

УДК 568.5:622.7.002

Р. В. Котковський,  
здобувач кафедри обліку і аудиту підприємницької діяльності, Криворізький економічний  
інститут ДВНЗ "Криворізький національний університет", м. Кривий Ріг

## ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ БЮДЖЕТУ РЕАЛІЗАЦІЇ ЗАЛІЗОРУДНОЇ СИРОВИНИ ГІРНИЧО- ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

R. Kotkovskyy,  
Researcher of the Department of Accounting and Auditing entrepreneurship,  
Krivoy Rog Economic Institute, SHEE "Krivoy Rog National University", Krivoy Rog

### THEORETICAL ASPECTS OF COMPREHENSIVE EVALUATION OF BUDGET IMPLEMENTATION IRON ORE MINING AND PROCESSING ENTERPRISES OF UKRAINE

Статтю присвячено питанню комплексного оцінювання бюджету реалізації залізорудної сировини гірничо-збагачувальних підприємств, звернуто увагу на складові мультиплікативної моделі виручки від реалізації залізорудної сировини, запропоновано етапи факторного аналізу маркетингових (збутових) витрат у циклі комплексного оцінювання предмету дослідження.

The article is devoted to the comprehensive evaluation of budget implementation ore iron ore companies drawn attention to the multiplicative model proceeds from the sale of iron ore, factor analysis suggested stages of marketing (sales) costs in the cycle of complex evaluation subject.

*Ключові слова: бюджет реалізації, підприємство, критерії оцінювання, мультиплікативна модель, факторний аналіз, комплексний підхід, залізорудна сировина, виручка від реалізації, маркетингові (збутові) витрати, цикл, базис DAF.*

*Key words: budget implementation, enterprise, evaluation criteria, multiplicative model, factor analysis, integrated approach iron ore, sales revenue, marketing (sales) costs, cycle, basis DAF.*

#### ВСТУП

Зміни, які відбуваються в економічній сфері розвитку України, торкаються різних ланок промислового комплексу. Загострення конкурентної боротьби за сфери впливу на ринку вивели на перший план питання якісного оцінювання рівня виконання бюджетів реалізації продукції промислових підприємств, до яких можна віднести і функціонування гірничо-зба-

гачувальних підприємств. Доведено, правильна оцінка рівня виконання бюджету реалізації продукції підприємств гірничо-збагачувального комплексу має дуже важливе значення, оскільки ці підприємства зі самостійних одиниць перетворились на підприємства, котрі підконтрольні більш крупним структурам. Наслідком таких перетворень став пошук більш якісних підходів до оцінювання рівня виконання бюд-

жету реалізації продукції гірничо-збагачувальних підприємств. Крім того, підприємства гірничо-збагачувального комплексу України займають доволі помітне місце в сучасному міжнародному розподілі праці, впливають на збільшення валютних надходжень від експорту продукції та надають до 15% робочих місць від загальної кількості працюючих у промисловості.

Дослідження методів оцінки рівня виконання бюджету реалізації продукції гірничо-збагачувальних підприємств, на нашу думку, має відбуватися як з позиції визначення виручки від реалізації залізорудної сировини, так і з точки зору різного виду витрат, котрі супроводжують виробничий цикл. Таке твердження ґрунтується на тому, що комплексна оцінка зазначеного процесу забезпечує більш змістовне насичення інформаційного потоку в системі прийняття управлінських рішень. Актуалізація зазначеної проблеми та сучасність визначені плінністю часу та змінною політикою макrorівня щодо функціонування гірничо-збагачувальних підприємств.

### АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ

Ключові сегменти комплексного оцінювання бюджету реалізації гірничорудної продукції у вітчизняній економічній науці досліджені недостатньо. Теоретичні основи різних аспектів оцінювання діяльності промислових підприємств знайшли відображення у роботах Л.О. Шкварчук [12], А.Ф. Стонер Джеймса [9], Б.М. Мізюка [7], О.М. Сумця, О.Є. Сомової, Є.Ф. Пеліхова [10], Н.Б. Тарасенко [11] та інших. Науковці пропонують різні варіації оцінювання економічних критеріїв діяльності підприємств та зазначають необхідність їх перегляду у разі зміни умов функціонування. Взаємозв'язок критеріїв оцінювання економічної діяльності гірничо-збагачувальних підприємств знайшли своє місце у працях таких науковців, як В.Г. Кравець, О.А. Темченко [5], М.І. Іщенко [3–4], Л.М. Варава [2], А.О. Кривошеєва [6], Л.М. Бандоріна, Л.І. Ярмоленко [1] та Я.В. Моссаковський [8]. Зазначені вчені окреслюють у наукових розробках специфічні особливості функціонування гірничо-збагачувальних підприємств у контексті оцінювання окремих економічних критеріїв діяльності.

### НЕ ВИРІШЕНІ РАНИШЕ ЧАСТИНИ ПРОБЛЕМИ

Аналіз чинної системи оцінювання рівня виконання бюджету реалізації продукції гірничо-

збагачувальних підприємств свідчить, що на зріла нагальна потреба в належному теоретичному обґрунтуванні. Нині ця система характеризується різнобічними підходами оцінювання, котрі застосовують суб'єкти господарювання виходячи зі свого розуміння вибору необхідних економічних критеріїв. Суперечливою та нестабільною є методологія визначення виручки від реалізації залізорудної сировини та сам процес проведення аналізу бюджетування маркетингової діяльності з позиції виконання бізнес-плану збутових витрат. Це зумовлює необґрунтований інформаційний потік, створює неоднакові економічні умови для функціонування гірничо-збагачувальних підприємств, які не маючи єдиної обґрунтованої методології, самотійно приймають рішення щодо вибору показників для оцінки.

Для підвищення дієвості системи оцінювання рівня виконання бюджету реалізації продукції гірничо-збагачувальних підприємств необхідно посилити наукове обґрунтування обраних критеріїв та визначити можливі напрями удосконалення зазначеного процесу. Така теза лягла в основу актуалізації поставленої проблеми.

### МЕТА СТАТТІ

Метою наукової розробки є висвітлення сегментів комплексного оцінювання бюджету реалізації продукції із визначенням пріоритетних критеріїв, які більш придатні до сучасних умов функціонування гірничо-збагачувальних підприємств.

### ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Діяльність гірничо-збагачувальних підприємств має на меті створення умов конкурентоздатності в циклах добутку залізорудної сировини. Як зауважує М.І. Іщенко [4], низький рівень витрат є однією з головних конкурентних переваг на ринку залізорудної сировини та важливим резервом підвищення економічної ефективності діяльності гірничо-збагачувальних підприємств. Цілком очевидним є той факт, що в умовах олігополістичного ринку виробники залізорудної сировини не мають можливості суттєво впливати на рівень цін на власну продукцію. Внаслідок цього досягнення рівня ефективного функціонування гірничо-збагачувальних підприємств можливе саме за рахунок якісного оцінювання рівня виконання бюджету реалізації залізорудної сировини. У даному випадку, на нашу думку, доцільно навести формульний інструментарій факторного аналізу



**Рис. 1. Схема етапізації факторного аналізу маркетингових (збутових) витрат у процесі оцінювання бюджету реалізації залізорудної сировини**

Авторська пропозиція.

виконання бюджету реалізації залізорудної сировини.

Зокрема, загальна мультиплікативна модель виручки від реалізації залізорудної сировини має наступний вигляд:

$$R = \sum V_i^{ЗРС} + P_i^{ЗРС\_DAF} \quad (1),$$

де  $V_i^{ЗРС}$  — обсяг реалізації певного виду залізорудної сировини (тис. т);

$P_i^{ЗРС\_DAF}$  — контрактна ціна за базисом DAF.

Дослідження доводять, що для гірничо-збагачувальних підприємств України з урахуванням структури реалізації видів залізорудної сировини цю модель доцільно розширити:

$$R = V_{конц.}^{вн.ринок} \times P_{конц.}^{вн.ринок} + V_{конц.}^{експорт} \times P_{конц.}^{експорт} + V_{обкот.}^{вн.ринок} \times P_{обкот.}^{вн.ринок} + V_{обкот.}^{експорт} \times P_{обкот.}^{експорт} + V_{аглом.}^{вн.ринок} \times P_{аглом.}^{вн.ринок} \quad (2),$$

де  $V_{конц.}^{вн.ринок}$ ;  $V_{конц.}^{експорт}$  — обсяги реалізації залізородного концентрату на внутрішній ринок та експорт відповідно (тис. т);

$V_{обкот.}^{вн.ринок}$ ;  $V_{обкот.}^{експорт}$  — обсяги реалізації залізородних обкотишів на внутрішній ринок та експорт відповідно (тис. т);

$V_{аглом.}^{вн.ринок}$  — обсяг реалізації агломерату на внутрішній ринок (тис. т);

$P_{конц.}^{вн.ринок}$ ;  $P_{конц.}^{експорт}$  — ціни реалізації концентрату по базису DAF на внутрішній ринок та експорт відповідно (грн./т);

$P_{обкот.}^{вн.ринок}$ ;  $P_{обкот.}^{експорт}$  — ціни реалізації обкотишів по базису DAF на внутрішній ринок та експорт відповідно (грн./т);

$P_{аглом.}^{вн.ринок}$  — ціна реалізації агломерату по базису DAF на внутрішній ринок (грн./т).

На думку фахівців, основними факторами впливу на суму реалізованої продукції є: обсяг продажів (складається із фактору сумарного обсягу та структурного фактору); ціна реалізації (ціна плюс фактор курсової різниці), інші фактори (для іншої реалізації).

Фактор сумарного об'єму ( $V_i^F$ ) доцільно встановлювати за допомогою наступного алгоритму:

$$V_i^F = \frac{(V_{ЗРС}^{звіт} - V_{ЗРС}^{база})}{V_{ЗРС}^{база}} \times V_i^{база} \times P_i^{база} \quad (3),$$

де  $V_{ЗРС}^{звіт}$  — сумарний обсяг реалізації залізородної сировини за звітний період (тис. т);

$V_{ЗРС}^{база}$  — сумарний обсяг реалізації залізородної сировини за базовий період (тис. т);

$V_i^{база}$  — обсяг реалізації i-го виду залізородної сировини за базовий період (тис. т);

$P_i^{база}$  — ціна реалізації i-го виду залізородної сировини за базовий період (грн./т).

Більшість науковців вважають, що комплексне оцінювання бюджету реалізації залізородної сировини має бути розширено за рахунок визначення фактору структури реалізації ціни та курсової різниці. При цьому варто звернути увагу не лише на фактор курсової різниці виручки від реалізації залізородної сировини, а, перш за все, обрати критерій середнього курсу долара США, що надасть більш предметного

змісту прогнозованої величини даного показника.

Отже, фактор структури реалізації ( $SS_i^F$ ) варто встановити при залученні наступного алгоритму:

$$SS_i^F = \left( \frac{V_i^{звіт}}{V_{ЗРС}^{звіт}} - \frac{V_i^{база}}{V_{ЗРС}^{база}} \right) \times P_i^{база} \times V_{ЗРС}^{звіт} \quad (4),$$

де  $V_i^{звіт}$  — обсяг реалізації і-го виду залізородної сировини за звітний період (тис. т).

У свою чергу, фактор ціни ( $P_i^F$ ) може бути розраховано наступним чином:

$$P_i^F = (P_i^{звіт} - P_i^{база}) \times V_i^{звіт} - CD^F \quad (5),$$

де  $P_i^{звіт}$  — ціна реалізації і-го виду залізородної сировини за звітний період (грн./т);

$CD^F$  — фактор курсової різниці (грн.).

Розрахунок фактору курсової різниці ( $CD^F$ ) передбачає ряд складових, які забезпечують більш деталізоване оцінювання на базі поданого алгоритму:

$$CD^F = (C_{USD}^{звіт} - C_{USD}^{база}) \times \frac{P_i^{звіт}}{C_{USD}^{звіт}} \times V_i^{звіт} \quad (6),$$

де  $C_{USD}^{звіт}$ ;  $C_{USD}^{база}$  — відповідно середній курс долара США за звітний та базовий періоди (грн.).

Враховуючи той факт, що серед неконтрольованих макроекономічних параметрів для вітчизняного гірничо-металургійного комплексу можна виділити нестабільну політико-економічну ситуацію в країні, високий ступінь залежності промислових підприємств від поставок імпортованих енергоресурсів, матеріалів та обладнання, мінливість кон'юнктури на світовому ринку металопродукції тощо, стає зрозумілим, що процес оцінювання потребує певної деталізації.

У зв'язку з цим, наступним етапом аналізу бюджетування маркетингової діяльності гірничо-збагачувальних підприємств є факторний аналіз виконання бізнес-плану маркетингових (збутових) витрат. Ключові етапи факторного аналізу виконання бізнес-плану маркетингових (збутових) витрат процесу реалізації залізородної сировини представлено на рисунку 1.

Методологію факторного аналізу збутових витрат викладено нижче.

На першому етапі визначається такий критерій, як обсяг реалізації  $V^{SC}$ :

$$V^{SC} = \left( \frac{V_{ЗРС}^{звіт} - V_{ЗРС}^{база}}{V_{ЗРС}^{база}} \right) \times V_i^{база} \times T_i^{база} \quad (7),$$

де  $T_i^{база}$  — ставка комерційних витрат (залізничного тарифу/портових послуг) за базовий період (грн./т).

При цьому отриманий результат не забезпечує комплексне оцінювання, яке варто доповнити встановленням структури реалізації ( $SS_i^{SC}$ ) за допомогою наступного алгоритму:

$$SS_i^{SC} = \left( \frac{V_i^{звіт}}{V_{ЗРС}^{звіт}} - \frac{V_i^{база}}{V_{ЗРС}^{база}} \right) \times V_{ЗРС}^{звіт} \times T_i^{база} \quad (8).$$

Наступним етапом факторного аналізу виступає розрахунок ставки маркетингових витрат ( $T^{SC}$ ):

$$T^{SC} = (T_i^{звіт} - T_i^{база}) \times V_{ЗРС}^{звіт} \quad (9).$$

Поглиблення аналітичної оцінки, на нашу думку, можна досягти при залученні методології визначення фактору курсової різниці ( $CD^{SC}$ ):

$$CD^{SC} = (C_{USD}^{звіт} - C_{USD}^{база}) \times \frac{T_i^{звіт}}{C_{USD}^{звіт}} \times V_{ЗРС}^{звіт} \quad (10),$$

де  $T_i^{звіт}$  — ставка комерційних витрат (залізничного тарифу/портових послуг) за звітний період (грн./т).

У зв'язку з вищевикладеним стає очевидним, що для оптимізації рівня маркетингових витрат гірничо-збагачувальним підприємствам необхідно перш за все оптимізувати логістику залізородної сировини з метою мінімізації часу перебування вантажів у портах, тривалості розвантажувально-навантажувальних робіт, скорочення тривалості процесу розморожування вантажів у порту в зимовий час. Оптимізація за цими напрямками дасть змогу суттєво скоротити портові витрати (слід зазначити, що в деяких випадках постачальник змушений оплачувати затримку вантажів в той час, як затримка вантажного судна відбулася з провини експедиційної компанії).

Практична діяльність гірничо-збагачувальних підприємств доводить необхідність підвищення якісного рівня планування витрат в системі видобутку залізородної сировини. На даний час фахівцям варто скористатися рядом алгоритмів.

Слід звернути увагу на те, що планова потреба в сировині та основних матеріалах визначається методом прямого рахунку ( $RM_i$ ):

$$RM_i = V_i \times Y_i \times P_i \quad (11),$$

де  $V_i$  — обсяг виробництва і-го виду залізородної сировини (тис. т);

$Y_i$  — норма витрачання і-го виду сировини (кг/т);

$P_i$  — ціна і-го виду сировини (грн./т).

Варто зауважити, аналогічно потребі в сировині, потреба в нормованих запчастинах ( $AM_i$ ) розраховується на основі планових об-



сягів виробництва (за переділами), питомих норм витрачання певного виду матеріалу та його ціни:

$$AM_i = \sum V_i \times Y_i \times P_i \quad (12).$$

У свою чергу, середня норма матеріалів витрат матеріалів, яка розраховується усього на загальний обсяг виробництва концентрату, визначається відношенням загальної потреби в певному найменування за частин за всіма технологічними переділами до обсягу виробництва концентрату.

Особливу увагу доцільно звертати на планування потреби в енергетичних витратах для циклів видобутку залізорудної сировини. Потреба в електроенергії на виробництво концентрату ( $E_{\text{конц.}}$ ) визначається наступним чином:

$$E_{\text{конц.}} = \sum V_i^n \times Y_i^n \times P_e \quad (13),$$

де  $V_i^n$  — обсяг виробництва і-го переділу (розкриття → видобуток → подрібнення руди → виробництво концентрату → перекачування шлаків → інші умовно-постійні енерговитрати) (нат. од.);

$Y_i^n$  — норма споживання електроенергії за і-м переділом (кВт·год./нат. од.);

$P_e$  — тариф на електроенергію (грн./кВт·год.).

Слід пам'ятати, що потреба в електроенергії на виробництво обкотишів/агломерату ( $E_{\text{обкот.}}$ ) визначається наступним чином:

$$E_{\text{обкот.}} = \sum V_i^o \times Y_i^o \times P_e \quad (14),$$

де  $V_i^o$  — обсяг виробництва і-го виду обкотишів/агломерату з однаковою основністю (тис. т);

$Y_i^o$  — норма витрачання електроенергії на виробництво обкотишів/агломерату з однаковою основністю (кВт·год./т).

### ВИСНОВКИ

Враховуючи зазначене, можна зробити ряд висновків. По-перше, відсутність єдиної, дієвої системи оцінювання бюджету реалізації залізорудної сировини призводить до появи різних підходів, які не сприяють уникненню ризику у разі хибного вибору критеріїв. По-друге, гірничо-збагачувальні підприємства повинні враховувати специфічні риси циклів видобутку і збагачення корисних копалин в період розробки мультиплікативної моделі виручки від реалізації залізорудної сировини. По-третє, провідне місце в системі комплексного оцінювання має зайняти факторний аналіз критеріїв, які включено до мультиплікативної моделі. По-четверте, сучасним гірничо-збагачувальним підприємствам варто адаптувати запропоно-

вані етапи факторного аналізу маркетингових (збутових) витрат в період оцінювання бюджету реалізації залізорудної сировини. По-п'яте, до складу комплексної оцінки даного процесу необхідно залучити існуючі методи встановлення планової потреби основних елементів витратного механізму.

Напрямом подальшого дослідження має стати адаптація запропонованого методу комплексного оцінювання бюджету реалізації залізорудної сировини на базі даних гірничо-збагачувальних підприємств. При цьому проведення прикладних досліджень має спиратися на інформаційний потік декількох гірничо-збагачувальних підприємств, що сприятиме більш якісному та результативному визначенню похибок та переваг даного процесу.

### Література:

1. Бандоріна Л.М. Моделювання системи ціноутворення для підприємств гірничо-металургійного комплексу України / Л.М. Бандоріна, Л.І. Ярмоленко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. Messenger of the International Nobel Economic Forum. — 2013. — С. 19—26.

2. Варава Л.Н. Стратегическое управление горнодобывающими предприятиями: монография / Л.Н. Варава: НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. — Донецк, 2006. — 356 с.

3. Іщенко М.І. Моделювання та прогнозування рівня поточних витрат на гірничо-збагачувальних комбінатах України / М.І. Іщенко // Європейський вектор економічного розвитку. — 2013. — № 2 (15). — С. 114—123.

4. Іщенко М.І. Розробка показника оцінки економічних результатів операційної діяльності підприємств-центрів витрат на прикладі гірничо-збагачувальних комбінатів / М.І. Іщенко // Ефективна економіка: електронне наукове фахове видання. — 2013. — № 7. — Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2013\\_7\\_35](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_7_35)

5. Кравець В.Г. Формування конкурентних переваг залізорудних гірничо-збагачувальних підприємств / В.Г. Кравець, О.А. Темченко // НГУ: Збагачення корисних копалин. — 2013. — Вип. 54 (95). — С. 175—181.

6. Кривошеєва А.О. Про необхідність нормування витрат рудної сировини у гірничо-збагачувальному виробництві / А.О. Кривошеєва // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. — Вип. 108. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2001. — С. 8—14.

7. Мізюк Б.М. Основи стратегічного управління: підручник / Б.М. Мізюк. — Львів: Магнолія-2006, 2009. — 543 с.

8. Моссаковский Я.В. Экономика горной промышленности: [учебник для вузов]. — М: Издательство Московского государственного горного университета, 2004. — 525 с.

9. Стонер, Джеймс А.Ф. Вступ у бізнес / Д.А.Ф. Стонер, Е.Г. Долан. — К.: Вид-во Європейського ун-ту фінансів, інформ. систем, менеджменту і бізнесу, 2000. — 751 с.

10. Сумець О.М. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства: навчальний посібник / О.М. Сумець, О.Є. Сомова, Є.Ф. Пеліхов. — К.: Професіонал, 2007. — 206 с.

11. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: навчальний посібник / Тарасенко Н.В. — [3-є вид., випр. і доп.]. — Львів: Магнолія плюс, 2005. — 344 с.

12. Шкварчук, Л.О. Ціни і ціноутворення: навч. посібник / Л.О. Шкварчук. — К.: Кондор, 2003. — 214 с.

References:

1. Bandorina, L.M. and Yarmolenko, L.I. (2013), "Modeling pricing for the mining and metallurgical complex of Ukraine", Biuletен' Mizhnarodnoho Nobelivs'koho ekonomichnoho forumu, vol. 1 (6), pp. 19—26.

2. Varava, L.N. (2006), Stratehicheskoe upravlenіe hornodobyvaiuschymy predpriyatіyamy [Strategic management of mining enterprises], NAN Ukrayny. Un-t ekonomyky prom-sty, Donetsk, Ukraine.

3. Ischenko, M.I. (2013), "Modeling and prediction of current expenditure on mining enter-

prises Ukraine", Yevropejs'kyj vektor ekonomichnoho rozvytku, vol. 2 (15), pp. 114—123.

4. Ischenko, M.I. (2013), "Development assessment indicator of economic performance of enterprises operating-cost centers for example mining and processing enterprises", Efektyvna ekonomika, vol. 7.

5. Kravets', V.H. and Temchenko, O.A. (2013), "Formation of competitive advantages of iron ore mining and processing enterprises", NHU: Zbahachennia korysnykh kopalyn, vol. 54 (95), pp. 175—181.

6. Kryvosheieva, A.O. (2001), "On the need for standardization in the cost ore mining and concentrating production", Ekonomika: problemy teorii ta praktyky, vol. 108, pp. 8—14.

7. Miziuk, B.M. (2009), Osnovy stratehichnoho upravlinnia [Fundamentals of Strategic Management], Mahnoliia-2006, L'viv, Ukraine.

8. Mossakovskiy, Ya.V. (2004), Ekonomyka hornoj promyshlennosty [Mining Economy], Yzdatel'stvo Moskovskoho hosudarstvennoho hornoho unyversyteta, Moskva, Rossyia.

9. Stoner, D.A.F. and Dolan, E.H. (2000), Vstup u biznes [Introduction to Business], Vyd-vo Yevropejs'koho un-tu finansiv, inform. system, menedzhmentu i biznesu, Kyiv, Ukraine.

10. Sumets', O.M. Somova, O.Ye. and Pielikhov, Ye.F. (2007), Otsinka konkurentospromozhnosti suchasnoho promyslovoho pidpriemstva [Evaluation of the competitiveness of modern industrial enterprise], Profesional, Kyiv, Ukraine.

11. Tarasenko, N.V. (2005), Ekonomichnyj analiz [Economic analysis], 3rd ed, Mahnoliia plus, L'viv, Ukraine.

12. Shkvarchuk, L.O. (2003), Tsiny i tsinoutvorennia [Prices and pricing], Kondor, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 16.08.2016 р.

**ПЕРЕДПЛАТА**

**ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!**

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"  
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА: "САММІТ", "ІДЕЯ", "БЛІЦ ІНФОРМ", "KSS", "МЕРКУРІЙ", "ПРЕСЦЕНТР", "ВСЕУКРАЇНСЬКА ПЕРЕДПЛАТНА АГЕНЦІЯ", "ФЛОРА", "ПЕРІОДИКА", "КОБЗАР", "ДІАДА", "ДІЛОВА ПРЕСА", "ФАКТОР"