

Олена Федорівна ГРИЩЕНКО

кандидат економічних наук,
старший викладач,
кафедра маркетингу та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет
E-mail: elena.gryshchenko@gmail.com

Наталія Євгенівна ЛЕТУНОВСЬКА

кандидат економічних наук,
асистент,
кафедра маркетингу та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет
E-mail: n.letunovska@gmail.com

Любов Олексіївна СИГИДА

кандидат економічних наук,
асистент,
кафедра маркетингу та управління інноваційною діяльністю,
Сумський державний університет
E-mail: liubov.syh@gmail.com

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПОСЕРЕДНИКІВ НА БІРЖОВОМУ РИНКУ

Грищенко, О. Ф. Особливості діяльності посередників на біржовому ринку [Текст] / Олена Федорівна Грищенко, Наталія Євгенівна Летуновська, Любов Олексіївна Сигида // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – Том 24. – № 1. – С. 133-138. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Біржова торгівля є невід'ємною складовою сучасних бізнес-процесів, а найбільші біржі світу чинять вплив на процеси ціноутворення в інших сферах господарювання, виявляючи при цьому перспективні напрями інвестування, трансферу товарних та грошових потоків. Необхідно також зазначити, що сучасний біржовий ринок перебуває у динамічному стані і характеризується постійною трансформацією структури, інструментарію, форм та технологій проведення торгів, та вимагає значного рівня оперативності прийняття рішень. За таких умов одну з ключових ролей в організації та функціонуванні біржового ринку відіграють біржові посередники, від успіху чи помилки яких залежить рівновага світового ринку. Адже саме біржові посередники сприяють співпраці покупців та продавців біржових активів, що веде до успішного здійснення біржових операцій та укладання біржових угод.

Мета. Дослідження особливостей діяльності посередників, які забезпечують ведення торгівлі на сучасному біржовому ринку.

Метод (методологія). У роботі використано такі методи: порівняльний та статистичний аналіз – при дослідженні тенденцій розвитку біржового ринку; системно-структурний та логічний аналіз – при вивченні теоретичних основ діяльності посередників на біржовому ринку.

Результати. Розглянуто сутність та роль біржових посередників в організації та проведенні біржових операцій. Досліджено їх види та визначено, що основну активність на біржовому ринку забезпечують такі посередники, як брокери, дилери, брокери-дилери, джоббери, трейдери та фінансові консультанти. Виокремлено особливості діяльності зазначених посередників на сучасному біржовому ринку. Виявлено, що брокерів залежно від особливостей діяльності можна поділити на дві групи: універсальних брокерів, або брокерів із повним обслуговуванням, та дисконтних брокерів. Зазначено основні особливості оплати діяльності біржових посередників залежно від їх типу та характеру здійснюваної роботи.

Ключові слова: біржовий посередник; брокер; субброкер; дилер; джоббер; трейдер; біржовий ринок; біржова операція.

Olena Fedorivna HRYSHCHENKO

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Marketing and Management of Innovative Activity
Sumy State University
E-mail: elena.gryshchenko@gmail.com

Nataliya Yevhenivna LETUNOVSKA

PhD in Economics,
Assistant,
Department of Marketing and Management of Innovative Activity
Sumy State University
E-mail: n.letunovska@gmail.com

Lyubov Oleksiyivna SYHYDA

PhD in Economics,
Assistant,
Department of Marketing and Management of Innovative Activity
Sumy State University
E-mail: liubov.syh@gmail.com

PECULIARITIES OF INTERMEDIARIES ACTIVITY ON THE EXCHANGE MARKET

Abstract

Introduction. Exchange trade is an integral component of modern business processes. At the same time the largest world exchanges have an impact on pricing policy in different areas of economy. They help to identify promising areas of investment, goods transfer and money flows. It should be noted that the modern exchange market shows really good dynamics. Nowadays it can be characterized by a permanent transformation of the market structure, instruments, forms and technologies of the trades. Also modern exchange market requires a significant level of decision-making efficiency. Under these conditions exchange intermediaries play one of the key roles in the exchange market organization and functioning. They contribute to the cooperation of exchange assets' buyers and sellers. It leads to successful implementation of exchange operations in the exchange market.

Purpose. The aim of the research is to study the peculiarities of intermediaries activity, which ensure the organization and management of exchange trade.

Method (methodology). To achieve the article objectives the following research methods have been used: method of comparative and statistical analysis (to study the trends of the exchange market); method of system and logical analysis (to study the theoretical basis of intermediaries activity in the exchange business).

Results. The article considers the nature and role of intermediaries in the organization and management of exchange business. Types of exchange intermediaries are analyzed. It is determined that such intermediaries as brokers, dealers, brokers-dealers, jobbers, traders and financial advisors provide the main activity in the exchange market. The peculiarities of the mentioned intermediaries activities on exchange market are described. It is revealed that all the brokers depending on the specifics of their activities can be divided into two groups – full service brokers and discount brokers. It is defined that these groups of brokers have both advantages and disadvantages. It depends on the specifics of their activities. The main payment features of the exchange intermediaries activity, depending on the type and the nature of the performed work, are identified.

Keywords: exchange intermediary; broker; subbroker; dealer; jobber; trader; exchange market; exchange transaction.

JEL classification: H82, O21

Вступ

Сучасний рівень розвитку суспільства свідчить про те, що одним із провідних та перспективних видів економічної діяльності стає торгово-посередницька діяльність. Це спричинено тим, що виконання певних операцій, зокрема пошук ділових партнерів, дослідження ринку, здійснення транспортно-експедиційних операцій, кредитно-фінансове та післяпродажне обслуговування тощо, вимагає багато часу та спеціальних знань і навичок. Тому досить часто доцільним стає перекладання виконання частини

цих операцій на посередників. Не є винятком і біржова торгівля. Адже залучення посередників при здійсненні біржової торгівлі значно спрощує взаємодію продавців та покупців та пришвидшує процес торгівлі товарами та іншими видами цінностей.

Питанням діяльності посередників присвячені праці таких вчених, як Загородній А. Г., Коваль З. О. [1], Казарян Г. Г. [2], Павлова В. А. [3], Пилипчук В. П., Данніков О. В., Савіч О. П. [4], Резнікова В. В. [5], Стадніченко В. В. [6], Наумов В. М. [7], Герцик В. А. [8]. У доробку цих фахівців детально розкрито сутність торгово-посередницької діяльності, визначено види посередників, які діють на товарному ринку, та особливості функціонування, досліджено підходи до їх оцінювання. Проте недостатньо розробленими є питання, що стосуються сутності та особливостей діяльності посередників на біржовому ринку.

Мета статті

Метою статті є вивчення особливостей діяльності посередників, які забезпечують ведення біржової торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження

Організація торгівлі на біржовому ринку відбувається відповідно до встановлених правил та має свої особливості. Прикметною рисою організації торгівлі на біржовому ринку є те, що активність на ньому забезпечується біржовими посередниками, які є сполучною ланкою між продавцями та покупцями.

Проведений аналіз статистичних даних про результати функціонування світового біржового ринку, які оприлюднюються Всесвітньою федерацією бірж (World Federation of Exchanges) показав, що за останні роки не втратили актуальності глобалізаційні та консолідаційні процеси, а сам ринок демонструє значне зростання активності. Так за даними Всесвітньої федерації бірж [9; 10], у 2015 році порівняно з 2014 роком на 55 % збільшилась кількість торгових угод і на 41 % підвищилась загальна вартість торгів акціями. Експерти зауважують, що такі зрушення були обумовлені активізацією торговельної діяльності в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (особливо в Китаї). Також необхідно зазначити, що найбільшу активність на біржовому ринку забезпечують брокери, дилери і брокери-дилери. Крім них, до посередників на біржовому ринку також відносяться джоббери, трейдери, фінансові консультанти та ін.

Розглянемо кожну групу посередників детальніше.

Біржовий брокер є особою чи організацією, що отримала ліцензію на участь у торгівлі на біржовому ринку за дорученням клієнтів. Брокер здійснює акт купівлі для покупця і акт продажу для продавця, щоразу переконуючись, що операція була здійснена за найкращою для клієнта ціною. Він лише зводить продавців та покупців біржового активу.

За виконання покладених на них зобов'язань брокери отримують брокерську винагороду, що може варіюватись залежно від сфери їх діяльності. Брокерська винагорода зазвичай встановлюється у відсотках від суми угоди або надається як фіксована плата. Вона також може бути комбінацією цих двох видів винагород [11].

Залежно від особливостей діяльності брокерів можна поділити на дві групи [12; 13]:

1. Універсальні брокери, або брокери з повною комісією, або брокери з повним обслуговуванням, або класичні брокери (*full service broker*) пропонують широкий спектр послуг, зокрема фінансове та пенсійне планування, інвестиційні та податкові консультації, регулярне оновлення портфеля операцій клієнта [14], приймання ордерів і виведення їх на біржовий ринок, індивідуальні консультації щодо купівлі-продажу цінних паперів, управління інвестиційним портфелем та його повний фінансовий і юридичний супровід [15], а також надають додаткові консультації і дослідження.

Співпраця з брокером із повним обслуговуванням означає співпрацю на особистій основі з професійним учасником біржового ринку. Зазвичай клієнт отримує регулярні звіти про продуктивності власного портфеля активів, а також отримує загальну фінансову консультацію [16].

Брокери з повним обслуговуванням пропонують клієнтам послуги на платній основі, тобто клієнт платить брокеру за надання ним послуг протягом встановленого періоду часу, а не за кожну окрему укладену угоду. Брокери з повним обслуговуванням стягують щорічний збір у розмірі від 1 до 1,5 % від загальної суми активів клієнта, які знаходяться в управлінні брокера, та не стягують плати на додаткові витрати, пов'язані з укладанням окремих брокерських угод [17].

2. Дисконтні брокери (*discount broker*) часто пропонують он-лайн-замовлення послуг. Дисконтні брокери зазвичай отримують фіксовану платню за виконані операції; їм не виплачуються комісійні. Дисконтні брокери конкурують переважно за ціною і якістю обслуговування: якщо у них найнижчі ціни і найкраще обслуговування, вони отримують більшість угод. Багато з них пропонують своїм клієнтам такий самий набір послуг, що й універсальні брокери. Важливим винятком є те, що на клієнта не звертають індивідуальну увагу і дається значно менше порад, наприклад, щодо того, які активи необхідно купувати або продавати. Деякі дисконтні брокери надсилають своїм клієнтам щомісячні інформаційні бюлетені, що містять рекомендації щодо купівлі або продажу тих чи інших активів.

Дисконтний брокер тільки виводить операцію на ринок, не надаючи при цьому консультацій. У такому випадку відсутній штат консультантів та аналітиків, завдяки чому зменшуються витрати і плата за послуги брокера [15].

Ця сфера діяльності є висококонку rentною. Тому дисконтні брокери часто знижують вартість надання своїх послуг, намагаючись збільшити обсяг операцій з метою захоплення частки ринку своїх конкурентів [17].

Деякі дисконтні брокери отримують щорічну плату за надання послуг. Хоча частіше вони стягують комісійні в розмірі від \$ 5 до 10 за кожну угоду з купівлі-продажу, хоча фактична вартість залежить від брокера [14].

Крім брокерів, на біржовому ринку можуть діяти субброкери, які не є членом біржі, однак діють від імені брокера як агенти та допомагають інвесторам здійснювати купівлю, продаж або інші операції з активами через брокерів [18].

Не менш важливими учасниками біржової торгівлі є дилери. Дилером є професійний учасник біржової торгівлі, який виступає під час укладання угод від власного імені і за власний рахунок [19]. Дилер у своїй діяльності максимально наближений до кінцевих покупців продукції.

Залежно від сфери діяльності дилери поділяються на дві групи: ті, які функціонують на ринку реального товару, та біржові [20]:

1. Дилери, які функціонують на ринку реального товару, – це підприємства (фірми, компанії і ін.), а також окремі фізичні особи, які здійснюють купівлю-продаж товару, тією чи іншою мірою реально (прямо або опосередковано) беруть участь у його русі від виробників до споживачів.

2. Біржові дилери – це особливий вид торгівців-спекулянтів на біржах, які здійснюють спекулятивні операції за власний рахунок і на власний ризик. Предметом купівлі-продажу біржових дилерів є не реальний товар, а контракт на товар, тобто вони торгують правом на товар.

Оплата діяльності дилера залежить винятково від прибутку, який він одержує у процесі своєї діяльності, оскільки самостійно організовує і здійснює свою діяльність та визначає власний рівень доходу [20].

Таким чином, головною відмінністю дилерів та брокерів є те, що брокери тільки зводять продавців та покупців біржового товару, а дилери беруть безпосередню участь в укладанні угод, ризикуючи при цьому власним капіталом.

Багато компаній беруть участь як у брокерській, так і в дилерській діяльності, що робить їх брокер-дилерами. Брокер-дилерами є фізичні або юридичні особи, які купують і продають біржові товари для своїх клієнтів і для себе [21]. Біржові товари, з якими здійснюють операції брокери-дилери, можуть надаватися як біржею, так і зі збережень самої брокерської фірми. Це залежить від бізнес-моделі фірми і виду операцій, що здійснюються нею. Більшість брокерських фірм є брокер-дилерами [22].

Також особливим видом посередників на біржовому ринку є джоббери.

Джоббер – це особа (фірма), яка скуповує великі партії товарів для швидкого перепродажу. Біржовий механізм джоббери використовують переважно з метою гри на підвищення або зниження цін товарів, курсів цінних паперів і валют [20].

Окрему групу біржових посередників складають трейдери, які вкладають гроші в спекулятивні операції (торгують за власний рахунок) на порівняно тривалий період (декілька днів, тижнів або навіть місяців), сприяючи переходу капіталів з одного ринку на інший [20].

Трейдери діляться на три основні категорії [23]:

- трейдери, які купують і продають товари за дорученням клієнтів;
- торгові трейдери, що взаємодіють безпосередньо з клієнтами, вони розміщують замовлення і консультують клієнтів щодо ринкових тенденцій і нових фінансових ідей;
- власні (фірмові) трейдери, які інвестують від імені банку зайнятості (є найменш поширеними).

До біржових посередників також можна віднести *фінансових консультантів*, які особисто займаються фінансовим становищем клієнтів та надають консультації з багатьох фінансових питань. Традиційні комісійні біржові брокери все частіше стають фінансовими консультантами та пропонують клієнтам послуги на платній основі. Консультанти стягують вищу платню за управління акціями порівняно з управлінням облігаціями, що може мотивувати консультантів більше інвестувати в акції, ніж в облігації [17].

Таким чином, основними гравцями на біржовому ринку є брокери, дилери, брокери-дилери, джоббери, трейдери та фінансові консультанти.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, успішне функціонування світового біржового ринку багато в чому визначається специфікою діяльності окремих біржових посередників. Саме вони виступають тією сполучною ланкою, яка допомагає звести продавців та покупців біржових активів та організувати їх взаємодію за найвигідніших для кожної сторони умов.

Подальші дослідження будуть спрямовані на дослідження особливостей укладання біржових угод різними видами посередників.

Список літератури

1. Загородній, А. Г. Посередництво та винагорода за посередницькі послуги [Текст] / А. Г. Загородній, З. О. Коваль. – Проблеми економіки та управління. – 2003. – № 484. – С. 72-79
2. Казарян, Г. Г. Оцінка ефективності посередницьких операцій (агентських відносин) [Текст] / Г. Г. Казарян. – Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 2 (60). – С. 40-42.
3. Павлова, В. А. Формування системи взаємовідносин з учасниками розподілу продукції підприємства [Текст] / В. А. Павлова, В. А. Герцик // Академічний огляд. – 2013. – №2(39). – С. 66-72.
4. Пилипчук, В. П. Побудова системи продажу на принципах гармонізації [Текст] / В. П. Пилипчук, О. В. Данніков, О. П. Савіч // Вчені записки. Зб. наукових праць. – Вип. 12. – К.: КНЕУ, 2010. – С. 139-145.
5. Рєзнікова, В. В. Теоретичні проблеми регулювання посередництва у сфері господарювання України: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук [Текст] / В. В. Рєзнікова. – Київ, 2011. – 19 с.
6. Стадніченко, В. В. Аналіз методів оцінювання господарської діяльності партнерів зі збуту [Текст] / В. В. Стадніченко. – 2009. – № 11.
7. Наумов, В. Н. Стратегическое взаимодействие бизнес-субъектов в маркетинговых каналах: автореф. дисс. ... д-ра экон. наук [Текст] / В. Н. Наумов. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2008. – 37 с.
8. Герцик, В. А. Розробка методики оцінки учасника каналу розподілу підприємства [Текст] / В. А. Герцик // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – №8(150). – С. 354-358.
9. 2014 WFE Market Highlights [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org/home/index.php/files/18/Studies%20-%20Reports/283/2014%2520WFE%2520Market%2520Highlights.pdf>.
10. 2015 WFE Market Highlights [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.world-exchanges.org/home/index.php/files/18/Studies%20-%20Reports/293/2015%20Market%20Highlights.pdf>.
11. Brokerage Fee Definition [Електронний ресурс] // Investopedia. – Режим доступу: [http://www.investopedia.com/terms/b/brokerage-fee.asp#ixzz3x\]BcOasZ](http://www.investopedia.com/terms/b/brokerage-fee.asp#ixzz3x]BcOasZ).
12. Універсальні брокери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://yakvidpovid.ru/ce-cikavo/korotki-poradi/4370-universalni-brokeri.html>.
13. Ayna Miah. Stock Brokers: Who Are They And What Do They Do? / Miah Ayna. – Raleigh Lulu Press, Inc.
14. What's the Difference Between a Full-Service Broker and a Discount Broker? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.nerdwallet.com/blog/investing/brokers/full-service-broker-discount-broker/>.
15. Internet-трейдинг як специфічний вид послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://helpiks.org/5-96130.html>.
16. Full Service Stock Brokers vs. Discount Stock Brokers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tradestocksonline.org/online/full-service-vs-discount-brokers/>.
17. Terzo, Geri. Typical Stockbroker Fees [Електронний ресурс] / Geri Terzo. – Режим доступу: <http://finance.zacks.com/typical-stockbroker-fees-7119.html>.
18. Who is a stock broker? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sharemarketschool.com/stock-broker-explained/>.
19. Галанов, В. А. Биржевое дело: учебник [Текст] / под ред. В. А. Галанова, А. И. Басова. – М: Финансы и статистика, 2000. – 304 с.
20. Дудяк Р. П. Організація біржової діяльності: основи теорії і практикум: навч. посіб. [Текст] / Р. П. Дудяк, С. Я. Бугіль. – 2-ге вид., доп. – Львів: Магнолія 2006, 2007. – 360 с.
21. Broker-Dealer [Електронний ресурс] / Investing Answers. – Режим доступу: <http://www.investinganswers.com/financial-dictionary/stock-market/broker-dealer-4873>.
22. Highland James. What Is the Difference Between a Broker and a Dealer? [Електронний ресурс] / James Highland. – Режим доступу: <http://www.livestrong.com/article/121443-difference-between-broker-dealer/>.
23. Stock Market Dealer/Trader [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://getsmaart.com/career-overviews/stock-market-dealertrader>.

References

1. Zahorodnii, A. H., & Koval Z. O. (2003). Poserednytstvo ta vynahoroda za poserednytski posluhy [Intermediation and the remuneration for mediation services]. *Problemy ekonomiky ta upravlinnia – Problems of Economics and Management*, 484, 72-79.

2. Kazarian, H. H. (2012). Otsinka efektyvnosti poserednytskykh operatsii (ahentskykh vidnosyn) [Evaluation of the effectiveness of agency operations (agency relations)]. *Visnyk ZhDTU – Herald of GGTU*, 2 (60), 40-42.
3. Pavlova, V. A., & Hertsyk V. A. (2013). Formuvannia systemy vzaiemovidnosyn z uchasnnykamy rozpodilu produktsii pidpriemstva [The formation of a relations system with participants of product distribution enterprises]. *Akademichnyi ohliad – Academic review*, 2(39), 66-72.
4. Pylypchuk, V. P., Dannikov, O. V., & Savich, O. P. (2010). Pobudova systemy prodazhu na pryntsyypakh harmonizatsii [The construction of the sales system on the harmonization principles]. *Vcheni zapysky – Scientific Notes*, 12, 139-145.
5. Rieznikova, V. V. (2011). Teoretychni problemy rehuliuвання poserednytstva u sferi hospodariuvannia Ukrainy [Theoretical problems of regulating mediation in the economy of Ukraine]. *Extended abstract of Doctor's thesis*.
6. Stadnichenko, V. V. (2009). *Analiz metodiv otsiniuvannia hospodarskoi diialnosti partneriv zi zbutu [The analysis of evaluation methods of sales partners economic activity]*, 11.
7. Naumov, V. N. (2008). Stratehicheskoie vzaimodeistviie biznes-subiektov v marketinhovykh kanalakh [Strategic engagement of business subjects in marketing channels]. *Extended abstract of Doctor's thesis*. Saint-Petersburg: Sankt-Peterburhskii hosudarstvennyi universitet ekonomiki i finansov.
8. Hertsyk, V. A. (2010). Rozrobka metodyky otsinky uchasnnyka kanalu rozpodilu pidpriemstva [The development of methods for assessment of party distribution channel of the enterprise]. *Visnyk Skhidnoukraiynskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia – Journal of East Ukrainian National University named after Vladimir Dal*, (150), 354-358.
9. 2014 WFE Market Highlights. (2014). Retrieved from: <http://www.world-exchanges.org/home/index.php/files/18/Studies%20-%20Reports/283/2014%2520WFE%2520Market%2520Highlights.pdf>.
10. 2015 WFE Market Highlights. (2015). Retrieved from: <http://www.world-exchanges.org/home/index.php/files/18/Studies%20-%20Reports/293/2015%20Market%20Highlights.pdf>.
11. Brokerage Fee Definition. (n.d.). *Investopedia*. Retrieved from <http://www.investopedia.com/terms/b/brokerage-fee.asp#ixzz3xJbcOasZ>.
12. *Universalni brokery [Universal brokers]*. (n.d.). Retrieved from: <http://yakvidpovid.ru/ce-cikavo/korotki-poradi/4370-universalni-brokeri.html>.
13. Ayna, Miah. (n.d.). *Stock Brokers: Who Are They And What Do They Do?* Raleigh Lulu Press, Inc.
14. *What's the Difference Between a Full-Service Broker and a Discount Broker?* (n.d.). Retrieved from: <https://www.nerdwallet.com/blog/investing/brokers/full-service-broker-discount-broker/>.
15. *Internet-treidynh yak spetsyfychnyi vyd posluh [Internet-trading as a specific type of service]*. (n.d.). Retrieved from: <http://helpiks.org/5-96130.html>.
16. *Full Service Stock Brokers vs. Discount Stock Brokers*. (n.d.). Retrieved from: <http://www.tradestocksonline.org/online/full-service-vs-discount-brokers/>.
17. Terzo, Geri. (n.d.). *Typical Stockbroker Fees*. Retrieved from <http://finance.zacks.com/typical-stockbroker-fees-7119.html>.
18. Who is a stock broker? (n.d.). Retrieved from: <http://www.sharemarketschool.com/stock-broker-explained/>.
19. Halanov, V. A. (2000). *Birzhevoie delo [Exchange business]*. Moscow: Finansy i statistika.
20. Dudiak, R. P., & Buhil, S. Ya. (2007). *Orhanizatsiia birzhovoi diialnosti: osnovy teorii i praktykum [The organization of exchange activities: basic theory and practical]*. Lviv: Mahnoliia.
21. Broker-Dealer. (n.d.). *Investing Answers*. Retrieved from: <http://www.investinganswers.com/financial-dictionary/stock-market/broker-dealer-4873>.
22. Highland, James. (n.d.). What Is the Difference Between a Broker and a Dealer? Retrieved from: <http://www.livestrong.com/article/121443-difference-between-broker-dealer/>.
23. Stock Market Dealer/Trader. (n.d.). Retrieved from <http://getsmaart.com/career-overviews/stock-market-dealertrader>.

Стаття надійшла до редакції 13.05.2016 р.