

Научная статья
 УДК 336.763
 EDN KABUFO
 DOI 10.17150/2500-2759.2023.33(4).658-667



МЕХАНИЗМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ БРОКЕРСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА РЫНКЕ БРОКЕРСКИХ УСЛУГ

Н.А. Звягинцева

Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация

Информация о статье

Дата поступления
 27 октября 2023 г.

Дата принятия к печати
 11 декабря 2023 г.

Дата онлайн-размещения
 22 декабря 2023 г.

Ключевые слова

Рынок ценных бумаг;
 брокерские организации;
 рынок брокерских услуг;
 конкуренция; механизм
 совершенствования
 конкурентоспособности;
 конкурентоспособность
 брокерских организаций

Аннотация

В статье конкретизированы проблемы, возникающие у профессиональных участников рынка ценных бумаг при осуществлении брокерской деятельности и препятствующие развитию конкуренции на рынке брокерских услуг. С учетом складывающихся на современном этапе тенденций развития конкурентных отношений на рынке брокерских услуг предложены способы решения установленных проблем в алгоритме «тенденция — проблема — потенциальное решение» через призму системного видения. Сформулированы разноплановые направления совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций, в частности: развитие финансового инжиниринга; создание премиальных тарифных планов; совершенствование цифровых клиентских сервисов; синергия различных видов профессиональной деятельности на фондовом рынке; внедрение технологии робоэдвайзинга и пр. Конкретизирован перечень ресурсов, необходимых для реализации предложенных направлений совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций. Предложен механизм совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций. Приведено доскональное описание и обоснование компонент механизма. На примере БК «РЕГИОН», входящей в конкурентное окружение лидеров, выявленной по результатам предыдущих исследований, продемонстрирована работа механизма совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций.

Original article

MECHANISM FOR IMPROVING THE COMPETITIVENESS OF BROKERAGE ORGANIZATIONS IN THE BROKERAGE SERVICES MARKET

Natalya A. Zvyagintseva

Baikal State University, Irkutsk, the Russian Federation

Article info

Received
 October 27, 2023

Accepted
 December 11, 2023

Available online
 December 22, 2023

Abstract

The article concretizes the problems that arise among professional participants of the securities market in the implementation of brokerage activities and hinder the development of competition in the market of brokerage services. Taking into account the current trends in the development of competitive relations in the brokerage services market, the methods of solving the identified problems in the algorithm «trend — problem — potential solution» through the prism of a systemic vision are proposed. Various directions for improving the competitiveness of brokerage organizations are formulated, in particular: development of financial engineering; creation of premium

Keywords

Securities market; brokerage organizations; brokerage services market; competition; mechanism for improving competitiveness; competitiveness of brokerage organizations

tariff plans; improvement of digital client services; synergy of various types of professional activities in the stock market; implementation of the technology of robo-advising etc. The list of resources required to implement the proposed directions for improving the competitiveness of brokerage organizations has been specified. A mechanism for improving the competitiveness of brokerage organizations has been proposed. A detailed description and justification of the components of the mechanism is given. Using the example of the BC «REGION», which is part of the competitive environment of leaders, identified by the results of previous studies, the work of the mechanism for improving the competitiveness of brokerage organizations has been demonstrated.

Актуальность. Постановка проблемы

Брокерские организации как профессиональные участники рынка ценных бумаг реализуют важную посредническую функцию, тем самым оказывая положительное влияние на экономический рост: благодаря оказываемым ими услугам на финансовом рынке происходит трансформация сбережений в инвестиции в масштабах экономической системы.

Вместе с тем качество предлагаемых различными российскими брокерскими организациями финансовых услуг существенно варьирует. Не последнюю роль в подобной «волатильности качества» сыграло сокращение числа и укрупнение брокерских организаций, «вымывание» их из регионов вследствие в первую очередь повышения требований к размеру собственных средств (см., в частности: [1, с. 423]) и отсутствия до недавнего времени рискориентированного подхода к регулированию деятельности некредитных финансовых организаций, к числу которых относятся и брокеры. Подобные процессы привели к существенной концентрации и монополизации рынка брокерских услуг, что, безусловно, не способствует росту инвестиционной привлекательности российского финансового рынка в целом. В связи с вышесказанным одной из приоритетных задач становится развитие конкуренции на рынке брокерских услуг.

Очевидно, что исследование процессов развития конкурентных отношений на рынке брокерских услуг РФ и разработка на базе данного исследования механизма совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций будут способствовать повышению уровня конкуренции в сегменте профессионального посредничества российского рынка ценных бумаг.

Стратификация проблемы

Теоретические аспекты конкуренции как экономического явления, возникающего в брокерской конкурентной среде, представ-

ляются несомненно важными для последующего исследования практической деятельности брокеров в искомой сфере.

Опираясь на трактование понятия «конкуренция» в экономических словарях (см., в частности: [2, с. 167]), упрощенно допустимо рассматривать конкуренцию между брокерами как состязание, борьбу за рынки сбыта брокерских услуг с целью получения более высокой прибыли и других экономических выгод.

Можно также выделить общие признаки конкуренции:

- рыночная конкуренция есть непосредственное взаимодействие организаций на рынке, та борьба, которую они ведут, продвигая свой товар/услугу;

- конкуренция ведется за ограниченный объем платежеспособного спроса, именно ограниченность спроса заставляет фирмы конкурировать друг с другом;

- рыночная конкуренция развивается только на доступных сегментах рынка [3].

Однако некоторые ученые, например Ю.С. Эзрох, считают не совсем корректным отождествление терминов «конкуренция» и «конкурентная борьба», рассматривая их как всего лишь характеристики конкурентной среды и подчеркивая, что данные понятия характеризуют разные экономические явления. Конкурентная борьба — это процесс, объединяющий в себе некоторые действия субъектов конкуренции, такие как проведение агрессивных рекламных мероприятий, создание новых продуктов [4, с. 30]. Конкуренция не всегда подразумевает, что на финансовом рынке ведется конкурентная борьба. Снижение уровня конкуренции (монополизация) на рынке финансовых услуг, в том числе брокерских, не говорит о снижении уровня конкурентной борьбы — финансовые организации (банки, брокеры и пр.) продолжают активно соперничать друг с другом за клиентов, предлагая свои услуги.

По мнению М.Н. Рожкова, Е.И. Красильниковой, уменьшение уровня конкуренции говорит о возрастающей роли финансовых организаций-лидеров, а увеличение — об уменьшении их рыночной силы, т.е. возможности иметь дополнительные преимущества по сравнению с другими участниками рынка [5, с. 69].

Следует подчеркнуть, что в современных научных исследованиях определение понятия «конкуренция на рынке финансовых услуг» встречается у довольно ограниченного количества авторов. Одними из таких являются М.С. Марамыгин и Е.В. Стрельников. Так, конкуренция, по их мнению, — это базис относительно всех прочих видов конкуренции, в том числе конкуренции на финансовом рынке, представляющий собой «совокупность отношений, складывающихся между хозяйствующими субъектами в процессе их хозяйственной деятельности, благодаря которым создаются правила функционирования рынка». А надстройка — это отношения по поводу регулирования поведения как в целом на финансовом рынке, так и отдельных его участников [6]. Исходя из этого авторы определяют конкуренцию на рынке финансовых услуг, в частности на рынке ссудных капиталов, как объективную экономическую категорию с длительной историей развития, характеризующую деятельность различных кредитных институтов. Данное определение не учитывает разнообразие финансовых институтов, представленных на рынке финансовых услуг. Однако глубокий философский подход авторов позволяет всесторонне исследовать теоретические коллизии, одновременно довольно сжато излагая суть искомого понятия с практической точки зрения. При этом цитируемое исследование авторов весьма логично построено и представляет безусловный интерес с теоретических позиций изучения конкуренции на рынке брокерских услуг.

Для целей настоящего исследования и учитывая мнения по искомому вопросу, предлагаем рассматривать конкуренцию на рынке брокерских услуг как состязательность между брокерскими организациями, реализуемую с помощью предоставления брокерских услуг на фондовом, денежном и валютном рынках, в ходе которой действия каждого брокера эффективно ограничивают возможность других компаний воздействовать на общие условия предоставления брокерских услуг, а также на общие правила функционирования рынка брокерских услуг.

В свою очередь, конкурентоспособность организации рассматривается, в частности,

как ее способность функционировать в условиях соперничества, имея уровень прибыли не ниже среднерыночного значения в определенном секторе экономики, на определенной территории в определенный период на основе преобладания целесообразной степенью превосходства, достигнутой за счет сформированной комбинации внутренних и (или) внешних конкурентных преимуществ [7, с. 90].

Конкурентоспособность брокерских организаций предлагаем рассматривать как характеристику конкурентной силы брокера в конкурентной борьбе на рынке брокерских услуг.

Приступая к исследованию практических аспектов конкуренции на рынке брокерских услуг РФ, отмечаем, что исходя из рассчитанного показателя оценки уровня конкуренции (индекса Херфиндаля — Хиршмана) в разрезе совершенных клиентских операций российский рынок брокерских услуг является умеренно концентрированным с монополистической конкуренцией, а по распределению активных клиентов между брокерами — высококонцентрированным, носящим характер монополии.

В целях снижения концентрации рынка по распределению активных клиентов и приближению его к типу «монополистическая конкуренция» целесообразно развивать конкурентные отношения в контексте удовлетворения потребностей клиентов брокеров, входящих в первую очередь в конкурентное окружение лидеров.

Между тем на пути поступательного развития конкурентных отношений между брокерами-лидерами и брокерами, входящими в конкурентное окружение лидеров, возникает ряд преград, которые можно трактовать как проблемы компаний, входящих в конкурентное окружение лидеров. Ранее в наших исследованиях затрагивались вопросы поиска путей решения проблем, тормозящих рост конкурентоспособности брокерских организаций (см., в частности: [8]). С учетом современных тенденций данный аспект получил новое видение (табл. 1).

Из представленных в табл. 1 детализированных путей решения проблем, препятствующих повышению конкурентоспособности, вытекают следующие более глобальные направления совершенствования конкурентоспособности брокерских компаний:

– развитие финансового инжиниринга, создание специализированных «фабрик» инвестиционных продуктов с целью расширения ассортимента финансовых продуктов и услуг брокерских организаций;

Таблица 1

Потенциальные пути решения проблем, препятствующих повышению конкурентоспособности брокеров, входящих в конкурентное окружение лидеров

Тенденции в развитии брокерского бизнеса на финансовом рынке	Проблемы брокеров, входящих в конкурентное окружение лидеров	Предполагаемое решение
Развитие сервиса инвестиционного консультирования	Высокий порог входа для клиентов с небольшим размером активов на брокерском счете	Создание и упорядоченное развитие услуги инвестиционного консультирования, доступной массовому розничному инвестору; сглаживание границ между уровнями инвестиционного консультирования
	Неоплаженные бизнес-процессы предоставления услуги инвестиционного консультирования, отсутствие стратегии	Своевременное внедрение в деятельность по инвестиционному консультированию новых современных бизнес-процессов и их развитие
Совершенствование сервиса робо-эдвайзинга (автоматизированной инвестиционной рекомендации)	Отсутствие сервиса робоэдвайзинга как такового; низкое качество предоставляемых автоматизированных инвестиционных рекомендаций	Совершенствование технологий автоматизированных сервисов финансового консультирования
Расширение линейки инвестиционных продуктов и услуг	Унификация и стандартизация портфелей клиентов, ведущие к отсутствию возможности учета индивидуальных потребностей инвесторов; непрозрачность и неточность определения риск-профиля; проблема допуска неквалифицированных инвесторов; недостаток или отсутствие финансовых продуктов и услуг, доступных массовому розничному инвестору	Развитие финансового инжиниринга, создание специализированных «фабрик» инвестиционных продуктов
Развитие сервиса обучения клиентов	Невысокий уровень финансовой грамотности частных инвесторов (брокеры, у которых отсутствует услуга «обучение», теряют своих клиентов в пользу конкурентов, предоставляющих подобную услугу); в силу специфики инвестиционных услуг повышаются требования к финансовой грамотности клиентов, которые должны обладать квалификацией для приобретения интересующих их финансовых инструментов и продуктов	Создание и активное предложение обучающих курсов, доступных и понятных для широкой аудитории; проведение тестирования по инвестиционным инструментам с разными уровнями риска и доходности; создание демосчета с виртуальными деньгами для тренинга инвесторов и трейдеров в работе с торговым терминалом на фондовом, валютном и срочном рынках
Развитие цифровых технологий клиентских сервисов (в том числе мобильные приложения)	Неэргономичные цифровые клиентские сервисы со сложными интерфейсами и низкой скоростью осуществления операций; устаревшие технологии создания программного обеспечения	Увеличение объема финансирования на развитие цифровых клиентских сервисов
Оптимизация источников доходов	Преобладание комиссионного дохода в структуре доходов большинства брокеров; нерентабельность сделок из-за снижения «порога вхождения»	Плавный переход к бесплатному обслуживанию; создание прозрачных условий по тарифам; поиск альтернативных источников дохода (маржинальное кредитование, комиссии за услуги и продукты брокера с добавленной стоимостью и т.д.)
Оптимизация структуры источников доходов	Недостаточно развитый ассортимент финансовых продуктов и услуг вследствие неиспользования возможности совмещения видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг	Непрерывное совмещение брокерского бизнеса с деятельностью по инвестиционному консультированию; создание в своей структуре управляющих компаний с целью расширения перечня предлагаемых продуктов и услуг

Тенденции в развитии брокерского бизнеса на финансовом рынке	Проблемы брокеров, входящих в конкурентное окружение лидеров	Предполагаемое решение
Развитие премиального обслуживания	Недостаточность привлекаемых средств массового розничного сегмента, характеризующихся небольшими суммами инвестирования на фондовом рынке при одновременном отсутствии продуктов и услуг для клиентов с высоким уровнем активов	Создание премиальных тарифных планов и развитие премиум-сервиса в дополнение и как компенсация недополученных доходов от обслуживания массового розничного сегмента; выделение отдельного подразделения в структуре компании по работе с премиальными клиентами

– разработка стратегии развития премиального сервиса (в том числе создание премиальных тарифных планов и улучшение качества предоставляемых финансовых продуктов и услуг для клиентов с высоким уровнем активов);

– модернизация и усовершенствование существующих либо создание новых цифровых клиентских сервисов, интеграция финтеха в бизнес-процессы¹;

– синергия различных видов профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг (в том числе разработка процессов и

¹ По мнению подавляющего большинства российских аналитиков, финансовые технологии (финтех) оказывают существенное влияние на функционирование современной финансовой системы, в связи с чем выдвигаются прогнозы, предвещающие исчезновение традиционных банковских структур уже через пять — десять лет [9, с. 425]. С высокой долей вероятности подобное утверждение относится и к брокерскому бизнесу на фондовом рынке.

стандартов предоставления услуги инвестиционного консультирования);

– внедрение технологии робоэдвайзинга (включающей в том числе присвоение риск-профиля, создание модельных портфелей, систему рекомендаций в отношении ребалансировки, финансового планирования, контроля расходов и т.д.);

– интегрирование сервиса обучения клиентов в цифровые клиентские сервисы;

– оптимизация источников доходов брокерских организаций, в частности через снижение комиссионного вознаграждения в структуре источников, путем развития альтернативных (маржинальное кредитование, активные продажи структурных продуктов и т.д.).

Для реализации в практической деятельности брокерских организаций вышеназванных направлений элементарно необходимы различного рода ресурсы (табл. 2).

Таблица 2

Классификация ресурсов, необходимых для реализации направлений совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций

Ресурсы	Суть	Эффект от применения
Финансовые	Привлечение внутреннего и внешнего финансирования для развития деятельности; расширение источников дополнительных доходов	Создание эффективной рекламы; проведение маркетинговых акций, требующих финансовых вложений; финансирование создания новых подразделений финансового инжиниринга в брокерской организации; реализация ФОТ в полном объеме с учетом увеличения штата сотрудников
Информационные	Поиск новых каналов доступа к качественным зарубежным и отечественным аналитическим ресурсам, что особенно актуально в условиях санкционного давления и закрытия для РФ баз финансовой аналитики недружественных стран	Формирование качественной аналитики для клиентов и сотрудников брокерских организаций
Трудовые	Создание новых вакантных мест для работы в различных подразделениях компании, бэк-офисе, фронт-офисе, головной организации и т.д. Приглашение специалистов и product-менеджеров из смежных брокерских организаций для обмена опытом, разработка корпоративной стратегии и пр.	Эффективное совершенствование бизнес-процессов, внедрение новых продуктов и услуг, формирование имиджа брокерской организации силами квалифицированных кадров

Ресурсы	Суть	Эффект от применения
Интеллектуальные	Расширение IT-подразделения, поиск и привлечение квалифицированных IT-специалистов, создание инновационного программного обеспечения для сотрудников и клиентов, совершенствование технологии ведения процессов в брокерских организациях	Генерация модернизированных технологичных цифровых клиентских сервисов с быстрым доступом и высокой скоростью совершения сделок, с эргономичным интерфейсом; внедрение удобного программного обеспечения для сотрудников брокерской организации
Управленческие	Поиск и привлечение управленцев, обладающих опытом управления крупной брокерской организацией и необходимыми знаниями в сегменте брокерского обслуживания (возможна кардинальная смена управленческого состава)	Усовершенствование ведущей стратегии брокера, в частности через повышение качества предоставляемых продуктов и услуг, рост показателей эффективности деятельности компании, устранение недостатков в процессах организации финансово-экономической деятельности брокерской организации

Конкретизация направлений совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций и определение перечня ресурсов, необходимых для этого, позволили нам сформировать механизм² совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций, входящих в конкурентное окружение лидеров. В качестве примера такой организации рассмотрим БК «РЕГИОН» как брокерскую компанию, входящую в конкурентное окружение лидеров, выявленную в качестве таковой по результатам наших предыдущих исследований (см., в частности: [11]). Так, были обнаружены следующие характеристики деятельности БК «РЕГИОН», дающие основание для отнесения данной компании к брокерам, входящим в конкурентное окружение лидеров:

- отстает от своих конкурентов по ассортименту финансовых продуктов и услуг, в частности в рейтинге ведущих брокеров занимает последнее место по количеству продуктов и услуг в сегменте брокерского обслуживания;

- не предоставляет современные брокерские продукты и услуги, пользующиеся большой популярностью у многих мелких розничных инвесторов, такие как робоэдвайзинг, структурированные финансовые продукты, автоследование, социальная сеть;

- не создает сервис по обучению навыкам инвестирования для клиентов;

- не предлагает премиальные тарифные планы клиентам с высоким уровнем капитала;

- слабо диверсифицирует свою деятельность (совмещает брокерскую деятельность

только с двумя другими видами профессиональной деятельности на рынке ценных бумаг — дилерской и депозитарной, совмещение с деятельностью по инвестиционному консультированию отсутствует);

- по результатам оценки конкурентных преимуществ занимает последнее место среди ведущих брокеров;

- не проводит маркетинговые акции с целью привлечения новых клиентов и стимулирования действующих клиентов к инвестированию, преследуя независимое поведение в своей стратегии развития;

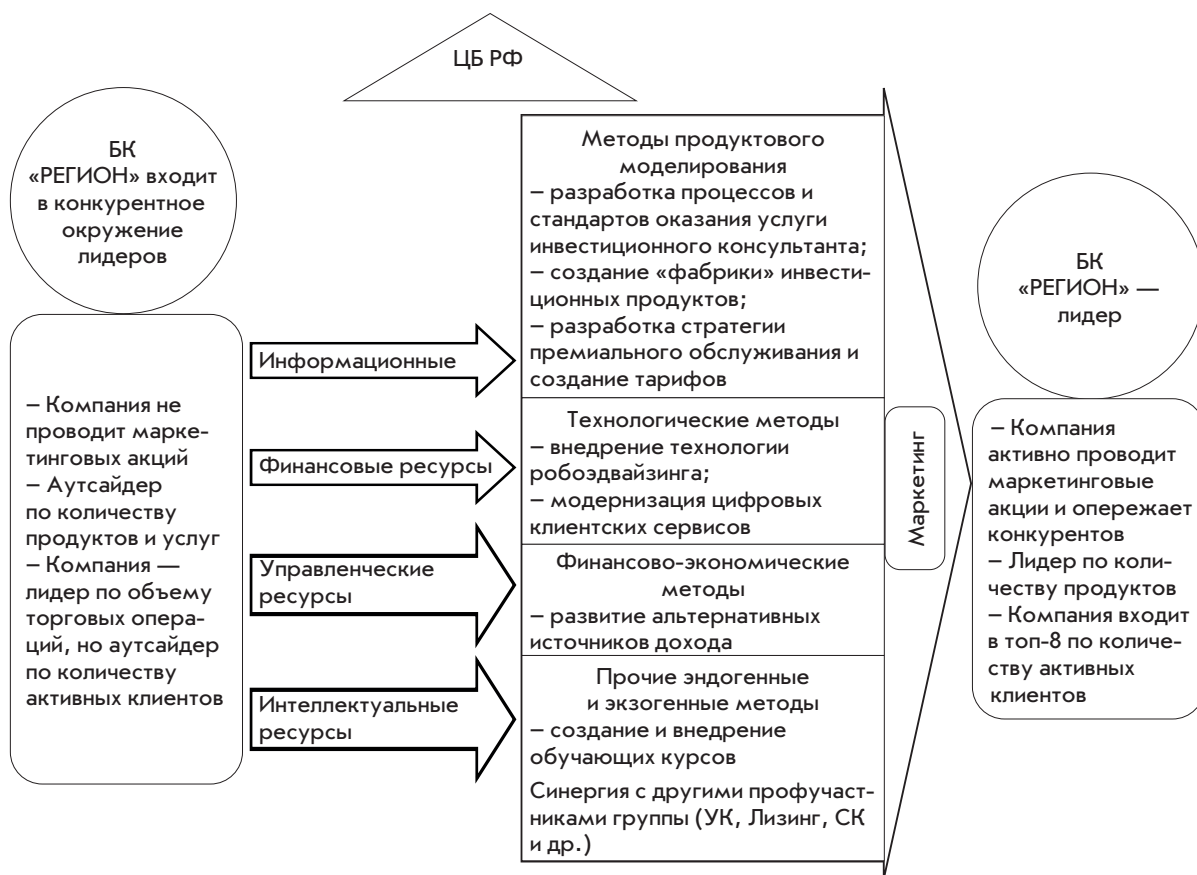
- входит в конкурентное окружение лидеров по показателю количества активных клиентов.

Предлагаемые разработки для решения проблемы

В целях смены статуса БК «РЕГИОН», используемой для примера, с «компания, входящая в конкурентное окружение лидеров» на «компания-лидер», следуя логике нашего исследования и максимально утрируя, высшему менеджменту компании необходимо предпринять попытку модернизировать деятельность в соответствии с основными направлениями совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций, приведенными ранее. На рисунке предлагается механизм совершенствования конкурентоспособности брокеров на примере БК «РЕГИОН».

Детализируя работу представленного механизма, отмечаем наличие компонент, характеризующих искомого брокера в двух различных состояниях — условно «до» и «после»: первое — это текущее положение брокера на рынке брокерских услуг (компания входит в конкурентное окружение лидеров), второе — это положение брокера в конце

² Здесь будем отталкиваться от понятия «механизм» в следующей трактовке: механизм — это целенаправленно функционирующая система методов, инструментов, рычагов и процедур взаимодействия различных субъектов и объектов, сложная по природе, динамично функционирующая организация [10, с. 236].



Механизм совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций, входящих в конкурентное окружение лидеров (на примере БК «РЕГИОН»)

процесса действия механизма (компания перемещается в группу лидеров рынка).

В центре рисунка располагаются четыре группы методов, с помощью которых реализуются направления совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций. В рамках вышеназванных методов осуществляются конкретные действия, позволяющие привести в движение искомый механизм совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций (табл. 3).

Поскольку возможность функционирования механизма совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций определяется наличием разных групп ресурсов (что обосновано нами ранее в настоящей работе), без которых невозможен даже как таковой запуск механизма, данные компоненты также отражены на рисунке.

Неотъемлемой компонентой механизма видится маркетинг. Причем мероприятия по маркетингу проводятся после реализации всех методов, когда у брокера уже есть кон-

Таблица 3

Классификация методов, необходимых для реализации направлений совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций

Группа методов	Основные операции и действия
Методы продуктового моделирования	Разработка процессов и стандартов оказания услуги инвестиционного консультанта Создание «фабрики» инвестиционных продуктов Разработка стратегии премиального обслуживания
Технологические методы	Внедрение технологии робоздвайзинга Модернизация цифровых клиентских сервисов
Финансово-экономические методы	Развитие альтернативных источников дохода
Прочие эндогенные и экзогенные методы	Создание и внедрение обучающих курсов Синергия с другими профучастниками группы (управляющая компания, лизинговая компания, страховая компания и др.)

курентные преимущества, которые можно презентовать своим потенциальным клиентам с помощью проведения маркетинговых акций, составляющими которых могут быть следующие выгоды для клиента: бонус за открытие брокерского счета и прохождение обучения, денежный подарок за открытие брокерского счета по программе «Приведи друга» и др.

В верхней части схемы, отражающей механизм совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций, располагается Центральный Банк РФ (ЦБ РФ), реализующий политику по созданию условий для развития конкуренции на финансовом рынке, как главенствующий элемент. В соответствии с исследованиями автора в области регулирования финансовых рынков [12, с. 29–30], форма внутреннего саморегулирования, в рамках которого создается и функционирует механизм совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций, предполагает непротиворечие первому уровню регулирования — государственному регулированию. Для категории некредитных финансовых организаций, к коим относятся и профессиональные участники рынка ценных бумаг — брокеры, основным государственным регулятором выступает Банк России. Следуя этой логике, ЦБ РФ определен как главенствующий элемент, устанавливающий «границы» деятельности брокерских организаций, в пределах которых возможна любая модификация их деятельности, в том числе с позиций повышения конкурентоспособности.

Так, одним из ключевых принципов, применяемых Банком России при реализации регулятивных процедур, является принцип развития финансового рынка на основе свободной рыночной среды и справедливой конкуренции. Мегарегулятор создает необходимые условия для развития конкуренции на финансовом рынке, при этом занимается преимущественно решением системных проблем, с которыми самостоятельно участники рынка справиться не могут, таких, например, как создание инфраструктуры финансового рынка, защита прав потребителей финансовых услуг, формирование в обществе основ финансово грамотного поведения.

Преломляя роль Банка России в контексте содействия бесперебойному функционированию искомого механизма, определим, какие действия предпринимает мегарегулятор в целях совершенствования конкурентоспособности финансовых организаций, в том числе брокерских. В своем докладе о подходах к развитию конкуренции на финансовом

рынке Банк России предложил следующие направления совершенствования конкуренции на финансовом рынке, в том числе касающиеся брокерских организаций:

1. Развитие системы удаленной идентификации, предполагающей создание финансовыми организациями, в том числе брокерами, системы удаленной идентификации физических лиц (в частности, создание нормативно-правового базиса для применения биометрии, что существенно облегчает процесс потребления финансовых услуг, связанных с необходимостью личного присутствия при получении услуги).

2. Разработка рекомендаций по раскрытию информации о стоимости платежных услуг в целях повышения информированности потребителей об условиях оказания финансовых услуг.

3. Установление требований к предоставлению инвестиционных рекомендаций, подразумевающее под собой наличие правовой основы для деятельности инвестиционных советников, а также наличие правовой основы с требованием по информированию клиента о рисках и др.

4. Внедрение кодекса этики в деятельность брокерских организаций: если клиент волеизъявляет совершить какое-либо действие, то брокер должен реализовать принцип «заботливости», т.е. непосредственно выполнить соответствующее распоряжение на наилучших условиях; в противном случае брокер должен руководствоваться правилом «не навреди» (компонент осмотрительности). При предложении финансовых услуг брокер обязан проводить тщательную проверку инвестиционных потребностей клиента, его финансовой грамотности и отношения к риску. Для проведения данной проверки необходима соответствующая квалификация сотрудников, взаимодействующих с клиентом.

Реализация вышеприведенных мер, а также политика по развитию финансового рынка Банка России создают условия для повышения конкуренции на рынке брокерских услуг. Вне поля деятельности мегарегулятора существование предлагаемого механизма невозможно, поскольку сами профучастники при реализации направлений совершенствования конкурентоспособности не смогут решить вопросы системного характера, возникающие во внешней конкурентной среде.

Таким образом, механизм совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций запускает процесс трансформации объекта из одного состояния в другое, совершенно новое, обладающее иными качественными характеристиками. В рас-

сма­три­вае­мом на­ми при­ме­ре пред­ло­жен­ный ме­ха­низм за­пус­ка­ет про­цесс соз­да­ния кон­ку­рент­ных пре­иму­ществ БК «РЕГИОН», в ре­зуль­та­те ко­то­ро­го (аб­стра­ги­ру­ясь от «шумов») ком­па­ния при­об­ре­та­ет ста­тус ли­де­ра на рын­ке брокерских услуг.

Ка­сатель­но «шумов»: в хо­де ре­а­ли­за­ции ме­ро­прия­тий по со­вер­шен­ст­во­ва­нию кон­ку­рент­но­сти брокерской организации возможны непредсказуемые события во внешней среде (политические, экономические и т.д.), которые могут отрицательно сказаться на результативности функционирования всего механизма. Поэтому в будущем предполагается разработать способы встраивания в механизм совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций компонентов, позволяющих учитывать подобные факторы и риски. Между тем косвенно в предлагаемом механизме подобные «шумы» все-таки нивелируются: именно поэтому необходимым звеном является Банк России, который, проводя свою политику по развитию финансового рынка, подстраивается под различные ситуации внешней среды и помогает участникам рынка справиться с проблемами, возникающими из-за неопределенности и прочих дестабилизирующих факторов на финансовом рынке.

Итак, при полноценной работе всех элементов механизма у БК «РЕГИОН» есть возможность в течение нескольких лет стать высокотехнологичным, развивающимся брокером с опережающим типом поведения, входящим в состав ведущих участников фондового

рынка — лидеров по различным показателям деятельности, что, в свою очередь, приведет к росту количества активных клиентов и увеличению прибыли компании.

Следует подчеркнуть, что предложенный механизм совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций обладает следующими достоинствами:

- универсальность (подходит для любых компаний, входящих в конкурентное окружение лидеров, которым необходимо повышать конкурентоспособность);

- подстраиваемость под специфику деятельности и задачи повышения конкурентоспособности брокеров, входящих в конкурентное окружение лидеров, в частности через модификацию действий в рамках предложенных групп методов;

- синергия эндогенных (действий, исходящих от самой брокерской организации) и экзогенных (действий, исходящих от мегарегулятора) процессов в рамках предложенного механизма.

Применение данного механизма позволит увеличить конкурентоспособность брокерских организаций, входящих в конкурентное окружение лидеров, и, как следствие, приведет к снижению уровня концентрации рынка брокерских услуг по распределению активных клиентов и приближению рынка к типу «монополистическая конкуренция», что благоприятным образом скажется на развитии конкуренции на рынке брокерских услуг в контексте удовлетворения инвестиционных потребностей экономической системы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. 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.
2. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — Москва: Инфра-М, 2007. — 512 с.
3. Козырская И.Е. Конкуренция компаний: приемы и подходы при оценке конкурентных преимуществ / И.Е. Козырская. — DOI 10.17150/2411-6262.2015.6(5).6. — EDN UNSKNF // Baikal Research Journal. — 2015. — Т. 6, № 5.
4. Эзрох Ю.С. Современная теория банковской конкуренции и конкурентности банковской среды / Ю.С. Эзрох. — EDN TJHFLN // Финансы и кредит. — 2015. — № 6. — С. 27–39.
5. Рожков М.Н. Разработка модели конкурентоспособности кредитных услуг банка / М.Н. Рожков, Е.И. Красникова. — EDN IASHID // Банковское дело. — 2007. — № 9. — С. 68–71.
6. Марамыгин М.С. Понятие и экономическая сущность конкуренции на рынке финансовых услуг / М.С. Марамыгин, Е.В. Стрельников // Известия Уральского государственного экономического университета. — 2006. — № 5. — С. 120–126.
7. Новикова Н.Г. Методологические проблемы управления конкурентоспособностью организации: маркетинговый подход / Н.Г. Новикова. — EDN OXGXHL // Известия Иркутской государственной экономической академии. — 2012. — № 2 (82). — С. 87–92.
8. Звягинцева Н.А. Российский рынок ценных бумаг: вопросы совершенствования конкурентных отношений в сфере брокерской деятельности / Н.А. Звягинцева, К.С. Кочишвили. — DOI 10.17150/2411-6262.2022.13(1).1. — EDN AEUXVH // Baikal Research Journal. — 2022. — Т. 13, № 1.
9. Бубнова Ю.Б. Трансформация бизнес-модели банка в условиях цифровой экономики / Ю.Б. Бубнова. — DOI 10.17150/2500-2759.2019.29(3).425–433. — EDN JUJRSB // Известия Байкальского государственного университета. — 2019. — Т. 29, № 3. — С. 425–433.

10. Латфуллин Г.Р. Теория организации / Г.Р. Латфуллин, А.В. Райченко. — Санкт-Петербург : Питер, 2004. — 395 с.

11. 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.

12. Звягинцева Н.А. Использование механизма защиты прав инвесторов для развития инвестиционно направленного рынка ценных бумаг / Н.А. Звягинцева. — EDN PVCVCD. — Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2010. — 259 с.

REFERENCES

1. Alekseeva I.A., Ovchinnikova K.A. Evolution of Professional Participants in Russian Securities Market. *Izvestiya Baikalskogo 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.

Raizberg B.A., Lozovskii L.Sh., Starodubtseva E.B. *Modern Economic Dictionary*. Moscow, Infra-M Publ., 2007. 512 p.

Kozyrskaya I.E. Competition of Companies: Methods and Approaches in Assessing Competitive Advantages. *Baikal Research Journal*, 2015, vol. 6, no. 5. (In Russian). EDN: UNSKNF. DOI: 10.17150/2411-6262.2015.6(5).6.

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.

Rozhkov M.N., Krasnikova E.I. Development of a model of competitiveness of bank credit services. *Bankovskoe delo = Banking*, 2007, no. 9, pp. 68–71. (In Russian). EDN: IASHID.

Maramygin M.S., Strel'nikov E.V. The concept and economic essence of competition in the financial services market. *Izvestiya Ural'skogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universitetata = Journal of the Ural State University of Economics*, 2006, no. 5, pp. 120–126. (In Russian).

Novikova N.G. Methodology Problems of Management of Organizations' Competitiveness: Marketing Approach. *Izvestiya Irkutskoi gosudarstvennoi ekonomicheskoi akademii (Baikalskii gosudarstvennyi universitet ekonomiki i prava) = Izvestiya of Irkutsk State Economics Academy (Baikal State University of Economics and Law)*, 2012, 2, pp. 87–92. (In Russian). EDN: OXGXHL.

Zvyagintseva N.A., Kochishvili K.S. Russian Securities Market: Issues of Improving Competitive Relations in the Field of Brokerage. *Baikal Research Journal*, 2022, vol. 13, no. 1. (In Russian). EDN: AEUXVH. DOI: 10.17150/2411-6262.2022.13(1).1.


Bubnova Yu.B. Transformation of the bank's business model in a digital economy. *Izvestiya Baikalskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2019, vol. 29, no. 3, pp. 425–433. (In Russian). EDN: JUJRSB. DOI: 10.17150/2500-2759.2019.29(3).425-433.

Latfullin G.R., Raichenko A.V. *Organization theory*. Saint Petersburg, Piter Publ., 2004. 395 p.


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

Zvyagintseva N.A. *Using Investors' Rights Protection Mechanism to Develop Investment-Oriented Market of Securities*. Irkutsk, Baikal State University of Economics and Law Publ., 2010. 259 p. EDN: PVCVCD19. Labunets Yu.E. The Branch Principle in the Risk-Oriented Approach when Conducting Tax Control. *Economics, Business, Innovation. Collection of Articles of the VIII International Scientific and Practical Conference, Penza, June 5, 2019*. Penza, 2019, pt. 1, pp. 175–179. (In Russian). EDN: ZMFUXL.

Информация об авторе

Звягинцева Наталья Александровна — доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры финансов и финансовых институтов, Байкальский государственный университет, г. Иркутск, Российская Федерация, e-mail: legnata2010@yandex.ru,  <https://orcid.org/0000-0003-0249-852X>, SPIN-код: 1123-5244, AuthorID РИНЦ: 326257.

Author

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

Для цитирования

Звягинцева Н.А. Механизм совершенствования конкурентоспособности брокерских организаций на рынке брокерских услуг / Н.А. Звягинцева. — DOI 10.17150/2500-2759.2023.33(4).658-667. — EDN KABUFO // Известия Байкальского государственного университета. — 2023. — Т. 33, № 4. — С. 658–667.

For Citation

Zvyagintseva N.A. Mechanism for Improving the Competitiveness of Brokerage Organizations in the Brokerage Services Market. *Izvestiya Baikalskogo gosudarstvennogo universiteta = Bulletin of Baikal State University*, 2023, vol. 33, no. 4, pp. 658–667. (In Russian). EDN: KABUFO. DOI: 10.17150/2500-2759.2023.33(4).658-667.