организациях с зарубежной и совместной российской и зарубежной формой собственности повышается.

В Волгоградской области во второй половине 2018 года рынок труда стабилизируется. В сентябре 2018 года по данным Росстата уровень безработицы в Волгоградской области составил 5,5 %, в то время как в январе данного года безработица находилась на уровне 5,8%. Таким образом, безработица в регионе уменьшилась на 0,4 %. В Волгограде безработица среди мужчин на 0,7 процента ниже, чем среди женщин.

В области зарегистрировано примерно 9,9 тысяч безработных, что составляет 0,8% от всего количества рабочей силы в области. Однако уровень безработицы в регионе превышает средний показатель безработицы по всей России на 1%. По уровню безработицы Волгоградская область занимает 54-е место среди 85 регионов.

Сейчас в области доступны более 15 тысяч вакансий. В настоящее время в Волгоградской области преобладают три индустрии: рабочий персонал, торговля и производство, которые вместе занимают более трети рынка труда. Администрация Волгоградской области в сфере развития рынка труда ставит целью своей политики в долгосрочной перспективе создание условий для продуктивного использования квалифицированного труда, развитие эффективной, ориентированной на конечный результат инфраструктуры рынка труда, выявление положительных и отрицательных сторон, отдельных составляющих рынка труда на долгосрочную перспективу.

1. Шишкина Е.С. Российский рынок труда: проблемы и перспективы // Вестник СамГУ. - 2012. - №10 (101). - С. 201-205
2. Официальный сайт Федеральной службы государственной Статистики. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа. - URL: <http://www.gks.ru/> (дата обращения 31.10.2018)
3. Закон Волгоградской области от 21 ноября 2008 года N 1778-ОД О Стратегии социально-экономического развития Волгоградской области до 2025 года (с изменениями на 16 февраля 2018 года)
4. Щеголева А.И. Перспективы развития рынка труда в России // Экономика и социум. – 2017. - №8(39). – С. 325-327
5. Рынок труда 2018. - [Электронный ресурс]. - Режим доступа. – URL: <http://center-yf.ru/data/Kadroviku/rynok-truda-2018.php> (дата обращения 31.10.2018).
6. Рейтинг регионов по уровню безработицы – 2018. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL: <http://riarating.ru/infografika/20181030/630110496.html> (дата обращения 05.11.2018)

Печенкина А.А.

Формирование ценовой политики торгового предприятия на основе определения издержкостоемкости товарных групп

*ООО «Ферон»
(Россия, Владивосток)*

doi:10.18411/spc-08-11-2018-03

idsp: 000001:spc-08-11-2018-03

Одним из важнейших этапов ценообразования является этап анализа и оценки издержек обращения предприятия, а одной из главных задач политики ценообразования является установление такой цены, которая обеспечит предприятию получение прибыли и возмещение всех затрат, связанных с реализацией товаров. Исходя из этого, этап анализа и оценки издержек обращения предприятия необходимо уточнить и дополнить с учетом того, что отдельные товары и товарные группы имеют разную издержкостоемкость – то есть затраты предприятия на реализацию отдельных товарных групп различны. [1]

Главным элементом состава цены является прибыль, являющаяся денежным выражением чистого дохода, создаваемого обществом после его продажи по установленной цене. В условиях рыночной экономики получение прибыли является

основной целью предпринимательской деятельности предприятий, так как она является главным источником формирования материальных и финансовых ресурсов предприятия, его производственного развития. Чем больше прибыли получает предприятие, тем больше появляется возможностей для развития, улучшения материального положения работников, укрепления финансового состояния. [2]

С целью проведения расчета оптового оборота на будущий год используем ряд экономико- статистических методов, а именно метод расчета общего объема оптового оборота по среднегодовым темпам роста, метод выравнивания динамического ряда по скользящей средней и метод экспертных оценок.[3]

Для расчета оборота на основе средней геометрической роста используем следующую формулу :

$$\bar{T} = (n - 1) * \sqrt{\frac{P_1}{P_0}} * 100 ; \quad (1)$$

где, $\bar{T}$ - среднегодовой темп роста оборота, %;

P_1 - оптовый оборот за отчетный период в сопоставимых ценах к базовому периоду, тыс. рублей;

P_0 - оптовый оборот за базовый период, тыс. рублей;

n - число лет в периоде. [4]

Отсюда общий объем оптового оборота предприятия рассчитывается по формуле:

$$P_{пл} = P_1 * \bar{T} * J_{инф} / 100 ; \quad (2)$$

где, $P_{пл}$ - планируемый объем оптового, тыс. руб ;

P_1 - оптовый оборот отчетного периода, тыс. руб;

$J_{инф}$ - индекс инфляции на прогнозируемый период.

Рассчитаем среднегодовой темп роста оптового оборота:

$T = (2-1) \times \sqrt{354453/349523} \times 100 = 101,4$ тыс.руб..

Определим планируемую сумму оптового оборота:

$R_{пл} = 354453 \times 101,4 \times 1,11 / 100 = 398951$ тыс. руб.

Для планирования оптового оборота на будущий год применим также балансовый метод, который основан на использовании в расчетах основной балансовой формулы товарных ресурсов:

$$TЗ_n + П = Р + В + TЗ_k ; \quad (3)$$

где, $TЗ_n$ - товарные запасы на начало периода, тыс. руб.;

$П$ - объем поступления товаров, тыс. руб.;

$Р$ - объем реализации товаров, тыс. руб.;

$TЗ_k$ - товарные запасы на конец периода, тыс. руб.[5]

На основе данной формулы, сделаем прогноз оптового оборота на планируемый период. При расчете основных показателей был использован метод по скользящей средней и

данные бухгалтерского баланса за 2017 год.

Так, запасы на начало периода:

$K1 = (41007 + 67661)/2 = 54334$ тыс. руб.;

$K2 = (67661 + 69052)/2 = 68357$ тыс.руб.;

$\Delta K = 68357 - 54334 = 14023$ тыс. руб.

Запасы на конец периода:

$K1 = (67661 + 69052)/2 = 68357$ тыс. руб.;

$$K2 = (69052 + 76249)/2 = 72651 \text{ тыс. руб.};$$

$$\Delta K = 72651 - 68357 = 4294 \text{ тыс. руб.}$$

$$K_{nл} = K_{n-1} + \Delta K ; \quad (4)$$

где, Кпл - планируемое значение показателя;

Кп - значение показателя в отчетном году;

Кп-1 - значение показателя в предшествующем отчетном году.

Запасы на начало периода:

$$Кпл = 69052 + 14023 = 83075 \text{ тыс.руб.};$$

Запасы на конец периода:

$$Кпл = 76249 + 4294 = 80543 \text{ тыс.руб.}$$

Выбытие товаров:

$$Кпл = 1917 + 200 = 2117 \text{ тыс. руб.}$$

Объем поступления:

$$Кпл = 291632 + 80543 = 372175 \text{ (тыс. руб.)}$$

Отсюда, на основе формулы рассчитаем объем реализации на будущий год.

$$P = 3_n + П - 3_k - B ; \quad (5)$$

$$P_{2018} = 83075 + 372175 - 80543 - 2117 = 372590 \text{ (тыс. руб.)}$$

Таким образом, планируемый объем оптового оборота составит 372590 тыс. руб.

Кроме того, используем для планирования метод экспертных оценок:

$$P_{nл} = P_1 * J_{инф} ; \quad (6)$$

$$P_{пл} = 354453 * 1,11 = 393443 \text{ тыс. руб.}$$

Так, планируемая при помощи экспертного метода сумма оптового оборота составит 393443 тыс. руб.

Из полученных, сумм выберем наиболее оптимальную, на наш взгляд, сумму в размере 393443 тыс. руб., полученную при использовании балансового метода, поскольку расчет данной суммы базируется на нескольких показателях, и поэтому, на наш взгляд, более точен.

Далее проведем прогноз оптового оборота по составу и структуре, используя при этом метод расчета на основе средних удельных весов оборотов товарных групп годовом объеме оборота.

Таблица 1

Прогноз оптового оборота по составу и структуре на 2018 год

Товарные группы	Оптовый оборот, тыс. руб.		Удельный вес, %		2018 год		Отклонение, (+,-)	
	2016г.	2017г.	2016г.	2017г.	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %	Сумма, тыс. руб.	Уд. вес, %
Хлеб и хлебобулочные изделия	45943	46079	13	13	47213	12	1134	-1,0
Молочно-масляная продукция	38552	38990	11	11	39344	10	354	-1,0
Кондитерские изделия	5500	5634	2	2	5800	3	166	1,4
Мясные и колбасные изделия	66100	66800	19	19	78500	16	11700	-2,8
Рыба и рыбные изделия	55102	56312	16	16	60000	12	3688	-3,9
Яичные изделия	3001	3100	1	1	3000	5	-100	4,1
Пищевые жиры	2900	3122	1	1	3500	7	378	6,1
Безалкогольные напитки	28162	28356	8	8	30200	8	1844	0,0
Вино-водочная продукция	63651	64700	18	18	83136	14	18436	-4,3

Табачные изделия	38500	38990	11	11	40250	10	1260	-1,0
Плоды, овощи	2112	2370	1	1	2500	3	130	2,3
Итого	349523	354453	100	100	393443	100	38990	0,0

Полученные результаты показывают, что увеличение оптового оборота может произойти на 38990 тыс.руб. При этом наибольшее увеличение произойдет по группам «Вино-водочная продукция» - на 18436 тыс.руб и «Мясные и колбасные изделия» - на 11700 тыс.руб. В структуре оптового оборота по данным группам произойдет снижения их удельного веса на 4,3% и 2,8% соответственно.

Далее произведем расчет валовой прибыли ООО «Ферон» на планируемый период в разрезе товарных групп, обобщив результаты в таблице 2.

Таблица 2

*Расчет валовой прибыли ООО «Ферон» на планируемый период
в разрезе товарных групп.*

Товарные группы	Оборот оптовой торговли, тыс. руб.		Уровень торговой надбавки, %		Сумма валовой прибыли, тыс. руб.		Уровень валовой прибыли, %	
	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.	2017 г.	2018 г.
Хлебобулочные изделия	46079	47213	8	8	3686	3777	8,9	8,1
Молочно-масляная продукция	38990	39344	9	9	3509	3541	8,4	7,5
Кондитерские изделия	5634	5800	5	5	282	290	0,7	0,6
Мясные и колбасные изделия	66800	78500	15	15	10020	11775	24,1	25,1
Рыба и рыбные изделия	56312	60000	15	15	8447	9000	20,3	19,2
Яичные изделия	3100	3000	5	5	155	150	0,4	0,3
Пищевые жиры	3122	3500	5	5	156	175	0,4	0,4
Безалкогольные напитки	28356	30200	5	5	1418	1510	3,4	3,2
Вино-водочная продукция	64700	83136	15	15	9855	12470	23,7	26,6
Табачные изделия	38990	40250	10	10	3899	4025	9,4	8,6
Плоды, овощи	2370	2500	8	8	190	200	0,5	0,4
Итого	354453	393443	-	-	41616	46913	100,0	100,0

Полученные результаты показывают, что в 2018 году за счет роста оптового оборота валовая прибыль увеличится с 41616 тыс. руб. до 461913 тыс.руб.

По результатам проведенного планирования оптового оборота составим сводную таблицу прогнозов суммы и уровня валовой прибыли.

Таблица 3

Расчёт доходов в прогнозном году

Виды доходов	2017 год		2018 год		Абс.откл, тыс.руб. Тыс.руб.	Темп ста, роста, %
	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %	Сумма, тыс. руб.	Удельный вес, %		
Валовая прибыль	41616	100	46913	100	5297	112,7
Итого	41616	100	46913	100	5297	112,7

Таким образом, сумма валовой прибыли в прогнозном периоде увеличится на 5297 тыс.руб. или на 12,7%, составив 46913 тыс.руб.

Далее произведем расчет доходов в планируемом году.

При расчете недостающих показателей применялся один из экономико-статистических методов прогнозирования: на основе среднего уровня показателя за ряд лет.

Таблица 4

Расчет всех видов прибыли ООО «Ферон» на 2018 год
Тыс. руб.

Показатели	2017 год	Прогноз на 2018 год	Отклонение, (+,-)	Темп прироста, %
Выручка	354453	393443	38990	111,0
Себестоимость продаж	312837	346530	33693	110,8
Валовая прибыль	41616	46913	5297	112,7
Коммерческие расходы	10646	10800	154	101,4
Прибыль от продаж	30970	36113	5143	116,6
Прочие доходы	3890	3890	0	100,0
Прочие расходы	15692	15692	0	100,0
Прибыль до налогообложения	19168	24311	5143	126,8
Текущий налог на прибыль	3876	4862	986,2	125,4
Чистая (нераспределенная) прибыль	15292	19449	4157	127,2

Представленные показатели в таблице 4 определяют следующую динамику прибыли – по прогнозному значению валовая прибыль за 2018 год составит 46913 тыс.руб, что выше 2017 года на 5297 тыс.руб. или на 12,7%. За счет роста расходов на продажу на 1,4%, прибыль от продаж состави 5143 тыс.руб, что выше значений 2017 года на 5143 тыс.руб. или на 16,6%. При условии, что прочие доходы и расходы останутся на уровне 2017 года, прибыль до налогообложения увеличится до 24311 тыс.руб. или на 26,8%, а значит увеличится и налог на прибыль, в результате прогнозируемая чистая прибыль составит 4157 тыс.руб., что выше уровня 2017 года на 27,2%.

Проведем анализ динамики издержек обращения ООО «Ферон» с учетом прогнозных значений (табл. 5).

Таблица 5

Динамика издержек обращения ООО «Ферон»
Тыс. руб.

Показатели	2017г.	Прогноз на 2018г.	Отклонение 2017/2016гг.	
			Абс.отклонение (+; -)	Темп изменения, %
Оборот оптовой торговли	354453	393443	38990	111,0
Издержки обращения сумма	10646	10800	154	101,4
Уровень (стр.2/стр.1)	3,00	2,70	-0,3	x

По данным таблицы 5 видно, что в прогнозируемом году в результате превышения темпов роста оборота оптовой торговли над темпами роста суммы издержек обращения уровень текущих затрат снизится на 0,3%.

Важнейшим показателем, отражающим конечные финансовые результаты деятельности предприятия, является рентабельность. Показатели рентабельности характеризуют эффективность работы предприятия в целом, окупаемость затрат, они более полно, чем прибыль, характеризуют окончательные результаты хозяйствования, потому что их величина показывает соотношение эффекта с наличными или использованными ресурсами. Их применяют для оценки деятельности предприятия и как инструмент в инвестиционной политике и ценообразовании.[6]

Определим доходность финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ферон» рассчитав показатели рентабельности общества (табл.6).

Таблица 6

Прогноз показателей рентабельности ООО «Ферон» на 2018 год

Показатели рентабельности	2017г.	2018г.	Изменение
Рентабельность производства (окупаемость издержек)	9,9	10,4	0,5
Рентабельность продаж	8,7	9,2	0,4
Чистая рентабельность	4,3	4,9	0,6
Рентабельность активов	21,0	22,5	1,5

По данным таблицы 6 видно, что прирост рентабельности производства (окупаемости издержек) составил +0,5%, что свидетельствует о снижении затрат и является положительной тенденцией в работе предприятия. Показатели рентабельности продаж и чистой рентабельности возрастут в прогнозируемом периоде на 0,4% и 0,6% соответственно, что свидетельствует об увеличении эффективности ведения хозяйственной деятельности и повышении конкурентоспособности предприятия. Рентабельность активов предприятия увеличится на 1,5%, что также свидетельствует о повышении эффективности ведения финансово-хозяйственных операций.

Повышение показателей рентабельности определяется превышением темпов роста показателей прибыли над темпами роста выручки, затрат, активов и капитала предприятия. Следовательно, предприятие имеет положительную динамику финансового результата и эффективную систему управления им. [7]

Рентабельность производства (окупаемость издержек) в 2018 году, по сравнению с 2017 годом увеличится на 0,5%. Определим, чем обусловлено изменение рентабельности в 2018 г. по сравнению 2017 г.:

1) изменением прибыли от продаж:

$36113/312837 \cdot 100 - 9,9 = 11,5 - 9,9 = 1,6$, то есть за счёт увеличения прибыли от продаж, рентабельность производства в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 1,6%.

2) изменением себестоимости продаж:

$10,4 - 11,5 = -1,1\%$, то есть за счёт увеличения себестоимости, рентабельность производства (окупаемость затрат) в 2018г. по сравнению с 2017г. снизилась на 1,1%.

Таким образом, за счёт влияния двух факторов рентабельность производства в 2018г. по сравнению с 2017г. повысилась на 0,5% (1,6-1,1).

Рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 0,4% (9,2 – 8,7). Определим, чем это обусловлено:

1) изменением прибыли от продаж:

$36113/354453 \cdot 100 - 8,7 = 10,1 - 8,7 = 1,4$, то есть за счёт увеличения прибыли от продаж, рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 1,4%.

2) изменением выручки от продаж:

$9,2 - 10,2 = -1,0\%$, то есть за счёт увеличения выручки, рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2018г. снизилась на 1,0%.

Таким образом, за счёт влияния двух факторов рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 0,4% (1,4-1,0).

Чистая рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 0,6% (4,9-4,3). Определим, чем это обусловлено:

1) изменением чистой прибыли:

$19449/354453 \cdot 100 - 4,3 = 5,5 - 4,3 = 1,2$, то есть за счёт увеличения чистой прибыли, чистая рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 1,2%.

2) изменением выручки от продаж:

$4,9 - 5,5 = -0,6\%$, то есть за счёт увеличения выручки, чистая рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. снизилась на 0,6%.

Таким образом, за счёт влияния двух факторов чистая рентабельность продаж в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 0,6% (1,2-0,6).

Рентабельность активов в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 1,5% (22,5 – 21,0). Определим, чем это обусловлено:

1) изменением чистой прибыли:

$19449/72710 \cdot 100 - 21,0 = 26,7 - 21,0 = 5,7$, то есть за счёт увеличения чистой прибыли, рентабельность активов увеличилась на 5,7%.

2) изменением среднегодовой величины активов:

$22,5 - 26,7 = - 4,2\%$, то есть за счёт увеличения среднегодовой величины активов, рентабельность активов снизилась на 4,2%.

За счёт влияния двух факторов рентабельность активов в 2018г. по сравнению с 2017г. увеличилась на 1,5% (5,7-4,2).

Таким образом, в целом хозяйственную деятельность предприятия ООО «Ферон» признать доходной и рентабельной, о чем свидетельствует рост показателей рентабельности деятельности и продаж. Высокие показатели рентабельности говорят о тенденции повышения конкурентоспособности предприятия в целом. В ходе выполнения научно-исследовательской работы был сделан прогноз оптового оборота ООО «Ферон» на 2018 год как по составу, так и по структуре. Полученные результаты показывают, что увеличение оптового оборота может произойти на 38990 тыс.руб, При этом наибольшее увеличение произойдет по группам «Вино-водочная продукция» и «Мясные и колбасные изделия».. В структуре оптового оборота по данным группам произойдет снижений их удельного веса на 4,3% и 2,8% соответственно.

По прогнозному значению валовая прибыль за 2018 год будет выше 2017 года на 46913 тыс.руб, или на 12,7%. За счет роста расходов на продажу на 1,4%, прибыль от продаж составит 5143 тыс.руб, что выше значений 2017 года на 5143 тыс.руб. или на 16,6%. При условии, что прочие доходы и расходы останутся на уровне 2017 года, прибыль до налогообложения увеличится на 26,8%, а значит увеличится и налог на прибыль, в результате прогнозируемая чистая прибыль составит 4157 тыс.руб., что выше уровня 2017 года на 27,2%. Возрастут такие показатели рентабельности как рентабельность продаж, чистая рентабельности и рентабельность активов, снизится издержкоемкость.

В целях сокращения расходов на продажу ООО «Ферон» можно порекомендовать следующие мероприятия:

- ввести повременно-премиальную оплату труда работников, что позволит снизить уровень условно-постоянных затрат, так как повышает материальную заинтересованность работников в результатах своего труда;
- принять меры по снижению материальных затрат за счет экономного использования энергоресурсов, установив тепло и водосчетчики, материалов и многократное использование тары;
- для увеличения объема оптового оборота целесообразно увеличить в ассортименте долю товаров, наиболее пользующихся спросом у населения, для чего провести анализ динамики изменения ассортимента товаров;

Реализация данных предложений по мобилизации резервов снижения издержек обращения позволит усилить контроль за издержками обращения и привести их к оптимальному уровню. Использование данных вышеприведенных расчетов

способствует формированию наиболее оптимального планирования издержек обращения на будущий отчетный период.

- 1 Щепкова И. В., Цеслик К.Н., Роль ценовой политики в управлении продажами на предприятии. Вопросы экономики и управления, 2016. - 138-143 с.
- 2 Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет, М.: Магистр, 2017. - 448 с.
- 3 Савицкая Г. В. Экономический анализ: учеб.пособие для студ.вузов, М.: Инфра-М, 2018. — 649 с.
- 4 Кондраков Н.П., Кондраков И.Н. Бухгалтерский учет на малых предприятиях: учебное пособие , М.: Проспект, 2015. – 640 с.
- 5 Невешкина Е.В., Соснаускене О.И., Шредер Е.Г., Бухгалтерский учет в торговле: практическое пособие. – М.: Дашков и К, 2013. – 412 с
- 6 Алексеева Г.И., Богомолец С.Р., Алавердова Т.П. Бухгалтерский учет. М.: МФПУ Синергия, 2016. – 720 с.
- 7 Варламов С., Марчук М.В., Бухгалтерский учет в торговле. СПб.: Питер, 2016. – 128 с.

Степанова С.М.

Кредитно-финансовые проблемы малого и среднего бизнеса

*Ивановский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет
им.Г.В.Плеханова»
(Россия, Иваново)*

doi:10.18411/spc-08-11-2018-04

idsp: 000001:spc-08-11-2018-04

Рост экономики малого бизнеса без повышения инновационной составляющей этого роста, означает рост без развития. Такая тенденция в России сохранялась до 2015г., небольшие подвижки начались в 2016 г., а затем опять произошла стагнация инвестиционных процессов в малом бизнесе [1]. Это должно стать предметом обсуждения не только в ученых кругах, но и на федеральном и региональном уровнях власти. Ведь именно на региональном уровне складываются важные факторы, определяющие конкурентоспособность предприятий малого и среднего бизнеса.

В экономически развитых странах последнее десятилетие в вопросах конкурентоспособности регионов во внимание принимается не только то, в чем конкретный регион конкурентоспособнее других, но за счет каких факторов он этого добился. Это означает, что, сравнивая регионы необходимо помнить, что одни из них могут добиваться этого за счет избытка энергетических, финансовых или человеческих ресурсов, а другие на основе постоянного осуществления инноваций в технологии производства, логистики, финансов, а главное за счет применение современных управленческих и социально-экономических технологий. Следовательно, если регионы проигрывают другим субъектам ЦФО по естественно-географическим параметрам, то они должны искать другие факторы развития и делать ставку на них.

Сложнейшая проблема регионов, влияющая на финансовое положение организаций малого бизнеса - агрессивность среды, ее изменчивость и нестабильность. Мониторинг административных барьеров развития малого предпринимательства в России показал уменьшение реальных административных издержек предприятий в областях лицензирования и проверок. Новые законы о проверках и лицензировании создали небольшой положительный эффект, но уровень административной нагрузки на малые фирмы остается высоким и в этих областях. При этом суммарное выпадение оборота малого бизнеса из легальной экономики, а значит, из-под налогообложения в 2017 г. оценивалось в 36,5-49 млрд. долл. США, а общий объем теневой экономики составляет 46,1% от национального дохода нашей страны (в США - 8,8%, в Великобритании - 12,6%) [2].

Вместе с тем, большая адаптивность малых предприятий приводит к тому, что даже в неблагоприятных условиях внешней среды они сохраняют способность к