



Проект создан при поддержке Общественной приемной полномочного представителя Президента РФ по Центральному Федеральному округу (г.Долгопрудный) и Администрации г. Долгопрудного.

Вопрос задаёт Валентина Борисовна Березина.

Нужно ли при продаже квартиры подавать декларацию в налоговую инспекцию?

На вопрос отвечает Мария Александровна Нестерова, юрист фонда «Правопорядок».

Налогоплательщики обязаны, исходя из сумм, полученных от продажи принадлежащего им имущества, самостоятельно исчислить, уплатить НДС и представить декларацию в налоговую инспекцию по месту своего учёта. Налоговая декларация предоставляется не позднее 30 апреля года, следующего за истекшим налоговым периодом. Общая сумма налога, подлежащая уплате и исчисленная исходя из налоговой декларации, уплачивается по месту жительства налогоплательщика в срок не позднее 15 июля года, следующего за истекшим налоговым периодом.

Таким образом, продающие имущество граждане обязаны декларировать полученный от продажи доход с целью исчисления и уплаты НДФЛ, причём независимо от того, подлежит доход обложению или нет, а также независимо от того, сколько лет оно было в собственности.

Налоговая декларация (форма 3-НДФЛ) и порядок её заполнения утверждены приказом Минфина России от 23.12.2005 №153н.

Иван Иванович Сарматин спрашивает.

Я гражданин Российской Федерации. В 20 лет мне необходимо было поменять паспорт, однако по определённым причинам сделать это не удалось, и на данный момент паспорт просрочен почти на год.

Паспорт я получал и прописан был в Хабаровске. Выписался оттуда и проживаю в Долгопрудном без временной регистрации. Возможно ли мне здесь поменять паспорт?

На вопрос отвечает Лариса Владимировна Михайлова, начальник отдела ФМС по г. Долгопрудный.

Гражданин имеет право поменять паспорт по месту жительства, по месту фактического проживания, по месту пребывания.

Вам нужно обратиться в миграционную службу по месту фактического проживания, предоставить паспорт, предоставить согласие гражданина Российской Федерации, предоставляющего Вам жилплощадь. После получения соответствующих запросов Вам обменяют паспорт.

Спрашивает Степан Юрьевич Ланько.

Я обратился в орган ФМС с заявлением о выдаче мне второго загранпаспорта. При приёме заявления мне объяснили, что действующий паспорт у меня будет изъят. Так ли это?

На вопрос отвечает Юлия Ивановна Муратова, директор фонда «Правопорядок».

В соответствии со статьёй 11 Федерального закона от 15.08.1996г. «О порядке выезда из Российской Федерации и въезда в Российскую Федерацию» №114-ФЗ не допускается оформление нового паспорта без изъятия ранее выданного паспорта, если срок его действия не истёк, за исключением случаев, когда деятельность гражданина связана с регулярными (не реже, чем один раз в течение месяца) выездами за пределы Российской Федерации.

По ходатайству организации, направляющей гражданина за пределы территории Российской Федерации, может быть оформлен и выдан второй паспорт, при этом во втором паспорте днём окончания срока действия паспорта указывается день окончания срока действия ранее выданного паспорта.

*

ПУТЬ В БИЗНЕС

В бизнес люди приходят по-разному – кто-то сразу нацеливается на самореализацию в коммерции, кто-то начинает этим заниматься «случайно». Но независимо от «маршрута» успех в работе во многом зависит не только от конъюнктуры рынка, но и от личных качеств человека – смог ли он реализовать свой внутренний потенциал.

Умение рационально использовать личные знания и возможности, а также помогать в этом всем сотрудникам фирмы и есть главная задача успешного бизнесмена. Вернее, это главное условие для достижения приставки «успешный» к слову бизнесмен. Одним из обладателей такого словосочетания в собственном определении является генеральный директор группы компаний «Промресурс», заместитель председателя Совета предпринимателей города Долгопрудный Балакирев В.В.



Виталий Владимирович, Вы – известный в городе предприниматель. В бизнес люди приходят по-разному. Как это произошло в Вашем случае?

В моём случае всё началось с того, что я твёрдо решил стать десантником. Мама говорила, что, когда мне было лет шесть, я увидел их по телевизору и сказал: «Я тоже буду десантником».

Но Вы же не стали десантником?!

Ну почему же? Я поставил себе цель и последовательно шёл к ней. В школьные годы я занимался стрельбой, восточными единоборствами, совершал парашютные прыжки, учился водить машину... Когда мне было 14 лет, команда, за которую я играл, стала чемпионом России – тогда ещё РСФСР – по футболу, а в 17 – получил диплом инструктора рукопашного боя, тогда их только начали выдавать, во всём Советском Союзе таких дипломов было около ста штук.

А такая усиленная спортивная подготовка не вредила школьным занятиям, как это часто случается?

Судите сами. Круглым отличником я, конечно, не был, но несколько раз занимал призовые места на олимпиадах по химии и математике.

А почему Вы всё-таки выбрали армию? Ведь большинство Ваших сверстников наверняка поступили бы наоборот.

Я же говорю, мечта была с детства – стать десантником... Воспитывала меня в основном мама, инженер-испытатель на оборонном авиационном заводе. С одной стороны она, конечно, очень хотела, чтобы я тоже получил высшее образование, а с другой, что надо служить в армии. Вот в результате я и выбрал армию. Это, что ни говори, мужское дело. И в своём решении я не раскался.

Поскольку подготовка у меня была на уровне, мне удалось пройти серьёзный конкурсный отбор в спецназ Главного разведывательного управления – самое элитное, самое боеспособное подразделение Вооружённых Сил. Служить там было тяжело, но интересно.

А почему Вы тогда ушли из армии и как всё-таки Вы стали предпринимателем?

Очень просто. Представьте, я уходил в армию в 1990-м году, естественно, в Советскую армию. И присягу давал – Советскому Союзу. А закончилась моя срочная служба в 1992-м – в совсем другой стране, которой армия была совершенно не нужна. Я тогда ничего не умел, кроме как воевать. А нужно было кормить семью. Словом, выбор был очень простой – или уезжать наёмником в какую-нибудь «горячую точку», или находить принципиально новое для себя дело и учиться ему заново. Я сменил несколько мест работы, а потом сама жизнь подсказала.

Вы наверняка помните один из распространённых сюжетов советских фильмов. На заводе горит квартальный или годовой план, потому что смежники вовремя не поставили комплектующие. И вот с завода отправляют в Москву, в министерство, всемогущего человека – снабженца, «выбивать» недостающие детали. Так что система «главснабов», «спецснабов», «госснабов» и тогда работала плохо. А с распадом СССР и плановой экономики совсем перестала работать. Давайте возьмём, например, знаменитый Волжский автозавод, который производит всем известные «жигули». Ведь это в первую очередь сборочное предприятие – некоторые узлы производят на месте, но другие везут со всей страны. И так почти на каждом предприятии. Нет комплектующих – нет автомобилей, самолётов, металла... Нефти и газа, кстати, тоже нет – без укомплектованных буровых, насосных и многих других элементов ни нефть, ни газ из-под земли не достанешь и потребителям не доставишь. Конечно, многие предприятия как-то выкручивались. Но это было очень сложно, рискованно и экономически невыгодно. Вот эту-то проблему мы и попытались решить.

И это у Вас получилось?

Надеюсь, что да. На сегодняшний день наши заказчики – это более полутора тысяч предприятий по всей стране, в том числе такие крупные, как только что упомянутый «АвтоВАЗ», «Норильской никель», «Магнитогорский металлургический», «Газпром» и многие другие. Для эффективной работы всем предприятиям необходимы тысячи незаметных на первый взгляд изделий: приводные ремни, конвейерные и транспортёрные ленты, шланги, рукава, асбестовый картон, стеклоткани, резиновые смеси и шнуры...

То есть группа компаний «Промресурс» – это что-то вроде Госснаба?

Ни в коем случае. Прежние снабженческие

организации решали, да и то, как мы уже говорили, не очень успешно, одну единственную задачу – обеспечить производство теми комплектующими, которые этому производству нужны. Мы работаем по-другому. Зачастую мы не просто поставщики, но и разработчики. Давайте возьмём ещё один пример: сталеплавильное производство. Там специалисты знают, что для нормальной работы печи нужен шланг-патрубок с определёнными характеристиками. В деталях они не разбираются – нет у них такой задачи. А мы разбираемся. Мы находим решение, как, используя новейшие технологии, получить деталь с теми же характеристиками, но по цене она оказывается в два раза дешевле, а срок службы – в три раза дольше. Мы находим предприятие, которое готово быстро перестроить производство и начать выпуск комплектующих по нашим технологиям. Иногда находим не сразу. Но в результате, во-первых, наш заказчик получает более дешёвый, более долговечный, а значит, более выгодный товар, а во-вторых, те поставщики, которые не смогли быстро сменить технологию, остаются без заказов. Значит, вместо того, чтобы выпускать устаревшую, некачественную продукцию, они должны искать новые решения.

А результаты нашей работы очень легко видеть: за прошлый год, несмотря на инфляцию, мы смогли снизить цены на продукцию для наших покупателей в среднем на 25 %. Вот это, в моём понимании, и есть настоящая рыночная экономика. Мы защищаем ведущие отечественные предприятия от сбоев в работе, помогаем им выпускать конкурентоспособную продукцию.

А что из комплектующих выпускается в Долгопрудном?

Ничего. В Долгопрудном просто нет предприятий, которые работали бы в нашем секторе производства.

Тогда почему Ваша компания находится именно здесь?

Очень просто. Я родился в нашем Долгопрудненском роддоме, жил и вырос в Лобне. Так что Долгопрудный мне знаком с детства, а посёлок Шереметьевский, который тоже вошёл сейчас в городскую черту, – это просто место мальчишеских и юношеских игр. Из Долгопрудного я уходил в армию.

Но работают у Вас в основном жители Долгопрудного?

В основном да, но не только. К нам на работу хотят устроиться и москвичи. В целом у нас подобралась очень сильная и очень сплочённая команда. Уверен, что от нашей деятельности выигрывают не только сотрудники, но и все те, кто финансируется из городского бюджета, ведь муниципальные налоги наша компания платит именно в Долгопрудном. Похвалюсь: она является одним из крупнейших налогоплательщиков города. Кроме того, мы не останавливаемся на достигнутом и сейчас планируем создание здесь промышленного технопарка. Так что от нахождения нашей компании именно в Долгопрудном горожане будут выигрывать ещё больше.

Сейчас модно заниматься благотворительностью. Что делает Ваша компания?

К сожалению, сейчас модно не только заниматься благотворительностью, но и громко кричать об этом. Вот этой моде мне следовать категорически не хочется. Мы достаточно активно занимаемся этой деятельностью, но хвалиться этим не будем. Те школы, детские сады, общественные организации, которым мы помогаем, об этом знают. Если захотят, пусть они и скажут. А я не буду.

Вы, руководитель серьёзного предприятия, заместитель председателя городского Совета предпринимателей, наверняка по-прежнему занимаетесь спортом... А семья от этого не страдает?

Надеюсь, что нет. Конечно, работы много. Но есть такая старинная мудрость: мужчина должен не только построить дом и посадить дерево, но и воспитать сына. У меня два сына, младшему пока только два с половиной года, а старшему уже семь лет. Он заядлый спортсмен, и обычно именно я его вожу на тренировки. Кстати, учится он в школе в Долгопрудном. Мне бы очень хотелось, чтобы к тому времени, когда мои дети вырастут, в нашей стране была стабильная экономика и порядочная власть. Тогда мои мальчишки сами себе выберут дело по душе.

Сергей Лепешев

Вместе возможно больше!
ЖИЛЦЕНТР
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
408-20-89 СПОНСОР ПРОЕКТА