

Кооперативные накопительные схемы приобретения жилья – реальный выход из жилищного тупика для сотен тысяч россиян.

Опыт зарубежных стран и дореволюционной России убедительно подсказывает, по какому пути надобно идти для решения жилищного вопроса в глобальном масштабе применительно к большинству населения. Наряду с банковской ипотекой для богатых, бедным должны быть доступны некоммерческие схемы финансирования приобретения и строительства жилья, которые представлены различного рода кооперативными объединениями.



Некоторые данные о жилье в РФ:

В общежитиях проживают 2,6 млн. человек;
10% россиян обеспечены по 10-12 кв.м. на человека;
10% россиян обеспечены менее 10 кв.м.на человека;
41 % россиян обеспечены более 20 кв.м. на человека;
20% россиян обеспечены менее 18 кв.м. на человека
Для покупки жилья в РФ если не пить и не есть, не обуваться и не одеваться, то надо копить минимум 7 лет.



Некоторые данные о жилье в РФ:

- На начало 2013 г. в регионах требовалась замена 42,5% водопроводных, 35,9% канализационных, 26,6% теплосетей;
- На начало 2013 г. не имели ХВС – 31 млн. человек, ГВС – 49 млн. человек, водоотведения – 37 млн. человек, централизованного отопления - 24 млн. человек.
- В СССР ветхое (28,9 млн. кв.м.) и аварийное (3,3 млн. кв.м.) жилье составляло 1,3% (конец 1990 г.);
- В РФ (на начало 2014 г.) ветхое жилье составляет 70,1 млн. кв.м., аварийное – 23,8 млн. кв.м.
- Спад жилищного строительства в 2015 г. составил: в 3-ем квартале 6,2%, в 4-ом – 7,5%, в январе-апреле 2016 г. – 14,3%.



Кого в России больше? Клиентов банковского кредитования или пайщиков потребительских обществ и потребительских кооперативов?

В Соединенных Штатах Америки, которые немногим уступают России по площади территории, разница в показателях приходящегося на душу населения дохода в регионе несравнимо меньшая. Наиболее богатым регионом США считается Аляска, самым бедным - Миссисипи. Средний доход населения между ними различается всего в 1,8 раза. В то же время в России самый бедный регион (Чечня) отстает от самого богатого (Ненецкий АО) по данному показателю в 32 раза.



Каков наш потенциал, что имеем:

Первую строчку по среднедушевому доходу (не то, что реально получают люди, а сколько выпадает на душу населения в зависимости от величины валового регионального продукта) занимает Ненецкий автономный округ, внутренний региональный продукт которого находится на уровне 91,8 тыс. долларов. Здесь проживает всего чуть более 40 000 человек, но при этом на его территории добывается 18 000 000 тонн нефти, что составляет более 3% от добычи во всей России. Поэтому по доходам населения Ненецкий АО мог бы занять третье место на всей планете, уступив по данному показателю лишь Катару и Люксембургу.



Второе место в рейтинге жизни в России занял Ханты-Мансийский автономный округ. В среднем на душу населения здесь приходится около 76 тыс. долларов.

На третьем месте находится Ямало-Ненецкий округ с показателем в 50,0 тыс. долларов. В целом первая тройка по уровню доходов может смело конкурировать с азиатскими государствами-производителями нефти: Саудовской Аравией, Брунеем, ОАЭ, Кувейтом.

Сахалинская область. Доход на душу населения в данном регионе составляет 32 тыс. долларов. Фактически данный показатель лишь немногим уступает США и большинству развитых государств западной Европы и Азии.

Внутренний региональный продукт Москвы также находится на уровне отдельных европейских и азиатских государств. В среднем на человека здесь приходится 25,4 тыс. долларов, что превышает показатель Португалии, но уступает таким странам, как Италия, Испания или Южная Корея.

Северная столица расположилась еще ниже, хотя и здесь показатель усредненного дохода остается достаточно высоким. Так, в среднем на человека в Санкт-Петербурге приходится около 18,0 тыс. долларов, что приближено к Венгрии и превышает внутренний валовой продукт Туркменистана, активно экспортирующего газ по азиатскому региону.



Индикаторы уровня жизни утвержденные Организацией Объединенных Наций:

1. рождаемость, смертность и продолжительность жизни;
2. санитарно-гигиеническая обстановка;
3. количество потребляемого продовольствия;
4. жилищные условия;
5. качество образования и культуры;
6. уровень занятости, условия труда;
7. баланс доходов и расходов;
8. цены для потребителей;
9. состояние транспортной инфраструктуры;
10. рекреационная система;
11. уровень социального обеспечения;
12. права и свободы людей.



Уровень жизни, извлечение:

№	Часть света	Страна
1.	Европа	Норвегия
2.	Европа	Швейцария
3.	Америка	Канада
4.	Европа	Швеция
5.	Австралия и Океания	Новая Зеландия
6.	Европа	Дания
7.	Австралия	Австралия
8.	Европа	Финляндия
9.	Европа	Нидерланды
10.	Европа	Люксембург
11.	Америка	США
12.	Европа	Ирландия
13.	Европа	Исландия

14.	Европа	Германия
15.	Европа	Австрия
16.	Европа	Великобритания
17.	Европа	Бельгия
18.	Азия	Сингапур
19.	Азия	Гонконг
20.	Европа	Франция
21.	Азия	Япония
22.	Азия	Тайвань
23.	Европа	Испания
24.	Европа	Словения
25.	Европа	Мальта
26.	Азия	Южная Корея
27.	Европа	Португалия
28.	Азия	ОАЭ



Уровень жизни, извлечение:

30.	Америка	Уругвай
31.	Америка	Коста-Рика
32.	Европа	Италия
33.	Азия	Кувейт
34.	Европа	Польша
35.	Америка	Чили
36.	Европа	Эстония
37.	Европа, Азия	Кипр
38.	Европа	Словакия
39.	Азия	Израиль
40.	Америка	Панама
41.	Европа	Венгрия
42.	Америка	Тринидад и Тобаго
43.	Европа	Литва
44.	Азия	Малайзия
45.	Америка	Аргентина
46.	Америка	Бразилия

47.	Азия	Казахстан
48.	Европа	Латвия
49.	Европа	Болгария
50.	Азия	Саудовская Аравия
51.	Азия	Китай
52.	Азия	Таиланд
53.	Европа	Хорватия
54.	Европа	Греция
55.	Европа	Румыния
56.	Америка	Ямайка
57.	Азия	Монголия
58.	Европа	Беларусь
59.	Америка	Мексика
60.	Азия	Шри-Ланка
61.	Европа, Азия	Россия
62.	Азия	Вьетнам
63.	Азия	Узбекистан
64.	Европа	Украина



Страны мира	Среднемесячная зарплата, долл. США
Норвегия	4650
США	4460
Германия	4150
Япония	4100
Южная Корея	2560
Польша	1440
Греция	1320
Эстония	1240
Чили	1220
Словакия	1050
Турция	920
Румыния	660
Грузия	470
Россия	450
Казахстан	370
Беларусь	350
Азербайджан	310
Украина	200
Киргизия	170
Таджикистан	120

Источник: сайт bs-life.ru

Субъекты Российской Федерации	Среднемесячная зарплата, тыс. рублей
Российская Федерация	36,20
ЦФО	43,78
Белгородская область	27,28
Брянская область	20,79
Владимирская область	22,77
Воронежская область	26,07
Ивановская область	21,12
Калужская область	27,06
Костромская область	22,55
Курская область	22,77
Липецкая область	24,64
Московская область	42,46
Орловская область	16,83
Рязанская область	21,34
Смоленская область	20,02

Тамбовская область	21,45
Тверская область	20,13
Тульская область	25,52
Ярославская область	26,62
г. Москва	66,88
Северо-Западный федеральный округ	39,16
Республика Карелия	32,45
Республика Коми	39,38
Архангельская область	36,85
Ненецкий автономный округ	59,51
Вологодская область	28,82
Калининградская область	28,82
Ленинградская область	28,05
Мурманская область	43,67
Новгородская область	27,39
Псковская область	24,31
г. Санкт-Петербург	45,43



Южный федеральный округ	25,08
Республика Адыгея	20,68
Республика Калмыкия	20,13
Краснодарский край	25,85
Астраханская область	27,39
Волгоградская область	23,65
Ростовская область	23,32
Северокавказский федеральный округ	20,46
Республика Дагестан	17,27
Республика Ингушетия	20,79
Кабардино-Балкарская Республика	18,92
Карачаево-Черкесская Республика	18,04

Республика Северная Осетия - Алания	18,59
Ставропольский край	22,00
Республика Марий Эл	21,23
Республика Мордовия	20,90
Республика Татарстан	27,06
Удмуртская Республика	23,43
Чувашская Республика	22,99
Пермский край	27,28
Кировская область	22,88
Нижегородская область	26,84
Оренбургская область	26,07
Пензенская область	22,99
Самарская область	27,06
Саратовская область	23,43
Ульяновская область	22,88



Уральский федеральный округ	39,16
Курганская область	22,77
Свердловская область	32,78
Тюменская область	50,16
Ханты-Мансийский автономный округ-Югра	61,93
Ямало-Ненецкий автономный округ	70,62
Челябинская область	26,62
Сибирский федеральный округ	30,03
Республика Алтай	24,86
Республика Бурятия	27,72
Республика Тыва	30,58
Республика Хакасия	32,01
Алтайский край	20,90
Забайкальский край	25,30

Красноярский край	29,26
Иркутская область	32,45
Кемеровская область	17,49
Новосибирская область	17,60
Омская область	28,82
Томская область	32,23
Дальневосточный федеральный округ	39,16
Республика Саха (Якутия)	53,46
Камчатский край	50,60
Приморский край	33,99
Хабаровский край	35,2
Амурская область	34,54
Магаданская область	55,88
Сахалинская область	51,26
Еврейская автономная область	31,24
Чукотский автономный округ	56,10



Компания Boston Consulting Group в ежегодном отчете «Global Wealth» сообщает, что Россия занимает пятое место в мире по количеству домохозяйств-ультрамилионеров (финансовое состояние более 100 млн. долларов). В нашей стране BCG насчитала их 536. По числу же резидентов, владеющих капиталом в миллион долларов или чуть больше, Россия – 13-я: таких домохозяйств у нас набралось 213 тысяч (в США – 7,135 млн., в Китае – 2,378 млн., в Японии – 1,240 млн.).

По данным ООО «Рейтинговое агентство «РИА Рейтинг» «В среднем по России по итогам 2015 года ежемесячно у семей с двумя детьми после минимальных трат остается 28,1 тысяч рублей, что на 13% ниже, чем годом ранее. Только в 15-ти регионах свободный остаток превышает среднее значение по стране, и их количество и состав по сравнению с итогом 2014 года не изменились. Пятый год подряд первую строчку занимает Ямало-Ненецкий автономный округ, но разница с Чукотским автономным округом – его ближайшим преследователем – продолжает сокращаться. Среднемесячный остаток типовой семьи с двумя детьми в этих регионах составляет 91,2 тысячи рублей и 89,9 тысяч рублей соответственно. На третьем месте город Москва, где в среднем семья с двумя детьми располагает 69,4 тысячами рублей после минимальных затрат. На четвертое место переместилась Сахалинская область, которая годом ранее занимала седьмую строчку. Это единственный регион, где свободный денежный остаток семей в 2015 году вырос, и составил 64,7 тысяч рублей, что на 9% больше, чем годом ранее. Еще в трех российских регионах – Ханты-Мансийский автономном округе - Югре, Ненецком автономном округе и Магаданской области – свободный остаток денежных средств семей превышает 50 тысяч рублей. Количество регионов, в которых у семьи из двух работающих родителей и двоих детей-иждивенцев остается менее 10 тысяч рублей сокращалось год от года. Но по итогам 2015 года снова выросло до 26-ти (в 2014 году таких регионов было всего шесть, в 2013 году – семь, в 2012 году – 10, в 2011 году – 29). Еще в 18-ти регионах остается от 10 до 15 тысяч рублей. То есть можно предположить, что именно на эти средства среднестатистическая семья, живущая без дополнительной государственной или иной поддержки, может потенциально рассчитывать на реализацию своих желаний. Будь то улучшение жилищных условий, приобретение автомобиля, поездка в отпуск, получение платных медицинских услуг или образования детьми.



По данным [Финансового университета при Правительстве РФ](#) в 2016 г.:

2,5% граждан могут купить новую квартиру или дом;

10% могут купить новый автомобиль;

32.5% могут купить крупную бытовую технику;

42% могут приобрести предметы первой необходимости;

13% денег с трудом хватает на питание.

Росстат и большинство компаний, проводящих статистические исследования отмечают, что география бедности в России расширяется. А это означает, что число клиентов ипотечного кредитования уменьшается.



По словам специалистов коммерческих банков («Номос-банк», «Петрокоммерц») **среднестатистический портрет клиента одного из российских банков, желающего приобрести квартиру или дом в кредит, выглядит следующим образом:** жилищные кредиты в столице Российской Федерации, а также в Московской области, наиболее часто оформляются клиентами мужского пола в возрасте, составляющем приблизительно 35 лет. Они работают по найму и располагают возможностью официально подтвердить достаточно высокий уровень своего заработка – более 100 тысяч российских рублей. Примечательным является то, что заемщик сам осуществляет погашение кредитной задолженности, то есть он не должен быть женатым, либо же его супруга не должна принимать участие в выплате кредита. Самый желанный заемщик – сотрудник крупной известной компании. Для таких организаций кредиторы сами делают хорошие предложения. Имеет значение: размер компании, сфера деятельности, сегмент рынка, стаж работы. Еще лучше, если компания обслуживается в банке-кредиторе, например, её сотрудники получают зарплату через этот банк, тогда для получения кредита будет достаточно всего двух документов. Еще одним «штрихом» в портрете клиента, заинтересованного в ипотечном кредитовании, является не что иное, как наличие у него диплома одного из высших учебных заведений.



Если ранее «любимыми» клиентами были наемные сотрудники, а индивидуальные предприниматели и собственники бизнеса становились, мягко говоря, персонами «нон-грата» в связи со сложностью подсчета и предсказания уровня дохода в перспективе, то теперь банки развернулись лицом к таким клиентам, и готовы выдавать им кредиты без предоставления правоустанавливающих и финансовых документов по деятельности компании, но при существенном первоначальном взносе. Например, при взносе от 35% только по двум документам, ну или при привлечении второго созаемщика, доход которого составит 50% от совокупного. Средневзвешенный размер суммы ипотечного кредита, по словам эксперта, составляет около 3,7 миллиона российских рублей, тогда как длительность срока кредитования может варьироваться в пределах от десяти до пятнадцати лет. В большинстве случаев ипотечные заемщики расходуют на осуществление каждого ежемесячного платежа по кредиту около 45% собственного заработка. Такие займы «длятся» приблизительно 5-7 лет, а затем гасятся заемщиками в досрочном порядке – полностью или частично. В большинстве случаев речь идет о клиентах с высшим образованием, состоящих в браке. Как и раньше, кредиты часто оформляются жителями российских городов в возрасте, варьирующемся в диапазоне 25-34 года. Доля таких заемщиков в их общем количестве на сегодняшний день составляет около 55%.



На сегодняшний день банкам важно лишь, чтобы человек имел постоянную регистрацию на территории РФ, желательно, если в этом регионе есть филиал банка, а вот наличие временной регистрации в городе, где проходит сделка по покупке квартиры и получению кредита – не требуется. Наибольшей популярностью сегодня пользуется первоначальный взнос в размере 20–40% от общего объема займа.

Стоимость ипотеки в России: в начале 2016 года минимальная стоимость ипотечных кредитов в России составила: при покупке недвижимости на первичном рынке (главным образом, вложения в доленое строительство) – 10,5-11,5%. В случае приобретения готового жилья на вторичном рынке – 13-14%. Ипотеку предлагали до начала кризиса, в декабре 2013 года, когда в среднем ипотека обходилась заемщикам в **11,9-12,1 процента** годовых



А как у них?

В США кредит на недвижимость называют «mortgage». При этом **mortgage** может быть, как с фиксированной процентной ставкой - Fixed-Rate Mortgage (FRM) так и с плавающей - Adjustable-Rate Mortgage (ARM).

Американцы всегда стоят перед выбором, какой вариант «мортгейдж» для них будет более выгодным. Размер **плавающей процентной** ставки всегда ниже фиксированной (на 1-2%), но на него существенно влияют условия, связанные с состоянием экономики США на момент пересмотра банком размера ставки. Взяв такую ипотеку, заемщик своего рода «играет в рулетку» с процентной ставкой, и не имеет возможности в перспективе распределять свои расходы. В зависимости от условий такого кредита, плавающая процентная ставка может не меняться в первые 3, 5, 7 лет (ZARM, 5ARM, 7ARM) с момента оформления ипотеки, после чего может быть поднята до граничных значений (CAP), к примеру, с начальных 3% до 7%, из которых 4% составит CAP. По окончании фиксированного периода, банк ежегодно будет пересматривать размер ставки до полного погашения заемщиком кредита, и в крайне редких случаях в сторону уменьшения. Такой вид ипотеки предпочитают те, кто планирует погасить кредит за небольшой промежуток времени. Ставки по такому кредиту в среднем варьируются от 3,1% до 4,5%. На сегодняшний день ставка на пятилетние ипотечные кредиты (ARM) в среднем составляет 2,85%.



Вариант ипотеки с **фиксированной процентной ставкой**, в связи с отсутствием рисков, все больше привлекает американцев. Им пользуется 75% заемщиков. Зачастую потенциальные покупатели недвижимости выжидают момент экономической стабильности в стране, при котором размер ставки FRM не слишком высок и весь период кредитования платят менее низкий процент.

90% американцев желая приобрести недвижимость в кредит выбирают ипотеку сроком на 30 лет с фиксированной процентной ставкой. Средняя ставка по такому кредиту на начало 2016 года составляла 3,72%.

Приведем пример. Взяв ипотеку в размере 200 тыс. дол. сроком на 15 лет, с процентной ставкой 3,23% итоговая выплата заемщика составит 252 тыс. дол., сроком на 30 лет с процентной ставкой – 4,5% - 365 тыс. дол. Свыше 90 процентов всех сделок с недвижимостью в США приходится на ипотеку. При этом в России ипотекой пользуются не более 10% покупателей.

Помимо выгодных условий кредитования, государство США предоставляет своим гражданам возможность рефинансирования ипотеки (погашение остатка кредита путем оформления кредита в другом банке с меньшей процентной ставкой), а также создает всевозможные программы ипотечного кредитования для малообеспеченных граждан, ветеранов, жертв катастроф (которые лишились жилья), пенсионеров, граждан, использующих энергосберегающие системы, и т.д.



Из главных особенностей ипотеки в США можно выделить следующие:

- **Низкая процентная ставка.** Из всевозможных видов кредита, у ипотеки самая низкая процентная ставка (2,85 – 3,72%). Объясняется это тем, что ипотека зачастую выдается на длительный срок - 30 лет.
- **Первичный и вторичный рынки недвижимости.** В США нет рисков недостроя, поэтому банки охотно берутся за любые сделки, как со вторичным жильем, так и с тем, которое находится в процессе строительства.
- **Высокая конкуренция.** В связи с тем, что ипотека весьма популярна в США, каждый из банков старается удержать своего клиента. Поэтому такое кредитование доступно многим слоям населения. В крайне редких случаях заемщики получают отказ.
- **Учет доходов клиента.** При рассмотрении заявки на выдачу ипотеки, американские банки учитывают не только доход клиента от заработной платы, а любые его личные накопления, в том числе пенсионные, а также дивиденды, и поступления от арендной платы.
- **Первоначальный взнос.** Размер первоначального взноса равняется 10-50%, но в некоторых программах банка такие обязательства вообще отсутствуют.



Что сегодня мы имеем:

Долгосрочное кредитование:

Неокрепшие и не прижившиеся на российской почве строительно-сберегательные кооперативы (в нынешних условиях им наиболее соответствуют жилищные накопительные кооперативы, потребительские ипотечные кооперативы и потребительские общества, действующие в форме потребительских кооперативов) не могут оказать желающим приобрести жилье сколько-нибудь значительной помощи на федеральном уровне. Жилищные накопительные кооперативы представляют собой формально существующую возможность для улучшения жилищных условий, однако, в силу положений чрезмерно запретительного и избыточно ограничительного федерального закона № 215-ФЗ, широкого распространения они не получили, необходимо кардинально пересмотреть указанный федеральный закон. Потребительские ипотечные кооперативы, действовавшие в отсутствие специального федерального закона на договорной основе, на сегодняшний день существенно снизили свою активность.



Потребительские общества, действующие на основании старого, но продуманного и сбалансированного Закона РФ от 19.06.1992 N 3085-1 "О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации" до сих пор не обрели широкой известности у населения. Многие наши соотечественники ассоциируют потребительские общества исключительно с закупками сельскохозяйственного сырья. Вместе с тем, потребительские общества это универсальный механизм, который способен эффективно решать любые задачи за счет, прежде всего средств самих заинтересованных лиц. Сегодня в Москве под руководством МАИФ уже набирает силу потребительское общество, действующее в организационно-правовой форме потребительского кооператива и осуществляющее в качестве членской программы совместное сбережение средств для приобретения жилья на условиях взаимной рассрочки. Потребуется некоторое время, чтобы возможности потребительских обществ, действующих в форме потребительских кооперативов, были востребованы населением в сфере решения жилищного вопроса. Строительно-сберегательные сообщества обязательно должны пройти свой путь от кооперативной некоммерческой формы до коммерческой банковской формы параллельно с процессами обогащения российского общества.



Сегодняшние попытки сделать народ счастливым и сразу сделать строительно-сберегательные сообщества в форме специальных строительно-сберегательных банков не дадут искомого результата, кооперативная некоммерческая форма позволяет существенно сократить расходы, сэкономить объединившись, а банк будет постоянно удивлять своими растущими ставками.

Кредитные потребительские кооперативы, действующие в соответствии с положениями федерального закона «О кредитной кооперации», в основной своей массе не могут оказать серьезной поддержки гражданам, испытывающим недостаток денежных средств в приобретении жилья. Смысл деятельности сегодняшних кредитных кооперативов состоит в привлечении денежных средств своих членов практически любой ценой. Это достигается за счет предоставления денежных средств пайщикам на короткий срок, но под большие проценты. И действительно, если речь идет о нескольких тысячах рублей, реже нескольких десятков тысяч рублей, которые люди «перехватывают» на одну-три недели, реже два-три месяца, высокие проценты незаметны. Успешная деятельность некоторых КПК в сфере жилищных накоплений в целом не может оказать существенного воздействия на решение жилищного вопроса в стране.



По экономическим причинам, априори, в условиях сегодняшней спекулятивной экономики, пайщики КПК в крупных городах стремятся заключать с кредитными кооперативами договоры передачи временно свободных денежных средств не более чем на один год. При этом каждый пайщик хочет получать как можно больший процент. Именно поэтому у обычных кредитных кооперативов (не реализующих целевых жилищных программ) нет и не может быть длинных и недорогих денег, которые нужны для долгосрочного финансирования приобретения жилья. Государство, сегодня увидев в кредитных кооперативах некое подобие конкурентов банкам постепенно и постоянно увеличивает бремя ограничений и нормативов деятельности кредитных кооперативов. Однако, представляется, что кредитные кооперативы изначально, по своей природе не могут конкурировать с банками. У них другая философия деятельности – зарабатывать сообща, экономя на издержках, и соответственно, совершенно другие потребители. Участник кредитного кооператива готов смириться с потерей денег, поскольку он берет на себя ответственность за участие в управлении или хотя бы контроле за деятельностью кооператива (именно поэтому он рассчитывает на позитивный результат). Клиент банка полностью доверяется профессионалам и смиряется с низким приростом своего капитала, но тешит себя мыслью о застрахованности рисков со стороны государства. Таким образом, возможности кредитных кооперативов для оказания помощи гражданам в приобретении жилья также весьма ограничены (например, дорогой большой займ на период продажи старой квартиры).



Среднесрочное и краткосрочное кредитование:

Товарное кредитование: в условиях, когда до 45% новостроек не продаются (данные конца 2015 г. по Московской области), застройщики и инвесторы жилищного строительства вынуждены идти на крайние меры. Крупные застройщики используют возможности крупных банков и господдержку. Средние застройщики продолжают активно рекламировать свои объекты и время от времени объявляют скидки. Часть средних и большая часть малых застройщиков готовы предоставить товарный кредит своим потенциальным покупателям, но не знают как это правильно сделать, поскольку купля-продажа в рассрочку оставляет продавцов беззащитными перед недобросовестными покупателями. Весьма удачным следует признать опыт застройщиков, объединяющих свои усилия по реализации жилья с потребительскими обществами, действующими в форме потребительских кооперативов. Внеся квартиру (права долевого участия) в качестве пая, застройщик приобретает право на возврат пая деньгами, а приобретатель жилья – пайщик физическое лицо приобретает право собственности на квартиру полностью внеся свой паевой взнос в соответствии с положениями п. 4 ст. 218 ГК РФ. В этом случае потребительское общество представляет собой своеобразную торговую площадку, участники которой – пайщики потребительского общества обменивают свои паи на взаимовыгодных условиях и значительно экономят.



Для того, чтобы сделать доступным некоммерческое финансирование приобретения и строительства жилья необходимо кардинально менять правовые представления о кооперации, внедрять в жизнь кооперативные ценности и принципы, убирать необоснованные и ненужные барьеры и ограничения, формировать новую правовую идеологию о кооперативных сообществах.

Для этого полезно обратить внимание на **основные изменения в стране, уже произошедшие вследствие смены государственного и общественного строя за очень короткий по всем мыслимым меркам срок:**



Демассификация общества, индивидуализация потребностей семьи, от коллективного к личному, частному;

Размытие рынком труда профессиональной основы для императивного формирования кооперативного сообщества;

Уничтожение ростом цен на недвижимость, особенностями рынка труда и малой доступности приобретения жилья в собственность территориальной основы для императивного формирования кооперативного сообщества;

Открытие пространства для участия в деятельности кооперативного сообщества (включая принятия решений по изначально стандартизированным процедурам) на значительном расстоянии от него и возможности по осуществлению эффективного контроля и надзора за деятельностью органов управления благодаря стремительной информатизации общества.

Повышение уровня правовой грамотности экономически активного населения благодаря растущей правовой культуре и массовому доступу к правовым знаниям, рост доступности услуг адвокатов и практикующих правоведов.



Все это не могло не повлиять на существенное изменение правовых представлений о потребительской кооперации:

Неизменным осталось то, что граждане обладают естественным стремлением к разумной минимизации издержек, которые обычно приходится нести, приобретая товары, работы или услуги на рынке, то есть, оплачивая налоги и прибыль предпринимателей.

Но появилось и новое: если ранее основой надежности, основой доверия к друг другу выступали территориальная или профессиональная составляющие (соседи по дому, коллеги по работе), то сегодня эти составляющие оказались размытыми и неработающими: люди стали мобильнее, в силу своей постоянной занятости соседи по лестничной клетке могут не знать друг друга в лицо годами, а для современной занятости характерна быстрая смена, текучесть кадров вообще поощряется рынком.

Вывод: в связи с принципиальными изменениями потребностями населения, произошедшими под воздействием кардинальных преобразований в России должны измениться и представления о потребительских кооперативах, реализующих накопительные схемы приобретения и строительства жилья, необходимо создавать новое правовое сознание и новую правовую идеологию, а значит, нам для начала необходим свод правовых представлений – Доктрина развития строительно-сберегательных кооперативов России.



Понятие, предмет и цели Доктрины развития строительно-сберегательных кооперативов России

Доктрина представляет собой совокупность разработанных в научной и практической среде передовых правовых представлений относительно природы, сущности и возможностей развития современной потребительской кооперации: потребительских обществ, действующих в форме потребительских приобретательских (строительно-сберегательных) кооперативов, а также специализированных (накопительных, кредитных, ипотечных) потребительских кооперативов – потребительских (строительно-сберегательных) кооперативов.



Основными принципами Доктрины являются положения об изменчивости социальных явлений и процессов, их детерминированности социально-экономическими условиями жизни общества и окружающих его обществ.

Целями Доктрины являются: пропаганда вышеуказанных передовых представлений о потребительской строительно-сберегательной кооперации в российском обществе, формирование позитивного отношения молодежи к возможностям потребительской строительно-сберегательной кооперации, создание адекватных правовых представлений о правовой природе и устройстве кооперации, надзоре государства за деятельностью потребительских строительно-сберегательных кооперативов у российского законодателя, формирование благоприятных условий для государственной поддержки потребительской строительно-сберегательной кооперации, поднятие престижа и востребованности потребительских строительно-сберегательных кооперативов.

Доктрина раскрывает экономические, социальные, правовые и организационные условия, в которых находятся потребительские строительно-сберегательные кооперативы в Российской Федерации, формулирует адекватные произошедшим и происходящим в мире, обществе и государстве изменениям представления о потребительской строительно-сберегательной кооперации, а также предопределяет основные направления развития национальной потребительской кооперации.



Содержание Доктрины

Преамбула

I. Современное состояние потребительской строительно-сберегательной кооперации в Российской Федерации.

II. Строительно-сберегательные сообщества за рубежом.

III. Основные причины малоразвитости строительно-сберегательных кооперативов в Российской Федерации

IV. Характеристика основных перемен произошедших в России на рубеже XX-XXI в.в. Влияние окружающего мира.

V. Новый взгляд на потребительскую кооперацию и пути реализации кооперативных принципов в деятельности современных строительно-сберегательных кооперативов.

VI. Основные направления становления кооперативной России: от строительных кооперативов через строительно-сберегательные кооперативы к строительно-сберегательным кассам.

VII. Первые результаты применения новой Доктрины развития строительно-сберегательных кооперативов России



В 2015-2016 г. г. специалистами МАИФ в сфере потребительской кооперации была создана реально работающая модель потребительского приобретательского (строительно-сберегательного) кооператива на базе строительно-сберегательной членской программы потребительского общества.

Потребительский приобретательский (строительно-сберегательный) кооператив предназначен для удовлетворения потребностей граждан и юридических лиц в жилой и иной недвижимости с помощью механизма ипотечного обеспечения на основе коллективного сбережения паевых взносов и поочередного приобретения (строительства) недвижимости за счет средств Паевого фонда (коллективных сбережений).

Потребительский приобретательский (строительно-сберегательный) кооператив не выдает займов, он оплачивает приобретение или строительство недвижимости. Кооператив не ведет предпринимательской деятельности. В нем воплощены все передовые наработки, которые уже частично были применены в ЖК и ЖСК, накопительных и кредитных кооперативах (адаптированные к современным условиям, потребностям и возможностям граждан передовые методы и приемы управления, принятия и доведения решений, новейшее правовое, технологическое и экономико-математическое обеспечение).

Впереди – большая работа по созданию Доктрины, ее согласованию и формированию на ее основе новых законопроектов.



Глобальные (дальняя перспектива) действия по развитию потребительской кооперации:

1) Возможности кооперативных организаций, их практический опыт необходимо использовать в реализации уже существующих приоритетных национальных проектов. Именно активная самоорганизация граждан, самофинансирование решения социальных проблем должны стать основой социально-экономического развития России. Для этого необходимо разработать конкретные механизмы участия кооперации в реализации уже действующих национальных приоритетов и представить их на утверждение Президенту России. Стержнем национальных проектов может стать **Первый Отечественный Проект «Возродим сильную Россию кооперативами»**, который поможет победить бедность и преодолеть социальное отчуждение, предотвратить социальную напряженность.



2) Кооперация способна объединить граждан России вне зависимости от их национальных, конфессиональных, политических и иных различий для достижения совместными усилиями общих целей. Необходимо просить Президента России об открытии Первого Отечественного Проекта «Возродим сильную Россию кооперативами», который не потребует вливаний бюджетных денег, но очень скоро даст положительную отдачу в виде дополнительных налогов, рабочих мест, увеличения ВВП. Реализация Отечественного проекта «Возродим сильную Россию кооперативами» позволит нашей стране более мягко адаптировать большинство трудоспособного населения к кризису за счет «раскрепощения» личной предпринимательской инициативы в коллективе подобных себе, круговой поруки в ответственности по имущественным обязательствам, использования коллективного разума и коллективных имущественных возможностей.



3) В рамках реализации **Первого Отечественного Проекта «Возродим сильную Россию кооперативами»** необходимо снять необдуманные и необоснованные ограничения и препятствия в организации кооперативной деятельности, разумно ограничить вмешательство государства в кооперативную деятельность, для чего, прежде всего, необходимо изменить представления о потребительском кооперативе как об организации, основанной на территориальном, профессиональном или ином ведущем к ограничению членства признаке. Исходной точкой нового взгляда на современное потребительское сообщество должно стать представление, что граждане, объединяющиеся в потребительский кооператив, ищут снижения издержек, обычно возникающих при приобретении товаров, работ или услуг путем взаимного объединения имеющихся имущественных паевых взносов. Отсюда происходит целый ряд новых подходов: к типовой (шаблонной) форме отношений, возникающих на основании членства; к деbüroкратизации управления кооперативом путем усиления централизации и возможности принятия большинства решений, составляющих обыденную уставную деятельность небольшим количеством уполномоченных на это членов (Правлением) в рамках заранее установленных шаблонных форм (Устава, членских программ, заявлений, решений общих собраний); к оптимизации способа проведения общих собраний (заочно) при сохранении эффективного контроля и надзора со стороны рядовых членов (вследствие процесса информатизации общества), отмене искусственных ограничений по количеству членов. На базе общепризнанных кооперативных ценностей и принципов необходимо сформировать в обществе соответствующие правовые представления и нормы права, подготовить новую правовую идеологию новой созидательной кооперации.

4) На основе новой правовой идеологии по образу и подобию Налогового Кодекса необходимо разработать и всенародно принять подлинно народный нормативный акт высшей юридической силы - Кооперативный Кодекс (Кодекс законов Российской Федерации о кооперации), где в общей части сформулировать общие принципы и категории кооперации, общие положения о правовом статусе кооперативов, правах и обязанностях их членов, классификацию кооперативов, пределы вмешательства государства в кооперативную деятельность, ответственность кооперативов, а в особенной части последовательно по мере подготовки принимать разделы о производственной кооперации и видах потребительских обществ, с/х кооперативах и специализированных потребительских кооперативах (кредитных, ипотечных, накопительных и т.п.). Эта мера существенно поднимет престиж кооперации, усилит ее влияние в народе и ускорит кооперативное строительство.



5) Российской кооперации необходим руководящий и методический центр – действующая независимо от государства мощная общественная организация, имеющая свои территориальные представительства в большинстве субъектов Российской Федерации. Возглавлять эту организацию должен лидер, обладающий признанным авторитетом в организации хозяйственной деятельности, болеющий за интересы Родины.



Неотложные меры

Обратиться:

1) к органам государственной власти субъектов Российской Федерации с предложениями по улучшению экономического климата для становления и развития некоммерческих кооперативных форм финансирования приобретения и строительства жилья:

- установить ставку налога на имущество юридических лиц в отношении жилых помещений для потребительских кооперативов и потребительских обществ в размере ставки налога на имущество физических лиц в отношении жилых помещений (ст. 380 НК РФ);

- дополнить имущественный налоговый вычет доходом от продажи пая в потребительском обществе или потребительском кооперативе при условии владения паем пять и более лет (ст. 220 НК РФ);

- установить размер государственной пошлины за регистрацию прав, ограничений (обременений) прав на жилые помещения и земельные участки, договоров об отчуждении жилых помещений и земельных участков, для потребительского общества или потребительского кооператива в размере, установленном законом для граждан (подп. 22. П. 1. ст. 333.33 НК РФ);

- применять к потребительским обществам и потребительским кооперативам пониженные коэффициенты при расчете арендной платы за аренду земельных участков под жилищное строительство.



Неотложные меры

2) к кооперативным сообществам – существующим и создающимся потребительским кооперативам и потребительским обществам, реализующим в своей уставной деятельности накопительные схемы приобретения и строительства жилья – проходить добровольный мониторинг деятельности в целях включения в Негосударственный Реестр добросовестных кооперативных сообществ и размещения соответствующей информации на мега-портале Национального Переселенческого Проекта «Твой дом – твоё Отечество»;

3) к гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий – приобретать жилье и иную недвижимость с помощью добросовестных кооперативных сообществ - потребительских кооперативов и потребительских обществ, включенных в Негосударственный Реестр добросовестных кооперативных сообществ, который будет опубликован и будет постоянно актуализироваться на мегапортале Национального Переселенческого Проекта «Твой дом – твоё Отечество»;



Неотложные меры:

4) к гражданскому обществу – пропагандировать кооперативные ценности и принципы, поддерживать издание обучающей кооперативной литературы, создавать предусмотренные законами Российской Федерации кооперативные сообщества –потребительские кооперативы и потребительские общества, реализующие в своей уставной деятельности накопительные схемы приобретения и строительства жилья и обращаться за организационной и иной (технологической, правовой, программной) поддержкой в Международную Ассоциацию фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования и организационный комитет Первого Отечественного Проекта «Возродим сильную Россию кооперативами»;

5) к муниципальным образованиям и государству (в лице субъектов РФ и РФ) – оказывать всестороннюю организационную поддержку кооперативному строительству, пропаганде кооперативных ценностей и принципов, вводить в школе для изучения в составе уже существующих учебных предметов основы кооперации, предоставлять кооперативным сообществам на льготной основе в долгосрочную аренду нежилые помещения под офисы, на льготной основе в краткосрочную аренду актовые залы учебных и культурных учреждений – для проведения общих собраний.





www.d925.ru



внутренняя-миграция.рф



www.ptknp.ru



www.prawyezh.com



www.9258825.ru

