

# Анкета кооператора

Anketacoop.ru

## Автоматический отчёт

Всего анкет: 4

Последняя: 06.01.2023 07:56

Регион РФ: Алтайский край

1. Уровень ликбеза
2. Доля расходов на первые нужды
3. Семейные потребности
4. Интерес к кооперативному магазину
5. Интерес к кооперативным займам
6. Интерес к кооперативной работе (совместному труду)
7. Интерес к инвестированию в кооперативное сельхоз-производство
8. Интерес к кооперативному страхованию
9. Интерес к кооперативному строительству собственного жилья

**10. Готовность включиться в кооперацию**

**11. Опыт участия в кооперации**

**12. Сфера деятельности**

**13. Мужчины и женщины**

**14. Возраст**

## 1. Уровень ликбеза

На основании видео «Ликбез о кооперации»: [youtu.be/Rop7\\_2eQxUw](https://youtu.be/Rop7_2eQxUw)

Знаю практически всё. Или даже больше. (50%)

Знал(а) примерно половину. Что-то знакомо, а что-то — нет. (25%)

Не знал(а) почти ничего. Основная информация — новая для меня! (25%)

[\[наверх\]](#)

## 2. Доля расходов на первые нужды

Какая часть Вашего семейного бюджета уходит на предметы и услуги первой необходимости?

Десятая часть месячного заработка (около 10%). **(0%)**

Четверть или треть месячного заработка (около 30%). **(25%)**

Половина месячного заработка (около 50%). **(25%)**

Две трети месячного заработка (около 70%). **(50%)**

Практически весь заработок (около 100%), а то и больше. **(0%)**

[\[наверх\]](#)

### 3. Семейные потребности

Какова наиболее острая экономическая потребность Вашей семьи в ближайшие несколько лет?

Сохранить нажитые активы, бизнес. (75%)

Найти средства для старта или развития своего дела (недорогой кредит, лизинг). (50%)

Найти более оплачиваемую работу. (50%)

Улучшить жилищные условия. (75%)

Приобрести товары длительного потребления (авто, бытовая техника, мебель и т.д.) (25%)

Найти средства на обучение, образование. (0%)

Найти средства на лечение. (0%)

Обеспечить более качественный досуг, отдых. (50%)

Обеспечить семью более качественными продуктами питания. (25%)

Закрыть потребность в товарах и услугах первой необходимости. (50%)

[\[наверх\]](#)

## 4. Интерес к кооперативному магазину

Интересно ли было бы Вам покупать продукты, одежду, хозтовары, стройматериалы, товары для детей и питомцев в кооперативных магазинах на следующих условиях:

1. Цена среднерыночная (ни дёшево, ни дорого).
2. Необходимо планировать покупки и резервировать суммы заранее (на 1-6 мес., в зависимости от продукции).
3. Первое время в магазины придётся ездить (могут быть не рядом с домом) либо покупать через интернет.
4. Первое время ассортимент будет меньше, чем в коммерческих магазинах, но качество продукции высокое. Ассортимент и качество контролируют покупатели (пайщики).
5. Вся наценка остаётся в кооперативе, и в конце года Вы вместе с другими пайщиками решаете, что делать с прибылью: сколько вернуть себе (в счёт следующих заказов или иначе), а сколько пустить на развитие

кооператива.

**Я уже пайщик в похожем кооперативе. (25%)**

**Я готов(а) попробовать такую модель, если организаторы внушат мне доверие. (50%)**

**Я допускаю, что это будет работать, но это неудобно или невыгодно для меня. (25%)**

**Я пока не понимаю выгоды или не верю, что это будет работать. (0%)**

[\[наверх\]](#)

## 5. Интерес к кооперативным займам

Интересно ли было бы Вам получить заем на недвижимость, автомобиль или оборудование на следующих условиях:

1. В течение 1-3 лет (в зависимости от срока и суммы займа) Вы накапливаете в кооперативе часть суммы комфорными ежемесячными платежами. Это растёт Ваш пай, который всегда можно вернуть.
2. Когда подходит Ваша очередь, которая зависит от сроков и суммы и рассчитывается автоматически, Вы

получаете недостающую сумму в виде беспроцентного займа под залог приобретаемой недвижимости, автомобиля или оборудования.

**3.** Ставка по займу равна 0% в год, но Вы оплачиваете взносы на Ваше обслуживание (допустим, 500 руб./мес.) и на поддержание работы кооператива (2% от суммы займа уйдёт в неделимый фонд).

**4.** Получив заем, Вы погашаете его месячными платежами (подобно платежам по банковскому кредиту).

**5.** Все накопления в кооперативе защищены залогами и законом, ключевые решения принимаются общим собранием пайщиков, движение денег и отчётность — прозрачны.

Я уже получил (или собираюсь получить) заем на похожих условиях. **(0%)**

Я бы вступил(а) в такой кооператив, если бы хорошо знал(а) организаторов или они жили бы в моём городе (регионе). **(25%)**

Я допускаю, что это будет работать, но не могу предварительно накапливать, даже ради займа без процентов. Мне кредит нужен сейчас, пусть я переплачу банку. **(25%)**

Я пока не понимаю, за счёт чего годовая ставка будет 0% и в чём выгода тех, кто это двигает. Или не доверяю таким «схемам»; в банке надёжнее, хоть и дороже. **(0%)**

Мне не нужны кредиты и займы. (50%)

[\[наверх\]](#)

## 6. Интерес к кооперативной работе (совместному труду)

Интересно ли было бы Вам работать (зарабатывать) на следующих условиях:

1. Небольшой рабочий кооператив (артель) или большое предприятие, но без частного собственника, акционеров, совета директоров — никого, кто бы присваивал прибыль и вывозил в другие города и офшоры.
2. Вы не наёмный работник, а совладелец: никто не платит Вам за время на работе, за статус, за пробег, за тонны выработки, нет понятия «зарплата». Вы получаете часть дохода с каждой единицы реализованной продукции согласно личному вкладу за вычетом расходов.
3. Ключевые вопросы решают сами работники на общих собраниях и через выборных управляющих. Что и как производить, что делать с прибылью и как улучшить условия труда. Сотрудники выбирают и увольняют менеджеров, а не наоборот.
4. Придётся активно участвовать в жизни предприятия, либо не жаловаться, что решения принимают без Вас.
5. Вероятно, Вы не получите сверхдохода, но будет возможность влиять на процессы и стабильно зарабатывать, что особенно важно в кризисы.

Я уже работаю похожим образом. (50%)

Я готов(а) попробовать такую модель совместной работы, если увижу живые примеры и если конкретный коллектив вызовет моё доверие. (25%)

Я допускаю, что так можно эффективно работать, но я больше одиночка, хочу самостоятельно предпринимать и распоряжаться прибылью (карьерой). (25%)

Я пока не понимаю, как так можно работать, или не верю, что это будет эффективно и устойчиво. (0%)

[\[наверх\]](#)

## 7. Интерес к инвестированию в кооперативное сельхозпроизводство

Интересно ли было бы Вам инвестировать часть своих средств в сельхоз-кооператив на следующих условиях:

1. Вы вкладываетесь не в частную фирму и не в спекулятивный сектор, а в развитие сельскохозяйственного

кооператива, работающего для простых потребителей и мелких отечественных производителей. Благодаря Вашему вкладу растут производственные мощности: земля под засевы, теплицы под овощи и ягоды, фруктовые сады, пасеки, фермы, молочные цеха.

**2.** Можно стать внешним инвестором либо полноценным пайщиком. Как инвестор Вы вкладываете любую комфортную сумму, не входите в органы управления, а риски несёте в пределах инвестиции. Получаете пассивный доход, который, однако, вряд ли существенно превысит банковские проценты по вкладам.

**3.** Можно пойти дальше, став совладельцем кооператива (пайщиком), что будет более выгодно. Вклад может быть деньгами, имуществом, интеллектуальной собственностью, а также личным трудовым участием. Вы можете быть избраны в органы управления и контроля, будете обязаны участвовать в работе общего собрания, исполнять его решения, в том числе по дополнительным взносам.

**4.** Совместно с другими пайщиками Вы будете нести ответственность за неумелое управление, однако сможете влиять на принятие ключевых решений: что производить, куда сбывать, как снизить издержки и распорядиться прибылью.

**5.** Как пайщик Вы получите полный доступ к выгодам кооператива: доходы на пай; пользование имуществом кооператива; приобретение производимой продукции по льготной цене. Свой пай Вы всегда сможете приумножить, передать близким или забрать его стоимость деньгами.

Я уже инвестор или пайщик в похожем сельхоз-кооперативе. (25%)

Я бы стал(а) инвестором или пайщиком в реально действующем сельхоз-предприятии (желательно в моём регионе). (50%)

Я бы лучше инвестировал(а) в более рискованные, но более рентабельные проекты; кстати, в сельской сфере есть риски неурожая и прочие проблемы. (0%)

Я не понимаю модели или не доверяю таким кооперативам; или просто далек(а) от сельского хозяйства. (0%)

Я не хочу никуда инвестировать или не имею возможности. (25%)

[\[наверх\]](#)

## 8. Интерес к кооперативному страхованию

Интересно ли было бы Вам получать необходимое страхование (жизни, здоровья, имущества, ответственности, рисков) на следующих условиях:

1. Вы покупаете страховые полисы не в коммерческих фирмах (Согаз, Альфа, Ресо и т.д.), а в кооперативных обществах взаимного страхования.
2. Всё как обычно: покупая полисы, люди формируют страховой фонд. Из этого фонда покрываются выплаты по страховым случаям и все текущие расходы.

**3.** Однако накопленные излишки не извлекаются из кооператива, как извлекается прибыль в частных компаниях. На общих собраниях члены решают, сколько дохода потратить на развитие, а сколько отложить в страховой фонд.

**4.** Отсутствие частного собственника сразу даёт возможность сделать полисы дешевле. И чем больше в кооперативе членов, тем больше можно накопить излишков, а это значит, тем дешевле могут быть полисы с каждым годом.

**5.** Главная трудность в первые годы – вовлечь как можно больше людей, ибо многие не в курсе таких возможностей либо не имеют доверия. Поначалу каждому члену придётся не просто покупать полисы, но действовать как страховой агент и популяризатор, привлекая в кооператив родных и знакомых.

Я уже состою в обществе взаимного страхования или в похожем кооперативе. (0%)

Я бы купил(а) такую страховку и даже содействовал(а) бы привлечению членов при условии доверия к организаторам и гарантиях выплат по страховым случаям. (75%)

Я допускаю, что в такой модели полисы могут стоить дешевле, но не готов тратить силы и время на «выращивание» народной страховой компании. (25%)

Я не понимаю или не доверяю такой модели; в крупных коммерческих страховых компаниях пусть дороже, но надёжнее. (0%)

[\[наверх\]](#)

## 9. Интерес к кооперативному строительству собственного жилья

Интересно ли было бы Вам стать собственником коттеджа в пригороде на следующих условиях:

- 1.** Вы становитесь пайщиком жилищно-строительного кооператива, который ставит цель получить стоимость квадратного метра коттеджа заметно дешевле рынка при высоком качестве.
- 2.** Вы получаете возможность влиять на концепцию посёлка, а также на ключевые решения при строительстве: на движение средств, на процесс найма и контроля подрядчиков, на доступ к любой отчётности.
- 3.** Вносить средства на строительство можно поэтапно; как везде можно использовать материнский капитал и кредитные средства (залоговая ипотека).
- 4.** Однако придётся запастись терпением, так как на формирование кооперативного сообщества, согласование концепции посёлка и организацию строительства может уйти много времени, особенно если вы первопроходцы в регионе.
- 5.** Для ускорения процесса придётся активно участвовать в работе кооператива, а не просто вносить взносы и ждать.

Я уже построил(а) жильё (или строюсь) похожим образом. (0%)

Я бы вступил(а) в такой кооператив, если бы можно было увидеть реальные примеры, а организаторы жили бы в моём городе (регионе). (50%)

Я допускаю, что так можно построиться лучше и дешевле, но не могу тратить силы и время на создание кооперативного сообщества и контроль строительства. (0%)

Я не понимаю, за счёт чего будет выгода, или не доверяю такой модели; лучше сразу въехать в стандартный коттеджный посёлок, хоть и переплатить. (0%)

Мне не нужен дом в пригороде (по разным причинам). (50%)

[\[наверх\]](#)

## 10. Готовность включиться в коопрацию

Укажите меру Вашей готовности (или неготовности) включиться в коопрацию:

Готов(а) профессионально развивать кооперативное движение в стране. (75%)

Готов(а) стать организатором потребительского, производственного или иного кооператива. (75%)

Готов(а) стать пайщиком или сотрудником кооператива, если почувствую доверие к конкретному проекту. (75%)

Готов(а) организовать у себя на местности ячейку, сообщество или клуб вокруг кооперативных идей. (75%)

Готов(а) поддержать морально, участием или рублём интересное для меня кооперативное сообщество. (25%)

Пока не готов(а) ничего делать, но было бы интересно следить за новостями. (25%)

Пока далек(а) от всего этого, заполнил(а) анкету, а дальше посмотрим. (0%)

[\[наверх\]](#)

## 11. Опыт участия в кооперации

Ваш опыт участия в любых кооперативных структурах и сообществах:

Организатор или один из управляющих кооператива (союза). **(50%)**

Рядовой участник, пайщик, сотрудник кооператива. **(25%)**

Организатор/идеолог сообщества (клуба) вокруг кооперативных идей. **(50%)**

Рядовой участник кооперативного сообщества, общаюсь и слежу за новостями. **(25%)**

Пока ни в чём подобном не участвую. **(50%)**

Я этих кооператоров обслуживаю или проверяю по работе. **(0%)**

[\[наверх\]](#)

## 12. Сфера деятельности

Ваша основная сфера деятельности:

Школьник или студент. (0%)

Бюджетник (учитель, медработник, военный, сотрудник органов власти, правопорядка и т.д.). (25%)

Наёмный работник в коммерческой сфере. (0%)

Предприниматель, собственник, работаю на себя в коммерческой сфере. (50%)

Тружусь в некоммерческой сфере (кроме кооперативов). (0%)

Тружусь в сфере кооперации. (0%)

Безработный, ищу возможности. (25%)

Не работаю (пенсионер, домохозяйка или иное). (0%)

[\[наверх\]](#)

## 13. Мужчины и женщины

Мужчины (100%)

Женщины (0%)

[\[наверх\]](#)

## 14. Возраст

Юный (0%)

Молодой (25%)

Средний (0%)

Зрелый (75%)

Пожилой (0%)

[\[наверх\]](#)

Анкета кооператора © 2021 Anketacoop.ru

[Нам о кооперации, кооператорам о нас](#)

Собрано 73 анкет из 38 регионов РФ

Для писем: [hello@anketacoop.ru](mailto:hello@anketacoop.ru)

Материалы по лицензии CC BY-NC-SA

Некоммерческая инициатива [bosoy.ru](#)