

МИХАИЛ ШЕЙТЕЛЬМАН

НЕ
ТАКОЙ
КАК
ТИНЬКОВ

РАЗВЛЕЧЕБНОЕ ПО



ОБИЕ

Михаил Шейтельман
Не такой как Тиньков

«Издательские решения»

2015

Шейтельман М.

Не такой как Тиньков / М. Шейтельман — «Издательские решения», 2015

Миллион книг рассказывают, как заработать миллион. Рисковать всем и любить работать хотя бы по 16 часов в день. Я не готов рисковать всем и не очень люблю работать. Если вы по той же причине до сих пор не заработали миллион, попробую научить вас зарабатывать для начала 100–200 тысяч долларов в год. Конечно же, не ходя каждый день на работу. Ведь вы, как и я, не очень любите работать.

© Шейтельман М., 2015

© Издательские решения, 2015

Содержание

Кто я такой и чему могу вас научить	6
10 заповедей этой книги	9
Строчка в CV не стоит нескольких лет жизни	10
Диплом бизнесмена в Гарварде не выдают	12
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Не такой как Тиньков

Михаил Шейтельман

© Михаил Шейтельман, 2015

© Вера Филатова, дизайн обложки, 2015

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero.ru

Второй раз в жизни за сменой караула королевских гвардейцев Букингемского дворца я наблюдал из окна бронированного «Майбаха». Место рядом со мной занимал бизнесмен из списка самых богатых людей Великобритании, а у меня на коленях примостился вице-премьер правительства одной небольшой среднеазиатской республики. «Майбах» мне одолжил осевший в Лондоне российский олигарх, чтобы я показал вице-премьеру красоты Лондонграда. Все трое были моими клиентами: вице-премьеру я организовал предвыборную кампанию в его стране, для британского бизнесмена проводил аудит покупаемого им небольшого английского актива, а беглому олигарху помогал судиться с бывшими партнерами.

Был я, конечно, круче тучи, но чувствовал себя авантюристом и самозванцем. Я то знал, что всего лишь 10 лет назад я в первый раз наблюдал за сменой караула королевских гвардейцев Букингемского дворца. И не было у меня не только чужого «Майбаха» и моих клиентов, но даже денег на еду – мы приехали в Лондон с женой на впервые в жизни скопленную тысячу долларов, а последние 60 пенсов только что прокутили в «Макдональдсе», съев один гамбургер на двоих.

Вокруг этих десяти лет, которые научили меня зарабатывать сотни тысяч долларов в год и ездить на чужих «Майбахах» и будет построен мой рассказ.

Кто я такой и чему могу вас научить

Лет 25 назад меня позвали в ленинградский Физтех писать диплом на тему «Полет тела во вращающемся воздушном потоке». Слово «Физтех» на тогдашнем языке означало «Жизнь удалась» – передо мной открывалась блестящая карьера ученого. Будущий научный руководитель назначил встречу в гардеробе. Это показалось логичным – мне же должны как-то оформить пропуск в этот секретный институт. Но оказавшись в этом самом научном гардеробе, я застал своего научного руководителя принимающим и выдающим пальто, плащи и зонтики. «Сами понимаете, зарплата небольшая, 140 рублей, а здесь за полставки еще целых 50 получается!» – бодро приветствовал меня младший научный сотрудник одного из ведущих физических институтов великого и могучего Советского Союза.

«Я не хочу. Я не хочу! Я не хочу работать в гардеробе, я не хочу жить ни на 140, ни даже на 190 рублей! Я не хочу каждое утро приходить в это унылое здание, украшенное портретами мрачных мужиков в пиджаках, даже несмотря на то, что на многих пиджаках сияют звезды Героев Социалистического Труда. Прости мама, твой сын не станет великим ученым», – конечно же, я не сказал всего этого научному руководителю, потому что каждый выбирает свой путь. Не стал объяснять, что я уже сейчас без всякого диплома зарабатываю тысячи полторы в месяц на торговле анкетами по эмиграции в Австралию, ремонте офисов для начинающих кооператоров и студенческой бирже талонов на водку и сигареты. Не признался, что люблю с утра поспать подольше, и приехал на встречу на такси, которое стоило больше его дневной зарплаты. Я честно взял почитать его методички, и даже пролистал их, прежде чем вернуть с извинениями и какими-то гнилыми отмазками, почему я не смогу писать у него диплом. Надеюсь, что этот человек исполнил свою мечту и стал великим ученым. Но сам я выбрал другой путь, и моя дальнейшая жизнь, в полном соответствии с темой ненаписанного диплома, превратилась в «Полет тела во вращающемся воздушном потоке».

За прошедшее с того дня время я:

- создавал свою шоу-группу
- писал статьи для глянцевого журналов
- редактировал юмористический еженедельник
- запускал новостные порталы
- вел передачи на телевидении и радио
- руководил собственным рекламным агентством
- сочинял сценарии
- консультировал олигархов
- писал речи и статьи для политиков
- создавал, перестраивал и продавал телеканалы
- возглавлял совет директоров банка
- покупал английский футбольный клуб (не для себя, не Челси)
- выбирал четырех президентов четырех разных стран и без счета – министров и депутатов
- жил и работал в семи разных странах
- разрабатывал концепции развития территорий
- читал лекции о телевидении, рекламе и жизни
- организовывал обучающие лагеря
- вы будете смеяться, но я даже снимался в кино с Чаком Норрисом (самому трудно поверить, но из песни слов не выкинешь)

Начав свою карьеру «свободного художника» с сотни долларов за написание статьи «Как выбрать правильные часы в пределах 10.000 долларов», я добрался до гонораров в сотни тысяч

долларов в год за консультирование в области маркетинга, кризисного менеджмента и управления предвыборными кампаниями.

Меня часто ставят в тупик, спрашивая: «Чем вы занимаетесь?». Я не смог найти честного и однозначного ответа и поставил вопрос по-другому: «За что мне платят деньги?». И тогда ответ нашелся. Большую часть денег в своей жизни я заработал на том, что делал богатых людей еще богаче.

Иногда это выражалось в идеях маркетинговых ходов – у компаний росли продажи, что обогащало их владельцев. Бывали случаи, когда мой бизнес-аудит позволял кому-то купить желаемое предприятие дешевле, чем за него просили. И в обратную сторону – приведение чьей-то компании в божеский вид позволяло продать ее подороже. Наибольший эффект давал бизнес на политике. Платили мне за услуги, как правило, спонсоры политических партий или отдельных политиков. Каким именно способом они затем возвращали свои инвестиции я мог и не знать, но один из моих учителей – олигарх Борис Березовский – объяснил мне, что политика – самый прибыльный бизнес, в котором лично он всегда рассчитывал на прибыльность в 10.000 процентов. То есть в сто раз.

Когда вы делаете богатого человека еще богаче, он охотно и щедро с вами делиться. Вот с этой «десятины» я и живу.

Предложив вам подобный способ заработка, было бы нечестно не обозначить альтернатив и только после этого вернуться к описанию преимуществ моей любимой модели.

Можно зарабатывать с того, что делать бедных людей еще беднее. Для этого достаточно, например, заняться выдачей потребительских кредитов. Тогда люди, у которых нет денег, будут покупать вещи, которых не могут себе позволить, а вы будете на этом зарабатывать.

В студенческие годы я пробавлялся тем, что продавал в университете анкеты для иммиграции в Австралию. Я владел страшным секретом – если написать письмо (в старинном, бумажном смысле этого слова) в посольство Австралии с просьбой предоставить вид на жительство, в ответ оттуда пришлют иммиграционную анкету, украшенную кенгуристо-страусястым гербом. Сам я такую получил случайно и быстро убедился, что шансов у меня нет – я не был готов вложить в экономику Австралии полмиллиона долларов, не владел специальностью краснодеревщика и не являлся лауреатом Нобелевской премии. Остальных критериев за давностью лет не помню, но соответствовать им было не легче. Пришлось отказаться от мечты и заменить ее на мелкий бизнес: расходы 5 копеек на марку и конверт – доходы 30 рублей за проданную анкету. У меня есть большие сомнения, что кто-то из моих покупателей подпадал под критерии иммигранта. А значит я делал этих бедных людей еще беднее, имея свой маленький навар.

Еще можно зарабатывать на том, чтобы делать богатых людей немного беднее. Например, предлагая им реализацию красивых, но бессмысленных «прожектов». Если вы будете достаточно убедительны, вы сможете получить от человека, располагающего средствами, солидный бюджет и дальше, если вы были искренни с инвестором – потратить его на реализацию «проекта», честно заработав свой гонорар, а если нет – просто «попилить бюджет».

Сам я не стал зарабатывать таким способом из эстетических соображений, но эстетика у каждого своя. Но знайте, что если вы выберете этот путь – я могу оказаться в окопах по другую сторону фронта. Не раз консультируя богатых людей, я останавливал их от участия в подобных прожектах, проводя «сеансы разоблачения черной магии», которой их успели охмурить прожектеры. Так я сэконобил своим клиентам миллионы долларов и нажил немало врагов.

И, наконец, самый благородный способ заработка – делать бедных людей богаче. Первое, что приходит на ум – это образовательный и просветительский бизнес. Для того, чтобы им заниматься, нужна определенная зрелость. Много лет назад мы с партнерами организовывали курсы телепродюсеров. Как к бизнес-кейсу я непременно еще вернусь к данному эпизоду моей биографии на страницах этой книги. Что же касается результативности – мы определенно

помогли нескольким людям стать немного богаче, но во многих, увы, вселили беспочвенные надежды. Сегодня я понимаю, что надо было строже отнестись к отбору слушателей, но на тот момент жажда наживы была сильнее. Данная книга – еще один мой опыт в просветительском бизнесе. И в этот раз я постараюсь быть честнее.

В этой книге я поделюсь своим опытом – научу вас делать богатых людей еще богаче. Вы сможете применить это умение к другим – и жить на денежные благодарности от этих людей, как живу я. А если вы обладаете большим трудолюбием и целеустремленностью чем я, легче рискуете своими или чужими деньгами и уже имеете свой небольшой бизнес, то сможете применить это к себе самим, сделав богаче самих себя.

В рамках взятого на себя выше обязательства «стараться быть честнее», я добровольно ограничу круг читателей этой книги. Вам имеет смысл ее читать только если:

- вы не хотите идти по карьерной лестнице в рамках какой-то большой структуры, особенно государственной – там правила совершенно другие, зачастую – совершенно противоположные;

- вас что-то не устраивает в вашем нынешнем уровне дохода или способе его получения. Если и так все хорошо, лучше идите в гольф поиграйте;

- вы зарабатываете меньше чем полмиллиона долларов в год. В консалтинге, маркетинге, кризисном менеджменте я сам доходил до этих сумм, а значит и вас, возможно, смогу научить. Если ваш бизнес уже приносит вам такие средства, для дальнейшего развития понадобится «индивидуальное решение», сшитое на заказ.

Такие «персональные книги» по сути я и пишу для некоторых своих клиентов после дотошного изучения их бизнеса. А в этой книге собраны только те мысли, которые я посчитал достаточно универсальными.

10 заповедей этой книги

На этом месте должен быть эпиграф из древнего китайского трактата. Но продавая рекламу в наш журнал в Синьзянь-Уйгурском автономном округе Китая, я убедился, что китайцы не читали древних китайских трактатов, и как-то без этого построили вторую экономику в мире.

– В этой книге вы не встретите слов «дивергенция», «трайбализм» и «трансцендентный». Потому что я не знаю их смысла. Но это ни разу не помешало мне в моей деятельности. Возможно, я буду говорить о сложных вещах, но только простыми словами.

– Здесь не будет примеров из жизни компаний «Эппл», «Гугл», «ВолМарт» и даже «Тинькофф Кредитные Системы». Не только потому, что примеры эти уже несколько утомили, но и потому, что я понимаю где вы, а где «Эппл». Я буду пользоваться преимущественно примерами из собственной жизни, собственной работы, собственных бизнесов. Я буду говорить о том, что не просто «знаю», а о том, что я по-настоящему «прожил».

– Книга не будет учить тому, как «изменить себя», «заставить себя», «сделать себя новым человеком», и (самое ругательное слово) «заняться тайм-менеджментом». Я хочу, чтобы вы, именно такой как вы есть, смогли воспользоваться моим опытом, моими идеями, моими советами. Я не верю в успех ценой насилия над собственной личностью.

– Я буду по-возможности краток.

– Это книга, а не инструкция. Я не рассказываю о том, какую выбрать форму юрлица или как правильно оформить договор – гугл и профильные интернет-форумы вам в помощь.

– Все денежные суммы указаны в долларах США только в интересах глобализации. Это не следует воспринимать как знак неуважения к заработанным мной в жизни рублям, евро, шекелям, латам, литам, кронам, тенге, сумам, гривнам и британским фунтам.

– Все факты приведенные в этой книге – настоящие, но большинство имен, названия компаний, мест и времен действия я либо замалчиваю, либо изменяю. Многие избранные мною политики по-прежнему управляют своими странами, консультируемые мной бизнесмены продолжают свой бизнес, кто-то судится за свои активы – в общем они бы не были рады, если бы я называл вещи своими именами.

– Я позволил себе называть настоящими именами тех, кто уже умер. Но о них в этой книге – только хорошо.

– Обо всех остальных в этой книге тоже только хорошо. Все, кого я консультировал, избирал во власть, чьи компании я рекламировал, на кого работал – очень интересные, яркие, талантливые люди. К сожалению, в силу молодости и излишне горячей крови я не смог понять этого вовремя, но лучше поздно, чем никогда.

– Я постарался, чтобы получилось весело.

Строчка в CV не стоит нескольких лет жизни

Когда мне было двадцать шесть, я пошел на сделку со своим «Не хочу!», и предпринял попытку «делать карьеру» – устроился программистом в один из филиалов крупнейшего в мире производителя телекоммуникационного оборудования Nortel. К этому времени я уже зарабатывал и сочинительством в юмористической газете, и написанием сценариев, и актерской игрой в небольшом сатирическом телевизионном шоу, и даже успел поработать спичрайтером в предвыборной кампании. Все это приносило деньги хоть и хорошие, но нерегулярные. А программистов тогда набирали буквально «по объявлениям в маршрутках», готовы были обучать на месте любого человека с достойным математическим образованием и платили деньги, которые мне представлялись большими.

Четыре года я разрывался между двумя жизнями. Ночью писал сценарий шоу, утром съемка, со съемки в программерский офис, где поочередно писать то компьютерный код, то статьи в газеты. Иногда забывал смыть грим, и коллеги по компьютерному цеху начали сомневаться в моей сексуальной ориентации. Как Деточкин из «Берегись автомобиля» регулярно отпрашивался у начальства в отпуск за свой счет «на свадьбу двоюродной тети во Владивосток» – периодически мы выезжали с гастрольями нашего шоу по просторам бывшего Союза, или подхалтуривали на круизных лайнерах по Средиземноморью.

Выбрать что-то одно было особенно трудно потому, что обе карьеры шли в гору! В ежедневной газете у меня уже была авторская колонка, на радио выходило наше еженедельное ток-шоу, плюс глянец, плюс юмористическая газета, телевизор, иногда гастроль. А с другой стороны – программистскую зарплату повышали раз в полгода, не надо было даже просить, бывшие начальники, ушедшие в стартапы, сулили золотые горы и опционы. Наконец, я получил одновременно два предложения – стать руководителем группы в Nortel и возглавить копирайтинг в штабе одной из политических партий на парламентских выборах. Это была «точка невозврата» – принятие любого из предложений требовало моей полной занятости, а значит и отказа от «второй жизни». Пойдешь направо – то есть сделаешь все как правильный мальчик, заточенный маминым воспитанием и общественным мнением на продвижение по служебной лестнице – будешь точно знать свое будущее, все следующие шаги и даже примерный размер пенсии по старости. Пойдешь налево – за три предвыборных месяца заработаешь кучу бабла, а потом окажешься в непредсказуемом свободном полете.

Один из друзей, зная о моих терзаниях, выдвинул аргумент, оказавшийся для меня решающим: «Ты что, дурак, работа в Nortel – это отличная строчка в CV!» Выдвигался этот аргумент в пользу понятной карьеры программиста, но выстрелил ровно в противоположном направлении: «А ведь я действительно дурак, если готов делать что-то ради строчки в CV!»

Мой уход из Nortel напоминал классическую сцену допроса добрым и злым следователем. Пока один мой начальник пытался выяснить, какая сволочь переманила меня в очередной старт-ап, и какие блага мне обещаны за предательство, второй разбавлял беседу новыми и новыми предложениями повышения зарплат и невиданными бонусами. Если бы в моей голове не звучало давно засевшее в ней «Я не хочу», я бы вряд ли выдержал подобный натиск. Я даже пытался рассказать им правду, но поверить, что я ухожу ради копирайтинга на выборах зубры корпоративной карьеры не могли – моя правда не вписывалась в их картину мира.

В тот раз внутренний голос меня не подвел. На политическом кампейне мы с моим другом дизайнером сделали себе имя в рекламном цехе и после выборов открыли свое рекламное агентство. А вот с Nortel получилось хуже – случившийся через год «кризис доткомов» постепенно довел корпоративного монстра до банкротства.

Из CV не создать жизнь. Читаешь некоторые CV и видишь за ними пыльные кабинеты, многочасовые бессмысленные совещания, мучительное ожидание пятницы-тяпницы и бес-

платные обеды в офисной столовой. Для кого-то этот способ жить, подразумевающий «уверенность в завтрашнем дне», «стабильность», «предсказуемость» и «социальные гарантии» не просто приемлем, а единственно правилен. Но это ведь не для нас с вами, раз уж вы дочитали до этого места, правда? А вот из наполненной событиями и впечатлениями, зигзагами удачи и оглушительными провалами, людьми и городами, заводами, газетами и пароходами жизни свободного художника можно создать любое CV.

Раз в пару лет какой-нибудь клиент просит мое личное CV – чаще всего чтобы оправдать расходы на мои услуги перед инвесторами. «А вам нужно чтобы я предстал в облики кого?», – уточняю я. Политтехнологии? Пожалуйста: 1996–2001 – предвыборные кампании в Израиле, копирайтер, креативный директор (список прилагается), 2002–2015 – предвыборные кампании в странах СНГ и Балтии, креативный директор, руководитель кампейна (список прилагается). Медиа менеджер? Без вопросов. Строчек окажется еще больше. Маркетолог? Тоже потянет на CV.

На русский слово CV переводится отвратительным «резюме». «Резюме» – подведение итогов. Как будто с его написанием жизнь заканчивается. На латыни все-таки гуманнее. CV – *Cirriculum vitae* – «ход жизни». И это вселяет надежду. Если вовремя заметить, что жизнь всегда предлагает множество возможных ходов.

Уйдя с рынка, на котором властвует CV вы попадаете на новый рынок, где вашей визитной карточкой становится «портфолио». Это может быть портфолио выполненных заказов, если вы выбрали путь фрилансера или создали компанию по оказанию профессиональных услуг, а может быть и портфолио собственных реализованных бизнес-кейсов. К примеру, вы создали приложение для «Андроид», вывели его в топ и заработали на его продаже или на размещении в нем рекламы.

Причина, по которой я предлагаю вам посмотреть именно на рынок «портфолио» кроется в том, что это – растущий рынок, по сравнению со сжимающимся рынком CV. Изменения, происходящие в современном мире столь быстры, что тяжелые, неповоротливые корпоративные структуры не успевают за ними. Мир живет «проектами», а компании – «проектным менеджментом». Для одного проекта нужны одни специалисты, для следующего уже другие, брать кого-то в штат становится не выгодно, все больше заказов передается подрядчикам. Так растет рынок «портфолио». Лет 200 назад опустели поля – зато заполнились людьми заводы и фабрики. 50 лет назад опустели заводы и работники переехали в корпоративные офисы. Но и этой прекрасной эпохе наступает конец. Пришло время свободных художников, которые живут в собственном компьютере, а работают в кафе или на пляже. Ну а уж если и в офисе – то больше похожем на кафе или пляж, чем на школьный класс. Если вы ищите для старта растущий рынок – то это он – рынок свободных художников.

Диплом бизнесмена в Гарварде не выдают

Перевоплощение в «свободного художника», предпринимателя или бизнесмена требует определенной внутренней дерзости. Вам придется взять на себя полномочия, которых никто не давал и самим себя кем-то «назначить». Когда вас нанимают на работу сторожем, вам выдают форму, дубинку и удостоверение, где написано, что вы – охранник. А в своем деле вы сами решаете, что ваша одежда – это такая форма, сами берете в руку дубинку, начинаете охранять свой подъезд и сами решаете, что вы теперь охранник.

В ранней студенческой юности мы с моим другом решили издавать юмористическую газету. Написав пару сценариев для КВН, мы посчитали нашу квалификацию достаточной. Нам хватило наглости не только обходить газетные издательства, настаивать на встречах с главными редакторами, но и представляться секретаршам как «писатели-юмористы Чирков и Шейтельман». А кто еще, кроме нас самих, имел полномочия назначить нас «писателями-юмористами»? У нас было с собой убедительное доказательство – напечатанная на пишущей машинке одна страница с шутками. Придумать мы может могли бы и больше, но никто из нас не умел печатать, да и машинку нам одолжили только на неделю – и это было все, что мы успели. Газету нам делать, конечно, никто не дал, но один из редакторов передал нас по инстанциям главреду юмористического приложения, куда мы и стали продавать свои шутки в качестве фрилансеров. Помню свой первый гонорар – 6 долларов. С учетом того, что в шутке было всего три слова, в пересчете на печатный знак получилось неплохо. Но главное – зайти в бизнес. Достаточно скоро мы уже были заместителями главного редактора.

Выбрав путь «свободного художника» назначать себя на новые должности, придумывать себе новые профессии и воинские звания придется постоянно. На «писателях-юмористах» мы бы далеко не уехали. Когда мы открывали рекламное агентство, представлялись уже «маркетологами», а зарегистрировав компанию, невольно переназначили себя из «фрилансеров» в «бизнесмены». Выяснили, что основные доходы поступают не от коммерческих клиентов, а от предвыборных кампаний – превратились в «политтехнологов». Вы же не думаете, что какой-нибудь университет в мире выдает дипломы политтехнологов, а их вон сколько по миру ходит, и все себя сами таковыми назначили. Когда по ходу «маркетингового расследования» деятельности компании одного из крупных клиентов выяснилось, что проблема не в маркетинге, а в управленческих ошибках, пришлось стать «кризисным менеджером». И, наконец, универсализировать все эти специальности в более емкое «консультант» или «советник». Но и на этом остановиться не удалось. Я несколько лет ждал, пока кто-нибудь меня назначит «писателем деловой литературы». Но не дождался, и решил назначить сам себя.

Каждый раз, когда кто-то представляет меня моей новой «должностью», внутри я трясусь от страха. Кажется, что люди вокруг – вот они-то настоящие профессионалы, а я здесь оказался по какой-то ошибке, по нелепому стечению обстоятельств. Но со временем эта паника проходит, и я уже сам могу произнести вслух название своей новой «квалификации».

К сожалению, одной дерзостью не обойтись, и чтобы назначить самого себя кем-то, нужно еще и обладать некими умениями. В противном случае, даже если вам поверят, вас быстро разоблачат. Окончательное слово в вашем «назначении» все же не за вами, а за вашими клиентами. Вы только объявляете себя «маркетологом», а дальше от них зависит пойдет ли о вас слава, как о самозванцах или как о «дельных парнях». В фильме «Поймай меня, если сможешь» герой Леонардо ди Каприо сам себя назначает пилотом, и ему верят (форма, дубинка, удостоверение). Но как у пилота, у него есть существенный недостаток – он не умеет водить самолет. Решиться называть себя «консультантом» или «советником» я смог только тогда, когда уже обладал фактическим опытом консультирования в самых разных сферах бизнеса, политики, маркетинга, общественной деятельности. Мало того, один из клиентов уже сам предло-

жил, что будет платить не за какие-то конкретные выполненные работы, а за мои советы. И вот только тогда я и сам стал так себя называть. Сперва я произносил это слово агрессивно, как бы обороняясь от всех, кто посмеет усомниться в том, что я «советник». «Кризисным менеджером» я самоназначился, когда в процессе работы над предыдущими заказами глубоко разобрался в бизнесах своих клиентов, не раз наблюдал, как сами они выходят из кризисных ситуаций. Наблюдал не со стороны, а изнутри, пусть и не являясь в этот момент управленцем, но «сидя рядышком». Политтехнологами мы назначили себя, поработав несколько раз на выборах в качестве рекламного агентства-подрядчика, уже зная все умные слова, и нахватавшись опыта от возглавлявших кампании американских консультантов. И даже если вернуться в самое начало, к «писателям юмористам» – мы уже знали, что умеем смешно шутить – ведь зрители в зале смеялись, а нас показывали по телевизору. И все равно было очень страшно.

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.