

Анкета кооператора

Anketacoop.ru

Автоматический отчёт

Всего анкет: 3

Последняя: 07.02.2022 14:42

Регион РФ: Санкт-Петербург

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. [Сферы деятельности](#)

13. [Мужчины и женщины](#)

14. [Возраст](#)

1. Уровень ликбеза

На основании видео «Ликбез о кооперации»: youtu.be/Rop7_2eQxUw

Знаю практически всё. Или даже больше. (33%)

Знал(а) примерно половину. Что-то знакомо, а что-то — нет. (67%)

Не знал(а) почти ничего. Основная информация — новая для меня! (0%)

[\[наверх\]](#)

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%). (67%)

Половина месячного заработка (около 50%). (33%)

Две трети месячного заработка (около 70%). (0%)

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. (67%)

Найти средства для старта или развития своего дела (недорогой кредит, лизинг). (100%)

Найти более оплачиваемую работу. (33%)

Улучшить жилищные условия. (67%)

Приобрести товары длительного потребления (авто, бытовая техника, мебель и т.д.) (100%)

Найти средства на обучение, образование. (67%)

Найти средства на лечение. (33%)

Обеспечить более качественный досуг, отдых. (33%)

Обеспечить семью более качественными продуктами питания. (67%)

Закрыть потребность в товарах и услугах первой необходимости. (33%)

[\[наверх\]](#)

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. (0%)

Я готов(а) попробовать такую модель, если организаторы внушат мне доверие. (100%)

Я допускаю, что это будет работать, но это неудобно или невыгодно для меня. (0%)

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 займ 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 комфортными 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 займ, 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) займ 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). (100%)

Я допускаю, что это будет работать, но не могу предварительно накапливать, даже ради займа без процентов. Мне кредит нужен сейчас, пусть я переплачу банку. (0%)

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. (0%)

[\[наверх\]](#)

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. (0%)

Я готов(а) попробовать такую модель совместной работы, если увижу живые примеры и если конкретный коллектив вызовет моё доверие. (100%)

Я допускаю, что так можно эффективно работать, но я больше одиночка, хочу самостоятельно предпринимать и распоряжаться прибылью (карьерой). (0%)

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 сельхоз-производство

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 засева, 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 стоимостью деньгами.

Я уже инвестор или пайщик в похожем сельхоз-кооперативе. (0%)

Я бы стал(а) инвестором или пайщиком в реально действующем сельхоз-предприятии (желательно в моём регионе). (33%)

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. (67%)

Я не хочу куда инвестировать или не имею возможности. (0%)

[\[наверх\]](#)

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. (100%)

Я допускаю, что в такой модели полисы могут стоить дешевле, но не готов тратить силы и время на «выращивание» народной страховой компании. (0%)

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. (33%)

Я бы вступил(а) в такой кооператив, если бы можно было увидеть реальные примеры, а организаторы жили бы в моём городе (регионе). (33%)

Я допускаю, что так можно построиться лучше и дешевле, но не могу тратить силы и время на создание кооперативного сообщества и контроль строительства. (33%)

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). (0%)

[\[наверх\]](#)

10. Готовность включиться в кооперацию

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

Готов(а) профессионально развивать кооперативное движение в стране. (33%)

Готов(а) стать организатором потребительского, производственного или иного кооператива. (67%)

Готов(а) стать пайщиком или сотрудником кооператива, если почувствую доверие к конкретному проекту. (67%)

Готов(а) организовать у себя на местности ячейку, сообщество или клуб вокруг кооперативных идей.
(100%)

Готов(а) поддержать морально, участием или рублём интересное для меня кооперативное сообщество.
(33%)

Пока не готов(а) ничего делать, но было бы интересно следить за новостями. (0%)

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). (0%)

Рядовой участник, пайщик, сотрудник кооператива. (67%)

Организатор/идеолог сообщества (клуба) вокруг кооперативных идей. (67%)

Рядовой участник кооперативного сообщества, общаюсь и слежу за новостями. (0%)

Пока ни в чём подобном не участвую. (33%)

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

[\[наверх\]](#)

12. Сферы деятельности

Ваша основная сфера деятельности:

Школьник или студент. (0%)

Бюджетник (учитель, медработник, военный, сотрудник органов власти, правопорядка и т.д.). (0%)

Наёмный работник в коммерческой сфере. (0%)

Предприниматель, собственник, работаю на себя в коммерческой сфере. (67%)

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

Тружусь в сфере кооперации. (33%)

Безработный, ищу возможности. (0%)

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

[\[наверх\]](#)

13. Мужчины и женщины

Мужчины (67%)



Пол	Процент
Мужчины	67%
Женщины	33%

Женщины (33%)

[\[наверх\]](#)

14. Возраст

Юный (0%)

Молодой (0%)

Средний (100%)



Возрастная группа	Процент
Юный	0%
Молодой	0%
Средний	100%

Зрелый (0%)

Пожилой (0%)

[\[наверх\]](#)

Анкета кооператора © 2021 Anketacoop.ru

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

Собрано 53 анкет из 33 регионов РФ

Для писем: hello@anketacoop.ru

Материалы по лицензии CC BY-NC-SA

Некоммерческая инициатива bosoy.ru