**«Соглашение нужно, в нем нет ничего унизительного»**

**Глава «Газпром нефти» Александр Дюков о сокращении добычи и коронавирусе**

Российские нефтяники готовятся к самому большому в истории сокращению добычи. Почему новая сделка ОПЕК+ была необходима, о борьбе с коронавирусом и сроках возобновления чемпионата России по футболу “Ъ” рассказал гендиректор «Газпром нефти», глава Российского футбольного союза **Александр Дюков.**

**— Что вы думаете о новой сделке ОПЕК+? Российским нефтекомпаниям придется сократить добычу как никогда раньше.**

— Сделка необходима. В условиях очень сильного падения спроса на нефть, которое мы наблюдаем, единственной эффективной стратегией является управляемое согласованное снижение общей мировой добычи. Оно точно лучше, чем снижение добычи из-за того, что заполнились все нефтехранилища.

Сегодня стратегия борьбы за долю рынка не имеет смысла. Она возможна в условиях, когда ситуация стабильна. Но и то, на мой взгляд, эта стратегия спорна и не является оптимальной, если вы ставите задачу долгосрочной максимизации доходов.

Но даже если бы соглашение не было достигнуто, это не стало бы катастрофическим сценарием для российской нефтянки. У нас достаточный запас прочности. Конечно, и мы, и производители Ближнего Востока вынуждены были бы естественным образом сократить добычу — по причине падения спроса и отсутствия хранилищ. Но все равно мы прошли бы через этот кризис с меньшими потерями, в отличие от многих других производителей.

Другое дело, что период сверхнизких цен в этом случае привел бы к значительному падению инвестиций и, как результат, через какое-то время к возникновению дефицита нефти на рынке и последующему резкому росту цен. В таких «качелях» никто не заинтересован. Поэтому новая сделка — это оптимальное сегодня решение для производителей, равно как и для потребителей.

**— Совладелец ЛУКОЙЛа Леонид Федун сравнил эту сделку с Брестским миром, «унизительным и тяжелым». Вы согласны?**

— Не согласен. Соглашение нужно, причем нужно всем производителям, и в нем нет ничего унизительного. Доля физического сокращения добычи, которое приходится на Россию в новом соглашении ОПЕК+, на первом этапе составляет около 18%. Это соответствует квоте, которая была у нашей страны в рамках сделки в 2016–2019 годах. В этот раз, помимо ОПЕК+, сокращение будет поддержано и другими производителями, такими как США, Бразилия, Норвегия. С учетом сокращения добычи, которое будет произведено этими странами, доля России составит менее 15%.

**— Соглашению предшествовала ценовая война, которую Саудовская Аравия начала после истечения прежней сделки. Почему не удалось просто договориться о ее продлении еще 6 марта?**

— Российская сторона предлагала до 1 июля продлить соглашение, которое мы всегда считали важным фактором, стабилизирующим рынок. Мы не говорили, что сокращение не нужно. Мы говорили, что решение нужно принимать, когда ситуация на рынке станет более определенной. На тот момент, это конец февраля — начало марта, Китаю уже удалось сдержать распространение вируса. Экономическая активность там начала восстанавливаться, в том числе и спрос на нефть. Хотя в Европе тоже возникли вспышки болезни, была надежда, что их удастся быстро локализовать.

Ситуация могла развиваться по диаметрально противоположным сценариям. В случае благоприятного развития событий сокращение могло и не понадобиться, в то время как в случае неблагоприятного сценария то снижение добычи, которое на тот момент обсуждалось в рамках ОПЕК+, никакого существенного влияния на рынок оказать не могло.

Последующее развитие событий это и подтвердило: снижение на 600 тыс. б/с или даже 1,5 млн б/с при сегодняшнем падении спроса — слону дробина. Поэтому в начале марта мы считали, что правильным было бы продление сделки и последующий мониторинг ситуации — чтобы принять решение, когда определенности будет больше. Менять добычные квоты каждые две-три недели? ОПЕК+ не может и не должен работать в таком режиме.

Мы всегда последовательно выступали за стабильность на рынке нефти. Подтверждением нашей последовательности является и то, что мы не объявляли ценовых войн и не предпринимали никаких усилий по дестабилизации рынка, после того как стало понятно, что соглашение не будет продлено.

**— Зато их предприняла Саудовская Аравия. Почему, на ваш взгляд?**

— Я не участвовал в переговорах в Вене, поэтому могу только делать предположения. У нас с партнерами несколько разное видение нефтяного рынка и разные ожидания от него. Как я уже сказал, нам нужен стабильный рынок, и долгосрочно мы видим, что устойчивым является уровень цен в районе $50 за баррель. И правильная стратегия регулирования рынка для ОПЕК+ — это таргетирование доли спроса. То есть упрощенно ОПЕК+ должен выбирать себе какую-то часть прироста спроса, скажем, 50% — когда рост спроса имеет место. Этот подход, с одной стороны, не предполагает вытеснения других игроков, а с другой — не стимулирует вложения в проекты с дорогой добычей, что позволяет долгосрочно иметь устойчивые цены на разумном уровне $50 за баррель. У наших партнеров другие ожидания по цене — более $70.

Но вы понимаете, что такой уровень цен стимулирует инвестиции в добычные проекты с высокой себестоимостью, что, конечно, будет дополнительно увеличивать предложение и заставлять участников ОПЕК+ регулярно принимать решения о новых сокращениях. Долгосрочно, на мой взгляд, такая стратегия нежизнеспособна, поскольку рано или поздно приведет к распаду соглашения, последующему перепроизводству нефти и ценовой войне.

**Причина выбора нашими партнерами в начале марта стратегии по борьбе за долю рынка состоит в том, что они хотели заставить всех, кто не согласен, согласиться с их видением.**

**— Леонид Федун говорил, что за прекращение кооперации с Саудовской Аравией выступали «некоторые госкомпании». «Газпром нефть» была в их числе?**

— Несмотря на то что у «Газпром нефти» как раз есть потенциал для наращивания добычи, мы всегда говорили о важности и эффективности этой сделки, о том, что сделка позволила стабилизировать ситуацию на рынке в 2017 году, и о том, что соглашение является эффективным инструментом регулирования рынка в интересах как производителей, так и потребителей. Единственное, как я уже сказал, важным в перспективе является изменение стратегии регулирования и переход от таргетирования пятилетнего среднего уровня запасов к таргетированию доли роста спроса на нефть.

**— Что будет с вашими планами нарастить добычу до 100 млн тонн в 2020 году?**

— Исходя из сегодняшних объемов добычи, мы уже вышли на этот уровень и, если бы не новое необходимое рынку сокращение, достигли бы этой цели по итогам года.

**— Основным препятствием новой сделки считалась позиция США. Была ли у них возможность каким-то образом войти в соглашение?**

— У федеральных властей в США таких полномочий нет. В ряде штатов есть организации, которые действительно имеют полномочия по регулированию рынка. Но здесь возникает другая проблема: например, в Техасе этим механизмом не пользовались несколько десятилетий и заново его ввести сложно, он не приспособлен к современным реалиям американского рынка, нет необходимых нормативных актов. С учетом текущего уровня цен добыча уменьшится естественным образом. По оценкам Управления энергетической информации США, суточная добыча в этой стране сократится более чем на 13%. Есть и более радикальные прогнозы. То есть можно говорить о серьезном заочном участии США в соглашении.

**— Хотя новое сокращение является беспрецедентным по объему, многие аналитики говорят о его недостаточности на фоне масштабов падения спроса. Когда цены начнут восстанавливаться?**

— Безусловно, не стоит ожидать по результатам сделки уже сейчас резкого роста цен. Мы исходим из того, что второй квартал будет самым сложным, но надеемся, что снятие карантинов и восстановление деловой активности начнется летом, и осенью спрос на нефть сможет выйти на уровень, близкий к докризисному. В таком, можно сказать, оптимистичном сценарии к концу года цена может составить $40–45 за баррель — с дальнейшим ростом в 2021 году.

Но предсказать, что произойдет со спросом, как он будет восстанавливаться, сейчас очень сложно. Вполне вероятно, что мы находимся на пороге новой Великой депрессии. Хотя я все же надеюсь, что этого сценария удастся избежать. Поэтому сказать сейчас, избыточна договоренность или, наоборот, недостаточна — крайне сложно.

**Очевидно, что договоренность не является догмой и предполагает возможность внесения корректировок в зависимости от развития рыночной ситуации.**

**— Новая сделка рассчитана до мая 2022 года. Не считаете ли вы, что здесь уже заложены семена будущего конфликта внутри ОПЕК+ по причинам разных подходов, о которых вы сказали выше?**

— Нужно решать проблемы по мере поступления. Сейчас общей проблемой является резкое снижение спроса. Что касается будущего, то я уверен, что компромисс возможен.

**— Как быстро «Газпром нефть» выполнит свою квоту соглашения?**

— Единственное, с чем будут сложности, это контрактные обязательства. Фактически мы все объемы нефти на май уже разместили на рынке.

**— То есть у вас не было проблем со спросом?**

— Конечно, продать нефть на таком рынке непросто. Но нам удалось разместить и апрельские, и майские объемы.

**— То есть вы сможете выполнять соглашение только с июня?**

— Мы поставим задачу произвести сокращение и в мае. С июнем все еще проще. Мы сможем сократить число спотовых грузов так, чтобы уложиться в нашу квоту.

**— Сколько в абсолютном выражении составит квота компании?**

— Я не могу вам сейчас назвать конкретный объем.

**— Технологические сложности при сокращении у вас будут?**

— Конечно, не могу сказать, что это совсем просто: повернул ручку на пульте и сократил добычу на требуемый объем. Определенные сложности будут, но они решаемы. Важная задача для отрасли — избежать серьезного сокращения геолого-технических мероприятий, бурения и других работ. У наших подрядчиков, сервисных компаний, нет такого запаса прочности, как у нефтяников.

**— Спрос на топливо внутри страны снижается. Планируете сокращать загрузку НПЗ? Каким будет эффект для вашего розничного бизнеса?**

— Действительно, произошло некоторое снижение объемов продаж через АЗС, но не могу сказать, что драматичное. Исходя из рыночной ситуации, мы, безусловно, должны реагировать. В апреле мы не ожидаем снижения загрузки наших НПЗ, в мае снижение может составить 10–15%. Но мы надеемся, что спрос на моторные топлива, за исключением авиакеросина, на внутреннем рынке может восстановиться уже летом. Что касается керосина, восстановление будет зависеть от того, как быстро произойдет возобновление активного международного авиасообщения.

**— Обсуждается введение запрета на импорт топлива в РФ. Считаете ли вы импорт реальной угрозой?**

— Угрозой импорт не считаю, но в нынешней экстраординарной ситуации в России действительно нужны меры по защите внутреннего рынка. Из-за наличия демпфера он стал привлекательным для поставки топлива из соседних стран. Но сейчас в этом импорте нет необходимости, поскольку РФ производит все необходимые нефтепродукты и в нужном объеме.

**— Исходя из какой цены на нефть вы верстаете новый бюджет на 2020 год?**

— Мы всегда просчитываем несколько сценариев. В том числе есть сценарий и с ценой $15 за баррель Brent до конца года. Но базовый сценарий чуть более позитивный — около $30 за баррель в среднем по году.

**— Как снижение цен на нефть повлияет на вашу инвестпрограмму и основные проекты?**

— Безусловно, ситуация на рынке потребует корректировки инвестиционной программы. Но мы не ожидаем сокращения физического объема инвестиционной деятельности более чем на 20%. Важно, что компания вошла в кризис в устойчивом финансовом состоянии. У нас низкий долг, значительная часть в рублях. Ряд инвестиционных проектов не находится в активной фазе, что добавляет гибкости в принятии решений.

**— Крупные проекты, в первую очередь риск-операторские договоры с «Газпромом» на разработку Бованенково и Харасавэя, корректируются?**

— Проекты на Ямале, в первую очередь разработка неоком-юрских залежей Бованенково и Харасавэя, для нас приоритетны. Подготовка месторождений к введению в эксплуатацию идет в соответствии с первоначальными планами-графиками.

**— Сохраняются ли сроки запуска Ен-Яхинского и Песцового месторождений (2021 год), а также Ямбургского (2024 год)?**

— Пока мы не планируем каких-либо изменений по этим проектам.

**— Сохраняются ли у вас планы по продаже Shell 50% в «Меретояханефтегазе»?**

— Мы с Shell сделали вчера совместное заявление, мне нечего к нему добавить. «Газпром нефть» продолжит разработку активов, которые планировались к включению в совместное предприятие, в соответствии с ранее утвержденным планом работ. При этом решение по конкретной сделке не повлияет на развитие нашего сотрудничества с Shell по другим направлениям — как в рамках существующих активов, так и по другим перспективным возможностям. Так, мы в марте закрыли сделку по участку «Салымский-2», который вошел в портфель нашего совместного предприятия c Shell — «Салым Петролеум Девелопмент».

**— Будете ли вы откладывать шельфовые проекты, в том числе «Нептун» и «Тритон» на шельфе Сахалина?**

— Наш действующий шельфовый актив Приразломное (на шельфе Печорского моря.— **“Ъ”**) продолжим разбуривать. В этом году планируем три новые скважины. Если говорить о поисковых проектах, то за последние годы мы выполнили большой объем работ, достаточно активно проводили геологоразведку на шельфовых лицензионных участках. Сейчас продолжается работа по интерпретации собранных данных.

Безусловно, в текущих условиях развитие проектов на шельфе может быть временно приостановлено. Необходимо правильно расставлять приоритеты: если и проводить геологоразведочные работы, то в первую очередь на суше. Там ниже и геологические, и технологические риски, ниже стоимость бурения. Но окончательные решения будут приниматься после оценки ситуации.

**— Ожидаете ли вы поддержки от государства?**

— Не так уж много мер поддержки и нужно. Это уже упомянутые меры по защите внутреннего рынка нефтепродуктов. И ускорение возврата НДС при экспорте нефти. Поддержка скорее потребуется многим смежным отраслям, в том числе нашим подрядчикам.

**— Не опасаетесь ли вы роста налоговой нагрузки? Бюджет серьезно недополучает доходы, и во время предыдущего падения цен в 2015 году налоговая нагрузка на отрасль была повышена.**

— Если говорить о дополнительной нагрузке, то, на мой взгляд, в этом нет необходимости. Если сравнивать с 2015 годом, сейчас из-за больших платежей по демпферу мы не видим какого-то существенного снижения налоговых поступлений в бюджет. Даже в стресс-сценарии с ценой на нефть в $15 за баррель до конца года размер наших выплат в бюджет снизится менее чем на 25% (в 2019 году 726 млрд руб.).

С другой стороны, нужно понимать, что дополнительный рост налоговой нагрузки может привести к сокращению инвестиций. А спрос, который мы генерируем, нужен нашим подрядчикам и всей экономике. Мы ежегодно формируем заказы на сотни миллиардов рублей. И многим, в том числе малому бизнесу, критически важен этот спрос, помимо дополнительной поддержки от государства. Поэтому рост налоговой нагрузки на нефтянку может создать дополнительные проблемы даже не столько для нас, сколько для смежных отраслей.

**— Считаете ли вы механизм обратного акциза для НПЗ и демпфера достаточно устойчивым при текущих ценах? Насколько большие потери несет компания?**

— При текущей волатильности и высокой неопределенности нельзя оценивать устойчивость и эффективность механизма, который был сформирован в других реалиях. Тем не менее он работает и даже в текущих условиях обеспечивает стабильность внутреннего рынка. Возможно, когда ситуация станет более понятной и предсказуемой, механизм демпфера потребует корректировок. Конкретные выплаты компании по демпферу я бы не хотел оглашать, но они сейчас очень значительны.

**— «Газпром нефть» вместе с «Роснефтью» претендовала на налоговый вычет по НДПИ по Приобскому месторождению. С учетом текущего уровня цен насколько это реалистично?**

— А вы сами как думаете? Пока это, наверное, неактуально. Но после восстановления спроса и цены вычет будет нужен. Он позволит добыть дополнительные объемы нефти на Приобке, а бюджету — получить дополнительные поступления.

**— Какие меры против коронавируса «Газпром нефть» сама принимает на своих объектах?**

**— Не могу сказать, что мы эту эпидемию ждали и вели целенаправленную подготовку.**

В начале марта, когда стало понятно, что Европе не удалось локализовать вспышки вируса, «Газпром нефть», как и многие другие крупные российские компании, начала с введения ограничений на командировки и частные поездки, с введения обязательных карантинов для вернувшихся из-за рубежа и для сотрудников, входящих в группу риска. Мы начали закупки средств защиты и дезинфекции для наших промышленных объектов и офисов, увеличили продолжительность вахт, перевели на дистанционный режим всех сотрудников, кто может работать из дома.

Поначалу была надежда, что коронавирус — это проблема на месяц, максимум полтора, и простыми методами, такими как дезинфекция и социальное дистанцирование, мы быстро справимся. Но когда стало понятно, что ситуация более чем серьезная, мы разработали уже целую программу, можно назвать ее даже стратегией по противодействию распространению инфекции.

У стратегии три направления. Первое — создание барьеров для распространения вируса в компании, принятие мер для сохранения здоровья сотрудников и подрядчиков. Второе — меры по обеспечению непрерывности операционной деятельности в условиях эпидемии, в том числе бьющей по цепочке поставок. И третье — сохранение финансовой устойчивости в условиях резкого сокращения объемов потребления нефти и нефтепродуктов. Каждое направление включает десятки связанных между собой мероприятий.

Для реализации стратегии потребовались в том числе более оперативные форматы взаимодействия внутри компании. Были созданы новые координационные органы: центральный антикризисный штаб, штабы по направлениям — штаб «Антивирус», штаб «Операционная надежность», штаб «Финансовая стабильность» на уровне корпоративного центра, штабы в наших производственных блоках и дочерних обществах.

При этом мы ставим перед собой задачу не только с наименьшими потерями пройти эпидемию коронавируса, но и создать в компании эффективную систему противодействия новым подобным событиям. С учетом того, что экологическая ситуация на планете не улучшается, а мир становится все более глобальным, весьма вероятно не только возвращение коронавируса через какое-то время, но и приход новых, может быть, даже более опасных инфекций. Я считаю, что в будущем подобные системы защиты от эпидемий станут обязательными для крупных компаний.

**— Есть ли у вас проблемы с тестами на коронавирус? На нехватку жаловались, например, «Фосагро» и «Полюс».**

— Нет, у нас проблем нет, мы эту задачу решили. Уже завершили первый этап тестирования на предприятиях: было взято 50 тыс. проб у наших сотрудников, а также работников подрядных организаций. На этой неделе приступаем ко второму этапу тестирования, которое охватит всех работников компании. Это один из самых эффективных инструментов противодействия распространению вируса.

**— Это иностранные тесты или тесты российского производства?**

— И иностранные, и российские. Все сертифицированы, есть разрешение на их применение на территории РФ.

**— Каков план действий при обнаружении вируса у сотрудника на вахте?**

— Мы решили увеличить продолжительность вахт в дочерних обществах до трех месяцев. Главная цель — снизить количество перевахтовок и, соответственно, риск попадания вируса на промысел, а также численность сотрудников, которые перемещаются по стране, подвергаясь опасности инфицирования. Тем, кто не поехал на ранее запланированную вахту, выплатили авансы. Создали специальные буферные терминалы, без прохождения которых ни один человек не может попасть на промысел.

Что касается алгоритма действий, если будут выявлены инфицированные. Прежде всего, мы хотим расставить барьеры, которые препятствовали бы распространению вируса. Но если инфицирование все-таки произойдет, даже на промыслах и отдаленных объектах организованы не только медпункты, но и соответствующие места для изоляции заболевшего. Кроме того, мы актуализировали планы эвакуации из самых труднодоступных мест. Важно до прибытия медицинской бригады или до момента эвакуации обеспечить заболевшего всеми необходимыми медикаментами, кислородом, если течение болезни будет острым. Также важно оперативно протестировать всех работающих на объекте на вирус. Поэтому мы приобрели необходимый объем экспресс-тестов на COVID-19 для вахт и определенное количество аппаратов ИВЛ.

Перечислять меры по защите от вируса на самом деле я могу очень долго. В общей сложности на пути вируса в рамках упомянутой стратегии расставили 78 только общекорпоративных барьеров. В том числе, например, собираемся внедрить дополнительный контроль допуска сотрудников и подрядчиков на территорию объектов — с отслеживанием данных по здоровью и контактов с применением QR-кодов. Сейчас завершаем разработку соответствующего цифрового решения. Кстати, в целом ситуация с развитием вируса подтвердила верность нашей стратегической ставки на цифровые технологии. Они позволяют многими процессами управлять удаленно, оперативно собирать необходимые данные, повышать безопасность процессов.

**— У вас уже есть на объектах подтвержденные случаи заболевания?**

— Да, есть, скажем так, инфицированные, но реально болеющих с симптомами — всего несколько человек. У нас большая компания — почти 80 тыс. человек,— поэтому пройти эпидемию, избежав инфицирования сотрудников, почти невозможно.

**— Как бы вы оценили влияние коронавируса на экономику? Сравнение с эффектом Второй мировой войны стало повсеместным, в то же время основной экономический ущерб наносит не болезнь, а карантинные меры.**

— Думаю, мировая экономика действительно ни с чем подобным не сталкивалась со времен Второй мировой войны. Но российской экономике, на мой взгляд, приходилось испытывать и гораздо более серьезные потрясения — я имею в виду распад СССР и его последствия.

За последние 75 лет человечество сталкивалось с несколькими довольно серьезными эпидемиями с большим количеством жертв. Было, например, две эпидемии гриппа в 1950-х и 1960-х годах, холерная эпидемия Эль-Тор, ходившая по миру достаточно долго и давшая две вспышки в СССР, в 1970-е в Одессе и Баку. Был SARS, птичий и свиной гриппы, уже на нашей памяти, но они были локализованы в основном в Азии. И конечно, эти эпидемии значительно уступают по своему воздействию на экономику коронавирусу.

Что уникально сейчас. Первое — это степень интеграции, которая привела к тому, что вирус за три месяца распространился из провинциального китайского города по всему миру. Чуме в антисанитарном XIV веке понадобилось больше семи лет, и то, чтобы поразить только Евразию. Второе — то, какую ценность мы придаем теперь человеческой жизни. При всей его тяжести коронавирус — не чума, не холера и не Эбола, уровень смертности единицы процентов. Еще 50 лет назад человечество просто вздохнуло бы, сказало бы «это судьба» и, возможно, не стало бы принимать особых мер. Сейчас для нас такое уже недопустимо.

При этом, в отличие от кризиса 2008–2009 годов, который начался в финансовом секторе и затем уже оказал влияние на экономику в целом, сегодняшний сперва затронул цепочку поставок (карантины повлияли на производство), почти одновременно поразил и спрос, что в свою очередь дополнительно повлияло на производство, и т. д. Это, конечно, пока вводит мировую экономику, предложение и спрос в пике и ведет к новому, в том числе финансовому, кризису.

**— Как вы оцениваете меры поддержки, которые оказывает сейчас государство?**

— На мой взгляд, государство действует проактивно и оперативно реагирует на ситуацию. Главная задача — остановить распространение вируса, не допустить резкого роста числа заболевших и одновременно увеличить мощность соответствующей медицинской инфраструктуры. И для этого государство принимает все необходимые меры. Одновременно президент и правительство оказывают поддержку населению, экономике, бизнесу. Сделано уже много, но по мере развития ситуации количество мер и размер помощи, думаю, увеличатся.

**— «Газпром нефть» какую-то помощь своим регионам деятельности оказывает?**

— В первых числах апреля мы начали бесплатные поставки топлива медицинским службам Омской области и ямальских городов Ноябрьска и Муравленко. Поставки продлятся до начала мая. На этой неделе «Газпром нефть» также начнет поставки средств защиты для врачей в больницы и поликлиники наших главных промышленных регионов: на Ямал, в Ханты-Мансийский округ, в Омскую, Томскую, Оренбургскую и Ярославскую области, а также Санкт-Петербург. Будет поставлено более 1,2 млн масок и респираторов, десятки тысяч защитных очков, перчаток, профессиональных защитных костюмов, медицинские защитные экраны, антисептики.

**— Эпидемия фактически остановила спортивные соревнования и даже тренировки по всему миру. Какие варианты окончания РПЛ сейчас рассматриваются? КХЛ и Единая лига ВТБ уже решили чемпионат не продолжать.**

— Позиция УЕФА в том, что надо постараться доиграть еврокубковые турниры и национальные первенства. Мы тоже пока исходим из того, что наиболее оптимальным вариантом было бы все-таки доиграть чемпионат. На это будет три летних месяца. Как и когда именно — зависит от эпидемиологической обстановки. Желательно, чтобы матчи проходили со зрителями, потому что футбол прежде всего для болельщиков. Но если такой возможности не будет, рассмотрим и вариант проведения матчей без зрителей. Футбол без зрителей на трибунах и трансляции по ТВ все-таки лучше, чем в принципе его отсутствие. Что касается КХЛ и «Единой лиги ВТБ», у них ситуация несколько иная, они меньше зависят от общеевропейских турниров.

**— Рассматривался вариант возобновления чемпионата на первой неделе июня. Верно ли это?**

— Такой сценарий рассматривался, но мне в текущей ситуации это кажется маловероятным.

**— Что делать с зарплатами футболистов, привязанными к валюте? У ряда клубов возникают риски несоответствия условиям финансового fair play.**

— По зарплатам каждый клуб индивидуально проводит переговоры с игроками, многим уже удалось найти компромисс. Коллективное соглашение в данном случае теоретически возможно, но практически не реализуемо. Что касается финансового fair play, то консультации с УЕФА ведутся. Там тоже прекрасно понимают сложившуюся ситуацию и ищут оптимальное решение с учетом интересов клубов.

**— РФС предлагает какие-то меры поддержки клубам? Многие же могут просто обанкротиться.**

— Да, мы подготовили ряд дополнительных мер поддержки — к тем, что уже действуют в стране и распространяются в том числе на клубы. Это предложение направлено в правительство.

**— Что за меры?**

— Я бы не хотел это комментировать до того, как обсуждение с правительством будет завершено.

**— Футболистов между тем волнует вопрос продления контрактов, которые у многих привязаны к концу сезона.**

— Пока ФИФА склоняется к решению, предусматривающему автоматическое продление контрактов до конца сезона. Если будет решено завершить сезон в августе, то, соответственно, контракты, которые заканчиваются в мае-июне, продлят до августа. Но мы, конечно, будем стараться завершить сезон раньше.

**— Как ситуация повлияла на подготовку сборной?**

— Футболисты сборной продолжают тренировки по специальным программам на карантине. Хочу, кстати, отметить их серьезное и ответственное отношение к самоизоляции. Для многих они стали примером поведения. И, как мне кажется, через свои социальные сети внесли серьезный вклад в кампанию по борьбе с распространением вируса. Тренерский штаб с игроками сборной постоянно на связи, контролирует их состояние.

**— Пересматриваются ли контракты с партнерами РФС?**

— Конечно, ситуация заставляет нас корректировать спонсорские соглашения. Но в первую очередь — с точки зрения рекламного инвентаря. Нужно больше работать в digital, создавать новый контент в отсутствие матчей. Пока ни один из наших партнеров не собирается прекращать сотрудничество, все они уверены в перспективах футбола.

**— Ожидаете ли вы падения интереса к массовым видам спорта, в том числе к футболу, по итогам пандемии?**

— То, что пандемия окажет влияние на индустрию футбола, очевидно. В отношении степени влияния мне оценки кажутся преждевременными. Давайте сперва дождемся снятия карантинов и возвращения футбола. В целом я бы не стал драматизировать ситуацию. Спорт и футбол для многих — очень важная часть жизни. Во многих местах люди без преувеличения живут футболом. Это игра, которая объединяет целые страны и континенты. И я не вижу причин, чтобы пандемия поменяла отношение людей к футболу.