

О деловой репутации, МКСО и почему с Рутгайзера причитается

Козырев А.Н.

В советское время было много анекдотов про «Армянское радио». Например, Армянскому радио задают вопрос: «Правда ли что Иван Иванович Иванов выиграл в лотерею автомобиль волга?» Ответ Армянского радио: «Да, правда, только не Иван Иванович, а Иван Петрович, и не выиграл, а проиграл, и не в лотерею, а в домино». Примерно в таком же стиле мне приходится отвечать на вопрос В.М. Рутгайзера сотоварищи: «Учебник ли книга А.Н. Козырева и В.А. Макарова по нематериальным активам и интеллектуальной собственности?» Вопрос, разумеется, риторический, поскольку книга имеет официальный статус учебного пособия (а не учебника) и соответствующий гриф профильного министерства. Но вопрос задан только для того, чтобы самим же на него очень убедительно ответить. Тут и начинается представление, комментировать которое я берусь только вместе с Армянским радио. Начнем по порядку, т.е. с самого смешного, постепенно переходя к более серьезному и грустному.

О простоте, похуже воровства, и скромности того же разлива

У меня практически нет сомнений, что Валерий Максович Рутгайзер не читал сам нашу с В.Л. Макаровым книгу, а возможно и «свою» рецензию на нее, подписанную, в том числе его именем и почему-то названную статьей. Основания так считать есть, и я буду их называть по ходу дела. А пока примем рабочую версию: «Статья» (а точнее, рецензия) написана коллективно группой лиц (в дальнейшем — Проказники¹) состав которой на данный момент не установлен. Подписи «математик Н. Козлов» и «юрист Д. Фадеев» ничего не говорят, ни о квалификации, ни о мотивации этих людей.

Начинаем, как было обещано, с самого смешного. Но для этого придется цитировать рецензию, причем цитата получается длинной. Проказники пишут:

Совершенно искусственно выглядит в Приложении “3.3.2 Анализ параметров проекта при издании переводной книги”. Во-первых, расчет авторов не вполне достоверен в отношении оплаты “копирайта”. Такая оплата далеко не всегда может рассматриваться в качестве роялти. Поэтому не вполне корректно говорить о “ставке роялти” – “примерно 10% от оптовой цены” (с.356). А, во-вторых, не вполне обоснованно считать, что цена переводной книги определяется напрямую только затратами с учетом небольшой прибыли. Цена книги зависит от соотношения спроса и предложения. Уверены, что КМ это хорошо знают. Но им почему-то хочется доказать, что переводная книга в 50 п.л. (с.355) должна стоить в рознице не больше 300 рублей за 1 экземпляр (с.356). Они делают из своего сомнительного расчета обобщающий вывод “... это (300 рублей за 1 экземпляр-рец.) много дешевле, чем реально продаются переводные книги такого класса и объема” (там же).

¹ Когда моему сыну было 4 года, он очень убедительно объяснял, что следующая большая война – это «война с проказниками». Как выясняется, он был близок к истине. Для меня эта война началась.

Хочется обратить внимание КМ, что их книга (23 п.л.) была приобретена нами в начале июня с.г. в книжном магазине Академии народного хозяйства при Правительстве РФ. Если исходить из логики КМ, их книга должна была бы стоить в рознице не 260 руб., а никак не больше 138 руб. ($300:50*23$), а с учетом отсутствия платы за копирайт, т.е. 9 руб. (6,6% от 138) – всего лишь 129 руб. Отсюда достаточно легко сделать вывод о том, что цена рецензируемой книги завышена более чем в 2 раза (260:129).

Но это, подчеркнем специально, неверный вывод. Ведь цена, повторим, зависит от соотношения спроса и предложения, а раз есть спрос и на такую книгу (работу КМ), то и цена на нее должна быть соответствующей этому спросу. Нельзя определять продажную цену по затратам. Весьма архаичен такой подход. Это даже как-то странно выглядит в книге, представляющей, повторим составленную авторами аннотацию к ней, “современность в лучшем смысле этого слова”.

Случайная, по всей видимости, ошибка в написании инициалов Макарова в заголовке рецензии получает вполне неслучайное продолжение в духе анекдота про выигранную волгу и домино. Мы ведь рассчитываем отнюдь не цену книги и не затратными методами и совсем не для того, о чем подумали наши Проказники. Пример расчета параметров издательского проекта, показавшийся Проказникам искусственным, взят из реальной практики. Речь идет о коммерческом предложении по переводу и изданию очень известной книги Гордона Смита и Рассела Парра² в издательстве «Юрайт». Расчет сделан с целью — показать выгодность проекта даже при цене книги 300 рублей за экземпляр, хотя предполагаемая ее розничная цена лежит в пределах от 800 до 1000 рублей. Кстати, примерно 1000 рублей стоит недавно переведенная и изданная книга Демодорана. А в отношении платы за право на перевод я звонил в Московское представительство американского издательства и консультировался. Там мне сказали схему расчетов и ставку, исходя из которой, надо рассчитать единовременный платеж и выплатить сумму сразу. Поэтому домыслы Проказников об искусственности примера, необоснованности расчетов, а также об истинных целях включения этого примера в книгу, можно объяснить только их собственной испорченностью. Для справки. Спор о том, сколько будет стоить в рознице книга Смита и Парра, если ее перевести и издать, возник на конгрессе «10 лет оценочной деятельности». Наталья Карпова говорила, что не менее 3000 рублей, я говорил, что можно и нужно уложиться в пределах тысячи, а тираж сделать 5000³. Тогда же я совсем нечаянно задел Валерия Максовича по поводу переводов. Ему донесли буквально через час (разве не проказники?), и пошло. Безобидная привычка В.М. – меряться **репутациями** с академией наук – быстро переросла в навязчивую манию преследования и стала проблемой.

² Gordon V., Smith, Russel V., Parr. Valuation of Intellectual property and Intangible assets – 3rd ed. John Wiley & Sons. Inc. 2000.

³ Сейчас я думаю, что тираж в 5000 не разойдется, а книга уже устарела, поэтому проект свернут.

Для студентов (и не только для них) анализ показателей проекта должен быть интересен, как минимум, по двум причинам. Во-первых, он является естественным продолжением и развитием предшествующего примера, на котором демонстрируется далеко не всем известный прием с использованием следующей наилучшей альтернативы (Next Best Alternative) при расчете издержек сторон. Кстати, этот пример также не имеет отношения к расчету цены книги по затратам. Вопрос ставился о том, принять или отклонить предложение о выкупе полного тиража книги по цене предлагаемой продавцом. Гонорар авторам на момент проведения анализа был выплачен. Поэтому можно было рассуждать только о том, как он соотносится с расчетным «справедливым вознаграждением». Во-вторых, новый элемент в примере с изданием переводной книги — плата за право издания. Она зависит от тиража и цены книги, что усложняет расчет, но позволяет показать новый прием. Приходится определять набор связанных параметров, а для этого надо составить и решить уравнение. Так, кстати, у нас везде. Каждый пример дает повод продемонстрировать новый прием.

А теперь объясню, что здесь смешного (для тех, кто еще не понял). Валерию Максовичу кто-то наплел, что примеры расчетов издательских проектов (или один из них) включены в книгу искусственно, чтобы напакостить лично ему (Валерию Максовичу), а он, судя по всему, поверил. Не смешно? Если рассказать академикам, хохот будет стоять.

Совсем курьезно выглядит замечание «рецензентов» (т.е. Проказников) по поводу искусственности включения в книгу материалов о Научном совете по экономическим проблемам. Попали в точку размером с небо и шумят об этом событии. Сам Валерий Максович имеет отношение к издательским делам и наверняка знает, что при верстке книги часто образуются пустые страницы в конце (так как лист — это 16 страниц). Эти страницы обычно заполняют рекламой, например, рекламой книг того же издательства. В данном случае книга издавалась не за счет РИЦ ГШ, рекламы не было, и эти страницы были заполнены тем, что у меня было под рукой в тот конкретный день (7 ноября 2003 г.), когда я подписывал верстку в печать. Разумеется, если бы текст рецензии писал или читал сам Валерий Максович (да с ясной головой), он бы такое событие, как заполнение пустых страниц, комментировать не стал. Очевидно, что текст писали ребята простые, а простота, как известно, похуже воровства. Вот и подставили раз (с примером расчета) и два (с заполнением пустых страниц).

Не стоило сильно возбуждаться и по поводу повторов в нашей книге. Мы прекрасно знаем, что книгу редко читают с самого начала, поэтому отдельные разделы должны быть относительно независимы. Часто бывает необходимо подчеркнуть какое-то обстоятельство, например, направленность интересов в одну или в разные стороны. Мы это делаем, отсюда повторы.

Улыбку вызывают многие «догадки» Проказников, отдающие той же простотой и понятиями о скромности, которые постоянно возбуждают у них желание померяться репутациями с академиком. Проказники знают, что аннотацию к большинству книг пишут сами авторы, но не понимают, по всей видимости, что аннотация должна точно отражать точку зрения не столько авторов, сколько редколлегии, какую книгу она представляют. Роль авторов здесь чисто

техническая, т.е. надо облегчить работу редколлегии. Проказники «догадываются», что КМ (Козырев и Макаров) хотят войти в состав МКСО. Но это им хочется туда войти. А у нас совсем другие планы. О том, что оценочное сообщество не в состоянии само выбраться из противоречий, порождаемых несоответствием финансовой отчетности и реальной стоимостью компаний в экономике знаний, я говорил давно, в том числе на заседании рабочей группы по капитализации нематериальных активов (Европейской экономической комиссии ООН), причем говорил не по собственной инициативе. Вопрос поднял практик⁴ из Чехии. На том заседании я председательствовал и поддержал этого парня, так как наши позиции полностью совпадали. Мы даже в решении это отразили. Ну а Макарову до этого просто дела нет.

Слухи о нашем (КМ) влиянии в Национальном фонде подготовки кадров, распространяемые Проказниками, сильно преувеличены. Грант на разработку комплекта учебников и учебных пособий выиграла не мы, а ИПО (т.е. Марина Федотова), хотя мы (т.е. РЭШ, где Макаров ректор) принимали участие в конкурсе. Потом ИПО нас (т.е. КМ) нанял для исполнения конкретной работы.

Теперь о скромности. Скромно подписываясь «математик Н. Козлов» и «юрист Д. Фадеев», официальные соавторы Валерия Максевича, вероятно, думают, что их имена хорошо известны в научном мире и оценочном сообществе. Опять же вспоминается притча о том, что на визитной карточке Дэвида Рокфеллера стояло только «Д. Рокфеллер» и номер телефона. Предполагалось, что объяснять ничего не надо. Но в нашем случае объяснять как раз надо. Ну не стояло таких специалистов близко к обсуждаемому предмету, чего уж тут скромничать или наоборот. Просто надо представиться полно и недвусмысленно обозначить свое место в теме. Этого приличия требуют. Я сам — бывший математик (Макаров, кстати, тоже), а потому знаю, что у математиков принято представляться, принося на первую встречу отпечатки своих работ по обсуждаемой теме. Разумеется, бывают исключения для очень крупных ученых, работы которых в сообществе знают все, а потому представление не требуется.

Замечу еще, что в тексте «рецензии» достаточно ясно просматривается почерк товарищей, которые близко к теме как раз стояли, но почему-то подписывать не стали. Это, вероятно, тоже издержки скромности. А жаль. Можно было содержательно подискутировать.

О пробелах в учебной литературе и их заполнении

Простота наших Проказников распространяется и на следующий вопрос обсуждения — методическую литературу по теме и пробелы в ней. Как иначе, если не простотой, объяснить претензии к нам по поводу нашего незнания (на момент написания книги) вышедших одновременно с ней или несколько позже трудов Б.Б. Леонтьева с Ю.Б. Леонтьевым⁵ и с Х.А. Мамаджановым⁶. Ну не

⁴ Mr. Vladimir Socha CEO and Managing Director American Appraisal

⁵ Леонтьев Б.Б., Леонтьев Ю.Б., Методические рекомендации по оценке рыночной стоимости нематериальных активов предприятия. – М., 2003, издание ТПП РФ

⁶ Леонтьев Б.Б., Мамаджанов Х.А., Принципы и подходы к оценке интеллектуальной собственности и нематериальных активов, учебное пособие, М.: "РИНФО", 2003

было этих трудов в то время, когда мы писали свою книгу. Впрочем, если бы они уже были, то общая оценка ситуации практически не изменилась бы. Мы включили бы их в список литературы, не более того. Учебное пособие Леонтьева и Мамаджанова (на мой взгляд) скорее хорошее, чем плохое. В нем собран достаточно интересный и доброкачественный материал, но практически все это давно известно из других книг, опубликованных на русском языке. О совместном труде братьев Леонтьевых я уже подробно писал, повторяться не буду. Лучше изложу кратко свою точку зрения по поводу другой литературы по данной теме на русском языке.

Упомянутая Проказниками книга А. Проскурякова⁷ очень удачна для своего времени, но написана в таком ключе, что содержание устаревает очень быстро. К тому же автор о многих вещах догадывается или приходит с помощью логики, а логика его местами обманывает. В данной области слишком много вопросов, о которых надо спрашивать специалистов, а не догадываться самому. Ответы часто идут вразрез с логикой. На данный момент книга представляет интерес в основном с точки зрения своего построения. Пособие Азгальдова, Карповой и др.⁸ издано малым тиражом для использования в качестве раздаточного материала. Более полное пособие Азгальдова и Карповой было анонсировано, но пока не вышло. Учебное пособие Андреева, Витчинка и Смирнова⁹ вообще не имеет отношения к обсуждаемому предмету. С темой его связывает только название, не соответствующее содержанию. Наконец, в книге Десмонда и Келли по оценке бизнеса¹⁰, изданной у нас в 1996 году, действительно много внимания уделено нематериальным активам. При отсутствии другой литературы эта книга была некоторым лучиком во мраке. Я на нее много ссылался в своей первой книге¹¹ 1997 года, которую Проказники почему-то избегают упоминать. Даже на данный момент книга Десмонда и Келли, изданная в США в далеком 1988 году, когда еще никто не говорил о «новой экономике», все еще достаточно интересна. Но она охватывает лишь небольшой клочок всей предметной области, а именно, тот случай, когда нематериальные активы уже используются, а методология их оценки практически не отличается от методологии оценки бизнеса, причем в старом классическом варианте. Практика же требует в основном оценку на ранней стадии, когда использование только предполагается, оценку в составе имущественного комплекса, который фактически не используется на полную мощность, оценку ущерба при нарушении исключительных прав и т.д. Получается, что умеем одно, а требуется совсем другое. Худшее, что в таком случае возможно, — подмена того, что надо, тем, что умеешь. Именно по этому пути упрощенчества и подмены идут

⁷ Проскуряков А. Интеллектуальная собственность: учет, налоги, право, аудит: учебное пособие, Вологда, Ардвисура, 1998

⁸ Карпова Н.Н., Азгальдов Г.Г., Базанчук Е.А., Шаранова Н.Н., Практика оценки нематериальных активов и интеллектуальной собственности: учебное пособие, издание Финансовой академии при правительстве РФ, М., 2000

⁹ Андреев Г.И., Витчинка В.В., Смирнов С.А., Практикум по оценке интеллектуальной собственности. – М., 2003

¹⁰ Десмонд Гленн М., Келли Ричард Э. Руководство по оценке бизнеса: пер. англ. Ред. Кол.: И.Л. Артеменков (гл. ред.) А.В. Воронкин. – М. 1996, – 264 с.

¹¹ Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. М.: Экспертное бюро – М, 1997

многочисленные сторонники метода освобождения от роялти и с использованием таблиц стандартных ставок роялти. Наши Проказники с их обидой за таблицы явно из этой компании.

Тут самое время поговорить о таблицах стандартных роялти. Эти таблицы висят гроздьями в Сети, переписываются друг у друга авторами пособий и методик, используются профессиональными оценщиками. И все это без понятия о первоисточнике. Мы с Макаровым включили одну из таких таблиц в качестве образца и дали ссылку на пособие Азгальдова и др., как на относительно респектабельный и абсолютно открытый источник. Мы не утверждаем, что в этой таблице собраны усредненные данные, имеющие хоть какое-то отношение к современной России. Скорее, наоборот. Но даже в том случае, если эти данные отражают какую-то реальность, они не имеют практической ценности в отрыве от базы приложения. Формально об этом знают все, реально выбрать правильную базу практически невозможно, так как данные усреднены. Скажу больше, у меня есть гораздо более подробные таблицы, но (а) нет права их раскрывать, (б) в них столько же смысла, сколько в таблицах, заимствованных нами из пособия наших друзей Азгальдова и др.

Материал, который мы поместили в свое пособие, отбирался по принципу: известное российскому читателю излагается лапидарно, т.е. кратко и схематично, неизвестное российскому читателю излагается подробно в меру наших скромных сил. Поэтому мы не переписывали в упрощенном виде («специально для оценщиков») главы из учебников по интеллектуальной собственности, а просто давали ссылки. Мы не цитировали тексты патентного закона, закона, закона об авторском праве и т.д., прекрасно понимая, что интересующийся студент или специалист легко найдет их в электронных базах данных, причем в актуализированном виде. Прекрасно изложенные в учебниках по оценке бизнеса и по корпоративным финансам методы дисконтирования денежных потоков мы изложили схематично. Но мы очень подробно изложили вопросы, о которых большинство оценщиков либо вообще ничего не слышали, либо слышали в неправильном на наш взгляд изложении. В том числе много внимания было уделено соотношению понятий деловая репутация и гудвилл, брэнд и товарный знак, правилом Бегунка и опционам. Кстати, слово «бегунок» означает не только листок с подписями, но и стеклышко на логарифмической линейке. Именно этот образ мы использовали. Принятый подход имеет свои минусы, так пособие с таким содержанием трудно читать. Кроме того, нам не удалось достаточно тщательно переработать весь собранный материал. Но есть и достоинства. Главное из них современность и новизна (для российского читателя). Кстати, получается мало пересечений с пособием Леонтьева и Мамаджанова, которое как раз включает много такого материала, который мы оставляли «за кадром», в том числе там много материала в виде цитат из нормативных документов. Получается, что пособия дополняют друг друга, хотя написаны практически одновременно и абсолютно независимо. В этом тоже есть свой плюс.

О возможности конструктивного обсуждения

В рецензии есть явные свидетельства того, что кто-то из ее подлинных авторов внимательно прочел нашу книгу (или значительную ее часть) и нашел достаточно много технических погрешностей, в том числе не всегда удачные формулировки и переводы терминов. Например, термины *deal equity* и *equity of deal*, в самом деле, не очень хорошо переводить как «собственный капитал сделки». Мы это понимали с самого начала, принятый перевод использовался как временный (рабочий) вариант. У него есть хотя бы то достоинство, что он легко переводится обратно на английский язык, поэтому не происходит необратимых потерь смысла. Умный и достаточно грамотный человек сможет восстановить смысл без искажений. Но подходящая замена так и не была найдена. Вариант перевода «справедливое распределение» из специализированного словаря, на который дана ссылка в рецензии, может быть удачным в некоторых случаях, но думаю, что далеко не во всех. При случае проверим, а при возможности исправим. Если где-то предлагаемый перевод оправдан.

А вот сопутствующий обсуждению термина пассаж Проказников по поводу нашего (КМ) псевдонаучного объяснения и непонимания природы стоимости — типичная глупость, как и последующие рассуждения о нашей нетерпимости к чужим неточностям перевода, а также более ранние рассуждения про деловую репутацию. Рассмотрим эти глупости по порядку.

Сделка действительно создает новую стоимость, если понимать ее не по Марксу, а так, например, как тот же Барух Лев и иже с ним. Слияния и поглощения также создают новую стоимость, т.е. стоимость объединенной компании после слияния почти всегда выше, чем сумма стоимостей компаний до слияния. Точно также после слияния публичных компаний рыночная капитализация объединенной компании выше, чем сумма их капитализаций до слияния. У Баруха Лева про это хорошо написано. Правда Валерий Максович научно редактировал его книгу, не читая, поэтому остался при своем, заимствованном из советской политэкономии мнении. Комментировать книгу Баруха Лева пришлось мне в порядке дружеской помощи, не оцененной по достоинству Валерием Максовичем. Не думаю, что мои комментарии и последующая полемика подорвали интерес к этой книге, скорее, наоборот. За это с Валерия Максовича и причитается. Однако, возвращаясь к основному сюжету с переводом, продолжим рассуждения и подведем итог. Вновь созданную стоимость при слиянии делить не надо, она распределяется между акционерами пропорционально числу акций автоматически. А вот стоимость, созданную при заключении лицензионного соглашения надо справедливо разделить между сторонами, но слово «справедливо» должно можно вольно трактовать. Нужно нечто подобное распределению по числу акций, т.е. по вкладу в создание этой стоимости. Поэтому говорить о собственном капитале сделки — не такая уж натяжка. Говорить здесь просто о требовании справедливого распределения — примерно то же самое, что заменить распределение прибыли между акционерами пропорционально числу акций требованием справедливого распределения прибыли. Отсюда и до социальной революции рукой подать. В общем, поторопились Проказники с критикой нашего и предложением своего «правильного» перевода.

В нашей книге нет претензий к чужим переводам, претензии есть у меня, но эти претензии возникли (а) не на пустом месте и (б) не из желания кого-то задеть, а из желания исправить ситуацию. Мое высказывание на конгрессе «10 лет оценочной деятельности», которое так задело Валерия Максовича, имело к нему минимальное отношение. Просто в ходе дискуссии я доказывал необходимость переводить книгу Смита и Парра самим, а не доверять это дело профессиональным переводчикам. В качестве примера, имеющего доказательную силу, привел безобразный перевод нескольких однозначно понимаемых профессионалами терминов из книги, которую перед этим смотрел. Случайно получилось, что это была книга под редакцией Валерия Максовича. Он доверился не тем, я не подумал, что он может обидеться, а кто-то хотел нас поссорить, у его получилось. Для перевода следующей книги Валерий Максович пригласил квалифицированного переводчика (Лопатникова), но тематика и сложность книги оказались таковы, что следовало пригласить и научного редактора, а не браться самому. Вот тут уже он дал повод разозлиться мне. Очень может быть, Валерий Максович этого не понимал и не считал, что, берясь за научное редактирование книги не по своей теме, он задевает интересы тех, кто в этой теме работает давно и основательно. Если не понимал, то можно выразить сожаление по поводу всего случившегося.

Теперь про репутацию и все связанное с ней. Наш текст про деловую репутацию, бренды и товарные знаки с ней написан тщательно на основе настоящего научного анализа. Потребность в этом была, поскольку в учебной литературе на эту тему и в практике оценки накапливался мусор. Мы прояснили ситуацию, что и вызвало поток инфантильного и раздраженного бреда в рецензии от Проказников. Их не устраивает то, что они не увидели или вовремя не узнали сами. Например, ассоциации искусственного слова ЕВРОНОВА с новой европейской валютой и т.д. не придуманы по случаю, как и связь образов СТИНОЛ и СТИМОРОЛ. В первом случае мы взяли цитату из добротного отчета ГФК Русь, пользоваться которым в учебных целях нам любезно предоставил Михаил Ярин. Во втором случае использован результат собственного исследования, и так везде. Брюзжание по поводу этих вполне доказанных фактов — результат неосведомленности. Подробно комментировать его я не собираюсь, а если кто-то чего-то не понял, пусть прочтет наш текст еще раз и два. Если не поймет снова, пусть имеет смелость в этом признаться. Может быть, что-то объясним, если будет себя прилично вести. Кстати, с нашей рекомендацией использовать понятие гудвилл, как можно реже, солидарен Гордон Смит — патриарх в области оценки нематериальных активов. Замечу также, что говорить о точке зрения американских специалистов, противопоставляя ее точке зрения КМ, довольно глупо. У американских специалистов есть индивидуальные точки зрения, причем различаются они весьма существенно, т.е. не меньше, чем точки зрения российских специалистов.

И последнее замечание. Мы вовсе не критикуем Юрия Леонтьева за неправильный перевод слова brand. К тому же речь идет не о переводе, а о транскрипции и написании кириллицей. Мы отметили, что нам больше нравится написание «бренд» через «э». Тогда это был чисто вкусовой выбор (на слух). Сей-

час, прочитав научные изыскания лингвистов на эту тему, я могу привести сколь угодно подробную аргументацию в пользу «э». Есть вполне квалифицированные исследования, приведшие, тем не менее, к противоположным выводам. Остается искать причину противоречия. На мой взгляд, причина в том, что при отборе языкового материала в корзину исследователей попадает словесный мусор, он и приводит к сбоям. В данном случае мусором было словосочетание «брендированный товар». Такое через «э» не напишешь, а через «е» вполне возможно. Но это — именно мусор, вносимый в язык шпаной от бизнеса. К той же категории мусора относятся «селинг» из Русского дома Селенга и «стиль жизни от Холдинг центра». Пишем «э», и брендированный мусор остается за кадром. А к Юрию Леонтьеву по поводу «е» претензий нет. Есть совсем другие претензии к его примеру с водкой от ЗАО «Урожай», о которых Проказники не пишут. А если бы Юрий Леонтьев написал свои замечания под своим же именем и без неуместных соавторов, я бы с ним поспорил с большим удовольствием и без обид. Договаривались же.