

Поздравление — мать ученья

Владимир Путин знал, как начать разговор с Дональдом Трампом

19 мая президент России Владимир Путин из музыкальной школы города Сочи два с лишним часа разговаривал с президентом США Дональдом Трампом. Специальный корреспондент „Ъ“ Андрей Колесников — о том, как российский президент снова получил время на переговоры. Теперь — на подготовку меморандума.

Журналисты догадывались, что начала работы в этот день в Сочи придется ждать, пока Владимир Путин не поговорит с Дональдом Трампом по телефону, но смогли убедиться только на месте. И ждали, как известно, несколько часов. Один только разговор по телефону продолжался больше двух часов.

Ждали не только журналисты. За забором территории музыкальной школы, которая подлежала открытию, сразу начинается частная застройка. У ближайшего дома — высокий первый этаж. Так вот, на крыльце регулярно появлялась характерная троица. Мужчины в майках-алкоголичках демонстративно выходили покурить, но не просто так, а с гитарой. Задумчиво перебирали струны. Настраивали себя и инструмент на взаимодействие с музыкальной школой.

Внутри музыкальной школы переживал виолончелист и дирижер, учредитель фонда «Талант и успех» Сергей Ролдугин, который много времени проводит в «Сириусе».

— Ну что: еще нет?!. — все спрашивал он коллег-организаторов.

Этот вопрос раздавался раз за разом с возрастающей степенью отчаяния.

Нет, еще нет. И нет.

Некоторой неожиданностью было, что Владимир Путин, закончив разговор, вдруг появился перед журналистами. Видимо, в последний момент он решил сказать несколько слов. Очевидно, он не стал доверять это кому-то еще. Иначе это все-таки был бы испорченный телефон. А напрямую с господином Трампом говорил ведь именно он.

То есть это был тот редкий случай, когда он, комментируя итоги разговора, опередил, казалось, моментально реагирующего господина Трампа, умеющего восхитительно извлекать пиар-эффект из таких ситуаций.

— Меня коллеги просили сказать несколько слов о результатах нашего телефонного разговора с президентом Соединенных Штатов, — предупредил Владимир Путин.

Конечно, сам бы он не стал. Но коллеги попросили.

— Действительно, этот разговор состоялся, — подтвердил президент России, — продолжался более двух часов. Хочу отметить, что он был очень содержательным и весьма откровенным. И в целом, на мой взгляд, в этой связи весьма полезным.

Пока Владимир Путин был оптимистичен. Хотелось такого же продолжения.

— Прежде всего, я поблагодарил президента Соединенных Штатов за поддержку со стороны США в возобновлении прямых переговоров между Россией и Украиной по поводу возможного заключения мир-



Владимир Путин в музыкальной школе сыграл на всех струнах Дональда Трампа
ФОТО ДМИТРИЯ АЗАРОВА

ного соглашения, по поводу возобновления переговоров, которые были прерваны украинской стороной, как известно, еще в 2022 году.

То есть особый акцент именно на то, что переговоры были возобновлены, и именно

так к ним следует относиться. Это продолжение тех переговоров, а не начало новых. Следовательно, и продолжаться они должны с того, на чем остановились тогда, весной 2022 года.

— Президент Соединенных Штатов высказал свою позицию по поводу прекращения боевых действий, перемирия, — продолжал российский президент, — и я, со своей стороны, отметил также, что и Россия вы-

ступает за мирное урегулирование украинского кризиса. Мы должны просто определить наиболее эффективные пути движения к миру.

Оказывается, это просто. Просто украинская сторона должна расстаться с четырьмя областями. Просто надо забыть о них. Просто ли это?

Очевидно, что Владимир Путин и дальше будет стоять на этом. Его позиция не изменится. Только если это со временем будут и в самом деле не четыре, а шесть областей.

— Договорились с президентом Соединенных Штатов о том, что Россия предложит и готова работать с украинской стороной над меморандумом по поводу возможного будущего мирного договора с определением ряда позиций, таких как, например, принципы урегулирования, сроки возможного заключения мирного соглашения и так далее, включая и возможное прекращение огня на определенное время в случае достижения соответствующих договоренностей, — добавил господин Путин.

Это было самое существенное из того, о чем он сказал.

РЫНОК ПЕРЕЗВОНИТ ИНВЕСТОРЫ ЖДУТ ПРОДОЛЖЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ

Окончание очередных телефонных переговоров президентов России и США вызвало бурную реакцию рынка, однако повторить показатели трехмесячной давности не удалось. В первые 15 минут после первых сообщений об их итогах индекс Московской биржи колебался в диапазоне 2860–2900 пунктов, а объем торгов составил 10 млрд руб. Инвесторов удовлетворяет сам факт того, что контакты на уровне президентов двух стран продолжаются.

Завершение широко анонсированного телефонного разговора Владимира Путина и Дональда Трампа вызвало бурную реакцию на вечерней торговой сессии Московской биржи. Индекс IMOEX2 (рассчитывается на утренней и дневной сессиях) несколько раз поднимался выше уровня 2900 пунктов и откатывался ниже 2870 пунктов. Объем торгов в первые 15 минут после оглашения итогов переговоров достиг 10 млрд руб., четверти от объема торгов в основную сессию. К 20:30 индекс находился на отметке 2875 пунктов, на 1% выше закрытия торгов в минувшую пятницу.

«У участников рынка были позитивные ожидания, но на данный момент ничего нового мы не услышали, а волатильность — обыденное явление после ожидаемого события», — рассказал аналитик инвесткомпани «Цифра брокер» Иван Ефанов.

Вождь советского балета

Умер Юрий Григорович

НЕКРОЛОГ

На 99-м году жизни скончался Юрий Григорович — народный артист СССР, Герой Социалистического Труда, лауреат Ленинской и нескольких Государственных премий, кавалер ордена «За заслуги перед Отечеством» трех степеней, двух орденов Ленина и ордена Святого апостола Андрея Первозванного. Главным хореограф СССР, имя которого олицетворяет весь советский и — во всяком случае, официально — постсоветский балет.

По своей исторической роли Григорович — Сталин советского балета в целом и балета Большого театра в частности. Даже срок правления двух вождей — три десятилетия — совпадает. Как и Сталину, Григоровичу можно приписывать все достижения отечественного балета второй половины XX века, а можно обвинять его во всех утратах. Григорович возглавлял балетную труппу главного театра страны с 1964-го по 1995-й. При нем балет Большого пережил свой «золотой век» и всемирную любовь, при нем же впал в глубочайший кризис, став оплотом дремучего консерватизма.

Главный балетмейстер Большого держал труппу в ежовых рукавицах, жестко пресекая любую оппозицию и выдавливая из театра потенциальных конкурентов — самых влиятельных, самых знаме-

нитых. Он перекроил своими редакциями наследие XIX века и вытравил со сцены «драмбалет» — знаковые спектакли своих предшественников. Он поставил советский главный балет «Спартак», и он же наглухо задрал железный занавес, перекрыв доступ в Москву лучшим балетмейстерам Запада. К середине его правления Большой театр стал его безраздельной вотчиной — во всем мире московскую балетную труппу называли «театром Григоровича». И до самого конца XX века хореографы России и бывших союзных республик копировали —вольно или невольно — стиль Григоровича, отчего еще четверть века назад весь наш «современный» балет был на одно лицо — мускулисто-героическое.

Интересно, что во времена Сталина творческого самодержавия в Большом театре не было и в помине. Юрий Григорович возглавил театр как раз тогда, когда по стране гуляла оттепель, единовластным правителем стал во времена застоя, а до того числился в «прогрессивных», чуть ли не в диссидентах.

Таким его помнит Ленинград второй половины 1950-х — начала 1960-х, когда в Кировском театре он поставил два своих лучших, по мнению историков, балета — «Каменный цветок» (1957) и «Легенду о любви» (1961).

Не говори ГОК

«Русал» ответил на претензии Владимира Потанина по поводу Быстринского комбината

«Русал», требующий в Высоком суде Лондона отставки Владимира Потанина с поста главы «Норникеля» и возмещения убытков, направил свой отзыв на встречные претензии ответчиков. Компания указала, что сделка по выделению Быстринского ГОКа из «Норникеля» сорвалась в связи с разногласиями относительно стоимости доли «Русала», которую последний оценил в \$970 млн вместо изначальных \$570 млн. В подобных спорах истец и ответчик обращают внимание на недобросовестные действия друг друга, указывают юристы.

«Русал» ответил на претензии Whiteleave Holdings Владимира Потанина о блокировке выделения из «Норникеля» Быстринского ГОКа. Это следует из поданного в Высокий суд Лондона ответа «Русала» на возражения Whiteleave по иску «Русала» к Владимиру Потанину и Whiteleave. На конец 2024 года 37% «Норникеля» владел «Интеррос» господина Потанина, 26,39% — контролирующий акционер «Русала» En+.

«Русал» подал иск к Whiteleave и Владимиру Потанину в октябре 2022 года, указав на нарушение ответчиками акционерного соглашения от 2012 года (см. „Ъ“ от 2 февраля 2024 года). По мнению «Русала», под управлением господина Потанина «Норникель» утратил ряд активов, игравших ключевую

роль в деятельности группы, что причинило убытки «Норникелю» и его акционерам. В частности, «Русал» в иске указывает на продажу «Норникелем» авиакомпании NordStar, Промышленной строительно-монтажной компании и оператора транспортно-логистических услуг «Логистик-центр». «Русал» требует отставки господина Потанина с позиции управляющего партнера «Норникеля» и возмещения убытков.

«Интеррос» назвал обвинения «лживыми и необоснованными». Там указывали, что, выступая на словах в интересах «Норникеля» и его акционеров, «Русал» накладывал вето на реализацию важных проектов развития «Норникеля», оказывал давление на менеджмент и на «Интеррос», чтобы повлиять на дивидендную политику «для решения собственных проблем». В возражении на иск «Русала» Whiteleave, как передавал «Интерфакс», привел отказ истца от выделения Быстринского ГОКа как пример нанесения ущерба интересам ответчика.

«Норникель» владеет 50,01% Быстринского ГОКа, который перерабатывает руду Быстринского месторождения с получением медного, магнетитового и золотосодержащего концентратов. Мощность комбината — 11,3 млн тонн руды в год.

07 **Квартиры отстали от инфляции**
Доступность жилья в России выросла номинально

07 **Ноу-хау для вебкама**
Можно ли считать общедоступные инструкции секретом производства

08 **Активы большими банками**
В условиях падения кредитования и прибыли лишь крупнейшие игроки усилят позиции

09 **Бигтех разросся поглощениями**
Крупнейшие российские IT-компании за три года удвоили оборот

10 **Командировки включили режим экономии**
Рост рынка делового туризма замедляется

Сам себе пассажир

Крупнейшие авиакомпании продают до 70% билетов без посредников

Авиакомпании все чаще реализовывают авиабилеты через собственные сайты и приложения. За несколько лет доля прямых продаж у крупнейших перевозчиков в среднем выросла с 20% до более чем 40%, а в ряде случаев достигает 70%. Тренд на рынке объясняют прежде всего стремлением к экономии как перевозчиков, так и пассажиров. Агенты считают, что с учетом сложностей с оплатой билетов у иностранных перевозчиков и роста корпоративных заказов их сегмент все равно сохранит свою половину рынка.

Средняя доля прямых продаж авиакомпаний через собственные сайты и мобильные приложения к марту превысила 43%, а у крупнейших перевозчиков достигает 70%, подсчитали в авиационной IT-компания ORS. В ходе исследования (есть у „Ъ“) опрошены топ-менеджеры авиакомпаний, обеспечивающих 95% перевозок, и агенты. В 2022 году, по данным ORS, доля прямых продаж авиакомпаний составляла 20%. По словам коммерческого директора ORS Игоря Константинова, этот канал обеспечивает перевозчикам больше доходности и контроля в клиентском сервисе, позволяя сократить расходы на комиссии на дистрибуцию.

Средневзвешенная доля агентств, по опросу ORS — 34%. Еще 5% приходится на продажу GDS — мест, которые агенты приобретают точноно на регулярные рейсы авиакомпаний. На долю ТКП, которая оформляет билеты агентам, приходится еще около 32%.

В большинстве крупных компаний „Ъ“ подтвердили тренд на рост прямых продаж. В S7 сообщили, что доля продаж через сайт и приложения превышает 50%. За последние три года показатель «вырос еще на несколько процентных пунктов». Динамику в компании объясняют развитием функционала сайтов авиакомпаний, маркетинговыми активностями, появлением дополнительных услуг и сервисов. В S7 добавили, что основное преимущество прямых продаж — возможность лучше понимать потребность пассажира и через инструменты динамического ценообразования предоставлять оптимальное предложение каждой категории путешественников.

В Smartavia, не раскрывая показателей, подтвердили рост прямых продаж, связав это с изменениями в отрасли с 2022 года. Отрасль, отмечают там, четвертый год работает в условиях жесточайших санкций при ограниченном доступе к международным полетам и каждый перевозчик занимается развитием прямых продаж.

деловые новости — c10

Подписной индекс

П1125
П1126

КТО ЛЮБИТ ПОКОРОЧЕ — ПОДПИСЫВАЙТЕСЬ НА «Ъ» В TELEGRAM

