

*А.С. Астраханцева, И.Н. Кустов*

*Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, Российская Федерация*

## **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

**Аннотация.** *Строительство является связующим звеном для многих отраслей народного хозяйства таких как, металлургия, производство строительных материалов и т.д. Состояние данной отрасли играет важную роль в социально-экономическом развитии любой страны, является важным фактором ее стабильности, а также служит материальной основой постоянного развития народного хозяйства, решения жилищных проблем и повышения материального благосостояния населения. Строительство - это одна из прибыльных и широко распространённых отраслей бизнеса, включающая в себе многообразие видов человеческой деятельности, начиная от производства строительных материалов и заканчивая возведением зданий.*

*Эта сфера бизнеса в России имеет ряд специфических особенностей, которые отличают ее от других видов деятельности и делают проблемы строительства более сложными. Основными проблемами строительного бизнеса в России на сегодняшний день являются высокая стоимость материалов, неплатежеспособность заказчиков, снижение спроса в связи нестабильной внешнеполитической ситуацией, изношенность машин и оборудования и прочие.*

*В данной статье были рассмотрены особенности и актуальные проблемы строительного бизнеса в России, его специфика, а также предложены рекомендации по решению наиболее часто встречающихся проблем.*

**Ключевые слова:** *строительство, строительная отрасль, проблемы строительного бизнеса, логистика*

*A.S. Astrakhantseva, I.N. Kustova*

*Irkutsk State Transport University, Irkutsk, the Russian Federation*

## **ACTUAL PROBLEMS OF THE CONSTRUCTION BUSINESS IN RUSSIA**

**Abstract.** *Construction is a link for many sectors of the national economy such as metallurgy, production of building materials, etc. The state of this industry plays an important role in the socio-economic development of any country, is an important factor in its stability, and also serves as a material basis for the continuous development of the national economy, solving housing problems and improving the material well-being of the population. Construction is one of the most profitable and widespread branches of business, which includes a variety of human activities, from the production of building materials to the construction of buildings.*

*This area of business in Russia has a number of specific features that distinguish it from other types of activities and make construction problems more complex. The main problems of the construction business in Russia today are the high cost of materials, the insolvency of customers, the decline in demand due to the unstable foreign policy situation, the deterioration of machinery and equipment, and others.*

*This article discusses the features and current problems of the construction business in Russia, its specifics, and also offers recommendations for solving the most common problems.*

**Keywords:** *construction, construction industry, problems of construction business, logistics*

### **Введение**

Человеческая деятельность многообразна и чрезвычайно разнонаправлена, с развитием цивилизации увеличиваются потребности, и их разнообразие, следовательно, виды человеческой деятельности становятся более разноплановыми и разнообразными.

«Благодаря деятельности человек выходит за пределы своих природных возможностей. Деятельность человека носит общественный, преобразующий характер и не сводится к простому удовлетворению потребностей, а в значительной степени определяется целями и требованиями общества»[1].

Достаточно распространенным является мнение о том, что сама жизнедеятельность человека представляет собой движение, развитие. Деятельностью также является активное отношение человека к внешнему миру, цель которого его улучшение и преобразование.

Такая деятельность может быть направлена потребностью человека в общении, в познании, а также потребностью обеспечить выживание себе и себе подобным.

Существует множество подходов к дифференциации человеческой деятельности. Условно деятельность можно разделить на уникальную и повторяющуюся. Среди тех видов деятельности, которые никогда не теряют своей популярности, так как они являются жизненно необходимыми для большинства людей, можно выделить такие как: производство в целом, и пищевая промышленность, в частности; легкая промышленность, сельское хозяйство и строительство. Рассмотрим строительную отрасль более подробно.

### **Актуальные проблемы строительной отрасли России**

Строительный бизнес в России является один из наиболее прибыльных и пользующихся широким распространением. Данная отрасль включает в себя возведение новых железобетонных конструкций, строительство деревянных домов, отделочно-ремонтные работы, проектно-изыскательную деятельность и так далее. Строительство является объединяющей отраслью для ряда смежных отраслей – металлургии, производства строительных материалов и т.п. А уровень предпринимательской активности в строительном комплексе во многом отражает состояние отечественной экономики [2].

Кроме того, строительная отрасль является одной из основных отраслей деятельности для отечественного малого бизнеса. Предприятиями предоставляется широкий спектр услуг: проектные, строительно-монтажные и автодорожные работы, отделка зданий и сооружений, производство строительных материалов, земляные работы, ландшафтное строительство.

«Строительная отрасль играет значительную роль в социально-экономическом развитии любой страны, являясь важным фактором ее стабильности, а также она служит материальной основой непрерывного развития народного хозяйства, решения жилищной проблемы, повышения материального и культурного уровня народа» [16].

Строительство, в отличие от других отраслей, обладает рядом специфических особенностей, таких как, работа на открытом воздухе – влияние климатических и погодных условий, зависимость от местных условий (геологических, климатических, сейсмологических и т.п.), передвижной характер ведения работ (постоянное перемещение рабочих с одной строительной площадки на другую) и др. Строительные работы многообразны (практически нет одинаково выполненных работ), многодетальны и сложны (номенклатура применяемых в строительстве материалов, деталей и конструкций очень обширна), носят индивидуальный характер. Строительная продукция обладает рядом таких особенностей как:

1) Товары для строительства является продуктом отложенного спроса. Потребитель отлаживает приобретение более комфортного жилья до лучшего времени и довольствуется тем, продуктом, который у него имеется, до момента, когда он может позволить себе лучшего.

2) Строительная продукция направлена на длительное пользование, поэтому покупатели не часто обращаются за новым товаром.

3) В основном объект строительства «производится» там же, где и «потребляется», его нельзя перемещать.

4) Эффективность сбытовой политики фирмы зависит от преимуществ технологических и эксплуатационных характеристик объекта и от экономии затрат на его строительства.

5) Создание строительной продукции сопровождается вовлечением большого количества участников, так как компания в процессе своей деятельности вступает в многочисленные деловые отношения с контрагентами и это является дополнительным риском для нее [4].

Данные особенности строительной отрасли отражают всю сложность объектов строительства. Эти особенности строительного бизнеса не создают преимуществ строительным компаниям, которые способствуют успешному функционированию на рынке

по сравнению с другими производствами, а лишь делают проблемы строительных фирм более сложными.

Поэтому многие предприятия специализируются не на строительстве, как таковом, а на бизнесе, который сопутствует строительству.

Большинство небольших компаний, деятельность которых связана со строительной отраслью, занимаются продажей строительной продукции и оказанием услуг спецтехники. Так как для малых предприятий этот бизнес является намного проще и легче.

Самой главной отличительной чертой деятельности таких предприятий является сезонность бизнеса. Этот фактор оказывает значительное влияние на сбытовую деятельность компании. Необходимо предлагать услуги в зависимости от сезонности и постоянно подстраиваться под спрос рынка. Конечно, сезонность бизнеса стоит учитывать и большим плюсом здесь является то, что спрос на услуги является относительно предсказуемым. В холодное время года спрос уменьшается, и оказываются такие услуги, как уборка снега, его вывоз и т.д., а теплом спрос растет. Специализация и на продаже продукции, и на оказании услуг помогает избежать сильных скачков снижения спроса, не смотря на время года, т.е. в сезонное время компания больше специализируется на услугах, а в не сезон компания занимается больше производством и реализацией товаров для строительства.

К наиболее существенным факторам, которые отрицательно влияют на функционирование предприятий, оказывающих услуги спецтехники относятся: сезонность спроса на услуги спецтехники, недостаточное техническое оснащение, недостаточная квалификация сотрудников, увеличение стоимости на транспортные средства, запчасти, материалы, кризис, связанный с пандемией Covid-19 и нестабильной внешнеполитической и экономической ситуацией. По данным Росстата основными факторами, которые ограничивают производственную мощность строительных компаний, являются высокие налоги, недостаток количества заказов, высокая стоимость материалов и т.д. Подробные данные представлены на рисунке 1.



Рис. 1 Основные факторы, ограничивающие деятельность строительных компаний

По данным рисунка видно, что наибольшее влияние на деятельность строительных компаний оказывают такие факторы как, высокие налоги, небольшое количество заказов, высокая стоимость сырья и материалов, неплатежеспособность потребителей и т.д. Эти причины являются наиболее популярными на рынке строительства [5].

Также можно сказать, что на деятельность малых компаний, занятых в строительной отрасли значительно повлияла пандемия COVID-19. «Предпринимательский сектор российской экономики серьезно пострадал в результате текущего кризиса из-за резкого падения спроса и противоэпидемиологических ограничений. Это создает предпосылки к закрытию большого числа предприятий, дальнейшему росту уровня безработицы и снижению средних доходов населения»[6].

С 2019 года у многих компаний наблюдается тенденция снижения чистой прибыли и увеличения затрат. В основном это связано с ограничениями, вводимыми государством, это также коснулось и некоммерческих организаций, по этой причине вопросы, касающиеся методик оценки эффективности деятельности организаций, не приносящих прибыли как таковой, волнуют множество специалистов на протяжении длительного периода времени [3]. Однако, безусловно, коммерческая деятельность пострадала в значительно большей степени.

В начале 2019 года у предпринимателей строительной спецтехники были позитивные ожидания, но ситуация ухудшилась вследствие наступающего экономического кризиса, связанного с пандемией коронавируса. «Из-за пандемии COVID-19 пришлось приостановить работу всех предприятий, за исключением тех, которые занимаются производством и продажей товаров первой необходимости»[7].

Однако на текущий момент у компаний сохраняется поток клиентов и количество заказов на среднем уровне. Наступивший строительный сезон привел к ожидаемому росту количества заказов. В отрасли наблюдается сильная конкуренция при сокращающемся спросе. Предприниматели считают, что вероятным выходом из данной ситуации является снижение цен на услуги техники. Учитывая повышение стоимости техники и цен на топливо, снижение конечной стоимости работ может привести к снижению рентабельности. Если ранее окупить единицу техники можно было за 1-2 года, то сейчас срок окупаемости увеличился в разы.

Также в связи с неопределённой внешнеполитической ситуацией многие экономисты ожидают роста цен. Данный рост связан с введением санкций, уходом большинства зарубежных компаний с российского рынка, увеличением курса валюты. Уже в настоящее время цены во многих отраслях экономики поднялись в среднем на 8-15%. Сейчас достаточно шоковое внешнее воздействие на нашу экономику, есть негативные последствия, они будут минимизироваться [8]. Ситуация на рынке на данный момент достаточно неустойчива, но меры по нормализации уже реализуются и дальнейшие меры разрабатываются, но рост цен неизбежен. Возможно, данный экономический кризис в будущем положительно повлияет на развитие отечественного бизнеса, создание новых производств и т.д. Но на данный момент цены растут и к этому нужно приспосабливаться.

Малый бизнес, специализирующийся на строительстве имеют ряд проблем в сбытовой деятельности, которые влияют на снижение прибыли. Снижение прибыли может быть связано с необходимостью обновления основных фондов, а именно автопарка, для того, чтобы не упускать возможную прибыль, оперативно и качественно оказывая свои услуги всем потенциальным клиентам.

Самой главной проблемой компаний, которая не дает увеличивать выручку и прибыль, являются высокие затраты (себестоимость). В первую очередь это связано с увеличением цен на материалы, сырье, запчасти, ремонт и т.д. Себестоимость влияет на установление цен на товары и услуги, что, в конечном счете, влияет на спрос.

Источником снижения себестоимости является эффективное использование всех количественных ресурсов компании, таких как электроэнергия, газ, строительные материалы и оборудование, транспортные средства, работники, денежные средства и др. [9]

У многих компаний малого бизнеса проблемы с ухудшением ситуации со своевременной оплатой товаров и услуг. Большинство предприятий предоставляют свои товары и услуги в кредит, но многие потребители либо вообще не производят оплату, либо производят ее не вовремя. Таким образом, огромной проблемой для предпринимателей в сфере предоставления услуг спецтехники является снижение количества оплаченных

заказов. То есть компании обращаются за услугами спецтехники, заведомо не являясь платежеспособными.

Компании сталкиваются с проблемами в попытках найти способы снижения себестоимости, что ведет к невозможности создания эффективной системы управления затратами. «Снижение затрат является одним из важнейших факторов влияющих на стоимость, а следовательно, и конкурентоспособность строительной продукции, и в этом плане снижение затрат относится к важнейшим факторам повышения эффективности и конкурентоспособности строительного предприятия»[10]. Каждая компания конкретно для себя разрабатывает определенные меры по снижению затрат. Основными мерами снижения затрат могут являться:

1) Пересмотр договоров с поставщиками.

Для сокращения затрат можно пересмотреть свои договорные отношения с поставщиками и если это будет необходимо, то заменить их и создать новый портфель поставщиков. «Сотрудничество с крупными компаниями, которые могут предложить более низкие цены и отсрочки по платежам, также скажется на снижении издержек предприятия и повысит оборачиваемость собственных финансовых средств предприятия» [11].

2) Сокращение расходов на материальные ресурсы.

Снижение расходов можно достигнуть благодаря повышению эффективности расходования ресурсов благодаря снижению норм расхода материалов, точного следования производственной технологии, уменьшение сбоев в работе обеспечивающих служб, сокращение количества брака и повторного использования качественных строительных материалов.

3) Оптимизация затрат на топливо.

Затраты на топливо – одна из значимых статей расходов транспортных и строительных компаний. Поэтому важно постоянно контролировать и оптимизировать эти затраты. Одним из способов оптимизации затрат на топливо является использование топливных карт.

«Продолжавшийся в последние годы рост цен на топливо заставляет транспортные компании искать новые возможности для экономии. Реагируя на запросы потребителей, крупные предприятия, работающие на рынке нефтепродуктов, предлагают современные системы расчетов, позволяющие контролировать расход горюче-смазочных материалов (ГСМ), а также снизить риски, связанные с процедурами оплаты» [12].

Топливные карты являются одним из недорогих и эффективных методов оптимизации расходов на топливо. Такая система безналичного расчета работает по такой же схеме, как и банковская карта, и при этом еще легко контролируется. У владельцев карт есть отличная возможность формировать отчеты, детализировать информацию о текущих расходах в личном кабинете. И такие хитрости, как слив топлива или подделка чеков больше не пройдут. Плюсами использования руководителями компаний топливных карт являются полный контроль топливных расходов, способствует оптимизации топливных расходов, удается отойти от наличного расчета, получать отчеты в автоматическом режиме, защита от махинаций, со стороны водителя, уменьшение риска хищения денег, перепродажи топлива, выгодные программы по оптимизации расходов на топливо за счет скидок и акций.

Предприятия, осуществляющие хозяйственно-финансовую деятельность, проводят расчеты с контрагентами. Если предприятие отгрузило продукцию или выполнило работы и услуги до момента поступления на расчетный счет денежных средств, то возникает дебиторская задолженность. И из-за этого у многих компаний возникает проблема с эффективным управлением запасами.

«Управление запасами представляет собой процесс оптимизации операций, которые связаны непосредственно с процессом движения материальных запасов от закупки через складское хозяйство к конечному потребителю через все звенья логистической цепи» [13].

Можно сказать, что управление запасами — деятельность, которая направлена на снабжение нужного количества запасов, основанная на преднамеренно разработанной

последовательности, включающей ряд пунктов. «Управление товарными запасами направлено на повышение рентабельности и скорости обращения вложенного капитала»[13].

Для повышения эффективности управления запасами можно предложить:

1) Внедрение системы «Just in time» («точно в срок»).

Это концепция управления производством, которая направлена на повышение эффективности производства за счет снижения потерь. Под потерями понимают любые действия, которые добавляют стоимость, но не повышают ценность продукта – ненужные перемещения материалов, сырья и избыточные запасы. Данная концепция поможет снизить затраты на хранения запасов готовой продукции. Метод включает создание, хранения и отслеживание заказов, достаточных только для удовлетворения фактического спроса. «Точно в срок» внедряется и применяется в России в строительной, транспортной, рыночной сфере.

К основным преимуществам системы относятся: минимизация финансовых вложений в товарно-материальные запасы, затраты на обеспечение их сохранности, повышение качества производства, продукта, снижение производственных потерь. В качестве недостатков можно указать ее ориентирование на мелкосерийное производство. Базой для внедрения данной системы являются отлаженные связи с поставщиками и покупателями.

Примером российской компании, использующим систему «Just in time» является компания ОАО «КАМАЗ». Также такой системой пользуются такие компании как «Мастер-СНАБ», «ЕВРО-СИБ-Логистика», ОАО «Северсталь», ОАО «Заволжский моторный завод» и т.д. «Первым шагом компании для внедрения этой системы была оптимизация складско-транспортных перевозок за счет использования сменных кузовов. Применения такого подхода позволило в 6 раз ускорить внутренние перевозки» [14].

Малый бизнес не имеет больших масштабов производства, поэтому данная система поможет минимизировать затраты на запасы, тем самым снизить себестоимость продукции. Спрос на продукцию компании вырастит, что также повлияет на рост заказов доставки стройматериалов.

2) Снизить риск несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков, можно, заключив договор страхования дебиторской задолженности. Сущность такого рода документа включает в себя процесс страхования риска убытка, которого компания может получить в случае задержки оплаты денежных средств покупателем или его банкротства. «Заключения договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков компании, но и переложить сами риски на страховую компанию» [15].

3) Установить кредитные лимиты для всех контрагентов по длительности и сумме предоставляемой отсрочки платежа.

### **Заключение**

Малый бизнес, специализирующейся на строительстве находится в сложной кризисной ситуации. Это связано и с пандемией, с санкциями, ситуацией на рынке, ростом цен, низкой платежеспособностью потребителей и т.д. Предложенные рекомендации могут помочь компании выйти из кризисной ситуации и постараться остаться на рынки и получать прибыль от своей деятельности. Самой главной целью компаний на данный момент является остаться на рынке и стать финансово устойчивыми.

Уменьшение затрат компании, снижение себестоимости продукции поможет увеличить спрос путем максимального сдерживания повышения цен на свои товары и услуги для удержания клиентов. Так как ситуация на рынке не стабильна у многих компаний и физических лиц имеются проблемы с денежными средствами, они будут выбирать те компании для покупки стройматериалов и оказания услуг спецтехники, которые будут предлагать максимально лояльные цены в данной нестабильной экономической и политической ситуации.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Захарова И. Н. Деятельность и основные виды деятельности личности / И. Н. Захарова. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 28 (266). — С. 229-231.
2. Цемент П.Е., Алещенко В.В. Конкурентоспособность строительной отрасли // ЭКО. 2011. №8 (446).
3. Астраханцева, А.С., Кулижская, Ж.С. Подходы к управлению повышением эффективности деятельности муниципальных учреждений / А.С. Астраханцева, Ж.С. Кулижская// Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 5. – С. 959-963.
4. Кайтылиди О. Н. Строительный бизнес в России: характерные черты, закономерности и маркетинговые особенности // ПСЭ. 2010. №2.
5. Официальный сайт Федеральной службы статистики —<https://rosstat.gov.ru>
6. Баринаова Вера Александровна, Земцов Степан Петрович, Царева Юлия Викторовна Улучшение делового климата для МСП как ответ на текущий кризис и пандемию коронавируса // Экономическое развитие России. 2020. №7.
7. Дмитриева, А. Д. Экономические последствия эпидемии COVID-19 / А. Д. Дмитриева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2020. — № 24 (314). — С. 174-177.
8. Официальный сайт Кремля — <http://www.kremlin.ru>
9. Репенёк Дмитрий Анатольевич Пути снижения себестоимости строительства // Kant. 2018. №3 (28).
10. Даудова Лайла Хамидовна Управление снижением затрат строительного производства // РППЭ. 2012. №4.
11. Фатхелбаянов Руслан Магнавиевич, Сатарова Мария Николаевна Снижение затрат как путь эффективного развития предприятия // Проблемы науки. 2018. №5 (29).
12. Долгов В.А., Дли М.И. Использование топливных карт как современного механизма сбыта нефтепродуктов // Российское предпринимательство. 2007. №8-1. URL:
13. Мугак Т.А., Терехин И.А. Применение Концепции Just-In-Time На Отечественных Предприятиях // Успехи современного естествознания. – 2014. – № 7. – С. 141-143;
14. Свиридова Виктория Владимировна, Кудряшова Татьяна Вячеславовна Совершенствование системы управления запасами на торговом предприятии // Beneficium. 2019. №1 (30).
15. Кравчук, Д. И. Проблемы и пути решения управления дебиторской задолженностью на предприятии / Д. И. Кравчук, В. И. Кравчук. — Текст: непосредственный // Молодой ученый. — 2015. — № 2 (82). — С. 272-274.
16. Карякина И.Е., Потапкина Е.К. Анализ современного состояния строительной отрасли РФ, проблемы и перспективы ее развития // Экономика и бизнес: теория и практика. 2019. №5-2.

## REFERENCES

1. Zakharova I. N. Activity and the main types of personality activity / I. N. Zakharova. - Text: direct // Young scientist. — 2019. — № 28 (266). — Pp. 229-231.
2. Cement P.E., Aleshchenko V.V. Competitiveness of the construction industry // ECO. 2011. №8 (446).
3. I. E. Karyakina, E. K. Potapkina Analysis of the current state of the construction industry of the Russian Federation, problems and prospects of its development // Economics and Business: theory and practice. 2019. No.5-2.
4. Kaityalidi O. N. Construction business in Russia: characteristic features, patterns and marketing features // PSE. 2010. No. 2.

5. Official website of the Federal Statistics Service —<https://rosstat.gov.ru>
6. Vera Alexandrovna Barinova, Stepan Petrovich Zemtsov, Yulia Viktorovna Tsareva Improving the business climate for SMEs as a response to the current crisis and the coronavirus pandemic // Economic development of Russia. 2020. No.7.
7. Dmitrieva, A.D. Economic consequences of the COVID-19 epidemic / A.D. Dmitrieva. - Text : direct // Young scientist. — 2020. — № 24 (314). — Pp. 174-177.
8. The Kremlin's official website — <http://www.kremlin.ru>
9. Repenek Dmitry Anatolyevich Ways to reduce the cost of construction // Kant. 2018. No. 3 (28).
10. Daudova Laila Khamidovna Management of cost reduction of construction production // RPE. 2012. No. 4.
11. Fatkhelbayanov Ruslan Magnavievich, Satarova Maria Nikolaevna Cost reduction as a way of effective enterprise development // Problems of science. 2018. №5 (29).
12. Dolgov V.A., Dli M.I. The use of fuel cards as a modern mechanism for the sale of petroleum products // Russian entrepreneurship. 2007. No.8-1. URL:
13. Mugak T.A., Terekhin I.A. Application Of The Concept Of Just-In-Time At Domestic Enterprises // Successes of modern natural science. - 2014. - No. 7. - pp. 141-143;
14. Sviridova Victoria Vladimirovna, Kudryashova Tatiana Vyacheslavovna Improvement of the inventory management system at a trading enterprise // Beneficium. 2019. №1 (30).
15. Kravchuk, D. I. Problems and solutions of accounts receivable management at the enterprise / D. I. Kravchuk, V. I. Kravchuk. - Text: direct // Young scientist. — 2015. — № 2 (82). — Pp. 272-274.
16. Karyakina I.E., Potapkina E.K. Analysis of the current state of the construction industry in the Russian Federation, problems and prospects for its development // Economics and business: theory and practice. 2019. No. 5-2.

#### **Информация об авторах**

*Астраханцева Арина Сергеевна* – к.э.н., доцент кафедры «Финансовый и стратегический менеджмент», Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, e-mail: [arina.personal@gmail.com](mailto:arina.personal@gmail.com)

*Кустова Ирина Николаевна* – студент 4 курса, специальность – «Логистика и управление цепями поставок», Иркутский государственный университет путей сообщения, г. Иркутск, e-mail: [irinakustova2000@mail.ru](mailto:irinakustova2000@mail.ru)

#### **Information about the author**

*Astrakhantseva Arina Sergeevna* – Candidate of Economic Sciences, Associate professor, Department of Financial and Strategic Management, Irkutsk State Transport University, Irkutsk city, e-mail: [arina.personal@gmail.com](mailto:arina.personal@gmail.com)

*Kustova Irina Nikolaevna* – 4<sup>th</sup> year student, specialty – Logistics and Supply Chain Management, Irkutsk State Transport University, Irkutsk city, e-mail: [irinakustova2000@mail.ru](mailto:irinakustova2000@mail.ru)