

18+

Станислав Кулиш

АРХИТЕКТОН 3

CELL FEE



Станислав Кулиш

Архитектон — 3 / Cell fee

<https://litres.ru/74543594>

ISBN 9785007133128

Аннотация

ЦЕНА и ЦЕННОСТЬ

Что важнее и в чем отличие?

От Греческих стоиков до И. Канта философы ломали свои острые перья об этот камень в поисках ответа.

Что рынок вкладывает сегодня в эти понятия, оценивая Архитектора и его Заказчика?

Каковы перспективы у Ценности превратиться в Цену и что следует сделать Архитектору, чтобы его Ценность не была обесценена? Об этом и об оценке и самооценке творца новый
АРХИТЕКТОН 3 / CELL FEE

Архитектон — 3 / Cell fee

Станислав Всеволодович Кулиш

*Архитекторам, владеющим тайной Искусства
меняющего Мир.*

Иллюстратор Кирилл Чёлушкин

© Станислав Всеволодович Кулиш, 2026

© Кирилл Чёлушкин, иллюстрации, 2026

ISBN 978-5-0071-3312-8

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero





ЦЕНА и ЦЕННОСТЬ

ЦЕНА — количество денег, в обмен на которые продавец готов передать (продать) единицу товара или услуги. Является фундаментальной экономической категорией.

ЦЕННОСТЬ — значимость, польза или важность чего-либо для человека или общества. Является определяющей философской категорией для оценки влияния одного человека на общество в целом.

Ценность соотносится с чувством, порождаемым стремлением к славе и признанию. (Энциклопедия, или Толковый словарь наук, искусств и ремесел. 1751)



С выхода в свет первых двух Архитектонов минуло уже немало, многое за это время успело поменяться, да и Вы, возможно, даже не слышали об их существовании. Но к счастью, предмет нашего изучения — Архитектор, остался прежним, и мы в этой книге продолжим пристально вглядываться в его естество.

Вроде всё уже было сказано, всесторонне описано, но, заглянув в бездну матрицы Архитектуры, я, к своему глубокому удивлению, натолкнулся на тему, которую почему-то очень старательно обходят практически все, кто хоть как-то пытался подсветить грани этой профессии. А речь, как ни странно, идёт о ключевом аспекте деятельности архитектора, той самой составной части, без которой её вовсе не существует — оценке его труда. И посмотреть на это я предлагаю с нескольких сторон, так как правда, как известно, у каждого своя, и восприятие мира всегда зависит от положения смотрящего на него в пространстве, что так же хорошо знакомо и архитекторам ввиду широты их мировоззрения.

Есть известный геометрический трюк, заключающийся в следующем: давайте представим себе полнотелый цилиндр как простое геометрическое объёмное тело и взглянем на

него в двух перпендикулярных направлениях, соответствующих векторам знакомой всем трёхмерной системы координат. Так вот, в зависимости от направления взгляда, это тело предстанет перед нами либо в виде идеального круга, либо в виде столь же идеального прямоугольника. При этом и то и другое изображение будет представлять собой одно и то же тело и обе эти проекции будут истиной для смотрящего на цилиндр сквозь призму своего восприятия.

Та же схема, но на более высоком уровне, работает и в остальных моделях, формирующих вокруг нас физическое и ментальное пространства, но если с физически воспринимаемым в трёхмере пространственным восприятием тел мы как-то уживаемся и можем его аргументированно обосновать в пользу той или иной позиции, то с ментальной частью всё сильно сложнее, так как в соответствии с одной крылатой фразой — «голова — это предмет тёмный и исследованию не подлежит».

И всё же я попытаюсь хоть немного приоткрыть завесу, скрывающую под собой стороннее восприятие деятельности профессионального архитектора как персоны, живущей на острие бритвы, рассекающей пространство на материальное, то есть осознанно понятно монетизируемое, и нематериальное, творческое и физически неосязаемое, но создающее в своих образах то, что впоследствии обретает материальную

форму, подлежащую последующей оценке в денежных знаках.

До какой же всё-таки степени сервилен архитектор и где проходит сегодня, в эпоху торжества Четвертой промышленной революции и Искусственного интеллекта, эта практически неосязаемая тончайшая грань? Где кончается власть свободно мыслящего представителя рода человеческого и начинается мир Больших Лингвистических Моделей?

Вот так всегда: стоит начать с казалось-бы, очень локальных и узкосконцентрированных тем, касающихся практической деятельности Архитектора, как неизбежно подходишь к запечатанным вратам глобальных смыслов.

Что ж, соблазн углубиться в пространные философствования, конечно, очень велик, но мы всё же попробуем остаться в поле реалий нашего мира и посмотреть на профессию как со стороны генератора авторских замыслов, так и со стороны того, кто обеспечивает работу этого процесса топливом в виде постановки задачи и финансового обеспечения, вскользь иногда отвлекаясь на досужие рассуждения о грядущем.



В отличие от других областей творчества, где оно является самодостаточным для автора и не зависящим от конечного потребителя во времени, архитектура, помимо того, что создаётся очень долго и затратно, обязана отвечать запросам того общества, в условиях существования которого, она материализуется.

Художник, написав картину, полностью реализует свои творческие устремления. Он может быть удовлетворён результатом или уничтожить в порыве гнева неудавшееся произведение, но в любом случае он, безусловно, самореализуется вне зависимости от общественной реакции на результат своего труда. Мера его успешности в социуме определяется востребованностью его работ, хотя порой это часто не совпадает по времени с периодом творчества а, иногда и жизни. При этом его индивидуальное творчество не сопряжено со значительными затратами на создание произведения и поэтому художник абсолютно свободен в своём самовыражении и независим от запросов общества, а значит, уровень сервильности большинства творческих профессий напрямую зависит от позиции самого творца — либо создавать такие работы, которые востребованы здесь и сейчас и, соответственно, приносящие доход и признание, либо творить в

соответствии с собственным взглядом на мир, полагаясь на удачное стечение обстоятельств, в результате которого его неожиданно настигнут слава и успех, что справедливости ради стоит сказать, происходит не так часто.

Архитектура в этом ракурсе, безусловно, сервильна по своей сути. Да, в её основе, конечно, лежит творческое начало, но одним эскизом идеи работа архитектора не ограничивается. После создания образа она претерпевает множество трансформаций на пути к постройке, причём большая их часть — это следствие пожеланий заказчика работы и условий строительного исполнения. Искусство Архитектора и состоит в том, чтобы удержаться на тонкой грани между оформленной образной идеей и требованиями потребителя, что, собственно, и определяет границы его сервильности.

Увы, сколько бы архитекторы ни говорили обратное, профессия эта, несмотря на своё творческое начало, является лишь услугой, предоставляемой одной очень малочисленной частью общества для решения насущных потребностей другой кратно превышающей её в количестве. За это архитектор получает своё вознаграждение, которое он, в свою очередь, должен разделить между всеми теми, кого он вынужден задействовать в процессе исполнения заказа на проект.

Стоимость этой услуги немалая, и напрямую зависит от

уровня её оказания, а глубина проработки проектных решений, качество архитектурной идеи и должное её воплощение определяют востребованность и признание архитектора. И вполне логично, что Заказчик стремится урезать его вознаграждение, считая, что все яблоки на дереве одного вкуса, а значит, не стоит переплачивать за то, которое растёт выше. К сожалению, это часто встречающееся заблуждение неизбежно приводит его к значительным потерям на более поздних и соответственно, более затратных этапах реализации проекта. И всё же все архитекторы разные, у каждого свой подход к проектированию и поиску образа, как собственно, и к оценке своего труда, а что касается части, которая отвечает за строительный проект, мнимая экономия на качестве всегда ведет к созданию продукта, который с трудом может именоваться Архитектурой. То есть по форме это будет, конечно, здание, в реализации которого принимал участие архитектор, но по сути — это продукт инженерно-строительной деятельности с выхолощенной или низкокачественной архитектурной идеей.

Как это возможно и порой небезрадостно осознавать, но Архитектор — это профессионал, глубоко интегрированный в сложившуюся систему рыночных отношений, где одни пытаются подороже продать себя, как исполнителя, а другие стремятся подешевле его купить.

Базовая теория рыночных отношений гласит, что достижение равновесия в цене услуги определяется балансом спроса и предложения, что по определению не оспариваемо. Рано или поздно это происходит со всеми услугами, стоимость оказания которых усредняется с течением времени, и архитектурная деятельность здесь не исключение. Работа архитектора стоит ровно столько, сколько за неё готовы платить и если он не способен исполнить заказ за деньги, в которые укладывается работа его конкурента, то рынок считает, что он должен уйти. Но осуществить это для архитектора намного сложнее, чем для представителя любой другой профессии, не связанной с творческой составляющей. Ведь оценить процесс, связанный с созданием образа в деньгах и во времени крайне сложно. Конечно, в мире придумано много систем оценки стоимости архитектурных услуг, созданы механизмы антидемпинга, множественные преграды на пути неограниченного роста числа профессионалов для удержания цены услуг, но в настоящее время концепция отмены правил во всех областях жизнедеятельности человека привела к полной разбалансировке действующей модели и полностью хаотизировала рынок.

Государство же при этом всеми путями стремится уйти от ответственности за деятельность, связанную с безопасностью существования социума, к которой относится и архитектура, перекладывая её на самоорганизуемые и само-

финансируемые институты, оставляя за собой лишь функции контроля и наказания. А та область, которую покидает государство как регулятор, обычно попадает под влияние различных картельных объединений, устанавливающих свои правила и формы взаимоотношений по собственному усмотрению.

Увы, но разрушение существующей системы оценки труда Архитектора наступит неизбежно и немалую роль в этом сыграет алгоритмическое проектирование и внедрение так называемого Искусственного интеллекта. Сейчас довольно сложно спрогнозировать, как будет осуществляться взаимодействие творческого разума и искусственных нейронных сетей в работе над единым проектом, но следуя законам рынка, цена инженерных услуг объективно будет стремиться к снижению, в то время как стоимость интеллектуального поиска образов произведений в привязке к поставленной задаче будет расти до тех пор, пока искусственный разум не научится творческой оценке генерируемых образов, и мне как Архитектору очень хочется верить, что это не произойдёт никогда.

Сегодня Архитектор предлагает себя на рынке услуг определяя размер своего гонорара исходя из затрат на создание проекта и средств, которые остаются в качестве его дохода как финансовое удовлетворение насущных потребностей и

чувства тщеславия. Цена эта объективно не может быть ниже, чем установленная им самим планка согласно его самооценке. Помимо этого, для творческого человека непреходящее значение приобретает общественное признание его работ, так как своей миссией он считает развивающее воздействие его творчества на окружающий его социум. Если этого не происходит, то генератор творческой энергии иссякает без подпитки, что вгоняет невостребованного автора в состояние глубокой депрессии, из которого ему не всегда удаётся выбраться.

И всё-таки, рассуждая о месте Архитектора в тандеме Архитектор — Заказчик нельзя обойти вниманием ключевой аспект их взаимодействия, а именно вопрос о Цене и Ценности. Эти два слова, несмотря на своё близкое написание, имеют совсем разные смыслы, а в применении их к рассматриваемой в этой книге теме их смысловые прочтения приобретают непреходящее значение.

Цена — всем известное понятие, определяющее меру стоимости всего, что может быть измерено в признаваемых социумом единицах. Ценность же, в отличие от неё, не может быть измерена. Она зависит совсем от других, нематериально привязанных ориентиров. Всем понятно, что стоимость, то есть цену работы Архитектора, можно измерить в соответствии со временными затратами на разработку проекта,

его расходами на оплату труда своих помощников и прочих сумм, относящихся к себестоимости и расчетной доходности, оцененных в сумме, прописанной в договоре. Эти простейшие взаимоотношения определяют любые договоренности между заказчиком и исполнителем вне зависимости от области применения такого договора.

А как же быть с Ценностью? Ведь создаваемое в рамках заказа произведение архитектуры обладает и этой характеристикой. А она, как раз, складывается из меры творческой одаренности архитектора, результата проведённого им анализа вводных, оригинальности и уместности предложенных в проекте решений, и ещё множества, порой совсем незначительных факторов, в результате чего возникает успешный проект, реализация которого ведёт к прибыли Заказчика и тешит тщеславие Архитектора. И чем глубже и детальнее Архитектор проник в поставленную задачу, тем более значителен итоговый финансовый результат у Заказчика и тем выше стоимость созданного в его коллаборации с Архитектором реализованного объекта.

И тут впору задаться вопросом, почему эта категория, при её столь очевидном влиянии на итоговый результат сегодня, очень часто, просто игнорируется девелоперами, ставящими во главу угла цену, а не ценность, считая минимизацию расходов на проектирование, доходящую порой до абсурд-

ных значений, своей безусловной заслугой и успехом? И не важно, что на финишном этапе катастрофическое падение ценности итогового продукта, стоящего в бетоне и фасадных одеждах лишает его львиной доли недополученной прибыли, кратно превышающей ту самую первичную экономию, которую он смог получить на самой важной креативно — созидательной стадии девелоперского проекта.

Ценность создаётся Архитектором и напрямую зависит от его квалификации и погруженности в проект. В какой-то мере именно его фигура и олицетворяет эту ценность. Она является одной из фундаментальных основ, определяющих успех любого девелоперского или частного проекта.

Конечно, в итоге результат работы над проектом для его инициаторов материализуется во всем привычных денежных единицах, но вопрос не в том, что даже Ценность завершает свой цикл обёрнутой в них, а в том, насколько сильно разнится их количество, подсчитываемое по итогу реализации проекта, обладающего ценностными характеристиками.

Неоспоримость этого факта подводит к закономерному вопросу: как должна влиять созданная Архитектором ценность на конкретную стоимость его труда? Ведь связь эта абсолютно логична и вполне резонно в связи с этим предположить, что это должно увеличивать сумму, прописываемую

в Договоре соответственно уровню ценности его, как Архитектора.

Так как же правильно оценить себя как профессионала и обозначить для себя те самые границы, за которыми происходит утрата Ценности, а творчество становится рутиной, превращая Архитектора из генератора идей и центра созидания в легкозаменяемую шестерёнку сложного механизма девелопмента?



Зачем вообще девелоперу такой человек как архитектор? Ведь в его распоряжении сотни консультантов по недвижимости, маркетологов, технических специалистов во всех областях строительного производства, армия управленцев процессами, название которых ведомо только им самим, готовым за «скромное» вознаграждение с полной безответственностью за свои советы предусмотрительно прописанной в традиционном дисклэймере любого подготавливаемого ими документа научить его, что строить, где и как. Более того, их шаблонные модели, созданные для банковского кредитования, не рассматривают архитектора как творческую единицу и уж точно не учитывают качество архитектурных идей как монетизируемый актив. Для них проектная документация, лишь необходимый набор бумаг и файлов, без которых нельзя получить разрешение на строительство, а время, которое затрачивается на её разработку и согласование это безусловное зло, которое удорожает и затягивает процесс, а значит, подлежит безжалостному сокращению.

Дальше логика менеджмента рождает из себя ещё более ясную мысль: если срок разработки сокращать вдвое, к чему сейчас стремится большинство застройщиков, то и заплатить архитектору надо тоже вдвое меньше. Умиляюще дет-

ская простота этого рассуждения способна повергнуть в ступор любого профессионала, и это можно было бы не принимать всерьёз, если бы это не было правдой. Уровень менеджмента в девелопменте снижается прямо пропорционально количеству генерируемых им шаблонов. Его деятельность сегодня чем-то похожа на обычное тестирование, которое предполагает только два ответа и не допускает свободной трактовки. Тупиковость этой модели, к сожалению, пока не осознаётся основной массой управленцев, которые порой и не особо утруждают себя погружением в проект, так как всегда готовы к смене команды, не связывая свою деятельность с итоговым результатом своей работы. И, как закономерное следствие, такой подход приводит к засилью на рынке безликих объектов-клонов друг друга, лишая города их самобытности и неповторимости.

Архитектору же в этих условиях приходится искать новые формы взаимодействия с Заказчиком, перестраивая привычные методы работы. Традиционная комплексность подхода, всегда отличавшая профессионального архитектора, сегодня превратилась из преимущества в помеху, так как между непосредственным Заказчиком и Архитектором возникла пухнувшая как на дрожжах прослойка из упомянутой выше когорты консультантов, чья задача ставить под сомнение любое предложение, так как их согласие с предлагаемым автором проекта решением воспринимается как отсутствие

результата работы за которую им платят.

Что остаётся в этой ситуации делать архитектору? Угодить всем по определению невозможно, так как зачастую консультанты, в том числе и по этим причинам, будут обязательно противоречить не только архитектору, но и своим прямым конкурентам. Значит, архитектору остается, только потратив огромное бесценное время, отобрав его у собственно созидательной составляющей своей работы, вычленив из перечня вопросов к его решению те, что несут основную угрозу проекту и выстраивать свою линию защиты. Далее ему надлежит их должным образом препарировать и выработать наилучшую стратегию поведения. Правда, справедливости ради, можно признать и тот факт, что иногда среди кучи кочующих из проекта в проект бессодержательных фраз в текстах маркетинговых рекомендаций порой удаётся обнаружить неожиданно полезные и применимые к данной конкретной работе, но это случается настолько редко, что чем больше проектов с участием таких консультантов проходит через бюро, чем меньше шанс на них наткнуться.

И именно здесь, почувствовав возможную утрату устойчивости своей позиции и уверенности в собственных силах, Архитектор проводит черту готовности идти на уступки, за которой для него уже не существует проекта. Принятие этого решения крайне сложно, а продолжение работы в режи-

ме защиты этой своеобразной линии Мажино ещё сложнее. Многие архитекторы, прекрасно осознавая цену такого решения, предпочитают уступить поле победителю и заканчивают проект в качестве технически грамотного исполнителя, ведь полный выход из проекта на определенной стадии уже практически невозможен, если у автора нет достаточно-го финансового и юридического ресурса, что, к сожалению, происходит в подавляющем большинстве случаев.

В свете таких рассуждений остаётся констатировать факт, что сложившееся положение вещей привело к закономерному сокращению числа интересных архитектурных идей, а массовое тиражирование заготовок стало полностью обесценивать основанные на них произведения. И тут уже у Заказчика возникает резонный вопрос: а если все рисуют одно и то же, то зачем переплачивать? Круг замкнулся. Так наступает кризис в профессии, Заказчику не нужен поиск, а Исполнителя вполне устраивает самоповтор. В такой концепции оба деградируют, сами того не замечая, а страдает Архитектура, качество которой перестаёт быть определяющим фактором успешности конечного продукта. Незаметно происходит подмена ценностных ориентиров архитектора, когда вместо творческой самореализации и изнуряющего поиска решения он концентрируется на экономической оптимизации своих производственных процессов, унифицирует и использует ранее наработанные приемы и узлы без каких-либо изменений

в последующих проектах, благо компьютерные технологии позволяют это делать без особых усилий.

А как ещё можно сократить сроки выполнения проекта, когда самая сложная фаза — формирование архитектурной идеи в понимании Заказчика ценности не имеет, а её результат, выраженный в эскизном проекте или нескольких набросках и вовсе не производит впечатления продукта, обладающего запрашиваемой ценой? Время, которое затрачивается на этот поиск, он с удивительным упорством пытается уложить в рамки производственного процесса, описанного цифрами в инвестиционной модели, не принимая во внимание тот факт, что мышление не алгоритмизировано и представляет собой неопределимую систему взаимодействий на основе энтропии нейронных связей.

Каждая архитектурная идея требует внутренней оценки перед тем, как она обретет право быть облаченной в эскиз и впоследствии быть представленной в благородных черно-белых листах чертежей. Сжать этот срок до не более чем двух недель, значит не оставить ни одного шанса на появление оптимального решения, отвечающего всем поставленным задачам и, в то же время не являющегося клоном разной степени успешности ранее найденных ходов. Именно эта фаза и должна определять уровень предоставления услуги архитектором и являться главной в её ценообразовании. Все

прочие процессы подлежат оцифровке и не представляют собой самостоятельной ценности. Да, они, конечно, трудозатратны, но научить систему методу бесконфликтной прокладки инженерных сетей в здании и на площадке при наличии должного количества исходных параметров вполне решаемая задача, не говоря уже о конструктивных расчетах и иных, подлежащих расчетно-аналитической оценке составляющих проекта. Нельзя только оцифровать работу мозга, индивидуальность которого и определяет авторское качество архитектурной идеи.

Собственно непредсказуемая вариативность замыкания цепочек в построении логики рассуждений над проектом ведёт путём взаимосвязанных последовательностей случайностей к появлению результата, именуемого архитектурной идеей. Процесс этот протекает в закрытом для стороннего наблюдателя режиме и внешне не выдает себя никак, разве что некоторой рассеянностью взгляда вынашивающего этот непростой плод. И, как невозможно ускорить биологические часы, так и не представляется возможным заставить идею родиться быстрее, нежели ей предписано. В противном случае она будет нести в себе все черты недоразвитого организма, и чем раньше она будет изъята из инкубационных условий развития, тем меньшей жизнеспособностью она будет обладать, так как законы природы неизменны во всех областях созидания. Донесение этого непреложного факта до биологиче-

ского организма, развивающегося в деградирующей среде, очень непростой процесс и всё же, в любом обществе существует инстинкт самосохранения, вовремя включающий механизм самоочистки, приводящий к комплексной переоценке застойных моделей и формирующий прорывной импульс с опорой на приоритет свободного мышления над цикличностью повторяющихся наработанных комбинаций. Так сколько же это стоит, если у этого процесса столько неопределённых факторов в условиях оцениваемой задачи и как можно измерить в деньгах то, что по своей природе не является материей в привычном понимании этого слова?



Есть расхожая фраза, которую очень любят бизнесмены: «Нереализованная идея ничего не стоит». И это правда. Идей, возникающих в головах и людей, ищущих свою нишу в бизнесе, действительно огромное множество, более того, тысячами они приходят к тысячам одновременно. Но лишь десятки из них предпринимают шаги к их материализации и лишь единицам удаётся завершить этот путь и создать на их основе успешно работающий бизнес.

Но главное заблуждение этих бизнесменов в диалоге с архитектором состоит в том, что они по привычке рассматривают его идею проекта именно с этой позиции, то есть как не имеющую ценности, сформированную в не очень ясном виде мысль, глубина и многослойность которой доступна лишь её генератору-носителю — то есть Архитектору. На самом деле первичной бизнес-идеей является именно желание построить что-то с определенной функцией в определенном месте. И именно она имеет отношение к приведённой в начале главы фразе. Архитектурная же идея являет собой первый этап развития инвестиционного или иного проекта, затеваемого заказчиком. То есть она становится первой ступенькой на пути к реализации задуманного, а значит, она должна быть максимально устойчива, основательна и позволить, опираясь

на неё, сделать следующий шаг. Так стоит ли на этом экономить?

Из практики известно, что доля разработки проекта в общих затратах девелопера редко превышает 5% от понесённых совокупных расходов, а архитектурная идея укладывается и вовсе в 0,5%. Но при кажущихся скромных значениях в абсолютном исчислении на крупных проектах они превращаются в весомые суммы, а тот факт, что это, как правило, не кредитные заёмные средства проектного финансирования банка, а собственные деньги инвестора, заставляет его искать всевозможные пути сокращения этой статьи затрат. Финансирование девелопером идеи на этом этапе — это рискованное предприятие, ведь впереди очень длинный путь получения согласований и разрешений, общественных слушаний и других этапов, предшествующих собственно выходу подрядчика на строительную площадку. И на каждом из этих этапов его может настигнуть крах, что приведёт к потере всех сделанных ранее инвестиционных вливаний в проект. Так что желание минимизировать возможные потери можно понять, но не стоит забывать, что архитектор не является равноправным партнёром в девелоперском проекте, он лишь оказывает ему высококвалифицированные услуги в области проектирования и консультаций, а значит, он, с одной стороны, не несёт девелоперских рисков, но с другой — не менее него заинтересован в реализации проекта. При этом не сто-

ит сбрасывать со счетов и тот факт, что зачастую в команде застройщика при затягивании реализации проекта, что случается отнюдь не редко, остаются только двое — Заказчик и Архитектор. У каждого для этого есть свои резоны. Заказчик стремится сохранить свои инвестиции, а архитектор довести свой проект до реализации. Нередки в истории и случаи, когда проекты затягиваются на десятилетия, а иногда, как это произошло с собором Святого Семейства Антонио Гауди, и на сотни лет, пережив и первого и второго.

Но если у девелопера ещё есть шанс преумножить стоимость своего проекта за счёт подорожания земли, изменения ситуации на рынке, который, как известно, подвержен циклическим фазам роста и падения, то архитектор довольствуется один раз озвученной стоимостью своих услуг, затверждённых подписями сторон в контрактных обязательствах. Так что, как бы значительно не выглядела сумма в момент подписания, она неминуемо в большинстве случаев размывается за месяцы и годы, превращаясь в крайне скромные цифры, которых хватает только на содержание офиса, заработные платы сотрудников и выплаты смежным специалистам, ставя под сомнение саму экономическую целесообразность всей деятельности.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.