



РОССИЙСКАЯ
ВЕНЧУРНАЯ
КОМПАНИЯ

АО «Российская венчурная компания»

**Итоги опроса технологических компаний
«МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО
БИЗНЕСА»**

06 апреля 2020

В настоящее время внимание государственных органов власти сосредоточено на поддержке малого и среднего бизнеса преимущественно из сферы услуг, который страдает из-за резкого падения потребительского спроса. Правительство определило перечень отраслей, наиболее пострадавших в условиях ухудшения экономической ситуации, связанной с распространением коронавирусной инфекции, которые могут рассчитывать на поддержку государства, но технологический бизнес в него не вошел.

При этом инновационные технологические компании, чей бизнес основан на использовании инновационных технологий, разработке и производстве высокотехнологичных продуктов и решений, сейчас как никогда находятся в зоне риска. В сложившейся ситуации помощь государства и институтов развития технологическому бизнесу и технологическим предпринимателям становится необходимой и заслуживает отдельного внимания, т.к. если время будет упущено, а необходимые меры поддержки не оказаны своевременно, то в будущем это может привести к критическому отставанию восстановления национальной экономики.

Чтобы определить, какие меры поддержки технологического бизнеса действительно полезны и учитывают его специфику, АО «РВК» провело опрос технологических компаний и проанализировало полученные комментарии.

Итоги опроса технологических компаний «Меры поддержки технологического бизнеса» *

КЛЮЧЕВЫЕ РИСКИ

В качестве зон наибольшего риска в текущей ситуации технологический бизнес выделяет следующие основные группы проблем.

Сохранение рабочих мест и команды 51%

Обоснование

- ▲ Прямая связь жизнеспособности технологического бизнеса с сохранением команды, особенно в случае наличия уникальных компетенций, не имеющих дублирования и возможности передачи накопленных знаний.
- ▲ Невозможность выплаты зарплаты сотрудникам в период неопределенного по времени вынужденного простоя и

снижения/отсутствия денежных поступлений (в условиях, когда ФОТ составляет существенную часть расходов инновационных компаний).

- ▲ Необходимость увеличения зарплаты сотрудникам, связанная с ростом курса валют, во избежание перехода разработчиков и инженеров на удаленную работу на зарубежных работодателей.

Нехватка ликвидности 36%, уплата налогов 52%, страховых выплат 35%, банковских кредитов 28%, аренда и другие обязательные платежи 39%.

Обоснование

- ▲ Нехватка ликвидности при сохранении обязательств по налогам, кредитам, аренде, заработной плате, оплате подрядчикам и зарубежным поставщикам влечет за собой быстрое ухудшение финансового состояния компаний.
- ▲ Отсрочка платежей не является решением вопроса, так как не отменяет необходимости последующих выплат за длительный период снижения/отсутствия доходов.
- ▲ Снижение ликвидности вызвано ростом дебиторской задолженности, срывами сроков оплаты по контрактам, в т.ч. по контрактам с компаниями с государственным участием.
- ▲ Инновационные компании (в т.ч. из сферы IT) испытывают сложности с получением заемных средств на развитие, не имея активов для ликвидной залоговой базы.
- ▲ Выставление обязательных платежей налоговой инспекцией и блокировка счетов по причине непредставления различных форм отчетности.

Сложности сбыта 46%, трудности взаимодействия с международными партнерами 32% и проблемы с закупками комплектующих и материалов 30%.

Обоснование

- ▲ Сокращение объема импортных контрактов и сложности с оплатой действующих контрактов.
- ▲ Изменение курса национальной валюты, последующий рост цен на импортные комплектующие и возникновение курсовой разницы по заключенным договорам (по импорту комплектующих требуется оплата НДС при ввозе, что создает кассовые разрывы).

- ▲ Трудности во взаимодействии с международными партнерами, связанные с отменой авиасообщения, в. т.ч. отсутствие возможности отгрузки продукции по существующим договорам и обмена оригиналами документов, что приводит к срыву условий экспортных контрактов.

Отдельно участники опроса выделили трудности, возникающие в работе с **государственными заказчиками** по причине отмены проектов, заморозки внедрения инноваций, сокращения расходов на R&D и внедрение перспективных продуктов; снижения общего количества закупок у контрагентов, связанного с оптимизацией расходов и концентрацией денежных потоков внутри холдингов.

Также респонденты отметили сложности с получением банковских гарантий малыми и средними технологическими компаниями для участия в тендерах государственных корпораций и крупных компаний (т.к. под масштабные проекты банки не выдают гарантии на суммы, превышающие оборот 2,5 месяца), что, в свою очередь, делает невозможным переход на новый уровень проектов и доходности для небольшого технологического бизнеса.

Кроме этого, **30%** респондентов в качестве актуальной проблемы указали **критично высокую степень неопределенности**: непредсказуемые изменения, сложность прогнозирования и отсутствие объективной информации для принятия стратегических бизнес-решений.

АНАЛИЗ ПО БЛОКАМ МЕР

СОТРУДНИКИ/КОМАНДА

Зарплаты, включая налоги, — одна из самых главных и больших статей затрат в инновационном и технологическом бизнесе. Потенциальная потеря команды или ключевых ее участников может стать фатальной для компании. Желательно не допустить падения доходов и снижения покупательского спроса, привести в соответствие выпадающие доходы предприятий с расходами, а также сохранить команду, в том числе высококлассный научно-технический персонал. Для этого крайне важно сохранить приемлемый уровень заработной платы — **частичное субсидирование государством заработной платы** позволит поддержать деятельность компаний на время вынужденной приостановки работы, считает 62,96% респондентов. Эта мера поможет компаниям компенсировать время вынужденного простоя. При этом отмечается, что для достижения

необходимого эффекта временное субсидирование должно составлять не менее 50-80% от ФОТ.

Субсидирование заработной платы работодатель рассматривает как разделение рисков с государством, которое заинтересовано в сохранении и приросте существующей налогооблагаемой базы.

Некоторые респонденты отмечают, что важно разрешить сотрудникам работать больше 40 часов в неделю по собственному желанию, т.к. переработки по закону сегодня требуют двойной оплаты, что для многих работодателей является непосильными выплатами. Альтернативой могут стать инструменты субсидирования сверхурочной работы.

Участники опроса отдельно выделили, что эффективной мерой сохранения рабочих мест может стать временное **обнуление социальных взносов и налоговых платежей с зарплаты** (НДФЛ). Проанкетированные отмечают, что отсрочки не помогут, так как придется платить в будущих периодах, а прибыль не сформируется уже сейчас.

37% опрошенных проголосовали за **единоразовые выплаты от государства работникам**, вынужденным перейти на частичную занятость. В комментариях отмечается необходимость не забывать про самозанятых, которые в текущей ситуации несут большие потери и существенное снижение спроса на их услуги.

По мнению респондентов, государству необходимо обеспечить максимальную гибкость работы бизнеса с ликвидностью: не откладывать платежи, а дать возможность планировать самостоятельно график платежей, и отменить платежи по социальным взносам и налоговые платежи с зарплаты для отдельных категорий.

НАЛОГИ

Наибольшее число респондентов (59,3%) проголосовали за **льготирование налоговой ставки**. По их мнению, это даст возможность перенаправить денежные средства на развитие компании, закупку необходимого сырья, сократит расходы на сохранение команды.

Один из предложенных дополнительных инструментов – специальные налоговые режимы. Отмечается, что бессрочное введение таких условий будет способствовать развитию малых и средних технологических компаний.

45,2% и 41,5% участников опроса отдали свои голоса за **отсрочку оплаты страховых платежей и отсрочку налоговых платежей** соответственно. Одновременно, опрошенные отмечают, что отсрочка налоговых платежей предусматривает собой дополнительную налоговую нагрузку в будущем, т. е. накопление долгов перед бюджетом, без

возможности их выплаты из-за падения выручки и отсутствия гарантий ее восстановления в ближайшее время.

Поэтому снижение налоговой ставки позволило бы компаниям снизить часть издержек и стало бы инструментом, помогающим сократить кассовые разрывы и позволяющим вкладывать больше средств в развитие компании. При этом опрошенные считают идеальной мерой «налоговые каникулы», так как это позволит получить дополнительные средства для сохранения высококвалифицированных сотрудников и выполнения обязательств перед контрагентами. Бизнес в сфере разработки и IT подразумевает, что люди являются основным капиталом, предоставление налоговой льготы позволит сохранить стабильное развитие отрасли, что, в свою очередь, поможет восстановлению всей экономики.

КРЕДИТЫ

Более половины проанкетированных (54,8%) считает эффективной мерой поддержки **введение программ льготного кредитования**, т.к. в случае отсутствия ликвидных средств для выплаты заработной платы, развития бизнеса и возможности генерировать выручку компании будут обращаться именно за кредитными средствами.

Льготное кредитование необходимо при развитии бизнеса и наличии растущих направлений деятельности. В настоящей ситуации один из основных вопросов — выполнение текущих обязательств (в том числе финансовых) в условиях уменьшения финансовых потоков, что затрудняет выплаты по текущим имеющимся постоянным платежам, тогда компания вынуждена обращаться к кредитам. Отмечается, что программы льготного кредитования работают, но на данный момент их не хватает.

41,5% опрошенных предполагают, что будут эффективны **программы гарантийной поддержки**. 37% уверены, что государству в ряду прочих мер необходимо **освободить технологические компании от штрафов и пени за несвоевременную оплату**, 40% анкетированных считают, что необходимо **субсидировать выплаты по кредитам и проценты** на период приостановки работы.

Респонденты отметили, что любые программы, связанные с отсрочкой кредитных платежей, субсидированием выплат, а также возможности льготного кредитования и гарантийной поддержки крайне важны, т. к. хотя бы временно снижают долговую нагрузку. Поэтому они отмечают необходимость тесного сотрудничества государства с банками и кредитными организациями для стабилизации ситуации по вынужденным просрочкам выплат по имеющимся кредитам.

При этом участники опроса сходятся во мнении, что даже льготное кредитование несет дополнительную нагрузку на бизнес в будущем, уже в

настоящее время некоторые компании из-за дефицита ликвидности не в состоянии в срок рассчитываться по своим обязательствам, поэтому предпочтение стоит отдавать грантовым программам поддержки, поддержке бизнеса в виде субсидий и рефинансированию существующих кредитов.

В то же время опрошенные отмечают, что несмотря на сложную текущую ситуацию, в настоящий момент складывается хорошая конъюнктура для разработки и продвижения российских технологий. Нужен простой, а главное оперативный, не требующий обеспечений, залогов или сложной системы «прохождения в воронку» способ для получения грантов.

АРЕНДА

Отсрочки и обнуления выплат не приводят к движению денежных средств, следовательно, не позволяют сохранять экономику в докризисном состоянии. Требуется значительное выделение денежных средств в реальный сектор для его поддержания. Поэтому 59,3% респондентов считает эффективным именно **субсидирование арендных выплат**. Большинство опрошенных арендуют коммерческие помещения, а не государственные или муниципальные, при этом арендодатели не готовы давать отсрочку, так как это грозит банкротством для них.

36,3% анкетированных считает эффективной мерой **«освобождение от штрафов и пени за несвоевременную оплату коммунальных платежей»**, а 40% проголосовали за **«компенсацию коммунальных расходов»**. Для тех организаций, у которых помещения находятся в собственности, коммунальные платежи являются ключевой статьей расходов, поэтому их субсидирование/отсрочка оплаты позволит задействовать освободившиеся средства, в том числе при формировании ФОТ и расширении производственных мощностей.

По мнению проанкетированных, любая форма компенсации или субсидирования затрат такого рода позволяет перераспределить финансы, например, в развитие бизнеса либо снизить объемы кредитования.

Все опрошенные сходятся во мнении, что **снижение нагрузки по арендным платежам (включая платежи ЖКХ)** позволит ориентироваться на оперативную деятельность по нивелированию существующих рисков и аккумулировать освободившиеся средства на пополнение запасов, выплаты сотрудникам.

При этом некоторые респонденты отмечают, что отсрочка арендных платежей может привести к накоплению долга, с которым компании будут не в состоянии справиться после стабилизации ситуации.

ИМПОРТНО-ЭКСПОРТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ

56,3% респондентов выступили за **введение дополнительных мер поддержки отечественных производителей** это обусловлено тем, что компании будут искать новые рынки сбыта, что требует вложений и расходов. При этом у рынка меняется модель потребления, а это потребует серьезной перестройки всей деятельности компании, от маркетинга до производства и соответствующих затрат.

Под дополнительными мерами понимается в том числе развитие акселерационных программ для выхода на новые рынки и разъяснения специфики регулирования на новых рынках.

При этом часть проинтервьюированных рассматривают сложившуюся ситуацию как шанс для увеличения экспорта отечественной продукции и услуг при должной поддержке со стороны государства.

42,96%, 34,8% и 37,8% соответственно считают полезными следующие меры поддержки:

- ▲ Поддержка выхода на рынки СНГ и ЕЭС.
- ▲ Облегчение условий импорта необходимых для производства компонентов.
- ▲ Упрощение процедур торговли (импорта), в т.ч. введение упрощенных режимов таможенного оформления импортируемых материалов, компонентов, оборудования.

Большинство опрошенных отметили, что излишняя административная нагрузка, являющаяся негативным фактором в обычное время, в сложившейся ситуации носит фатальный характер. Поэтому необходимо принимать меры, направленные на упрощение и удешевление поставок импортных компонентов и комплектующих, что должно помочь сохранить компаниям конкурентоспособную цену на конечную продукцию.

Многие респонденты отметили необходимость снятия пошлин на комплектующие, что могло бы частично скомпенсировать падение курса рубля и позволило бы не повышать стоимость продукции, восстановить импорт и оживить спрос.

26,6% опрошенных расценивают **консультационную поддержку по поиску альтернативных рынков сбыта и партнеров в нарушенных цепочках поставок** как эффективную только в совокупности с другими мерами поддержки, в том числе финансовыми.

Участники опроса отметили необходимость поддержки институциональных партнеров в вопросах преодоления административных

барьеров на новых рынках, помощи в регистрации продукции, поддержки участия в выставочно-конгрессных мероприятиях и создания комфортных для потребителя условий поставки.

ДРУГИЕ МЕРЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

51,9% анкетированных обозначили необходимость **введения моратория на проверки бизнеса** до стабилизации ситуации, что позволит бизнесу сфокусироваться на текущих проблемах и задачах и даст возможность сократить количество расходов на различный учет (бухгалтерский, налоговый и пр.).

51,9%, 52,6% и 50,4% опрошенных отдали свои голоса за следующие меры (соответственно):

- ▲ Отказ от штрафных санкций за нарушения, связанные с обстоятельствами, вызванными пандемией.
- ▲ Обеспечение доступа к государственным закупкам. в т. ч. через снижение требований для участия в контрактах.
- ▲ Снижение количества предоставляемой отчетности.

40% опрошенных выделили **стимулирование деловой активности единовременными выплатами компаниям, которые потеряли более 25% прибыли**, как одну из наиболее эффективных мер поддержки.

Важно отметить, что 35% респондентов считают, что, несмотря на кризис, **внешние инвестиции на масштабирование текущего бизнеса** могут позволить компаниям вырасти; Треть опрошенных участников отмечает необходимость привлечения внешних инвестиций на запуск новых проектов и занятие новых перспективных ниш на рынке.

Существенный вклад в восстановление технологического бизнеса и сохранение положительной динамики развития может оказать **помощь в продвижении решений** для государственных корпораций и крупного бизнеса; помощь в выходе на экспортные рынки; получение грантов, льгот, гарантий от институтов развития; авансовое **субсидирование затрат на защиту интеллектуальной собственности**, повышение эффективности управления и разработку дистанционных сервисов; а также приведение образовательных программ инженерных университетов в соответствие с передовыми мировыми технологическими стандартами.

Дополнительно участники опроса сформулировали ряд специфических для технологического бизнеса предложений для включения в пакет приоритетных мер поддержки.

В них вошли:

- ▲ инвестиционная поддержка компаний, обладающих компетенциями в сфере разработки продукции, направленной на борьбу с пандемией;
- ▲ предоставление субсидий на покрытие курсовых разниц при закупках сырья и комплектующих для производства высокотехнологичной продукции;
- ▲ каникулы по оплате затрат на патентование и сертификацию;
- ▲ инвестиции в развитие нишевых прорывных технологий, не подпадающих под приоритетные направления национальных проектов;
- ▲ обеспечение финансирования государством стадии НИОКР до изготовления промышленного образца;
- ▲ освобождение от налогов вновь созданных инновационных компаний на срок от одного года;
- ▲ принятие нематериальных активов в качестве залога кредитными организациями;
- ▲ предоставление технологическому бизнесу налогового вычета НДФЛ в части возмещения расходов физических лиц при венчурных инвестициях в компании ранних стадий;
- ▲ выполнение государственными заказчиками обязательств по закупке и софинансированию приоритетных инвестиционных программ.

Участники опроса отметили особую роль государственных корпораций, крупного бизнеса и институтов развития в поддержке технологического бизнеса для стабилизации текущей ситуации и создания возможностей для будущего роста экономики.

СРАВНЕНИЕ ОТВЕТОВ КОМПАНИЙ ИЗ РАЗНЫХ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЕЙ

С учетом характера наступающего кризиса, его скорость и эффекты **в разных секторах высокотехнологического бизнеса будут различаться**. Например, поставщики технологических решений для промышленности (особенно для нефтегазодобычи или металлургии) испытают быстрый и значительный спад, в то время как производители лекарств, медтехники или, например, сектор онлайн-образования могут даже улучшить свои показатели.

Для проверки этого предположения был проведен **краткий сравнительный анализ групп компаний из разных отраслевых сегментов внутри выборки**. Необходимо учесть, что данные выборки смещены в сторону компаний из базы контактов РВК, поэтому распределение компаний по сегментам внутри нашей выборки не репрезентирует структуру российского высокотехнологического бизнеса в целом. Вместе с тем, такой предварительный анализ позволяет увидеть некоторые общие тенденции и проверить основные предположения.

Мы выделили следующие сегменты компаний внутри выборки (перечислены в порядке от большего к меньшему).

- ▲ Робототехника, электроника, телекоммуникационное оборудование (28 компаний).
- ▲ Промышленные технологии (21 компания).
- ▲ Разработка ПО, IT-услуги (включая кибербезопасность, финтех, управление базами данных, 19 компаний).
- ▲ Цифровизация производства (мы специально отделили этот сегмент и от промышленных технологий и от разработки ПО, исходя из предположения, что в условиях карантина и массового перехода на удаленную работу может вырасти спрос на часть продуктов этих компаний (17 компаний).
- ▲ Edtech, образование (11 компаний).
- ▲ Технологии для транспорта и логистики (включая беспилотники, 11 компаний).
- ▲ Медиаконтент, развлечения, AR/VR (8 компаний).

- ▲ Электроэнергетика, энергосбережение (8 компаний).
- ▲ Фармацевтика, медтехника (6 компаний).
- ▲ E-commerce (6 компаний).

В настоящее время внимание федеральных и региональных властей сосредоточено преимущественно на поддержке малого и среднего бизнеса из сферы услуг, который страдает из-за резкого падения потребительского спроса и проблем с арендной платой. При этом считается, что высокотехнологичные сектора, которые могут перейти на удаленный режим работы и не связаны напрямую с потребительским спросом, не настолько сильно пострадают из-за наступающего кризиса. Ответы наших респондентов указывают, что это не соответствует действительности. **Абсолютное большинство секторов высокотехнологичного бизнеса испытывает сходные проблемы, связанные с внешними шоками, и почти не зависящие от степени «цифровизации» или «высокотехнологичности».**

Так, **самой «популярной» проблемой является сохранение команды.** Причем в случае высокотехнологичных компаний это более критичный вопрос, чем для сферы услуг, потому что каждый почти каждый специалист обладает уникальными компетенциями и представляет отдельную ценность.

Примечательно, что вопрос сохранения команды актуален в том числе и для компаний, связанных с таким, казалось бы, перспективным в сложившихся условиях сектором, как онлайн-торговля. **Даже в таком специфическом секторе, как фармацевтика и производство лекарств, две трети опрошенных компаний видят риск потери сотрудников** как основной в период кризиса. Фонд оплаты труда квалифицированных инженеров и разработчиков — это основная финансовая нагрузка вне зависимости от сектора, за исключением компаний, производящих промышленное и электроэнергетическое оборудование (для которых главными являются проблемы сбыта и курсовая разница в отношении импортных компонентов).

Значимость проблемы сохранения команды подчеркивается и ответами на вопрос об интересующих льготах. Абсолютным лидером среди вариантов ответа является самая простая и труднореализуемая мера поддержки — **частичное субсидирование государством заработной платы сотрудникам. Не менее двух третей компаний из каждого сектора выбрали этот вариант:** от 67% ответов в секторе фармацевтики и медтехники до 92% в секторе цифровизации производства.

В оценке предстоящих рисков компаниями из разных секторов в выборке можно выделить 3 сектора, ответы в которых несколько отличаются от средних. В трех этих секторах суммарно 29 компаний из 135 (21%).

Во-первых, что предсказуемо, **сектор образовательных технологий и акселерации** (11 компаний). Так же, как и остальные, компании этого сектора отмечают проблемы сохранения команды и выплаты зарплаты, однако в контексте роста спроса на онлайн-образование эти вопросы приобретают несколько иной смысл. При том что неопределенность кризисных условий создает возможности роста для компаний этого сектора, **сложности в доступе к финансовым ресурсам могут блокировать возможность развития даже для такого перспективного сектора.**

Второй сегмент, представители которого чуть менее пессимистичны, — это **технологии для медиа, развлечений, включая AR/VR** (11 компаний). Это единственный сектор, в котором ни один из перечисленных рисков не набрал больше 50% «голосов». Проще говоря, респонденты реже отмечали любые риски как актуальные для их компании, что и позволяет говорить о сравнительной (относительно других отраслей) оптимистичности компаний из этого сегмента. Кроме того, это **единственная отрасль, представители которой отметили, что внешние инвестиции на масштабирование бизнеса могут помочь им вырасти в период кризиса.**

Важной и очевидной особенностью для медиа, развлечений и AR/VR является зависимость их рыночных и финансовых перспектив от степени «укорененности» в офлайн-активностях. То, что еще месяц назад было атрибутом устойчивости для таких компаний, в нынешних условиях становится обременением.

Третий сегмент, который несколько отличается от остальных, — это **электроэнергетика и энергосбережение** (7 компаний). Основной проблемой для этого сектора, судя по результатам опроса, является не сохранение команды, как для остальных секторов, а **закупки комплектующих и материалов в первую очередь из-за курсовой разницы.** Кроме того, многие проблемы, описанные респондентами в анкетах, носили не краткосрочный характер, связанный с кризисом, а долгосрочный, связанный с налогообложением или трудностями госзакупок. Возможно, такая особенность выделенного сегмента электроэнергетики объясняется более длинными циклами планирования (эффекты кризиса еще не заметны) или тем, что наша выборка в этом сегменте (7 компаний) недостаточно репрезентирует сектор в целом.

Отдельно следует отметить отсутствие положительных ожиданий в секторах «фармацевтика и медтехника» и «цифровизация производства». **С учетом специфического характера кризиса, рост спроса на часть**

услуг здравоохранения и массовый переход на дистанционную работу могли послужить триггерами для развития в этих сегментах. Однако, ответы представителей компаний этих отраслей практически ничем не отличались от средних по всем 135 компаниям. Это может свидетельствовать о том, что в настоящее время представители этих компаний больше сосредоточены на краткосрочной перспективе «выживания» в условиях экономической нестабильности, чем на долгосрочных перспективах структурного роста.

Резюмируя итоги отраслевого анализа, можно сформулировать главный вывод: **проблемы потребительского сектора критичным образом каскадируются по цепочке даже на те сегменты, которые должны были быть более устойчивы к кризису.**

** Опрос проводился АО «РВК» среди компаний малого и среднего технологического бизнеса в период с 25 по 30 марта 2020 года. В базу опрошенных вошли компании рейтинга перспективных быстрорастущих технологических компаний «Техуспех» и инновационные компании и стартапы, сотрудничающие с корпоративным акселератором GenerationS.*

Выводы, собранные в отчете, сделаны на основании ответов, полученных от 135 респондентов. Участникам опроса было предложено ответить на вопросы анкеты, путем выбора варианта ответа из указанных в опросе с обязательным обоснованием выбора, или предложить свой вариант ответа с возможностью обоснования.

Усредненный портрет респондента: компании инновационного технологического бизнеса (преимущественно из сфер электроники, робототехники, IT, цифровизации, промышленных технологий), малый бизнес.

При прохождении опроса респонденты имели возможность выбрать несколько вариантов ответа на один вопрос. Приведенные обоснования ответов получены из обобщенных комментариев респондентов.