

Предложение для Премьер-Министра РК Сагинтаева Бакытжана Абдировича в связи с посланием Президента РК «Третья модернизация Казахстана» от ряда крупнейших интернет-компаний Казахстана, участников инициативы OpenIT — Aviata.kz, Колеса-Крыша-Маркет, Chocofamily — с суммарным штатом более 500 человек, профессионалов в интернет-сфере.

Список мероприятий для развития интернет-отрасли Казахстана

Путь — в построении сильной кузницы кадров и масштабировании тех успехов, которые уже есть в интернет-сфере. 20 пунктов по 5 ключевым разделам:

- Подготовка кадров
- Стимулирование привлечения капитала на IT-рынок
- Уменьшение нагрузки на интернет-компании
- Усиление привлекательности для потребителей
- Снижение транзакционных и логистических издержек

Подготовка кадров для интернет-отрасли:

1. Выведение предмета “информатика” из раздела “дополнительные” (категория “физкультуры”, “музыки”, “естествознания” и тп) в “основные”.

Подготовка программы по направлению “информатика” для школ и ВУЗов, скорректированной на мировой опыт и с увеличенным количеством часов. Одна из лучших программ для школы сейчас у UK и ее опыт можно перенять.

2. Упор ключевых технических вузов Казахстана на самые востребованные компетенции для ускоренной цифровизации общества — интернет-маркетинга, мобильной разработки, IT-менеджмента, UX-дизайна, Big Data и машинного обучения — программа должна отражать требования реального рынка крупнейших интернет-компаний, по примеру единого согласованного списка модулей в OpenIT.kz. Может стимулировать приезд соответствующих именитых зарубежных преподавателей.

3. Подстегнуть систему частных образовательных инициатив в IT-сфере.

4. Оплачиваемые (субсидируемые) государством регулярные стажировки в Силиконовую долину для руководителей и топ-менеджеров интернет-компаний — эти стажировки должны стать массовыми, чтобы воспитать плеяду технологических предпринимателей, нацеленных на мировой рынок, убрать шоры с глаз и барьеры из головы. Программа стажировки должна включать не только посещение кампусов крупнейших технологических компаний мира, но и встречу с успешными развивающимися стартапами, знакомство с культурой технологического предпринимательства.

5. В условиях недостатка подготовленных кадров по интернет-специальностям – ввести **упрощенную процедуру найма иностранцев** интернет-компаниями (в частности Украина, Беларусь, Киргизия, Узбекистан). Эти кадры, приехав в Казахстан со своими знаниями и опытом, помогут быстро возместить недостаток специалистов, создать критическую массу интернет-компетенций.

Мероприятия, направленные на привлечение капитала на интернет-рынок:

6. **Налог на прирост стоимости интернет-компаний – 0%** (как для юр. лиц, так и для физ. лиц). Это сильный шаг для инвестиционной привлекательности всей отрасли, который усилит прозрачность сделок и качество оценки интернет компаний, что снизит риски и повысит экономическую эффективность вложений для инвесторов .

7. **Создание «стартап-секции» на KASE**, позволяющей заключать сделки с долями интернет-компаний в форме ТОО (с минимальными требованиями к листингу), для увеличения прозрачности самих игроков, знакомства игроков с потенциальными инвесторами (выход бизнес-ангелов из тени), увеличения их ликвидности и упрощения процедуры купли-продажи долей.

8. **Создание госфонда**, управление которым будет **доверено зарекомендовавшим себя международным стартап-инкубаторам** типа «500 Startups» с мандатом на инвестиции в казахстанские компании, нацеленные на международный рынок (стимулирование экспортной ориентации интернет-компаний). Наличие международной экспертизы в создании и управлении таким фондом принципиально важно, поскольку у казахстанских управляющих отсутствует экспертиза масштабирования интернет-компаний в мир.

9. **Создание фонда софинансирования венчурных инвестиций** (фонд фондов). В условиях, когда зарождающийся класс бизнес-ангелов и венчурных фондов не располагает достаточным капиталом, государственные средства, которые бы следовали за частными – могли бы стать эффективным способом насытить интернет отрасль необходимыми инвестициями. Китайский пример: <https://vc.ru/p/startup-in-china>

10. **Мораторий на налоговые и трудовые проверки для интернет-компаний.** С фискальной точки зрения интернет-компания в ближайшие 5 лет не будут представлять значительного интереса. Мораторий позволит дать уверенность и комфорт ведения деятельности интернет-предпринимателям, а также инвесторам этих проектов и при этом не освободит компании от нарушений налогового законодательства, поскольку по истечении 5 лет – могут быть проверены более ранние периоды.

11. **Интернет-компании должны подпадать под программы** (либо стать частью отдельной программы) субсидирования ставок по кредитованию **ДАМУ**.

Уменьшение нагрузки на интернет-компания:

12. **Ставка соц.налога – 0%.** Ключевая статья расходов интернет-компаний – расходы на оплату интеллектуального труда, который стоит очень дорого. Нулевая ставка соц.налога – отличное решение в условиях ограниченного венчурного финансирования, позволило бы интернет-компаниям сохранять часть капитала для реинвестирования.

13. **КПН – 0% до 2025 года.** В условиях ограниченного венчурного финансирования, прибыль – важный источник капитала. Возможность использовать, сохранить ее часть для реинвестиций с целью дальнейшего масштабирования проекта было бы разумным.

14. **Налог на наружную рекламу для интернет-компаний – 0.** Отсутствие сборов со стороны Алматы-Жарнама за размещение наружной рекламы интернет продуктов и услуг позволило бы эффективно использовать эти рекламный носители для ускоренной цифровизации общества и развития интернет технологий в РК.

15. **Ряд крупных рекламных экосистем – Google, Facebook – не имеют собственных представительств (сейлз-хаусов) на территории Казахстана.** Чтобы иметь полный пакет подтверждающих документов, покупка рекламы у этих игроков идет через локальных посредников с уплатой лишних комиссионных (до 7%). Для целей снижения стоимости (устранения посредников и лишних комиссий), дать возможность покупать рекламу в Google, Facebook (и других понятных рекламных партнеров, занесенных в специальный реестр) с помощью корпоративной банковской карты и брать эти расходы на (налоговые) вычеты без подтверждающих документов.

Усиление привлекательности интернет-компаний для потребителей:

16. **НДС – сниженная до 5% ставка для стимулирования перехода в онлайн** (на период до 2025 года). В свое время отсутствие налога с продаж для е-коммерса в США позволило значительно увеличить долю онлайн в общем розничном обороте. Сниженная ставка НДС позволит покупателям быстро ощутить разницу в цене товаров, приобретаемых в интернет, будет способствовать перетоку розничного оборота в онлайн и тем самым его выходу из тени.

Снижение транзакционных издержек:

17. Переход на обязательную ЭЦП для бизнеса, чтобы любая документация (договоры, акты выполненных работ, акты-сверки, счета-фактуры) подписывались и хранились не на бумажном носителе, а исключительно онлайн (в облаке). В этом случае значительно ускорился бы деловой оборот (сделки заключались бы мгновенно, а не подписывались по 3-5 дней), были бы ликвидированы лишние транзакционные

издержки (бумага, курьерские услуги), документы бы не терялись (это повысило бы прозрачность сделок, в том числе для государства). Пример - Эстония:
<http://id.ee/?id=30980>

18. Создать законодательную базу для работы опционных программ (широко распространённой международной практики в инновационных компаниях) для стимулирования сотрудников на уровне ТОО. Сейчас по законодательству ТОО не может владеть казначейскими долями для дальнейшей передачи сотрудникам через несколько лет при возникновении определенных условий. Опционные программы – стандартный инструмент удержания сотрудников для интернет отрасли. Также важно обнулить ИПН по опционным соглашениям между сотрудником и компанией. У сотрудника может не быть средств для выплаты ИПН от полученной, но нереализованной выгоды (полученной, но не проданной акции/доли).

19. Для запуска розничного кредитования и страхования через интернет, необходимо **законодательно закрепить возможность предоставления согласия на запрос кредитной истории и послабления в выписке страховых полисов без живой подписи**, (разрешение на обработку персональных данных и других бумаг) путем проставления галочек на соответствующих страницах веб-сайтов без личной подписи на бумажных носителях.

20. Создание собственных государственных картографических ресурсов с качественной прорисовкой карт всех городов Казахстана и с открытым API для работы с ними любых интернет-компаний.

Вышеупомянутые меры должны применяться к казахстанским интернет-компаниям — тем, у которых:

- а) основной офис разработки продукта находится на территории Казахстана; основной программный код сделан внутри Казахстана;
- б) более 50% оборота проходит через свои интернет-каналы, а не через оффлайн с имитацией онлайн-оборота;
- в) 50% и более принадлежит казахстанским гражданам, всё остальное может быть причислено к торговым представительствам зарубежных интернет-компаний.

Шаг по защите локального рынка:

Обязанность иностранным интернет-компаниям, претендующим на присутствие на локальном рынке, иметь в капитале локального партнера с долей не менее чем в 50%. Шаг позволит защитить доходную базу локальных игроков, а также создать ряд СП с иностранцами, что откроет доступ к ноу-хау. Такая мера оказалась ключевой для создания внутри Китая крупнейших технологических игроков – Baidu, Alibaba (TaoBao), Tencent и других.