

# Молодёжная палата — это туннель...

2009 год, как сейчас помню, начался в четверг, было достаточно тепло, и падал мягкий снег. По китайскому календарю это год желтого быка, также международный год астрономии. Но в России — это 365 дней Года молодежи.

Как сказал В. Путин во вступительном слове на первом заседании организационного комитета по проведению в России Года молодежи: «Те, кому сегодня 15, 20, 30 лет, в 40 лет станут главными действующими лицами в нашей стране по реализации планов и проектов развития России, укрепления гражданского общества. Молодежь — это 38 млн человек, или треть населения страны, точнее, 27% — люди от 14 до 37 лет. Это наиболее динамичная и в то же время наиболее уязвимая часть общества». Жаль только что эта «динамичная» и «уязвимая» часть общества особых улучшений для себя, на мой взгляд, за 2009 год не ощутила. Однако...

21 ноября, в 325-й день молодежи, в ДТМ «Юность» состоялся ежегодный семинар молодежного актива общественной организации ФГУП «Комбината «Электроримприбор». Помимо активистов с комбината, в мероприятии приняли участие студенты МИФИ, учащиеся ПЛ-78 — всего порядка 100 человек.

## Молодежь бывает разная: желтая, синяя, красная...

Именно благодаря таким семинарам можно достучаться до сознания молодежи. Некоторым не удается сделать этого и за всю жизнь, в нашем же распоряжении было намного меньше времени. Проводился семинар с 8 часов утра до 20.00.

Было сформировано 4 команды: «красные», «синие», «зеленые» и «желтые». У каждой был свой куратор.

Открытие семинара прошло энергично — зарядка под музыку, которую провела Наталья Краснослободцева. Затем были тренинги на командообразование, их результат я увидела еще до закрытия мероприятия, когда команда «зеленых» начала дружно фотографироваться и обмениваться телефонными номерами. А затем началось самое интересное — занятия по группам, они были разноплановыми и увлекательными: смех, живое общение, молодежь и рисовала, и играла — время пролетело незаметно. Безусловно, это заслуга ведущих (модераторов), которые за 30 минут смогли заинтересовать каждого. В результате группы побывали на четырех занятиях: по социальной рекламе, на театральном и психологическом тренингах и деловой игре. Между каждым занятием был небольшой перерыв: кофе-брейк, на котором все команды и ведущие могли перекусить и набраться сил для дальнейшей работы.

**Занятие «Социальная реклама» (ведущая — Екатерина Соснина)**  
Парламентаризм, социальная реклама — это термины, о которых мно-

гие слышали, но не все понимают, с чем их подают. В них молодежи помогла разобраться Екатерина Соснина, руководитель снежинского молодежного парламента:

— Я рассказала ребятам о парламентаризме на примере опыта молодежного парламента города Снежинска. Задание для ребят было такое: создать проект социальной рекламы: либо по проблеме, которую они самостоятельно выделяют в городе, либо по вопросу создания молодежного парламента в Лесном. На ватмане каждая команда самостоятельно создала наружную рекламу, которую в дальнейшем бы разместили перед администрацией города. В завершение семинара каждая группа защитит свой проект перед властями.

## «Вся жизнь — игра, а люди в ней актеры», или Театральный тренинг

(ведущие — Наталья Краснослободцева и Сергей Мухлынин)

Танцевальный класс, огромные зеркала, а в них — счастливые лица: это театральный тренинг. Задания направлены на то, чтобы молодежь научилась раскрепощаться на публике. Тренинги достаточно сложные, но от этого смех звучал еще громче. Ведь далеко не каждый справится с таким заданием: с помощью фразы «Какая гадость — это ваша заливная рыба» выразить следующие эмоции: поздравить от лица президента РФ россиянина с Новым годом, сообщить о рождении ребенка и признаться в любви. Интонации можно было использовать разные, а фраза везде должна была быть одна. Задача зрителя догадаться, какую эмоцию изображает актер.

**ВИТАЛИЙ (из команды «красных»):**

— На этом занятии я узнал, как правильно развивать речь, как поймать взгляд другого человека, как использовать эмоции и жесты одновременно. Года три назад, когда я еще был студентом, я участвовал в подобном мероприятии, и сейчас вновь здесь, только уже

как работник комбината, вижу изменения в лучшую сторону.

## Психологический тренинг, или Путешествие на Карибы (ведущий — Артем Кунгин)

Команда составляет список необходимых вещей, которые они возьмут с собой в путешествие на дирижабле, на котором летят до Кариб. Во время полета происходит чрезвычайное происшествие и, для того чтобы спастись, нужно выбросить вещи.

Артем КУНГИН: — Совсем не важно последовательность того, что будет выбрасывать. Главное, чтобы команда работала группой, ведь в дальнейшем им предстоит трудиться в коллективе, и умение договориться всегда пригодится. Если ребята не придут к единому решению в игре, то в кризисной ситуации они, наверное, начнут друг друга выбрасывать. Итог этого тренинга: активизация пассивной молодежи.

## Деловая игра

(ведущая — Ольга Гусева, заместитель председателя Молодежного парламента при Государственной Думе РФ)

Ольга ГУСЕВА: — На деловой игре задавался один единственный вопрос: кто сегодня молодежь — резерв или ресурс? Главная задача молодежи — самостоятельно ставить перед собой задачи, и исходя из этого развиваться, развивать свой город, регион и страну. Мы попытались в рамках деловой игры изучить профильно-целевые аудитории, поработать с представителями власти (в лице Ольги Мамонтовой, помощника главы администрации города Трехгорного), с представителями молодежи (молодежная организация комбината г. Новоуральска), СМИ и бизнеса. Каждая подгруппа уговаривала своего собеседника заключить с ними контракт...

В итоге ребята поняли, как определять интересы своей целевой аудитории, как «давить» на профильные точки и, соответственно, добывать результаты, который нужен тебе. Также затронули тему молодежного парламента как средства реализации молодежной инициативы. Парламент — это орган, который сегодня поможет молодежи перейти из «ресурса» в «резерв». Этому парламенту необходимо сформировать свою

команду и принять на себя ответственность за решения внутри парламента, тогда они получают поддержку молодежи и благодаря этому через выборы смогут стать депутатами или проходить по конкурсу для работы в администрации города. Главное, чтобы власть поддерживала эту идею.

## «Молодежная палата нам в Лесном нужна...»

Тренинги окончились. Группы разошлись по разным углам, дорабатывают свои проекты, которые в скором времени представят администрации города, а именно: председателю городской Думы Е. Гуцину, начальнику отдела стратегического планирования комбината «Электроримприбор» Г. Моськову и заместителю председателя профкома комбината С. Демчуку.

...Первыми на сцену выходит команда «синих», их социальная реклама — это «формула счастья», состоящая из трех компонентов: спорт, семья, учеба. Далее эстафетную палочку принимает команда «зеленых», они успели придумать даже две социальные рекламы. Одна из них: вагончики поезда — это идеи и проблемы молодежи, а туннель, к которому приближается поезд, — это молодежная палата: пройдя туннель, поезд выходит в светлое будущее. Также команда «зеленых» придумала небольшой стишок:

«Молодежная палата

нам в Лесном нужна,

С ней наша Дума поправит дела!  
Лозунг «желтых»: «Молодежь развивается — город процветает!», главное, по их мнению, остановить отток молодежи из города. Лозунг же «красных»: «Мы создадим будущее вместе!».

После представления группами социальных реклам между представителями администрации и молодежью города завязался долгий разговор по поводу досуга молодежи в Лесном и стоит ли молодым уезжать из города. Мнения разошлись. И, к сожалению, представители власти так и не дали конкретного ответа по поводу создания молодежного парламента. В шутку Г.Л. Моськов сказал, что, по-видимому, «молодежь хочет залезть под наши бюджетные одеяла»...

Завершающим этапом семинара стала дискотека.

Закончился семинар. Скоро подойдет к концу и Год молодежи. Каким он был, пусть каждый решает сам. Но если сегодня молодежь пошла к своему туннелю, наверное, стоит идти дальше: ведь в конце каждого туннеля всегда — свет...

**Ольга СТЕНИНА,**  
студентка факультета журналистики УрГУ.  
Фото автора.



# Как законно снизить налоги

Налоговыми органами ежегодно проводится учеба по представлению и заполнению деклараций 3-НДФЛ. В здании инспекции находятся стенды с методическими материалами (необходимые документы для заполнения деклараций по социальным и имущественным налоговым вычетам; правила заполнения деклараций). О том, какие «подводные камни» здесь существуют и каким образом избежать ошибок при общении с налоговой инспекцией, рассказывает государственный налоговый инспектор ИФНС по г. Лесному Наталья ГОЛОМАНЗИНА.

— Есть налогоплательщики, которые заполняют декларацию вручную. Они не застрахованы как минимум от арифметических ошибок, не знают, какие им листы заполнять. Также есть категория налогоплательщиков, которым заполняют декларацию за деньги.

Позвольте мне дать следующий совет: в наше просвещенное время, когда практически в каждой семье есть компьютер или ноутбук, вы можете прийти в налоговую инспекцию с флэшкой или CD-диском и на гостевом компьютере или в 108 кабинете на первом этаже взять программный продукт «Декларация-2008», «Декларация-2007» или «Декларация-2006» и сами попробовать заполнить декларацию. Это совершенно бесплатно и не очень сложно. Если возникнут вопросы по заполнению декларации, то вы можете обратиться за помощью в Отдел по работе с налогоплательщиками (в кабинет 110) или по телефону «горячей линии» 4-58-97.

— **Наталья Евгеньевна, какие виды налоговых вычетов существуют и кому они положены?**

— В первую очередь налогоплательщику предоставляются стандартные налоговые вычеты. С 2009 года стандартный налоговый вычет предоставляется налогоплательщику в размере 400 рублей и применяется ежемесячно до того месяца, в котором доход превысит 40000 рублей. Стандартный вычет на ребенка в размере 1000 рублей применяется ежемесячно до того месяца, в котором доход превысит 280000 рублей.

Во-вторых, налогоплательщику предоставляются социальные налоговые вычеты: до

50000 рублей — на обучение детей в возрасте до 24 лет по очной форме обучения в сумме на обоих родителей, до 100000 рублей — на свое обучение, лечение, взносы в негосударственные пенсионные фонды: по дорогостоящему лечению — со всей уплаченной суммы.

**Налоговый вычет на расходы на благотворительные нужды** предоставляется в размере фактически произведенных расходов, но не более 25% от суммы доходов за год.

**Социальный налоговый вычет на лечение** могут получить налогоплательщики, которые в течение истекшего года понесли следующие расходы: за услуги по лечению, предоставленные им медицинскими учреждениями Российской Федерации; за услуги по лечению супруга, своих родителей или своих детей в возрасте до 18 лет в медицинских учреждениях Российской Федерации; за медикаменты.

В-третьих, **имущественный налоговый вычет на приобретение жилого объекта** предоставляется в размере фактически произведенных расходов, но не более 2000000 рублей без учета погашения процентов по целевым займам (кредитам). Обратите внимание: данный размер применяется в отношении правоотношений, возникших с 1 января 2008 года. По правоотношениям, возникшим до 2008 года, имущественный вычет составляет 1000000 рублей.

Все декларации по социальным и имущественным вычетам проверяются вручную: визуально, арифметически, то есть суммируются представленные платежные документы по категории вычета, в наличии ли все необходимые подтверждающие документы. В процессе проверки могут быть выявлены расхождения, тогда налоговые органы выставляют требования о предоставлении документов или дачи пояснения.

— **Наталья Евгеньевна, а возможны ли ситуации, когда налогоплательщику откажут в вычетах?**

— Да, возможны. В основном требования налогового органа исполняются, но иногда налогоплательщики не получают заказные письма. Уважаемые налогоплательщики, если вы не по-

лучаете предназначенную вам корреспонденцию, то помните, что тратятся ваши деньги, которые вы уплачиваете в бюджет государства в качестве налогов.

Но возможно, что налогоплательщики получают требования налоговых органов, но их игнорируют и не исполняют. В таком случае правомерно возникает стопроцентный отказ по социальному вычету, реже — имущественному вычету, то есть налоговый орган вправе отказать налогоплательщику в связи с неисполнением требования налоговых органов.

Отказ или частичный отказ может возникнуть и при неполном предоставлении пакета документов, за недостаточностью подтверждающих документов.

Иногда налогоплательщики получают требования налоговых органов и, не читая их, звонят и спрашивают: «Нам пришел документ, что нам делать?»

Пожалуйста, внимательно читайте документы, мы стараемся подробно обосновать наши требования.

Также необходимо помнить, что, помимо права на получение социальных и имущественных налоговых вычетов, у вас есть обязанности.

## — Что здесь имеется в виду?

— Во-первых, налогоплательщики, которые продали свое недвижимое имущество: жилые дома, квартиры, комнаты, дачи, садовые домики, земельные участки, доли в указанном имуществе, а также автомобили, нежилые помещения, гаражи, картины, — обязаны предоставлять декларации формы 3-НДФЛ о полученных доходах до 30 апреля года, следующего за отчетным годом. Например, вы продали квартиру и машину в 2009 году, следовательно, декларацию 3-НДФЛ необходимо предоставить в налоговую инспекцию по месту регистрации (прописки) до 30 апреля 2010 года.

На основании пункта 1 статьи 210 Налогового кодекса РФ при определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в

натуральной формах, или право на распоряжение которыми у него возникло.

При продаже имущества также предоставляется вычет, то есть налогоплательщики могут уменьшить свои доходы на сумму денежных средств, которую они получили при продаже имущества.

Если имущество находилось в собственности налогоплательщика более трех лет, то вычет предоставляется в полной сумме, полученной от его продажи, если менее трех лет, то в сумме, не превышающей 1000000 рублей, полученной от продажи жилой недвижимости и земельных участков, и 125000 рублей (до 1 января 2010 года) — при продаже иного. С 1 января 2010 года вычет при продаже иного имущества, находившегося в собственности налогоплательщика менее трех лет, составит 250000 рублей.

Налогоплательщик вправе не применять имущественный вычет, а уменьшить полученные от продажи имущества доходы на расходы, связанные с получением этих доходов.

— **Какие еще моменты важно учитывать налогоплательщикам при подаче деклараций 3-НДФЛ?**

— Здесь следует помнить: если декларация 3-НДФЛ при продаже имущества вы обязаны подавать до 30 апреля года, следующего за отчетным годом, то декларация 3-НДФЛ по социальным и имущественным налоговым вычетам вы вправе подавать в течение всего календарного года.

Например, вы купили квартиру в 2009 году, вам оказали определенные медицинские услуги в 2009 году, вы сами учились или обучали своих детей в 2009 году, значит, вы имеете право подать налоговую декларацию формы 3-НДФЛ за 2009 год в 2010 году, в 2011 году и 2012 году. Но если вы в 2009 году, к примеру, продали квартиру, машину, то вы обязаны подать налоговую декларацию формы 3-НДФЛ за 2009 год до 30 апреля 2010 года.

И еще такой момент. Уважаемые налогоплательщики, пользуясь случаем, хочу попросить вас: придя или позвонив в инспекцию, соблюдайте культуру общения, задавайте вопросы по существу именно вашего дела. И постарайтесь соблюдать дни и часы приема. Конечно, в другое время мы также стараемся не отказывать налогоплательщикам, но это отравляет нас от работы и непосредственно от проверки ваших документов. Давайте уважать друг друга.

Беседовала Наталья ФРОЛОВА.