесторов // АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ»: офиц. сайт. М., 2023. URL: <https://www.finam.ru/landings/tariffs>; Тарифные планы // АО «Альфа-Банк». М., 2023. URL: <https://alfabank.ru/make-money/investments/tariffs>.

Исходя из данных табл. 4, семь компаний из десяти проводят диверсификацию тарифных планов в зависимости от типа клиента (инвесторы и трейдеры), это такие компании, как «Компания БКС», «ФИНАМ», «Открытие Брокер», «Тинькофф Банк», «Альфа-Банк», «Банк ВТБ». У данных компаний существуют как тарифы, которые наиболее выгодны для инвесторов с небольшим количеством совершаемых сделок, так и тарифы, которые являются наиболее подходящими для трейдеров, заключающих большое количество сделок. Чаще всего брокеры устанавливают для трейдеров размеры комиссионного вознаграждения в зависимости от совершаемого оборота денежных средств по счету: чем больше величина совершаемого оборота по счету, тем меньше размер комиссии за сделки.

Наименьшая ставка комиссионного вознаграждения по тарифу для инвесторов при минимальной величине оборота денежных средств по счету клиента предлагает «Ком-

пания БКС» (0 % за сделку). Наибольшую ставку — «Тинькофф Банк» (0,3 % за сделку). Такую же ставку комиссии предлагает «Сбербанк», у которого тарифы дифференцируются в зависимости от получения клиентом аналитической поддержки и квалификации инвестора.

Наименьшую ставку комиссионного вознаграждения по тарифу для трейдеров при минимальной величине оборота денежных средств по счету клиента предлагает «Открытие Брокер» — 0,005 % и 250 р. в мес. Максимальную ставку — «Тинькофф Банк» (0,05 %), но при этом данный брокер не взимает комиссии за обслуживание счета, в то время как «Банк ВТБ», кроме комиссии в 0,0472 %, взимает дополнительно 150 р. в мес. при наличии хотя бы одной операции.

Таким образом, наиболее конкурентоспособный тарифный план для инвесторов при минимальной величине оборота денежных средств по счету клиента предлагает

«Компания БКС», а по тарифу для трейдеров — «Открытие Брокер».

В последнее время у брокеров стала усиливаться тенденция создания премиального обслуживания и тарифов для VIP-сегмента клиентов. Основными направлениями в развитии премиального брокерского обслуживания являются цифровизация брокерского сервиса, высокий уровень квалификации специалистов по сопровождению VIP-клиентов, поиск новых преимуществ и создание ценности премиального сервиса для клиента. Состоятельные клиенты требуют к себе повышенного внимания, безупречного сервиса и дополнительных преимуществ от обслуживания: например, поддержки брокера 24/7, персонального финансового консультанта, расширенных бонусных условий и т.п. Конкурентное преимущество брокера в премиальном сервисе зависит от его способности эффективно выстроить сервисные процессы по сопровождению

сделок премиальных клиентов на высоком уровне, оптимизировать расходы за счет цифровых технологий, развить синергию различных направлений бизнеса, создать специализированное подразделение по работе с таким типом клиентов, разработать стратегию и инструкции по формированию у сотрудников компании понимания того, как работать с премиальными клиентами с целью удовлетворения их инвестиционных и других финансовых потребностей.

Как мы видим из табл. 5, девять компаний из десяти предлагают премиальные тарифные планы для своих клиентов, а восемь из них устанавливают минимальную сумму активов на счете, необходимую для подключения премиум-тарифа. Пороговые значения для подключения таких тарифов колеблются от 200 тыс. до 30 млн р. и выше. Остальные брокеры либо вообще не устанавливают минимальный размер денежных средств на счете, либо устанавливают ре-

Таблица 5

Минимальная сумма активов на счете клиента и размер комиссионного вознаграждения в разрезе премиальных тарифов*

Название компании	Минимальная сумма активов на счете клиента, р.	Ставка комиссионного вознаграждения при минимальной сумме портфеля, %
«Компания БКС»	3 млн р.	1 от цены активов (2 500 р. при активах 3 млн р.)
«ФИНАМ»	8,5 млн р.	0,0177 от оборота
«Открытие Брокер»	5 млн р.	«Премиальный» — от 0,005 до 0,05 (150 р. в мес.) больше активы — ниже комиссия
«Сбербанк»	«Премьер» — 1,5 млн р.; «Первый» — 10 млн р.	«Премьер» — 1 990 р., если сумма активов менее 1,5 млн р.; «Первый» — 10 000 р., если сумма активов менее 10 млн р.
«Тинькофф Банк»	—	«Премиум» — 0,04 (1 990 р. в мес.)
БК «РЕГИОН»	—	—
«АТОН»	«Второй» — 10 млн р. «Третий» — 30 млн р. «Четвертый» — 30 млн р.	«Второй» — 0,3; «Третий» — 0,065; «Четвертый» — 0
«Альфа-Банк»	«Советник lite» — 200 тыс. р.	0,1 (плата за депозитарные услуги 0,6 % годовых)
«Банк ВТБ»	«Привилегия» — 2 млн р. «Прайм» — 15 млн р.	«Привилегия» — 0,04 (и 5 000 р. при невыполнении условия по размеру активов); «Прайм» — 0,035 (и 10 000 р. при невыполнении условий)
«Газпромбанк»	2 млн р.	0,02 (1 % годовых от суммарной стоимости активов, но не менее 3 000 р. в мес.)

* Составлена авторами по данным: Инвестирование может быть простым // ООО «АТОН». М., 2023. URL: <https://www.aton.ru/rates>; Инвестиции без скрытых комиссий // АО «Тинькофф Банк». М., 2023. URL: <https://www.tinkoff.ru/invest/account/tariffs>; Тарифы // АО «Открытие Брокер». М., 2023. URL: <https://open-broker.ru/invest/tariffs>; Тарифы // ООО «Компания БКС»: офиц. сайт. М., 2023. URL: <https://bcs.ru/tariffs>; Тарифы брокерского обслуживания // ООО «БК РЕГИОН». М., 2023. URL: <https://region.broker/upload/iblock/ce1/Pril1.pdf>; Тарифы брокерского обслуживания // ООО «Ньютон Инвестиции». М., 2023. URL: <https://gazprombank.investments/help/tarifi-i-komissii/tariff>; Тарифы брокерского обслуживания // ПАО «Сбербанк». М., 2022. URL: http://www.sberbank.ru/ru/person/investments/broker_service/tarifs; Тарифы для клиентов ВТБ // Банк ВТБ (ПАО). М., 2023. URL: <https://www.vtb.ru/personal/investicii/tarify>; Тарифы для разумных инвесторов // АО «Инвестиционная компания «ФИНАМ»: офиц. сайт. М., 2023. URL: <https://www.finam.ru/landings/tariffs>; Тарифные планы // АО «Альфа-Банк». М., 2023. URL: <https://alfabank.ru/make-money/investments/tariffs>.

комендуемые суммы. «Тинькофф Банк» не устанавливает обязательный поддерживаемый остаток по счету, но устанавливает дополнительную плату за обслуживание счета. Самый низкий порог для перехода на премиальное обслуживание устанавливает «Альфа-Банк» (200 тыс. р.). А самый высокий — «АТОН» (от 10 до 30 млн р. в зависимости от тарифа). Самую низкую комиссию без дополнительной платы за обслуживание предлагает «ФИНАМ» (комиссия — 0,0177 % от оборота), а самый дорогостоящий тариф — «АТОН» (комиссия — 0,3 % от сделки).

Таким образом, по премиальному обслуживанию наиболее конкурентоспособный тариф по минимальной сумме активов предлагает «Альфа-Банк», а по стоимости обслуживания — «ФИНАМ».

Совмещение разных видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг также является конкурентным преимуществом брокерских организаций и поэтому компании, которые стремятся быть лидерами отрасли, должны развивать разнообразие видов деятельности на фондовом рынке⁹. Подобное совмещение дает про-

⁹ Брокерские компании вправе совмещать свою деятельность с четырьмя видами профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг — с дилерской, депозитарной, деятельностью по управлению ценными бумагами и деятельностью по инвестиционному кон-

сультированию. фучастникам рынка ценных бумаг определенные преимущества (увеличение прибыли и оптимизация работы с клиентами путем расширения ассортимента предлагаемых услуг и т.д.).

Исходя из данных, представленных в табл. 6, можно сделать вывод, что каждая из исследуемых компаний, совмещает от трех до пяти видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг. Все десять компаний осуществляют одновременно брокерскую, дилерскую и депозитарную деятельность, что говорит о стремлении данных компаний к увеличению прибыли и оптимизации работы с клиентами путем расширения ассортимента предлагаемых услуг на фондовом рынке.

Деятельность по инвестиционному консультированию осуществляет восемь компаний из десяти (все, кроме «Сбербанк» и БК «РЕГИОН»). Тем не менее деятельность по инвестиционному консультированию осуществляют подразделения групп, в которые входят «Сбербанк» и БК «РЕГИОН»: АО «Сбербанк КИБ», АО «Сбербанк Управление Активами» и ООО «РЕГИОН Портфельные инвестиции».

Деятельность по управлению ценными бумагами осуществляет только одна организация — «Газпромбанк». Тем не менее

консультированию.

Таблица 6

Совмещение видов профессиональной деятельности на российском рынке ценных бумаг ведущими операторами фондового рынка Московской биржи*

Наименование компании	Брокерская деятельность	Дилерская деятельность	Деятельность по управлению ценными бумагами	Деятельность по инвестиционному консультированию	Депозитарная деятельность	Итого видов деятельности, совмещаемых компанией
«Сбербанк»	+	+	–	–	+	4
«Тинькофф Банк»	+	+	–	+	+	4
«ФИНАМ»	+	+	–	+	+	4
«Компания БКС»	+	+	–	+	+	4
«Банк ВТБ»	+	+	–	+	+	4
БК «РЕГИОН»	+	+	–	–	+	3
«Открытие Брокер»	+	+	–	+	+	4
«АТОН»	+	+	–	+	+	4
«Альфа-Банк»	+	+	–	+	+	4
Газпромбанк	+	+	+	+	+	5
Итого компаний, совмещающих данный вид деятельности	10	10	1	8	10	–

* Составлена авторами по данным Московской биржи о ведущих операторах фондового рынка по стоимостному объему сделок, заключенных в интересах клиентов за 2019–2021 гг.: URL: <https://www.moex.com/ru/markets/money/members-rating.aspx?rid=110&month=1&year=2020>.

большинство организаций, представленных в выборке, состоят в финансовых группах, где помимо них также входят управляющие компании, осуществляющие деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами, негосударственными пенсионными фондами и деятельность по управлению ценными бумагами¹⁰.

ООО «Тинькофф Капитал» имеет только одну лицензию профучастника рынка ценных бумаг, дающую право осуществлять деятельность по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. В этом аспекте брокер «Тинькофф Банк» отстает от своих конкурентов.

Резюмируя, отметим, что большинство брокеров, представленных в выборке, совмещают брокерскую деятельность с дилерской, депозитарной, а также деятельностью по инвестиционному консультированию и состоят в финансовых группах, в которые входят управляющие компании, осуществляющие деятельность по управлению ценными бумагами. Это означает, что компании стремятся разнообразить виды профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг с целью расширения источников дохода, полному обеспечению клиентов всеми необходимыми продуктами и услугами, необходимыми для торговли на рынке ценных бумаг.

Исследование предлагаемых российскими брокерами продуктов и услуг позволило авторам сформулировать ряд современных тенденций, к числу которых относятся:

Активное развитие сервиса инвестиционного консультирования. На российском рынке сервис инвестиционного консультирования до недавнего времени был слабо развит, поскольку принято считать, что консультационное брокерское обслуживание — услуга премиального сервиса, оказываемая персональным брокером, которая предоставляется клиентам, как правило, с активами, превышающими 6,5 млн р. В 2021–2022 гг. установился новый тренд — снижение размера активов на брокерском счете для оказания услуг инвестиционного

консультирования, что возможно благодаря сглаживанию границ между уровнями инвестиционного консультирования. Рынок индивидуального инвестиционного консультирования должен развиваться, поскольку клиентам-инвесторам необходима помощь в ведении портфеля, а автоматизация, по мнению большинства специалистов рынка, не даст того разнообразия идей, которое может обеспечить независимый консультант. В настоящий момент на российском рынке присутствует около 1,5 тыс. официально зарегистрированных инвестиционных консультантов, и брокеры конкурируют друг с другом в данном направлении деятельности. Проблема осложняется тем, что регулятор предпринимает недостаточно мер для развития данного направления. Необходимость развития инвестиционного консультирования требует от брокеров совместной работы с регулятором.

Совершенствование сервиса робоэдвайзинга. Он предполагает такой формат услуги, как автоматизированная инвестиционная рекомендация с прохождением клиентом риск-профилирования и дальнейшим подбором и ребалансировкой портфеля. В зависимости от суммы активов это может быть стандартизированный или индивидуальный подбор, продажи стандартных инвестиционных продуктов или конкретная инвестиционная идея. Из данной тенденции вытекает проблема в области регулирования: все большее количество продаж начинает носить характер индивидуальных инвестиционных рекомендаций, в связи с чем под регуляторные рамки могут подпадать различные практики, применяемые в инвестиционном консультировании. Формируется тренд на развитие цифровых сервисов по созданию и управлению инвестиционным портфелем клиента или автоматизированная инвестиционная рекомендация (технология робоэдвайзинга с функциями создания модельных портфелей, ребалансировки, финансового планирования, контроля расходов и т.д.). Робоэдвайзинг обладает рядом преимуществ в сравнении с традиционным формированием портфеля как результата инвестиционной рекомендации: невысокая стоимость услуги, минимальные сроки оказания услуги, отсутствие необходимости личного общения с финансовым советником, а также стадии подбора, проверки и согласования наиболее подходящего для клиента варианта распределения активов. К отрицательным моментам относятся: унификация портфелей клиентов (учитываются только базовые

¹⁰ А именно в группе Банка «ПАО Сбербанк» — это АО «Сбербанк Управление Активами», в группе «Компания БКС» — АО «Управляющая компания БКС», в группе «АТОН» — ООО «Управляющая компания «Атон-менеджмент», в группе «ФИНАМ» — ООО «Управляющая компания «ФИНАМ», в группе «ВТБ» — АО «ВТБ Капитал Управление активами», в группе компаний «РЕГИОН» — АО «Управляющая компания «РЕГИОН Портфельные инвестиции», в группе Банка «ФК Открытие» — ООО «Управляющая компания «ОТКРЫТИЕ», в консорциуме «Альфа-Групп» — ООО «Управляющая компания «Альфа-Капитал».

параметры, такие как отношение к риску клиента и горизонт инвестиций); отсутствие возможности учета индивидуальных потребностей инвесторов, таких как уровень доходности, наличие или отсутствие определенных активов в портфеле; выбор конкретного соотношения между долговыми и долевыми инструментами; диверсификация портфеля по определенным странам или регионам; недостаточность прозрачности и точности в определении риск-профиля [6].

Расширение линейки инвестиционных продуктов и услуг. Постоянно растущие и меняющиеся потребности инвесторов в разнообразии инвестиционных продуктов обуславливает необходимость создания брокерами широкой линейки подобных продуктов и внедрения передовых технологий. Кроме того, санкционные ограничения, введенные в 2022 г., и последовавшие ответные действия со стороны российских государственных регуляторов существенно сузили спектр обращающихся до начала СВО финансовых продуктов и видоизменили перечень оказываемых брокерами услуг. Данные аспекты способствуют развитию финансового инжиниринга, для осуществления которого брокеры создают специальные подразделения, призванные разрабатывать новые структурные финансовые продукты, новые категории паевых инвестиционных фондов и т.д. Финансовый инжиниринг¹¹ обеспечивает «то самое, необходимое розничным инвесторам, разнообразие финансового инструментария, которое является, может быть, наиболее важным условием их интереса к фондовому рынку», а также конкурентное положение брокерской организации на рынке ценных бумаг [7, с. 119].

Развитие сервиса обучения клиентов. Тренд на обучающие курсы в брокерском бизнесе существуют уже давно, но все больше усиливается в последние годы как в связи с ростом числа инвесторов, так и из-за расширения и усложнения ассортимента финансовых инструментов. Брокеры, являющиеся ведущими участниками фондового рынка, проводят обучение своих клиентов основам инвестирования, предоставляют бесплатные видеокурсы, тренажеры по трейдингу и т.д. [8]. Данный метод неценовой конкуренции является крайне эффективным и позволяет не только повысить финансовые знания клиентов, но и привлечь клиентов других брокеров, у которых подобная услуга отсутствует [9, с. 14; 10, с. 30].

¹¹ В общем плане финансовый инжиниринг представляет собой комбинирование финансовых инструментов с различными параметрами риска и доходности для реализации определенной инвестиционной стратегии.

Развитие цифровых технологий клиентских сервисов (мобильные приложения). В настоящий момент брокеры предоставляют своим клиентам развитые цифровые клиентские сервисы с удобной идентификацией, быстрой скоростью совершения операций и широкой продуктовой линейкой. Масштабы изменений, происходящих в финансовой отрасли, в том числе связанных с обострением конкуренции, настолько глобальны, что оказывают беспрецедентное влияние на потребности клиентов, а также на восприятие участниками финансового рынка новых инновационно-технологических процессов [11, с. 80]. Несмотря на достижения в области технологий, по-прежнему фиксируются значительные затраты брокеров на поиск клиентов и внедрение технологических новшеств. Это дает определенные преимущества крупным компаниям, способным стабильно функционировать и продолжать финансировать развитие собственного бизнеса. Если крупные брокеры активно внедряют в свои бизнес-модели новые технологии и решения, то более мелкие брокерские компании уступают в своем развитии по качеству и удобству сервисов.

Оптимизация источников доходов. Большинство брокеров — ведущих участников фондового рынка стремятся к снижению посреднических комиссий. Это объясняется тем, что инвесторы нуждаются в прозрачных по условиям обслуживания тарифах и более выгодном доступе к рынку. Практика отмены комиссий среди российских брокеров только зарождается, но тем не менее активизировались процессы снижения комиссий на фоне усиления ценовой конкуренции из-за массового прихода инвесторов в 2020–2021 гг., что породило проблему поиска источников дохода брокера, альтернативных традиционному комиссионному доходу. Компании смещают фокус на доходы от маржинального кредитования, комиссии за услуги и продукты брокера с добавленной стоимостью и т.д. Плавный переход к бесплатному обслуживанию и прозрачность условий должно положительно сказаться на конкуренции брокеров.

Оптимизация структуры источников доходов. Как видно из анализа совмещаемых видов деятельности профучастников рынка ценных бумаг, большинство ведущих брокеров стремятся разнообразить свою деятельность и источники получения доходов на фондовом рынке с помощью расширения перечня предлагаемых продуктов и услуг. Так, многие компании совмещают свою деятельность с деятельностью по инвестиционному консультированию, а также создают в своей

структуре управляющие компании с целью синергии между брокерским бизнесом и бизнесом по доверительному управлению ценными бумагами.

Развитие премиального обслуживания. Данная тенденция усилилась у брокеров на фоне массового прихода розничных инвесторов в 2020–2021 гг. Клиенты с крупным капиталом требуют более высокий уровень качества обслуживания, и поэтому брокеры активно соревнуются друг с другом за таких клиентов, предлагая дополнительные бесплатные услуги в виде финансового консультанта, персонального брокера, клиентской поддержки 24/7, налогового и юридического консультирования, расширенной аналитики и т.п.

Перечисленные тенденции являются одновременно и конкурентными преимуществами компаний-профучастников рынка ценных бумаг, следующих данным тенденциям в своей деятельности, а поэтому оказывают значимое влияние на конкуренцию брокеров.

Авторами осуществлена оценка конкурентных преимуществ по каждой анализируемой компании, итоги которой в обобщенном варианте представлены в табл. 7. С помощью пятибалльной системы оценивания нами была предпринята попытка определить степень внедрения процессов, связанных с реализацией рассматриваемых конкурентных преимуществ, в деятельность каждого анализируемого брокера.

В соответствии с данными табл. 7 первое место по количеству баллов, набранных по результатам оценки конкурентных пре-

имуществ, занимает «Компания БКС». На последнем месте с большим отставанием находится БК «РЕГИОН» — именно данной компании из анализируемой выборки необходимо повышать конкурентоспособность на рынке брокерских услуг.

В заключение отметим, что конкуренции на рынке брокерских услуг присущ ряд важнейших функций (распределительная, оптимизационная, адаптационная и пр.), обусловленных состязательным характером отношений между субъектами конкуренции, реализация которых позволяет повысить инвестиционную привлекательность рынка ценных бумаг. Так, конкуренция позволяет выявить сильных и слабых игроков, благодаря чему потребители брокерских услуг могут осуществить выбор в пользу конкурентоспособных участников рынка и эффективнее инвестировать ресурсы в экономическую систему. Оптимизационная функция конкуренции подразумевает постоянное совершенствование брокерами своих бизнес-процессов с целью повышения конкурентоспособности. Реализация инновационной функции стимулирует технологическое и продуктивное развитие брокерского бизнеса [12, с. 32–33, 35].

Дальнейшие авторские разработки в обозначенном в статье направлении предполагают создание механизма по совершенствованию конкурентоспособности брокерских организаций (в частности для БК «РЕГИОН») с предварительным исследованием конкурентной среды, в которой данный механизм будет функционировать.

Таблица 7
Результирующая таблица оценки конкурентных преимуществ ведущих брокерских организаций
русского рынка ценных бумаг

Название компании	Количество баллов
«Компания БКС»	40
«Открытие Брокер»	39
«ФИНАМ»	36
«Тинькофф Банк»	31
«Сбербанк»	31
«АТОН»	29
«Альфа-Банк»	29
«Банк ВТБ»	26
«Газпромбанк»	21
БК «РЕГИОН»	12

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Зеленюк А.Н. Влияние рынка ценных бумаг на развитие экономики / А.Н. Зеленюк, В.Н. Кириллов, Г.А. Орлова. — DOI 10.24412/2072-8042-2021-8-76-85. — EDN UWXXFY // Российский внешнеэкономический вестник. — 2021. — № 8. — С. 76–85.
2. Чечин В.В. Рынок ценных бумаг как стимулирующий фактор развития экономики страны / В.В. Чечин. — EDN RYLYGR // Baikal Research Journal. — 2014. — № 2.

3. Богус В.С. Рынок ценных бумаг как фактор экономического роста / В.С. Богус, М.Г. Чахмахчев, И.А. Дикарева. — DOI 10.24411/2520-6990-2019-10317. — EDN NGHIG // Colloquium-journal. — 2019. — № 11-4 (35) — С. 16–17.
4. Алексеева И.А. Эволюция профессиональных участников на российском рынке ценных бумаг / И.А. Алексеева, К.А. Овчинникова. — DOI 10.17150/2500-2759.2019.29(3)416-424. — EDN BUQYWZ // Известия Байкальского государственного университета. — 2019. — Т. 29, № 3. — С. 416–424.
5. Горловская И.Г. Особенности и классификации брокерских услуг на российском рынке ценных бумаг / И.Г. Горловская, Я.В. Марченко. — EDN LSPTFB // Вестник Омского университета. Сер.: Экономика. — 2008. — № 4. — С. 22–25.
6. Васильчиков А.В. Развитие конкурентных отношений на рынке ценных бумаг в современных условиях : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.01 / А.В. Васильчиков. — Самара, 2007. — 26 с.
7. Игнатенко Е.И. Еврооблигации как инвестиционный инструмент для частных инвесторов / Е.И. Игнатенко, И.А. Алексеева. — DOI 10.17150/2500-2759.2018.28(1).114-122. — EDN XOULVJ // Известия Байкальского государственного университета — 2018. — Т. 28, № 1. — С. 114–122.
8. Звягинцева Н.А. Российский рынок ценных бумаг: вопросы совершенствования конкурентных отношений в сфере брокерской деятельности / Н.А. Звягинцева, К.К. Кочишвили. — DOI 10.17150/2411-6262.2022.13(1).1. — EDN AEUXVH // Baikal Research Journal. — 2022. — Т. 13, № 1. — С. 1.
9. Вишневер В.Я. Некоторые особенности конкуренции на российском фондовом рынке / В.Я. Вишневер. — EDN WIQSNH // Вестник Самарского государственного экономического университета. — 2016. — № 6 (140). — С. 13–15.
10. Лутошкина Н.К. Методы и формы ценовой и неценовой конкуренции на рынке брокерских услуг / Н.К. Лутошкина. — EDN PUNSIF // Финансы и кредит. — 2013. — № 6 (534). — С. 28–31.
11. Жигас М.Г. Блокчейн и децентрализованная денежная система: принципы построения и пути развития / М.Г. Жигас, С.Н. Кузьмина. — DOI 10.17150/2500-2759.2020.30(1).79-88. — EDN JQMXVN // Известия Байкальского государственного университета. — 2020. — Т. 30, № 1. — С. 79–88.
12. Эзрох Ю.С. Современная теория банковской конкуренции и конкурентности банковской среды / Ю.С. Эзрох. — EDN TJHFLN // Финансы и кредит — 2015. — № 6. — С. 27–39.

REFERENCES


1. Zelenyuk A.N., Kirillov V.N., Orlova G.A. Securities Market Impact on Economic Growth. *Rossiiskii vneshneekonomicheskii vestnik = Russian foreign economic journal*, 2021, no. 8, pp. 76–85. (In Russian). EDN: UWXXFY. DOI: 10.24412/2072-8042-2021-8-76-85.
2. Chechin V.V. Securities Market as a Stimulating Factor of National Economy. *Baikal Research Journal*, 2014, no. 2, pp. 4. (In Russian). EDN: RYLGVR.
3. Bogus V.S., Chakhmakhchev M.G., Dikareva I.A. Market of Securities as a Factor of Economic Growth. *Colloquium-journal*, 2019, no. 11, pp. 16–17. (In Russian). EDN: NGHIG. DOI: 10.24411/2520-6990-2019-10317.
4. Alekseeva I.A., Ovchinnikova K.A. Evolution of Professional Participants in Russian Securities Market. *Izvestiya Baikal'skogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2019, vol. 29, no. 3, pp. 416–424. (In Russian). EDN: BUQYWZ. DOI: 10.17150/2500-2759.2019.29(3)416-424.
5. Gorlovskaya I.G., Marchenko Ya.V. Features and classifications of brokerage services in the Russian securities market. *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya: Ekonomika = Herald of Omsk University. Series: Economy*, 2008, no. 4, pp. 22–25. (In Russian). EDN: LSPTFB.
6. Vasil'chikov A.V. *Development of competitive relations in the securities market in modern conditions. Cand. Diss. Thesis*. Samara, 2007. 26 p.
7. Ignatenko E.I., Alekseeva I.A. Eurobonds as an Investment Instrument for Private. *Izvestiya Baikal'skogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2018, vol. 28, no. 1, pp. 114–122. (In Russian). EDN: XOULVJ. DOI: 10.17150/2500-2759.2018.28(1).114-122.
8. Zvyagintseva N.A., Kochishvili K.K. Russian Securities Market: Issues of Improving Competitive Relations in the Field of Brokerage. *Baikal Research Journal*, 2022, vol. 13, no. 1, pp. 1. (In Russian).
9. Vishnever V.Ya. Some Features of Competition in the Russian Stock Market. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta = Vestnik of Samara State University of Economics*, 2016, no. 6, pp. 13–15. (In Russian). EDN: WIQSNH.
10. Lutoshkina N.K. Methods and Forms of Price and Non-price Competition in the Market of Brokerage Services. *Finansy i kredit = Finance and Credit*, 2013, no. 6, pp. 28–31. (In Russian). EDN: PUNSIF.
11. Zhigas M.G., Kuz'mina S.N. Blockchain and Decentralized Money System: Principles of Building and Ways of its Development. *Izvestiya Baikal'skogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2020, vol. 30, no. 1, pp. 79–88. (In Russian). EDN: JQMXVN. DOI: 10.17150/2500-2759.2020.30(1).79-88.
12. Ezrokh Yu.S. The Modern Theory of Banking Competition and Competitive Banking Environment. *Finansy i kredit = Finance and credit*, 2015, no. 6, pp. 27–39. (In Russian). EDN: TJHFLN.


Информация об авторах

Звягинцева Наталья Александровна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Россий-

Authors

Natalya A. Zvyagintseva — D.Sc. in Economics, Associate Professor, Professor of Department of Finance and Financial Institutions, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: legnata2010@yandex.ru,

ская Федерация, e-mail: legnata2010@yandex.ru,  <https://orcid.org/0000-0003-0249-852X>, SPIN-код: 1123-5244, AuthorID РИНЦ: 326257.


Кочишвили Кристина Сергеевна — магистрант, Институт управления и финансов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: kochishwili.kristina@yandex.ru,  <https://orcid.org/0009-0000-8774-8449>; SPIN-код: 1015-2760, AuthorID РИНЦ: 1188768.


Вклад авторов

Все авторы сделали эквивалентный вклад в подготовку публикации. Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Для цитирования

Звягинцева Н.А. Ключевые тенденции развития конкуренции на продуктовых сегментах рынка брокерских услуг Российской Федерации / Н.А. Звягинцева, К.С. Кочишвили. — DOI 10.17150/2500-2759.2023.33(2).257-270. — EDN ODNRTF // Известия Байкальского государственного университета. — 2023. — Т. 33, № 2. — С. 257–270.

 <https://orcid.org/0000-0003-0249-852X>, SPIN-Code: 1123-5244, AuthorID RSCI: 326257.

Kristina S. Kochishvili — Master's Degree Student, Institute of Management and Finance, Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation, e-mail: kochishwili.kristina@yandex.ru,  <https://orcid.org/0009-0000-8774-8449>, SPIN-Code: 1015-2760, AuthorID RSCI: 1188768.

Contribution of the Authors

The authors contributed equally to this article. The authors declare no conflicts of interests.

For Citation

Zvyagintseva N.A., Kochishvili K.S. Key Development Trends Competition in the Product Segments of the Brokerage Services Market of the Russian Federation. *Izvestiya Baikal'skogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2023, vol. 33, no. 2, pp. 257–270. (In Russian). EDN: ODNRTF. DOI: 10.17150/2500-2759.2023.33(2).257-270.