



РЭУ.РФ
РОССИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Г.В. ПЛЕХАНОВА

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Пермский институт (филиал)

Факультет менеджмента

Кафедра технологии питания и менеджмента

«Допустить к защите»
Заведующий кафедрой


Е.М. Долгополов

« 10 » июня 2024 г.

Выпускная квалификационная работа в формате стартапа

Направление подготовки 38.03.02 «Менеджмент»

Профиль «Менеджмент организации»

ТЕМА: Коворкинг-центр “Вместе возможно: инклюзивное рабочее пространство”

Выполнила обучающаяся Воронова Диана Сергеевна
Группа МН – 41

Научный руководитель выпускной
квалификационной работы
Вышенский Михаил Юрьевич,
кандидат технических наук,
доцент кафедры технологии питания
и менеджмента


(подпись)

Автор 
(подпись)

Пермь – 2024



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

Пермский институт (филиал)

АННОТАЦИЯ
выпускной квалификационной работы в формате стартапа
Вороновой Дианы Сергеевны

на тему «Коворкинг-центр “Вместе возможно: инклюзивное рабочее пространство”»

Выпускная квалификационная работа в формате стартапа связана с социальным предпринимательством и проблемой трудоустройства людей с инвалидностью, а именно проблемой барьеров на рынке труда, включая отсутствие доступных рабочих мест и предвзятое отношение. Актуальность выбранной темы заключается в растущей потребности в инклюзивных рабочих местах и важности создания доступной и поддерживающей среды для людей с инвалидностью на рынке труда.

Решением станет инклюзивный коворкинг-центр, который предоставляет оборудованные рабочие места, технические средства и поддержку для людей с инвалидностью, создавая равные возможности для профессионального развития и участия в экономической жизни.

Выпускная квалификационная работа состоит из введения, 6 разделов, заключения и списка использованных источников.

В первом разделе представлена общая характеристика проекта и подробно описана сфера деятельности. Подробно разобрана актуальность социального предпринимательства, развития инклюзии, а также создания коворкинг-центров.

Во втором разделе представлен маркетинговый план развития коворкинга, который включил анализ конкурентов, целевой аудитории, PEST и SWOT-анализы. Рассмотрены брендинг, реклама и способы продвижения проекта, а также представлен его MVP.

В третьем разделе представлен организационный план коворкинг-центра, а именно организационно правовая форма деятельности, нормативно-правовая база проекта, система налогообложения, организационная структура, штатное расписание.

В четвертом разделе представлен производственный план, который включает 4 основных этапа с производственными расчетами: выбор местоположения и помещения, оформление помещения, приобретение мебели и оборудования, подбор персонала. Помимо этого рассчитаны затраты на первоначальные инвестиции.

В пятом разделе представлен финансовый план на 5 лет реализации проекта. Здесь рассчитаны план продаж, прибыль, рентабельность, срок окупаемости. Помимо этого составлены бюджет доходов и расходов и бюджет движения денежных средств. Также проведен расчет индикаторов деятельности коворкинг-центра.

В шестом разделе рассмотрена эффективность стартап-проекта, риски, а также перспективы развития коворкинг-центра как в регионе, так и на всероссийском уровне.

В заключении сделаны основные выводы по выпускной квалификационной работе. Объем выпускной квалификационной работы составляет 54 страницы. Иллюстративный материал включает 5 рисунков, 14 таблиц, 2 приложения. Список использованных источников представлен 11 наименованиями.

Автор ВКРС  Д.С. Воронова



Plekhanov Russian University of Economics
Perm branch

ABSTRACT
final qualifying work in the startup format
Voronova Diana Sergeevna

on the topic of "Coworking Center "Together is possible: an inclusive workspace""

The final qualification work in the startup format is related to social entrepreneurship and the problem of employment of people with disabilities, namely the problem of barriers in the labor market, including the lack of available jobs and bias. The relevance of the chosen topic lies in the growing need for inclusive workplaces and the importance of creating an accessible and supportive environment for people with disabilities in the labor market.

The solution will be an inclusive coworking center that provides equipped workplaces, technical facilities and support for people with disabilities, creating equal opportunities for professional development and participation in economic life.

The final qualifying work consists of an introduction, 6 sections, a conclusion and a list of sources used.

The first section presents the general characteristics of the project and describes in detail the scope of activity. The relevance of social entrepreneurship, the development of inclusion, as well as the creation of coworking centers is analyzed in detail.

The second section presents a marketing plan for the development of coworking, which included an analysis of competitors, target audience, PEST and SWOT analyses. Branding, advertising and ways to promote the project are considered, as well as its MVP is presented.

The third section presents the organizational plan of the coworking center, namely the organizational and legal form of activity, the regulatory framework of the project, the taxation system, the organizational structure, and the staffing table.

The fourth section presents a production plan, which includes 4 main stages with production calculations: choosing a location and premises, decorating a room, purchasing furniture and equipment, and recruiting staff. In addition, the costs of the initial investment are calculated.

The fifth section presents a financial plan for 5 years of project implementation. The sales plan, profit, profitability, and payback period are calculated here. In addition, an income and expenditure budget and a cash flow budget have been compiled. The calculation of indicators of the coworking center's activity was also carried out.

The sixth section examines the effectiveness of a startup project, the risks, as well as the prospects for the development of a coworking center both in the region and at the national level.

In conclusion, the main conclusions on the final qualifying work are made.

The volume of the final qualifying work is 54 pages. The illustrative material includes 5 figures, 14 tables, 2 appendices. The list of sources used is represented by 11 titles.

Author WRCS

D.S. Voronova

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	3
1. Общая характеристика стартап-проекта и сферы деятельности. описание продукта.....	5
2. Маркетинговый план.....	12
3. Организационный план.....	25
4. Производственный план.....	30
5. Финансовый план.....	36
6. Эффективность стартап-проекта. Риски. Перспективы развития.....	43
Заключение.....	47
Список использованных источников.....	47
Приложения.....	50

ВВЕДЕНИЕ

Название стартап-проекта: Коворкинг-центр “Вместе возможно”

Краткое описание: Социальный проект “Вместе возможно” - это инклюзивное рабочее пространство, где люди с ОВЗ и инвалидностью получают консультационную помощь в вопросах трудоустройства и обучения профессиональным навыкам в современных условиях. Спектр предоставляемых услуг для них бесплатный.

Бизнес-модель: Доход будет обеспечиваться за счет аренды рабочих мест и проведения мероприятий людьми без ограничений здоровья.

Цель: создание инклюзивной рабочей среды и сообщества, которые позволят людям с инвалидностью полностью раскрыть свой потенциал и участвовать в экономической и социальной жизни наравне с другими членами общества.

Миссия: Инклюзивный коворкинг-центр "Вместе возможно" стремится стать центром передового опыта в области инклюзии на рабочем месте, демонстрируя, что люди с инвалидностью могут успешно работать и вносить ценный вклад в экономику и общество.

Уникальность: В Перми нет коворкингов полностью доступных для маломобильных людей. Основное конкурентное преимущество - это уникальная модель, сочетающая доступную рабочую среду, профессиональную поддержку и сообщество людей с инвалидностью.

Целевая аудитория: Люди с инвалидностью, стремящиеся работать и развиваться в инклюзивной среде, а также фрилансеры, самозяные и малые предприниматели, которым необходимо комфортное и оборудованное место работы.

Ожидаемые результаты:

1. Увеличение занятости людей с инвалидностью.
2. Улучшение качества жизни и уровня благосостояния людей с инвалидностью.

3. Формирование более инклюзивного и понимающего общества.

4. Создание устойчивой и масштабируемой модели инклюзивного трудоустройства.

Горизонт расчета результатов стартап-проекта: 5 лет.

Источники и условия финансирования стартап-проекта: собственные средства, грантовые средства, средства собранные с помощью краудфандинга. Первоначальные инвестиции - 3 274 тыс. руб.

Показатели экономической эффективности стартап проекта: срок окупаемости более 5 лет, точка безубыточности достигается в 2028 году. Прибыль от проекта - 815 тыс. руб. (в рамках рассматриваемого срока).

Риски проведения стартап-проекта: Внутренние риски: низкая посещаемость заведения, снижение репутации самого коворкинг-центра в кругу целевой аудитории при ошибках в управлении или снижении качества услуг, сезонность продаж коворкинга, поведение резидентов коворкинга. Внешние риски коворкинга: наличие более сильных и популярных конкурентов, повышение стоимости закупочных материалов, аренды помещения, снижение стоимости аренды под коворкинг традиционных офисных помещений из-за кризиса, что делает коворкинг менее конкурентоспособным, не получение государственной финансовой поддержки в виде грантов и других видов поддержки.

Потенциал стартап-проекта: создание и распространение проекта на государственном уровне, развитие инклюзивного сообщество во всех регионах России.

Для реализации данного стартап-проекта необходима государственная поддержка.

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА СТАРТАП-ПРОЕКТА И СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

Стартап-проект Коворкинг-центра “Вместе возможно: инклюзивное рабочее пространство” относится к сфера социального предпринимательства.

Термин «социальное предпринимательство» стал активно использоваться в российской науке и практике уже только в XXI в. и завоевал свою популярность, также как и данный вид деятельности. По данным Министерства экономического развития Российской Федерации сектор социального предпринимательства приблизился к 11 тысячам социальных предприятий уже в 2023 году, увеличив свой объем в 3,5 раза в сравнении с 2020 годом [8]. Популярность данной сферы объясняется широким спектром оказываемой поддержки для ведения бизнеса (гранты, льготные микрозаймы, а также маркетинговая, образовательная, консультационная и другая поддержка).

В этих условиях социальное предпринимательство может выступать эффективным способом решения общественных проблем, предоставляя населению рабочие места и услуги, влияя на изменение социально-экономических условий, сглаживая социальную напряженность между различными общественными группами.

На современном этапе существует большое количество определений социального предпринимательства. В России трактовка понятий «социальное предпринимательство» и «социальное предприятие» закрепилось на национальном уровне лишь в 2019 году. Согласно Закону № 245-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон “О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации”», к социальным предприятиям относятся те субъекты МСП, которые соответствуют хотя бы одному из критериев:

— осуществление деятельности, направленной на достижение общественно-полезных целей и способствующей решению социальных проблем (например, организация отдыха и оздоровления детей);

— обеспечение занятости социально уязвимых категорий граждан (например, инвалиды, пенсионеры и пр.);

— обеспечение реализации товаров и услуг для социально уязвимых категорий граждан и осуществление деятельности по производству товаров (работ, услуг) [5].

Таким образом, для стартап-проекта коворкинг-центра было определено направление актуальное как на законодательном уровне, так и на социальном: обеспечение занятости социально уязвимых категорий граждан, а именно инвалидов и людей с ОВЗ.

Понятия инвалид и лицо с ОВЗ предполагают наличие существенной патологии или заболевания, которое ограничивает возможности человека. При этом разница между людьми с ОВЗ и инвалидами заключается только в одном — наличии или отсутствии официально установленной группы инвалидности.

В мире, согласно данным ООН, в 2006–2016 гг. уровень занятости лиц с инвалидностью составлял в среднем 36% против 60% среди неинвалидов [7]. В России лицам с ограниченными возможностями здоровья получить работу еще сложнее.

По данным Федеральной службы государственной службы статистики на 31 декабря 2023 года в Пермском крае проживало 180 989 человек с одной из групп инвалидности (I, II, III) старше 18 лет, что составило 7,25% от общей численности населения края, количество людей трудоспособного возраста составляет примерно 3,5% [9]. На начало 2023 года в России из 4,15 млн инвалидов трудоспособного возраста трудоустроено только чуть более 1 млн человек.

Также в России действует система квотирования рабочих мест для людей с инвалидностью. Обязанность по квотированию во всех российских регионах составляет 2–4% от общего числа рабочих мест [3].

Согласно Федеральному закону от 24 ноября № 1995 г. № 181-ФЗ «О социальной защите инвалидов в Российской Федерации» и Постановлению Правительства Пермского края от 03.10.2013 N 1321-п "Об утверждении

государственной программы "Социальная поддержка жителей Пермского края" одним из ключевых направлений комплексной реабилитации является социальная занятость и трудоустройство инвалидов. Это также подтверждает наличие социальной значимости стартап-проекта [4] [6].

Официальная статистика свидетельствует об уязвимом положении лиц с инвалидностью на российском рынке труда, что помимо низкого уровня занятости проявляется в высоком уровне безработицы, распространенной занятости в неформальном секторе и низкоквалифицированных занятиях, а также более частой, чем у неинвалидов, работе не по полученной специальности.

В России уже за четыре месяца 2024 года число вакансий для людей с инвалидностью выросло на 45% (около 90,7 тыс. вакансий) [16]. Для инвалидов доступны 5,6% от всех предложений о работе. Согласно анализу вакансий проведенному специалистами российских рекрутинговых сервисов hh.ru и Работа.ру чаще всего соискатели сталкиваются со следующими особенностями:

- только 27% вакансий относятся к сфере “работа без опыта”;
- наибольший рост вакансий для людей с ОВЗ отмечается в сферах IT, маркетинга, рекламы и финансов;
- наиболее активно людей с ОВЗ берут на вакансии с удаленной формой занятости;
- средняя заработная плата составляет чуть более 72 тыс.рублей;
- многие компании начинают строить свою работу и корпоративную культуру на принципах равных возможностей и инклюзии;
- существует разрыв между спросом и предложением вакансий (работодатели зачастую не понимают на какие позиции у соискателей с инвалидностью имеется спрос);
- наблюдается формальное отношение к квотированию рабочих мест для инвалидов (неадаптированность рабочих мест, установление минимальных зарплат, условий, которые невозможно выполнить и др.);

— многие кандидаты остаются невидимы для рынка работодателей (нет опыта в поиске вакансий, в регистрации на специализированных сайтах, в составлении резюме, в прохождении собеседований, а также недостаток профессиональных навыков).

Уязвимое положение инвалидов на рынке труда не имеет какой-либо единственной причины, а складывается под влиянием множества факторов, действующих как со стороны спроса на труд, так и со стороны его предложения.

Преодолеть барьеры между работодателем и соискателем с инвалидностью способна помочь третья сторона, которой может стать профильная организация, помогающая работодателю отобрать более востребованные вакансии, составить профиль кандидата и повысить шансы соискателей с инвалидностью быть замеченными. Такой профильной организацией как раз может стать зона коворкинг-центра “Вместе возможно” и ее персонал, который будет способствовать обучению наиболее востребованным и подходящим направлениям, а также помогать лицам с ОВЗ с поиском и устройством на работу.

Создание такого пространства относится к актуальному сегодня понятию как “инклюзия” или “инклюзивный”. Инклюзией принято считать процесс реального включения в активную жизнь социума людей имеющих трудности в физическом развитии, в том числе с инвалидностью или ментальными особенностями.

Формат коворкинга выбран не случайно для создания такого инклюзивного пространства. Коворкинг представляет собой офисное пространство, коллективно используемое независимыми профессионалами и небольшими командами. Оно предлагает гибкие рабочие места, удобства и возможности для общения и сотрудничества.

Формат адаптированного коворкинг-центра для инвалидов сможет предоставить следующие преимущества:

1. Доступность: рампы, широкие проходы, адаптированные туалеты и другие инструменты обеспечат физический доступ для инвалидов.

2. Гибкость: гибкие часы работы, доступ к оборудованию и услуги поддержки позволят инвалидам работать в удобном для них темпе и режиме.

3. Возможности для общения: коворкинг-центр создаст среду, где инвалиды смогут общаться с другими профессионалами, обмениваться идеями, найти команду и возможности для сотрудничества.

4. Поддержка сообщества: коворкинг-центр может выступать в качестве центра поддержки, предоставляя информацию о ресурсах и услугах для инвалидов.

5. Экономическая независимость: доступная рабочая среда может способствовать экономической независимости инвалидов, позволяя им участвовать в рабочих процессах в найме или создавая собственные бизнес-проекты.

Помимо этого формат коворкинга позволит получать не только социальную, но и финансовую выгоду, так как будет работать согласно такой бизнес-модели по доходу как аренда рабочих мест различными специалистами. Арендная плата будет взиматься лишь с лиц не относящихся к категориям людей с ОВЗ и инвалидам. Помимо этого будут дополнительные источники дохода, такие как аренда конференц-залов и тренинговых комнат, проведение обучающих курсов, мастер-классов и так далее.

Коворкинг это достаточно молодое явление в российской бизнес-среде, которое опирается на тенденции рынка труда. Количество людей работающих на “удалёнке” увеличивается с каждым годом в связи с развитием технологий. Поэтому открытие коворкинг-центров сейчас позволит занять свободную и перспективную нишу, популярность которой через пару лет существенно увеличится.

В Перми в настоящее время нет ни одного коворкинг-центра, специально адаптированного для инвалидов. Однако существует несколько общих коворкинг-центров, которые могут потенциально обслуживать некоторые потребности инвалидов. Несмотря на это, существует значительный спрос на

специализированное пространство, которое будет полностью адаптировано к нуждам инвалидов и предоставит комплексную поддержку.

Концепция бизнес-проекта предполагает создание трех функциональных зон: изолированные рабочие места, позволяющие работать в уединении и тишине; общий зал, где будут вестись переговоры, проводиться встречи; а также отдельный зал для проведения семинаров, тренингов и так далее. На базе коворкинг-центра будут проводиться различные тренинги, встречи с предпринимателями, потенциальными работодателями и соискателями и многое другое.

В связи с определенной концепцией, установлен перечень услуг Коворкинг-центра “Вместе возможно”:

- постоянная или разовая аренда рабочего места (стоимость включает пользование офисной техникой, бесплатный Интернет, пользование кофемашиной и кулером);

- аренда зала для семинаров (стоимость включает пользование техникой для проведения презентаций);

- аренда зала для выставок, концертов, творческих вечеров и т.д.;

- организация самим центром бесплатных семинаров, воркшопов или тематических вечеров. Данная услуга направлена на привлечение посетителей;

- бесплатные консультации для лиц с ОВЗ и инвалидов в вопросах трудоустройства.

Важно отметить, что коворкинг-центр как бизнес будет эффективен лишь в том случае, когда в его рамках будет развиваться активное сообщество, которое будет постоянно участвовать в различных мероприятиях и само их организовывать.

Выводы

В Перми, как и во многих других городах России, наблюдается острая нехватка инклюзивных пространств, где люди с ограниченными возможностями здоровья (ОВЗ) могли бы комфортно работать, учиться, общаться и реализовывать свой потенциал.

Создание инклюзивного Коворкинг-центра в Перми позволит решить ряд важных социальных и экономических задач:

— Повышение доступности рабочих мест для людей с ОВЗ: Коворкинг-центр предоставит людям с ОВЗ оборудованные рабочие места, доступную инфраструктуру и технические средства, необходимые для эффективной работы.

— Создание условий для профессионального развития и самореализации: Центр станет площадкой для проведения тренингов, мастер-классов и других мероприятий, направленных на развитие профессиональных навыков и повышение конкурентоспособности людей с ОВЗ на рынке труда.

— Психологическая и социальная поддержка: Коворкинг-центр станет местом, где люди с ОВЗ смогут найти единомышленников, обменяться опытом и получить психологическую поддержку.

— Развитие инклюзивной культуры: Центр будет способствовать формированию инклюзивной среды в Перми, повышая осведомленность общества о возможностях и потребностях людей с ОВЗ.

— Экономические выгоды: Инклюзивный Коворкинг-центр позволит людям с ОВЗ участвовать в экономической жизни города, создавая собственные рабочие места и внося вклад в развитие малого и среднего бизнеса.

Кроме того, создание инклюзивного Коворкинг-центра в Перми соответствует следующим как государственной, так и международной повестке.

Таким образом, создание инклюзивного Коворкинг-центра для людей с ОВЗ в Перми является социально значимым проектом, который позволит повысить качество жизни людей с ограниченными возможностями, создать условия для их профессионального развития и самореализации, а также будет способствовать формированию инклюзивного общества в городе.

2. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН

Цифровизация экономики — парадигма, которая преобразует большинство отраслей и сказывается на всем бизнесе в стране, а не только на айти-компаниях. Татьяна Шараева, президент Национальной ассоциации операторов сервисных офисов и коворкингов и партнер компании OfficeFlex, говорит, что последние несколько лет офисы и коворкинги сближаются, в прямой аренде собственники снижают минимальные сроки аренды, делают ремонт и включают в стоимость эксплуатационные и прочие расходы. Также согласно исследованиям, в ближайшие 8-10 лет коворкинги займут 30% рынка офисной недвижимости.

На развитие рынка коворкингов сильнее прочих повлияли, продолжают влиять и скоро станут влиять еще сильнее 4 составляющие:

1. Кризис мировой экономики:

В эпоху удаленки, фрилансеров и цифровых кочевников коворкинги пользуются колоссальным спросом. Первые гибкие офисы в США тоже появились в период большого кризиса. Так владельцы компаний сокращали издержек при отказе от аренды. Сегодня коворкинги помогают небольшим компаниям и корпорациям экономить на аренде офисов, ускоряют и упрощают процесс сбора команды в одной локации, делают найм новых сотрудников более гибким и дешевым.

2. Растущая популярность гибридного формата работы:

Согласно прогнозам даже самых скептически настроенных к коворкингам аналитиков, к уже 2025 году 70% сотрудников компаний по всему миру перейдут на работу в гибридном формате. Гибридный режим предполагает, что сотрудник часть времени работает удаленно, а часть — в офисе, поэтому коворкинги станут нужны не только удаленщикам, но и офисным работникам.

3. Смена поколений среди людей трудоспособного возраста:

Приход зумеров, которые сегодня уже являются самостоятельными и платеже-способными клиентами, именно они формируют спрос на коворкинг.

Они выросли, используя технологии и шеринговую экономику, и считают их само собой разумеющимися.

4. Рост количества фрилансеров и предпринимателей

Безусловно, мы уступаем в этом плане остальному миру: в США самозанято около 25% людей. Тем не менее, важны не абсолютные цифры, а динамика: у нас наблюдается увеличение числа фрилансеров.

Эти факторы стимулируют рост индустрии коворкингов уже сегодня, а в ближайшие годы эффекты от них будут становиться только сильнее и очевиднее.

Опираясь на исследования рынка коворкингов Перми, эксперты отмечают устойчивый спрос и возможность для расширения бизнеса [10]. Средняя цена на место в коворкинге в Перми в месяц составляет 6 тыс. руб., в час – порядка 170 руб.

На всероссийском сервисе ВсеКоворкинги.ру представлено лишь 4 позиции, три из которых являются бьюти-коворкингами. Яндекс.Карты по запросу “коворкинг” выдает лишь 11 результатов по Перми из них четверть это атикафе и кофейни, которые по сути не являются коворкингами.

Из всех найденный результатов выделено 3 основных конкурента-коворкинга:

1. Здесь и сейчас (оценка пользователей 4,7)
2. Горизонт событий (оценка пользователей 4,4)
3. Точка Кипения (оценка пользователей 4,9)

Территориальное расположение основных коворкингов в г. Пермь приведено на карте на рисунке 1.

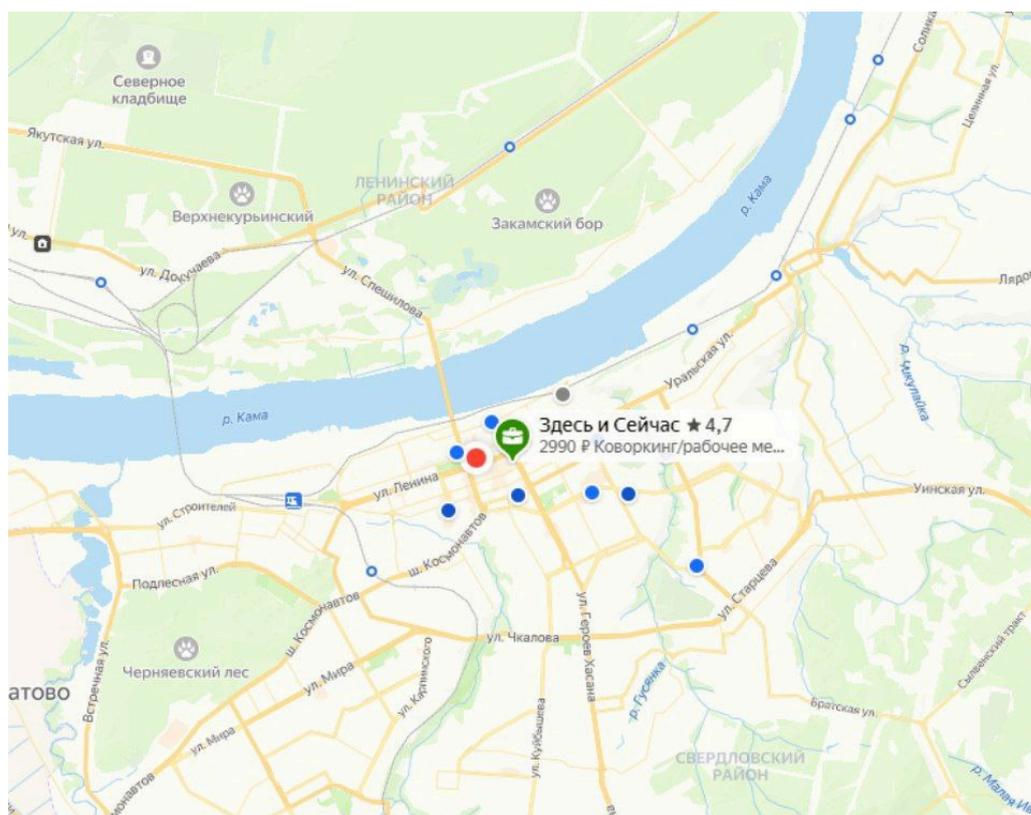


Рисунок 1 - Местоположение основных конкурентов в г. Пермь

Все коворкинги находятся на рынке уже продолжительное время. Из всех них лишь один является адаптированным для людей с ОВЗ и инвалидов, это Точка Кипения, однако данный коворкинг является государственным проектом, поэтому не берет деньги за свои услуги.

Коворкинг “Горизонт событий” является самым продвинутым в плане организации площадок, выставления тарифов и спектров предоставляемых услуг, однако находится не в самом центре города, что доставляет неудобства пользования объектом.

Коворкинг “Здесь и сейчас” также находится на рынке долгое время и имеет одну из самых высоких посещаемостей, однако не адаптируется под современные условия, нет современного дизайна.

Таким образом, все конкуренты имеют достоинства и недостатки. Важно заметить, что не один коворкинг не предоставляется консультационных услуг в сфере трудоустройства людей с ограничениями здоровья, что будет являться нашей отличительной особенностью.

Целевую аудиторию коворкинга можно разделить на три большие группы:

— фрилансеры (IT-специалисты, копирайтеры, переводчики, дизайнеры и другие специалисты, работающие удаленно) - преимущественно в эту группу входят представители интеллектуального труда;

— начинающие предприниматели – часть из них не нуждается в постоянном офисе, а другая часть не имеет возможности снимать дорогостоящий офис на постоянной основе;

— самозанятое население - преимущественно люди творческих профессий (фотографы, писатели, коучеры и т.д.)

Также отдельно можно выделить людей, стремящихся к саморазвитию и посещающих различные мероприятия в коворкинг-центрах.

Помимо этого в связи со спецификой деятельности коворкинга, целевая аудитория также делится на еще две подгруппы:

1. Люди с ОВЗ и инвалиды - это та часть ЦА, которая не приносит доход, и связана с миссией всего проекта, именно на нее направлена основная часть вкладываемых ресурсов. Большая часть группы пользуется всем объемом предоставляемых услуг (консультации, мастер-классы, аренда рабочего места и др.)

2. Люди без ОВЗ и инвалидности - это часть ЦА, которая приносит основную часть дохода и пользуется услугами коворкинга исключительно в целях аренды рабочего места.

Таким образом, аудитория коворкинг-центров достаточно разнообразна и многочисленна.

Для определения и оценки факторов, влияющих на коворкинг-центр “Вместе возможно” был проведен PEST-анализ в таблице 1.

Таблица 1 - PEST-анализ инклюзивного коворкинг-центра

Политические факторы	Экономические факторы
<p>1. Государственная поддержка: Правительственные программы и гранты для организаций, работающих с людьми с инвалидностью.</p> <p>2. Законодательство об инклюзии: Законы и нормативные акты, направленные на обеспечение доступности и инклюзии в обществе, включая рабочее место.</p> <p>3. Политическая воля: Уровень политической поддержки и приверженности инклюзивным инициативам.</p>	<p>1. Экономическое развитие: Общее состояние экономики Перми и наличие рабочих мест.</p> <p>2. Финансирование: Доступность грантов, пожертвований и других источников финансирования для центра.</p> <p>3. Рыночный спрос: Потребность в инклюзивных рабочих пространствах и поддержке со стороны людей с инвалидностью и работодателей.</p>
Социальные факторы	Технологические факторы
<p>1. Демографические изменения: Старение населения и увеличение числа людей с инвалидностью, в том числе в связи с СВО.</p> <p>2. Изменение отношения к инвалидности: Растущее признание прав и способностей людей с инвалидностью.</p> <p>3. Социальные нормы: Уровень толерантности и инклюзивности в обществе.</p>	<p>1. Технологические инновации: Развитие технологий, облегчающих жизнь и работу людям с инвалидностью.</p> <p>2. Доступность технологий: Доступ к доступным технологиям и устройствам для людей с инвалидностью.</p> <p>3. Цифровое неравенство: Потенциальные барьеры в доступе к технологиям для людей с инвалидностью из-за затрат или отсутствия необходимых знаний.</p>

На основе проведенного PEST анализа для магазина «DNA» можно сделать следующие выводы:

1. Политические факторы: правительственная поддержка и законодательство об инклюзии создают благоприятную среду для центров, таких как "Вместе возможно".

2. Экономические факторы: повышение осведомленности о правах и потребностях людей с инвалидностью приводит к росту спроса на инклюзивные рабочие пространства и поддержку. Однако изменения в государственной политике или экономической ситуации могут повлиять на доступность финансирования.

3. Социальные факторы: дискриминация и стереотипы в отношении людей с инвалидностью могут ограничивать их доступ к возможностям и участию в общественной жизни.

4. Технологические факторы: развитие технологий предоставляет возможности для повышения доступности и поддержки людей с инвалидностью.

В целом, проведенный анализ позволяет лучше понять внешние факторы, которые могут повлиять на деятельность коворкинг-центра. Эти выводы могут служить основой для разработки стратегии, принятия решений и адаптации к изменяющейся среде с целью успешного развития и удовлетворения потребностей клиентов.

Для выявления конкурентных преимуществ бизнеса, а также потенциальных рисков и угроз, которые могут повлиять на его успех проведем SWOT-анализ коворкинг-центра (таблица 2). Он позволяет оценить внутреннюю и внешнюю среду бизнеса и определить стратегию развития, которая будет наиболее эффективной в текущих условиях.

SWOT-анализ позволил выявить ключевые сильные и слабые стороны коворкинг-центра, а также оценить возможности и угрозы, с которыми он сталкивается. Используя эти выводы, магазин может разработать стратегии для максимизации своих преимуществ, преодоления слабостей, использования возможностей и минимизацию угроз.

Таблица 2 - SWOT-анализ инклюзивного коворкинг-центра

S - Сильные стороны	W - Слабые стороны
<p>1. Инклюзивность: Центр предоставляет рабочее пространство и поддержку людям с инвалидностью и ограниченными возможностями,</p> <p>2. Адаптированное рабочее пространство: Центр оснащен необходимым оборудованием и технологиями для удовлетворения потребностей людей с различными физическими и когнитивными особенностями.</p> <p>3. Квалифицированные специалисты: В центре работают профессионалы, которые оказывают индивидуальные консультации, проводят тренинги и мастер-классы.</p> <p>4. Партнерские отношения: Центр сотрудничает с местными организациями, образовательными учреждениями и предприятиями для создания возможностей трудоустройства и поддержки инклюзивных инициатив.</p> <p>5. Социальная миссия: Центр несет важную социальную миссию, улучшая жизнь людей с инвалидностью и их семей.</p>	<p>1. Финансирование: Центр полагается на гранты и пожертвования, что может привести к нестабильному финансированию и ограничению возможностей роста.</p> <p>2. Ограниченное пространство: Текущее помещение центра может ограничивать его способность обслуживать большее количество членов.</p> <p>3. Недостаток участия работодателей: Не все местные работодатели готовы предоставлять рабочие места или практику для людей с инвалидностью.</p> <p>4. Стереотипы и предрассудки: В обществе могут существовать стереотипы и предрассудки в отношении людей с инвалидностью, которые могут влиять на их доступ к возможностям трудоустройства</p> <p>5. Отсутствие доступной среды вне центра: Доступность окружающей среды города может быть недостаточной для людей с инвалидностью, что может ограничивать их возможности для передвижения и участия в общественной жизни.</p>
O - Возможности	T - Угрозы
<p>1. Расширение партнерских отношений: Создание новых партнерских отношений с предприятиями и организациями для содействия трудоустройству и развитию инклюзивных практик.</p> <p>2. Повышение осведомленности: Проведение кампаний по повышению осведомленности об инклюзивности.</p> <p>3. Развитие дополнительных услуг: Расширение спектра услуг, предлагаемых центром, таких как профессиональное обучение, консультирование по вопросам карьеры и помощь в трудоустройстве.</p> <p>4. Расширение пространства: поиск более крупного и доступного рабочего пространства.</p> <p>5. Усиление сотрудничества с образовательными учреждениями: Сотрудничество с местными вузами и колледжами для подготовки специалистов, способных работать с людьми с инвалидностью.</p>	<p>1. Изменение государственного финансирования: Изменения в государственной политике или экономической ситуации могут повлиять на доступность грантов и пожертвований.</p> <p>2. Конкуренция со стороны других организаций: Появление других инклюзивных организаций или центров может привести к усилению конкуренции за финансирование и клиентов.</p> <p>3. Дискриминация на рабочем месте: Несмотря на законодательные рамки, дискриминация людей с инвалидностью все еще может происходить</p> <p>4. Отсутствие доступной среды: Недостаточная доступность окружающей среды может создавать препятствия для людей с инвалидностью</p> <p>5. Бюрократические барьеры: Длительные процедуры и бюрократические барьеры могут затруднить доступ к поддержке и услугам для людей с инвалидностью.</p>

Также ниже в таблице 3 представлен комплекс маркетинга 4P направленный на 2 подгруппы ЦА.

Таблица 3 - Комплекс маркетинга 4P

Подгруппа	Люди с ОВЗ и инвалиды	Люди без ограничений здоровья
Product (продукт)	Доступное и адаптированное рабочее пространство Рабочие места, оборудованные необходимым оборудованием и технологиями, отвечающими особым потребностям людей с инвалидностью. Квалифицированная поддержка (обученный персонал и приглашенные эксперты) Создание возможности для общения, совместной работы.	Рабочие места с необходимой техникой для индивидуальной работы, проведения совещаний, конференций, встреч и мастер-классов. Наличие кухни и туалетов. Неограниченное время нахождения в центре.
Price (цена)	Бесплатное посещение коворкинга, мастер-классов и консультаций.	Разовое посещение: 300-500 руб. Стоимость абонемента на месяц: 5000-15000 руб. Стоимость аренды конференц-зала: 5000-10000 руб.
Place (место)	Помещение центра полностью доступно для людей с инвалидностью, с пандусами, лифтами и адаптированными туалетами.	Расположен в деловом центре города, легкодоступном месте, близко к общественному транспорту и другим удобствам.
Promotion (продвижение)	Основа продвижения: Организация мероприятий, семинаров и мастер-классов по темам, связанным с инклюзией, трудоустройством и правами людей с инвалидностью.	Основа продвижения: Использование социальных сетей, веб-сайта и других онлайн-платформ для продвижения центра и его услуг. Сарафанное радио.

В дополнение к продукту комплекс маркетинга был разработан логотип (рисунок 2).

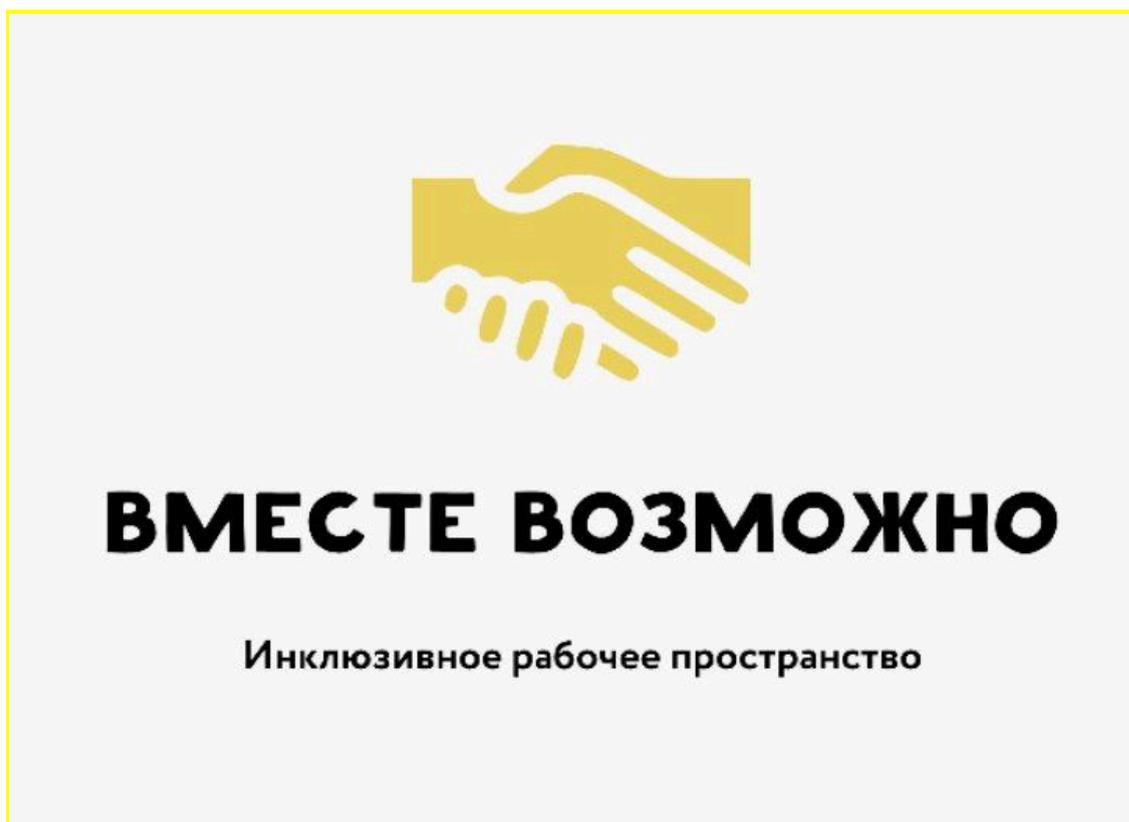


Рисунок 2 - Логотип коворкинг-центра “Вместе возможно”

Основным цветом логотипа выбран желтый как символ позитивного настроения, а также обычно желтый цвет используется для слабовидящих людей, что тоже говорит об ограничении здоровья. Символ “рукопожатие” говорит о сотрудничестве на равных, доверия и получение помощи.

Для продвижения коворкинг-центра подойдут следующие рекламные методы:

- продвижение в Интернете с помощью сайта и групп в социальных сетях, а также с помощью специализированных сайтов (Авито, Яндекс.Карты, 2ГИС и др.);
- распространение печатной рекламы в местах скопления потенциальной целевой аудитории: реабилитационные центры, офис-центры и т.д.;
- использование таргетированной рекламы;
- событийный маркетинг (организация образовательных и развлекательных мероприятий для посетителей);

— предоставление контента: фотоотчеты, прямые трансляции, видеолекции, полезные сведения;

— создание комфортного рабочего пространства и зоны отдыха;

— партнерство с местными СМИ и блогерами.

В данном проекте предполагается активное продвижение коворкинг-центра, что подразумевает определенный рекламный бюджет. Планируемый перечень рекламных мероприятий и затраты на их проведение представлены в таблице 4.

Таблица 4 - Расчет расходов на продвижение коворкинг-центра

Показатели расходов	Квартал				
	Стартовая рекламная кампания (руб.)	4 квартал 2024 г.	1 квартал 2025 г.	2 квартал 2025 г.	3 квартал 2025 г.
Создание сайта и социальных сетей	0	дальнейшее ведение и продвижение входит в зарплату маркетолога			
Таргетированная реклама в соц. сетях	20000	25000	18000	20000	18000
Уличная реклама (баннеры) + печатная реклама	25000	15000	10000	10000	15000
Событийный маркетинг	25000	20000	20000	20000	25000
Продвижение на Авито, в Яндекс.Картах и 2ГИС	20000	10000	10000	10000	10000
Итого расходов на продвижение	90000	70000	58000	60000	68000
Итого расходов на продвижение с июля 2024 г. по сентябрь 2025 г.	346 000 руб.				

В соответствии с расчетами с июля 2024 года по сентябрь 2025 года на продвижение коворкинг-центра планируется затратить 346 тыс. рублей - стартовая рекламная кампания + расходы на рекламу за 4 квартала. Также, стоит учесть, что на создание сайта и социальных сетей затрат нет, так как это делается самостоятельно.

Активная маркетинговая стратегия позволяет окупить затраты на продвижение коворкинг-центра уже за первый месяц. В среднем, расценки на использование коворкинга для людей без ограничений здоровья составляют:

- разовое посещение: 300-500 руб.
- стоимость абонемента на месяц: 5000-15000 руб.
- стоимость аренды конференц-зала: 3000-8000 руб.

Исходя из средних цен на основные услуги коворкинг-центров, рассчитаем планируемые доходы. Для этого определим среднее число посетителей в день – 20 человек и средний чек 400 руб.: $20 \cdot 400 \cdot 30 = 240\ 000$ (руб.). Количество проданных месячных абонементов – 10, средней стоимостью 8000 руб.: $10 \cdot 8000 = 80\ 000$ (руб.).

Количество проведенных в месяц мероприятий: 20, средняя стоимость аренды зала 5500 руб.: $20 \cdot 5500 = 110\ 000$ (руб.).

Таким образом, предполагаемый месячный доход коворкинг-центра составляет 440 000 рублей.

В качестве MVP (или Minimum Viable Product, «минимально жизнеспособный продукт») была разработана 3D-модель примерной планировки коворкинг-центра (рисунок 3). Более детально модель можно рассмотреть в приложении 1.

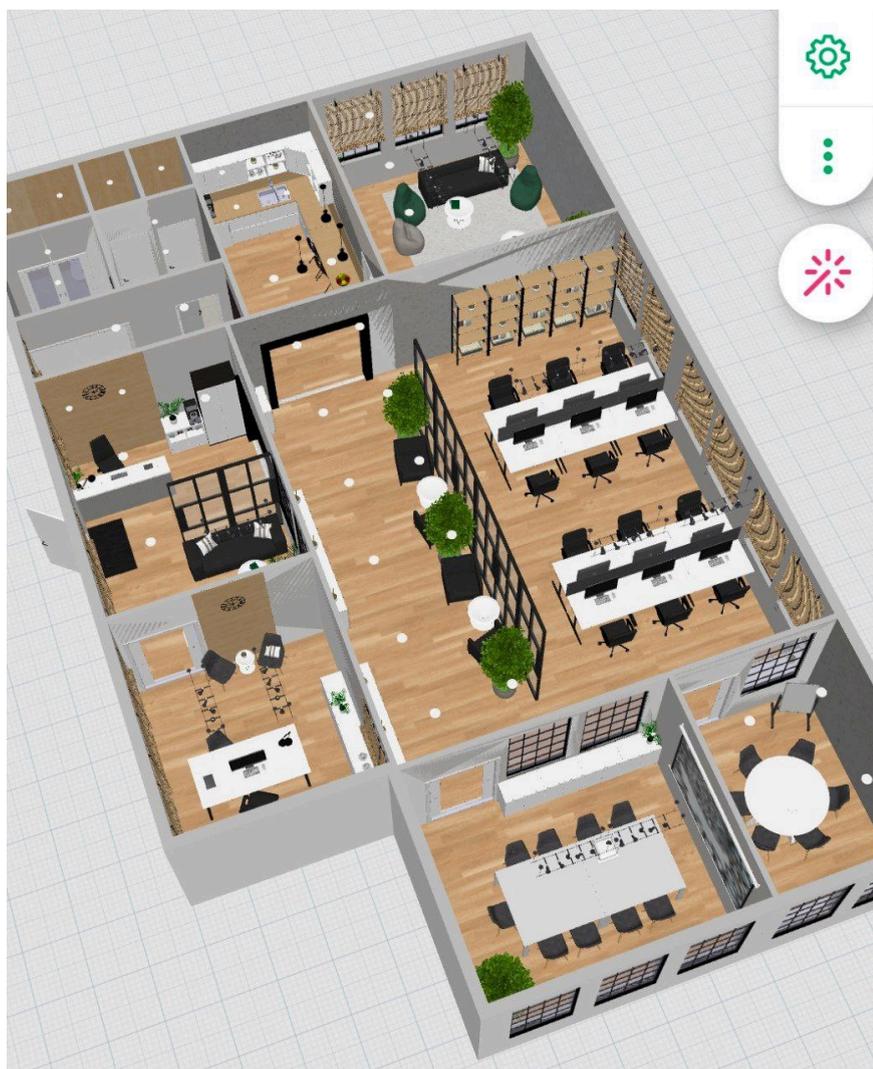


Рисунок 3 - 3D-модель планировки коворкинг-центра (MVP)

В модели уже отражены главные особенности коворкинга, а именно широкие дверные проемы между различными зонами, для закрытых помещений используются раздвижные двери-купе, которые занимают меньше место в пространстве и более удобны для людей на колясках. Помимо этого в модели присутствует уборная зона для людей с ОВЗ и инвалидов, также с большим выделением в пространстве.

В общей сложности в помещении отображено 30 посадочных мест, без учета дополнительных мест в виде пуфов. Из них 12 это компьютерные столы. В модели отображено 3 помещения для проведения совещаний, конференций и других встреч, одно из них оснащено проектором, второе телевизором и третье флипчартом. Примерная необходимая площадь всего помещения 160 кв.м.

В перспективе MVP будет задействовано в привлечении финансирования через краудфандинговые платформы в России, такие как: Планета, Бумстартер, Альфа-Поток, Kroogi, StartTrack и др. Сейчас на российских краудфандинговых платформах одним из самых популярных направлений является как раз социальное (многие рассматривают это как благотворительность).

В маркетинговом плане Коворкинг-центра “Вместе возможно” в Перми проанализирована целевая аудитория, выбрана концепция привлечения этой целевой аудитории и разработан брендинг. Комбинация подходов к переработке вещей и креативных решений в дизайне создает уникальное предложение на рынке, способствуют органичному привлечению клиентов. Таким образом, маркетинговый план является целостным стратегическим инструментом, способствующим успешной реализации бизнес-идеи и достижению поставленных целей.

3. ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Организационная форма деятельности – общество с ограниченной ответственностью с упрощенной системой налогообложения («доходы минус расходы» по ставке 15%). Данная форма была выбрана, потому что она наиболее подходит для создания устойчивого и надежного малого бизнеса, который сможет успешно конкурировать на рынке и развиваться в будущем.

Основной вид деятельности согласно ОКВЭД-2:

68.20.2 Аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом

Вспомогательные виды деятельности:

77.33 Аренда и лизинг офисных машин и оборудования, включая вычислительную технику

77.2 Прокат и аренда предметов личного пользования и хозяйственно-бытового назначения.

88 Предоставление социальных услуг без обеспечения проживания

В данном проекте предприниматель исполняет обязанности управляющего и маркетолога. Он занимается наймом персонала, разработкой маркетинговой политики, контролем за работой персонала (рисунок 4). Бухгалтерия выносится на аутсорсинг.



Рисунок 4 - Организационная структура ООО «Вместе возможно»

Организационная структура ООО «Вместе возможно» является линейной, так как этот вид структуры наиболее приемлем для организации с небольшим штатом сотрудников. Таким образом, численность работников - 6 человек, а общий фонд оплаты труда, включая страховые взносы, составляет 182280 рублей (таблица 5). В дальнейшем планируется индексация заработной платы на 10% ежегодно с целью дополнительного стимулирования и мотивации работников.

Таблица 5 - График работы персонала

Должность	Количество, чел	Зарботная плата 1 сотрудника (оклад), руб	Общая заработная плата (ФОТ), руб.	График	Время
Директор	1	20000	20000	гибкий	09:00-21:00, в выходные 10:00-20:00
Администратор (посменный график)	2	25000	50000	2/2	09:00-21:00
Консультант по вопросам инклюзии	2	30000	60000	2/2	09:00-21:00
Уборщица (сдельная зп)	1	10000	10000	каждый день	21:00-22:00
Итого	6		140000		
Со страховыми взносами			182280		

График работы коворкинг-центра – ежедневно, с 9:00 до 21:00. Исходя из этого, формируется штатное расписание. Так как заведение открыто 7 дней в неделю и 12 часов в сутки, следует организовать посменный график работы для основного персонала. График работы расписан с учетом трудового законодательства РФ, согласно которому трудовая деятельность работников не должна превышать 40 часов в неделю, а заработная плата – быть меньше, чем размер МРОТ [3].

Общие требования ко всему персоналу:

- вежливость, дружелюбие, энтузиазм, взаимодействие с коллегами, отношения с гостями;
- гибкость, адаптируемость;
- принятие ответственности, инициативность;
- личная гигиена;
- дисциплинированность, пунктуальность;
- знание работы, качество работы, внимание к деталям.

Страховые взносы с заработной платы работников составят 30,2%. К ним относятся:

22% - обязательное пенсионное страхование;

5,1% - обязательное медицинское страхование;

2,9% - на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством;

0,2% - за травматизм по несчастным случаям на производстве в соответствии с осуществляемым видом деятельности.

Система налогообложения выбрана - УСН - упрощенная система налогообложения. Плюсы системы: На УСН проще платить налоги и отчетность не сложная. Кроме того, можно выбрать удобный для деятельности компании объект налогообложения — тип УСН, от которого будет зависеть налоговая ставка. Минусы системы: УСН могут использовать не все компании, а для режима «доходы минус расходы» устанавливается обязательная минимальная ставка — 1 % от доходов. Его придется платить, даже если расходы превысили доходы.

Также стоит отметить, что по инициативе губернатора Пермского края Дмитрия Махонина для предпринимателей и организаций, которые зарегистрировали свою деятельность в Пермском крае после 1 января 2022 года, введены пониженные налоговые ставки по упрощенной системе налогообложения - УСН (Закон Пермского края от 29.11.2021 г. № 25-ПК).

Новая мера поддержки предполагает пониженные налоговые ставки в первые три года деятельности индивидуального предпринимателя или организации:

— В течение первого налогового периода по статье «Доходы» - 1%, по статье «Доходы-расходы» - 5%.

— В течение второго налогового периода – 2% и 7% соответственно.

— В течение третьего налогового периода – 4% и 10% соответственно.

Льгот как для организации предоставляющей услуги инвалидам и лицам с ОВЗ нет, так как они не являются персоналом данной организации.

Помимо персонала руководство коворкинга будет сотрудничать с пермскими организациями государственного уровня для обеспечения поддержки, в виде: консультационной помощи, экспертной поддержки, проведения совместных мероприятий, возможно, финансовой помощи. Также обеспечение сотрудничества необходимо для составления собственной базы предприятий организаций, которые смогут обеспечить трудоустройство людей с ОВЗ и инвалидов. Возможные партнеры Мой бизнес, Опора России, Общество инвалидов и другие.

Нормативно-правовые акты регулирующие деятельность ООО “Вместе возможно”:

1. Федеральные нормативно-правовые акты:

— Конституция Российской Федерации, статья 19 (запрет дискриминации)

— Федеральный закон "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации" от 24.11.1995 № 181-ФЗ

— Федеральный закон "Об образовании в Российской Федерации" от 29.12.2012 № 273-ФЗ (статья 79, инклюзивное образование)

— Федеральный закон "О занятости населения в Российской Федерации" от 19.04.1991 № 1032-1 (статья 22, трудоустройство инвалидов)

— Постановление Правительства РФ от 01.12.2005 № 745 (утверждены Правила установления, применения и отмены квот для приема на работу инвалидов)

2. Региональные нормативно-правовые акты:

— Закон Пермского края "О социальной защите инвалидов в Пермском крае" от 13.12.2004 № 1974-412

— Постановление Правительства Пермского края от 18.02.2016 № 112-п (утверждены Порядок организации и обеспечения доступности приоритетных объектов и услуг в Пермском крае для инвалидов и других маломобильных групп населения)

3. Международные акты:

— Конвенция ООН о правах инвалидов (ратифицирована Россией в 2012 году)

4. Другое:

— "СП 59.13330.2020. Свод правил. Доступность зданий и сооружений для маломобильных групп населения. СНиП 35-01-2001"(утв. и введен в действие Приказом Минстроя России от 30.12.2020 N 904/пр)т(ред. от 31.05.2022)

Данные нормативно-правовые акты регулируют вопросы создания доступной среды для людей с инвалидностью, включая требования к оборудованию и организации рабочего пространства, а также устанавливают порядок оказания поддержки и услуг данной категории граждан.

4. ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН

Открытие коворкинг-центра и организация его деятельности подразумевает следующие этапы:

- 1) Выбор местоположения и помещения.
- 2) Оформление помещения.
- 3) Приобретение мебели и оборудования.
- 4) Подбор персонала.

Выбор местоположения и помещения. При выборе места для коворкинг-центра предпочтение нужно отдать центру города. Во-первых, именно здесь концентрируется основная часть бизнес-процессов; во-вторых, туда одинаково удобно добираться всем клиентам без исключения; в-третьих, такое размещение престижно, что важно для тех клиентов, которые планируют проводить на базе коворкинг-центра различные деловые встречи и переговоры.

Также стоит обратить внимание на наличие вблизи удобной транспортной развязки, парковки для автомобилей, а также на пейзаж за окнами – установлено, что посетители коворкинг-центров обращают внимание на вид из окна.

К самому помещению коворкинга также предъявляются определенные требования. Зонирование коворкинг-центра предполагает использование большой площади, при этом важно помнить, что для инклюзивного коворкинг-центра нужно еще больше места для обеспечения мобильности всех посетителей. Минимальная площадь для коворкинг-центра составляет 100 кв.м.

Для реализации проекта будет арендовано офисное помещение. Планируемый юридический адрес: Пермский край, Пермь, ул. Монастырская, д. 3. Точка расположена в центре города, коммерческое помещение в Ленинском районе вблизи транспортной развязки Пермь I, хороший пешеходный и автомобильный трафик. Помещение располагается на 1 этаже 3-этажного нового, современного здания. Помещение свободной планировки, возможно использование под разные виды деятельности, есть отдельный вход с улицы.

Имеется парковка и свободная просторная пешеходная зона. Ниже представлен план помещения (рисунок 5).

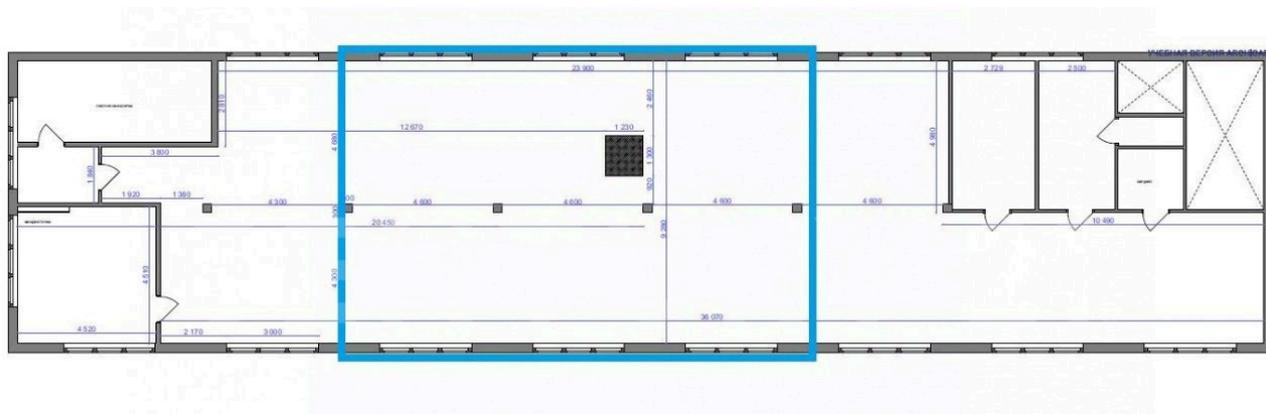


Рисунок 5 - План офисного помещения в масштабе 1:200

Общая площадь помещения 126 м², высота потолка 3,34 м. В помещении большие панорамные окна, предчистовая отделка. Стоимость аренды составляет 180 000 рублей/месяц (1500 рублей/кв.м.). Данную информацию будем использовать при расчете финансового плана. В помещении планируется разместить все зоны, о которых говорилось в маркетинговом плане.

График работы помещения: с 09.00 до 21.00 по будням и выходным. Количество рабочих дней в году - 360 дней.

Оформление помещения. Правильное зонирование и оформление пространства является одним из ключевых параметров успеха коворкинга. Если удастся организовать комфортные условия, посетители будут готовы возвращаться и платить за особые условия, которых невозможно добиться в других местах. Иными словами, коворкинг-центр должен стать уникальным пространством, способным привлечь посетителей. Удобная мебель, интересный интерьер, правильное зонирование – все это элементы, создающие особую атмосферу. Для сокращения издержек дизайнером выступит руководитель проекта. Стоимость работы ремонтной бригады из 2 человек по отделке помещения будет составлять примерно 504 тыс.рублей. Закупка всех

материалов будет осуществляться самостоятельно командой проекта. На материалы для отделки помещения коворкинг-центра заложен 1 млн.рублей.

Главные принципы организации коворкинга:

1. Много света. Естественный свет повышает активность и работоспособность людей. Поэтому в коворкингах создаются большие панорамные окна, часто используются стеклянные перегородки. Для искусственного освещения монтируются удобные подвесные и точечные светильники.

2. Минимум шума. В тишине работает лучше, поэтому при организации коворкинга, кроме совместной рабочей зоны, стоит предусмотреть наличие отдельных «тихих» кабинетов.

3. Комфортная работа. Чтобы людям было удобно работать, нужно установить анатомически грамотно сконструированную мебель. Предусмотреть у каждого стола розетку для зарядки ноутбука и телефона. Организовать кухонную зону или кафетерий, зоны отдыха.

4. Практичность. Помещения коворкинга должны быть продуманы с точки зрения максимальной функциональности и эффективности. Противогрязевые коврики – для сохранения чистоты; грамотно расположенные приборы освещения – для экономии электроэнергии; управление вентиляцией, отоплением, кондиционированием с единого пульта – для контроля микроклимата.

5. Безопасное пространство. Важно организовать безопасную среду для работы людей: предусмотреть шкафчики для хранения личных вещей, систему видеонаблюдения и пожарной безопасности.

Приобретение мебели и оборудования. Коворкинг предполагает удобное рабочее пространство. Поэтому следует внимательно отнестись к наполнению коворкинг-центра. В таблице 6 представлен примерный перечень необходимого оборудования, исходя из организации коворкинга на 30 рабочих мест и конференц-зала вместимостью 10 человек, кухонной зоной и санузлом. Помимо этого стоит учитывать закупку оборудования для обеспечения мобильности

всех подгрупп целевой аудитории. В соответствии с расчетами, общая сумма расходов на оборудование коворкинг-центра составит 1 320 000 рублей.

Таблица 6 – Расчет стоимости мебели и оборудования

Необходимое оборудование	Общая стоимость, руб.
Мебель для работы (столы, стулья, кресла, стеллажи)	400000
Мебель для отдыха (диваны, пуфы, вешалки)	100000
Офисная техника (модем, компьютеры, сканер, принтер, проектор с экраном, плазменная панель, магнитная доска с маркерами, флипчарт)	500000
Кухонная техника (кулер, кофемашина, микроволновка)	50000
Элементы декора	30000
Оборудование для маломобильных людей	30000
Световое оборудование	60000
Оборудование санузла	150000
Итого	1320000

Важно понимать, что чем более полноценной и многофункциональной будет комплектация, тем больше времени клиент будет проводить в стенах коворкинг-центра.

Подбор персонала. Для стандартного коворкинг-центра не требуется многочисленный персонал. Основная должность – это администратор. В его обязанности входит: следить за исправностью оборудования и порядком в помещении, контролировать запасы расходных материалов, продавать абонементы посетителям, информировать клиентов об акциях, тарифах, планируемых мероприятиях, вести аккаунт в социальной сети. Для небольшого коворкинг-центра будет достаточно 2 администраторов, работающих посменно. Также в связи со специализацией коворкинга для людей с ОВЗ и инвалидов потребуются найм сотрудников, которые будут консультировать данную категорию в вопросах трудоустройства, обучения и планируемых мероприятиях в этих рамках. Помимо этого, потребуются услуги бухгалтера, уборщицы и IT-специалиста, который будет заниматься обслуживанием офисной техники.

IT-специалист и бухгалтер не входит в основной штат, работая по договору аутсорсинга.

Проведем прогноз расходов коворкинга. В первую очередь рассчитаем перечень подготовительных расходов, они представлены в таблице 7.

Таблица 7 - Затраты на подготовительные работы коворкинг-центра

Наименование	Описание	Сумма, руб.
Аренда помещения	За 2 месяца на 3 квартал 2024 года для подготовки помещения.	360000
Отделка помещения	При средней стоимости за ремонт 1 кв.м. в Перми - 2000 руб. + закупка материалов	1504000
Оборудование и мебель	Прописано с таблице 7.	1320000
Реклама и продвижение	Стартовая за 3 квартал 2024 года. Прописана в таблице 4.	90000
Всего:		3274000

Так, на первоначальном этапе нам потребуется выделить около 3 274 000 рублей.

Для более полного проектирования необходимо рассчитать затраты, представленные в таблице 8.

По полученным данным, можно сделать вывод, что прогнозируемые затраты коворкинг-центра “Вместе возможно” в среднем за месяц будут составлять 563380 рублей. В них будут входить как постоянные издержки (490380 руб./мес.), так и переменные (73000 руб./мес.). Переменные издержки составляют 13% от общих затрат, постоянные соответственно 87%.

Таблица 8 - Прогнозируемые затраты коворкинг-центра “Вместе возможно”

Наименование затрат	Средняя стоимость в месяц, руб.
Постоянные затраты	490380
Фонд оплаты труда	182280
Аренда помещения	180000
Бухгалтерия на аутсорсинг	9900
IT-специалист на аутсорсинг	6000
Расходы на рекламу	64000
Коммунальные услуги	25000
Амортизация оборудования	22000
Аренда терминала	1200
Переменные затраты	73000
Оплата услуг приглашенных экспертов	15000
Закупка расходных материалов для офиса(бумага, краска для принтера, маркеры, ручки)	5000
Закупка расходных материалов для кухни (чай, кофе, сахар, кондитерские изделия)	3000
Закупка расходных материалов для санузла (туалетная бумага, бумажные полотенца, мыло, чистящие средства)	30000
Прочие расхода (поломка оборудования и другое)	20000
Итого	563380

Переменные расходы состоят из затрат на расходный материал (бумага и чернила для офисной техники, вода и напитки, находящиеся в общем доступе, и т.д.). Постоянные расходы состоят из арендной платы, коммунальных платежей и оплаты Интернета, фонда заработной платы, расходов на рекламу и амортизационных отчислений. Размер амортизационных отчислений определяется линейным методом, исходя из срока полезного использования основных фондов в 5 лет. Эти данные также будут использованы для расчета финансового плана.

5. ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН

Финансовый план учитывает все доходы и расходы проекта, горизонт планирования составляет 5 лет.

Для запуска проекта необходимо рассчитать объем первоначальных инвестиций. Общие затраты на открытие приведены в таблице 7 и составляют 3 274 000 рублей. Основная часть требуемых инвестиций приходится на приобретение мебели и оборудования – 40,32%, доля расходов на аренду и ремонт помещения составляет – 56,93%, на рекламу – 2,75%.

Для коворкинг-центра “Вместе возможно” был выбран налоговый режим УСН с налоговой базой по доходам, процентная ставка составляет 1% в первый год, 2% во второй год и 4% в третий год.

Источниками финансирования бизнеса будут являться:

- собственный капитал - 500 000 руб.
- сбор денежных средств через краудфандинговые платформы - сумма не известна;
- грантовые средства - 2 800 000 руб. (Фонд президентских грантов, Грант губернатора Пермского края, Грант Росмолодежь для физ. лиц и др.)

Специфика деятельности данного коворкинг-центра включает 3 основных вида платных услуг, которые представлены в таблице 9.

Таблица 9 - Виды предоставляемых услуг коворкинг-центра

Услуга	Средняя цена 1 ед., руб.	Среднее кол-во продаж в месяц, ед.
разовое посещение	400	600
стоимость абонемента на месяц	8000	10
стоимость аренды конференц-зала	5500	20

Таким образом общий объем продаж в месяц составляет 630 проданных услуг. Величина объема продаж, которую возможно достигнуть при выполнении неких условий или при реализации некоторых событий важна для планирования деятельности каждого предприятия. План реализации продукции исчисляется в денежном выражении на определенный период времени.

Для прогнозирования функционирования деятельности коворкинга был составлен план продаж магазина до конца 2028 года (таблица 10).

Таблица 10 - План продаж коворкинг-центра “Вместе возможно” до 2028 года

Период	Кол-во проданных разовых посещений, ед.	Средняя цена за 1 ед., руб.	Кол-во проданных месячных абонементов, ед.	Средняя цена за 1 ед., руб.	Кол-во продаж на аренду конференц-зала, ед.	Средняя цена за 1 ед., руб.	Выручка за квартал, руб.
4 кв. 2024 г.	1800	400	30	8000	60	5500	1290000
1 кв. 2025 г.	1800	400	30	8000	60	5500	1290000
2 кв. 2025 г.	1800	400	30	8000	60	5500	1290000
3 кв. 2025 г.	1800	400	30	8000	60	5500	1290000
4 кв. 2025 г.	1800	480	30	9600	60	6600	1548000
1 кв. 2026 г.	1800	480	30	9600	60	6600	1548000
2 кв. 2026 г.	1800	480	30	9600	60	6600	1548000
3 кв. 2026 г.	1800	480	30	9600	60	6600	1548000
4 кв. 2026 г.	1800	480	30	9600	60	6600	1548000
1 кв. 2027 г.	1800	480	30	9600	60	6600	1548000
2 кв. 2027 г.	1800	576	30	11520	60	7920	1857600
3 кв. 2027 г.	1800	576	30	11520	60	7920	1857600
4 кв. 2027 г.	1800	576	30	11520	60	7920	1857600
1 кв. 2028 г.	1800	691,2	30	13824	60	9504	2229120
2 кв. 2028 г.	1800	691,2	30	13824	60	9504	2229120
3 кв. 2028 г.	1800	691,2	30	13824	60	9504	2229120
4 кв. 2028 г.	1800	691,2	30	13824	60	9504	2229120
Всего	23400		390		780		20020800

Таким образом, предполагаемая выручка за первые 3 месяца функционирования коворкинга с октября по декабрь составит 1,29 млн руб., за

2025 г., 2026 г., 2027 г. и 2028 г. выручка составит соответственно 5,418 млн.руб., 6,192 млн.руб., 7,121 млн.руб. и 8,916 млн.руб. По прогнозам с каждым годом выручка увеличивается за счет поднятия цен на услуги каждый год на 20% из-за роста инфляции и увеличения расходов.

Затраты в первый неполный год работы и последующие полные два года, начиная с октября 2024 года и заканчивая декабрем 2028 года приведены в приложении 2.

Исходя из таблицы приведенной в приложении следует, что текущие затраты фирмы за первые 4 месяца составят 1,517 млн.руб., за 2025 г. - 6,124 млн.руб., за 2026 г. - 6,478 млн.руб., за 2027 г. - 6,785 млн.руб. и за 2028 г. - 7,141 млн.руб. На рост затрат влияет инфляция, увеличение заработной платы персоналу, а также увеличение налога на доход за счет увеличения налогового процента.

Проанализировав план продаж и текущие затраты фирмы, рассчитаем прибыль до 2028 года (таблица 11).

Данная таблица демонстрирует увеличение прибыли и рентабельности продаж в течение пяти лет. Увеличение данных показателей к 2028 году прогнозируется исходя из увеличения среднего чека и улучшения качества обслуживания. На точку безубыточности коворкинг выходит лишь на третий год функционирования. Долгий выход на точку безубыточности связан с социальной направленностью бизнеса. Общая прибыль за 5 лет составляет примерно 815 тыс. рублей.

Таблица 11 - Планируемая прибыль коворкинг-центра с 2024 по 2028 гг.

Период	Выручка за квартал, руб.	Текущие расходы за квартал, руб.	Прибыль за квартал, руб.	Прибыль годовая, руб.	Рентабельность продаж, %
4 кв. 2024 г.	1290000	1517040	-227040	-227040	-17,60
1 кв. 2025 г.	1290000	1512940	-222940	-707920	-17,28
2 кв. 2025 г.	1290000	1574940	-284940		-22,09
3 кв. 2025 г.	1290000	1527940	-237940		-18,44
4 кв. 2025 г.	1548000	1510100	37900		2,45
1 кв. 2026 г.	1548000	1640744	-92744	-300976	-5,99
2 кв. 2026 г.	1548000	1600744	-52744		-3,41
3 кв. 2026 г.	1548000	1605744	-57744		-3,73
4 кв. 2026 г.	1548000	1645744	-97744		-6,31
1 кв. 2027 г.	1548000	1681856	-133856	276222	-8,65
2 кв. 2027 г.	1857600	1691856	165744		8,92
3 кв. 2027 г.	1857600	1715432	142168		7,65
4 кв. 2027 г.	1857600	1755432	102168		5,50
1 кв. 2028 г.	2229120	1766600	462520	1775080	20,75
2 кв. 2028 г.	2229120	1776600	452520		20,30
3 кв. 2028 г.	2229120	1831600	397520		17,83
4 кв. 2028 г.	2229120	1766600	462520		20,75
Итого прибыль				815366	

Рентабельность выросла до 20% что является хорошим показателем для данной сферы деятельности, направленной на социальное предпринимательство.

Также для планирования финансовой деятельности магазина составим бюджет доходов и расходов (таблица 12).

Таблица 12 – Бюджет доходов и расходов

Статья БДР	Сумма, руб.				
	на конец 2024	на конец 2025	на конец 2026	на конец 2027	на конец 2028
Выручка	1290000	5418000	6192000	7120800	8916480
Постоянные расходы	1305140	5176560	5359296	5599906	5864576
в том числе:					
Аренда	543600	2174400	2174400	2174400	2174400
Заработная плата	546840	2187360	2406096	2646706	2911376
Реклама	70000	236000	200000	200000	200000
Аутсорсинг	47700	190800	190800	190800	190800
Коммунальные услуги	75000	300000	300000	300000	300000
Амортизация	22000	88000	88000	88000	88000
Переменные расходы	199000	841000	886000	836000	831000
в том числе:					
Закупка расходников	114000	506000	556000	506000	506000
Оплата услуг экспертов	25000	95000	90000	90000	85000
Прочие расходы	60000	240000	240000	240000	240000
Затраты	1504140	6017560	6245296	6435906	6695576
Прибыль от продаж	-214140	-599560	-53296	684894	2220904
Налог на доход	12900	108360	247680	408672	445824
Чистая прибыль	-227040	-707920	-300976	276222	1775080

Из таблицы БДР можно сделать вывод, что фирма планирует увеличивать с каждым годом. Однако, постоянные и переменные расходы также увеличиваются, в том числе за счет инфляции, роста заработной платы и налога

на доход. Несмотря на рост затрат, чистая прибыль имеет положительную динамику.

В качестве индикаторов успешности деятельности широко используются такие показатели как точка безубыточности и запас финансовой прочности. Расчет индикаторов представлен в таблице 13.

Таблица 13 - Расчет индикаторов деятельности коворкинг-центра

	1-й год	2-й год	3-й год	4-й год	5-й год
Точка безубыточности, руб. за год	1543199	6127726	6254195	6344801	6467319
Точка безубыточности, руб. в месяц	514400	510644	521183	528733	538943
Точка безубыточности, руб. в неделю	128600	127661	130296	132183	134736
Точка безубыточности, руб. в день	18371	18237	18614	18883	19248
Запас финансовой прочности, руб.	-0,196	-0,131	-0,010	0,109	0,275
Запас финансовой прочности, в %	-20%	-13%	-1%	11%	27%

Из таблицы можно сделать вывод, что точка безубыточности увеличивается от года к году. Это может быть связано с ростом затрат на различные операционные расходы, а также с ростом объема продаж. Запас финансовой прочности достаточно низкий, но к 2028 году показатель улучшается.

Для получения информации о доходах и расходах фирмы за определенный период времени и о ее финансовых результатах составим бюджет движения денежных средств (Таблица 14).

Таблица 14 – Бюджет движения денежных средств

Наименование статьи	Сумма, руб.				
	За 2024 г.	За 2025 г.	За 2026 г.	За 2027 г.	За 2028 г.
Остаток средств на начало периода	3300000	-179040	-798960	-1011936	-1011936
Операционная деятельность					
Поступления по основной деятельности	1290000	5418000	6192000	7120800	8916480
Расходы по основной деятельности	199000	841000	886000	836000	831000
Заработная плата	546840	2187360	2406096	2646706	2911376
Административно-управленческие расходы	4023200	3009560	3112880	3273872	3311024
в том числе:					
Аренда и обслуживание помещения	618600	2474400	2474400	2474400	2474400
Аутсорсинг	47700	190800	190800	190800	190800
Расходы на рекламу и маркетинг	70000	236000	200000	200000	200000
Налог на доход	12900	108360	247680	408672	445824
Подготовительные расходы	3274000	0	0	0	0
Финансовая деятельность					
Погашение кредита, займа	0	0	0	0	0
Всего затраты	4769040	6037920	6404976	6756578	7053400
Сальдо денежных поступлений и расходов	-3479040	-619920	-212976	364222	1863080
Остаток средств на конец периода	-179040	-798960	-1011936	-647714	851144

Таким образом лишь на начало 2029 года, проект выйдет на положительную прибыль. Из этого можно сделать вывод, что данному проекту будут необходимы денежные вливания не только в на подготовительном этапе проекта, но также и на протяжении 5 лет для стабильного функционирования.

В качестве дополнительных источников финансирования будут использоваться краудфандинговые платформы, а также беспроцентные займы от различных благотворительных фондов.

6. ЭФФЕКТИВНОСТЬ СТАРТАП-ПРОЕКТА. РИСКИ. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Из представленных расчетов в финансовом плане видно, что социальный проект долго идет к окупаемости. Однако присутствует социальный эффект от реализации данного проект.

1. Профессиональная интеграция людей с инвалидностью: Более 150 человек с инвалидностью ежегодно получают возможность работать и развиваться в инклюзивной среде. Увеличение числа рабочих мест для людей с инвалидностью в городе и регионе. Повышение осведомленности работодателей о возможностях людей с инвалидностью и разрушение стереотипов.

2. Социальная инклюзия: Создание инклюзивного сообщества, объединяющего людей с и без инвалидности. Предоставление людям с инвалидностью пространства для общения, взаимодействия и построения отношений. Формирование дружественной и поддерживающей среды для всех членов сообщества.

3. Образование и повышение осведомленности: Проведение более 50 мероприятий ежегодно, направленных на повышение осведомленности об инклюзии и правах людей с инвалидностью. Обучение более 300 специалистов в области инклюзивного трудоустройства. Развитие сети организаций и специалистов, работающих над инклюзией в регионе.

4. Развитие инклюзивной среды: Создание доступной физической среды для людей с различными формами инвалидности. Внедрение инклюзивных практик в работу центра, включая использование сурдоперевода, доступных материалов и адаптированных методов обучения. Консультирование и поддержка организаций и компаний по вопросам создания инклюзивной среды.

5. Улучшение качества жизни людей с инвалидностью: Повышение доходов и финансовой независимости людей с инвалидностью. Укрепление

чувства собственного достоинства и уверенности. Улучшение доступа к возможностям для личностного и профессионального роста.

6. Социальное признание: Привлечение внимания к важности инклюзивности на местном и региональном уровнях. Влияние на изменение социальных норм и установок в отношении людей с инвалидностью.

Для оценки рисковой составляющей проекта необходимо провести анализ внешних и внутренних факторов. К внешним факторам относятся угрозы, связанные с экономической ситуацией в стране, рынков сбыта. К внутренним – эффективность управления организацией.

Внутренние риски:

— низкая посещаемость заведения вследствие неготовности специалистов и предпринимателей к переходу на работу в формате коворкинга. Решить эту проблему возможно при помощи продуманной маркетинговой стратегии, которая позволит донести до целевой аудитории все преимущества коворкинг-центров;

— снижение репутации самого коворкинг-центра в кругу целевой аудитории при ошибках в управлении или снижении качества услуг. Снизить риск возможно при тщательном отборе персонала и контроле за качеством предоставляемых услуг, а также мониторинге отзывов посетителей;

— сезонность продаж коворкинга: в периоды отпусков и праздников количество посетителей коворкинг центров сокращается. Чтобы нивелировать данный риск, предполагается использование альтернативных способов извлечения выгоды. Например, в период праздников рекомендуется использовать пространство коворкинг-центра как площадку для выставок, концертов, тематических вечеров и т.д. Другим методом привлечения посетителей может стать программа лояльности, акции и скидки. В летнее время можно адаптировать программу центра для студентов и школьников, предоставляя им скидки на посещение;

— поведение резидентов коворкинга. Поскольку коворкинг подразумевает объединение на одном пространстве различных людей, могут

возникнуть трудности с дисциплиной. Для работы требуется поддержание определенной атмосферы и следованию правилам, обозначенным для посетителей коворкинг-центра. Этот риск является специфическим, бороться с ним достаточно тяжело. Минимизировать этот риск возможно за счет грамотной планировки рабочего пространства, предусматривающего наличие изолированных рабочих мест.

Внешние риски коворкинга:

— наличие более сильных и популярных конкурентов. Снизить влияние этого риска возможно при создании уникального предложения, которые не могут предложить конкуренты. Высокое качество услуг и гибкая ценовая политика являются основными конкурентными преимуществами, к которым должен стремиться коворкинг-центр;

— повышение стоимости закупочных материалов, аренды помещения. Нивелировать этот риск возможно при грамотном выборе партнеров и включении в договор всех необходимых требований и условий;

— снижение стоимости аренды под коворкинг традиционных офисных помещений из-за кризиса, что сделает коворкинг менее конкурентоспособным. Во избежание наступления этого риска необходимо создать разнонаправленный центр и диверсифицировать источники получения дохода;

— не получение государственной финансовой поддержки в виде грантов и других видов поддержки.

Несмотря на всевозможные риски, стартап проект имеет перспективы развития. Вот некоторые из них:

1. Расширения площади помещения коворкинга для увеличения количества мест для посетителей, тем самым можно увеличить доход. В здание, которое рассматривается для реализации коворкинга, сдается еще несколько помещений, которые в перспективе можно объединить в целях расширения коворкинговой зоны.

2. Расширение штатного персонала. Подобная организация, направленная на развитие инклюзии, должна иметь в составе юриста,

разбирающегося в правовых вопросах клиентов коворкинга, а также штатного психолога, чтобы желающие посетители смогли воспользоваться его услугами, принося дополнительный доход, а люди с ОВЗ и инвалиды могли получать помощь в любое время.

3. Создание собственного мерча. Также для развития сообщества и популяризации коворкинга внутри региона можно создать мерч с логотипом, а также различными слоганами организации. Это будет привлекать людей.

4. Расширение географии проекта. Создание филиалов коворкинг-центров в других городах региона или выход за рамки региона, так как спрос на подобный формат присутствует не только в Перми. Тем самым мы будем увеличивать охват людей, которым необходима помощь в трудоустройстве.

5. Участие в грантах и конкурсах. Финансирование полученное данным образом обеспечит финансовую подушку проекта и будет тем самым помогать развиваться коворкинг-центру.

Коворкинг-центр может расширяться в других городах России следующими способами:

Франчайзинг: Партнерство с местными организациями для создания инклюзивных коворкинг-центров под брендом "Вместе возможно" с использованием проверенной модели и поддержки.

Открытие филиалов: Открытие собственных филиалов в крупных городах с высоким спросом на инклюзивные рабочие места.

Виртуальный коворкинг: Предоставление виртуальных членств для удаленных работников и фрилансеров с инвалидностью, обеспечивая доступ к инклюзивным ресурсам и поддержке.

Таким образом, проект имеет перспективы развития и нуждается во вливании денежных средств. При этом основная задумка проекта стремится к достижения социального эффекта и помогает увидеть возможности трудоустройства не только людям с ОВЗ и инвалидностью, но и для работодателей Пермского края.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Создание инклюзивного коворкинг-центра “Вместе возможно” в Перми решает важные социально-экономические задачи:

1. Улучшение доступности работы для людей с ОВЗ: Обеспечение оборудованных рабочих мест и технических средств.
2. Поддержка профессионального роста: Проведение тренингов и мероприятий для развития навыков и повышения конкурентоспособности.
3. Психологическая и социальная поддержка: Предоставление общения, обмена опытом и психологической помощи.
4. Формирование инклюзивной культуры: Повышение осведомленности о возможностях и потребностях людей с ОВЗ.
5. Экономические выгоды: Создание рабочих мест и вклад в развитие бизнеса.

Проект соответствует государственной и международной повестке, способствуя: повышению качества жизни людей с ОВЗ, профессиональному развитию и самореализации, формированию инклюзивного общества в Перми.

Инклюзивный коворкинг-центр "Вместе возможно" имеет значительные перспективы развития в на всероссийском уровне. Успешный опыт реализации пилотного проекта коворкинг-центра "Вместе возможно" в Перми продемонстрирует жизнеспособность и эффективность этой модели, создавая основу для ее расширения на другие регионы России.

Коворкинг-центр может расширяться в других городах России следующими способами: франчайзинг, открытие филиалов, виртуальный коворкинг.

Таким образом расширение сети инклюзивных коворкинг-центров "Вместе возможно" по всей России может оказать значительное влияние на повышение занятости людей с инвалидностью уже на национальном уровне.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

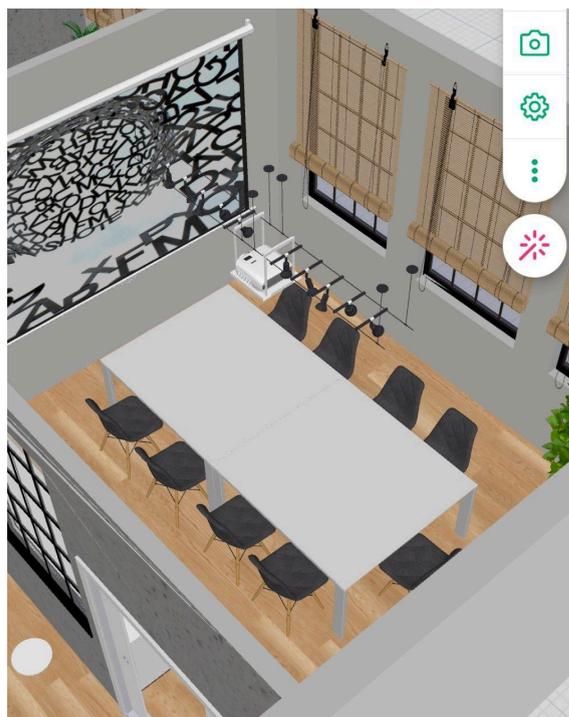
1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020, с поправками от 06.10.2022) – Доступ из СПС «Гарант».– URL: <http://www.basa.garant.ru> (дата обращения: 17.06.2024).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая, вторая, третья и четвертая.- М.: Эксмо-Пресс, 2018.- 576 с.
3. Трудовой кодекс Российской Федерации: Федеральный закон от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 04.11.2022) – Доступ из СПС «Консультант Плюс».– URL: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 17.06.2024).
4. Федеральный закон от 24 ноября 1995 г. N 181-ФЗ "О социальной защите инвалидов в Российской Федерации" (с изменениями и дополнениями) – Доступ из СПС «Гарант». – URL: <https://base.garant.ru/10164504/> (дата обращения: 17.06.2024).
5. Федеральный закон от 26.07.2019 № 245-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» в части закрепления понятий «социальное предпринимательство», «социальное предприятие» // Собрание законодательства РФ. 29.07.2019. № 30. Ст. 4147
6. Постановлению Правительства Пермского края от 03.10.2013 N 1321-п "Об утверждении государственной программы "Социальная поддержка жителей Пермского края" – Доступ из СПС «Гарант». – URL: <https://base.garant.ru/16183429/> (дата обращения: 17.06.2024).
7. Конвенция ООН о правах инвалидов от 13 декабря 2006 года – URL:http://pravo.gov.ru/proxy/ips/?docbody=&link_id=4&nd=201082025&collection=1 (дата обращения: 17.06.2024).
8. Отчет Министерства экономического развития Российской Федерации о развитии социальных предприятий в России в 2023 году от 19.01.2024 – URL:

- https://www.economy.gov.ru/material/news/v_2023_godu_v_rossii_otkrylos_pochti_3_tysyachi_socialnyh_predpriyatiy.html (дата обращения: 17.06.2024).
9. Отчет Федеральной службы государственной статистики о положении инвалидов от 26.04.2024 – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/13964> (дата обращения: 17.06.2024).
10. Готовим проекты: эксперты высказались о рынке коворкинга в Перми – URL: <https://news.myseldon.com/ru/news/index/272530173> (дата обращения: 17.06.2024).
11. Грантовая поддержка предпринимателей – URL: <https://mspkk.ru/poluchit-podderzhku/grantovaya-podderzhka-predprinimateley/> (дата обращения: 17.06.2024).
12. Механизм финансирования российских стартапов на разных стадиях их жизненного цикла – URL: https://guu.ru/files/dissertations/2021/10/kozhanova_a_v/dissertation.pdf (дата обращения: 17.06.2024).
13. Предпринимательство в городе Перми – URL: <https://www.gorodperm.ru/actions/main/business/> (дата обращения: 17.06.2024).
14. Региональный ресурсный центр по поддержке инклюзивного образования – URL: <http://www.educomm.iro.perm.ru/groups/obuchenie-vospitanie-detey-s-ovz/news/regionalnyu-resursnyu-centr-po-podderzhke-inklyuzivnogo-obrazovaniya> (дата обращения: 17.06.2024).
15. Регистрация формы деятельности в Пермском крае – URL: <https://amsp.permkrai.ru/katalog-gotovykh-resheniy/registratsiya-formy-deyatelnosti-v-permskom-krae> (дата обращения: 17.06.2024).
16. Стремление и труд: число вакансий для инвалидов выросло в полтора раза – URL: <https://iz.ru/1687841/kseniia-nabatkina/stremlenie-i-trud-chislo-vakansii-dlia-invalidov-vyroslo-v-poltora-raza> (дата обращения: 17.06.2024).

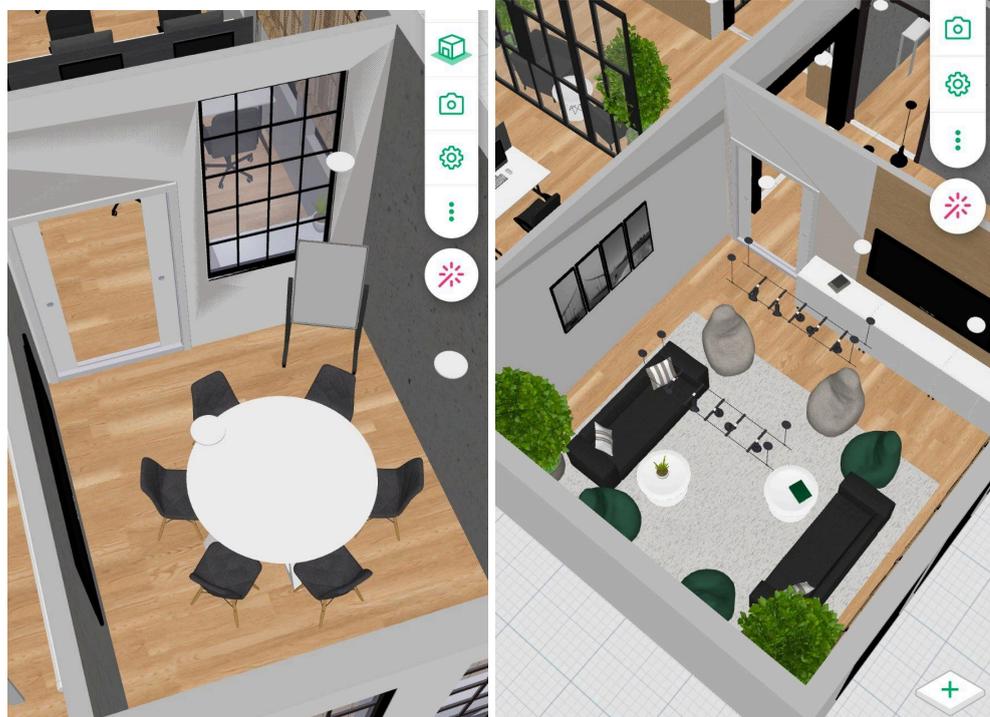
Общая планировка коворкинг-центра



Конференц-зал



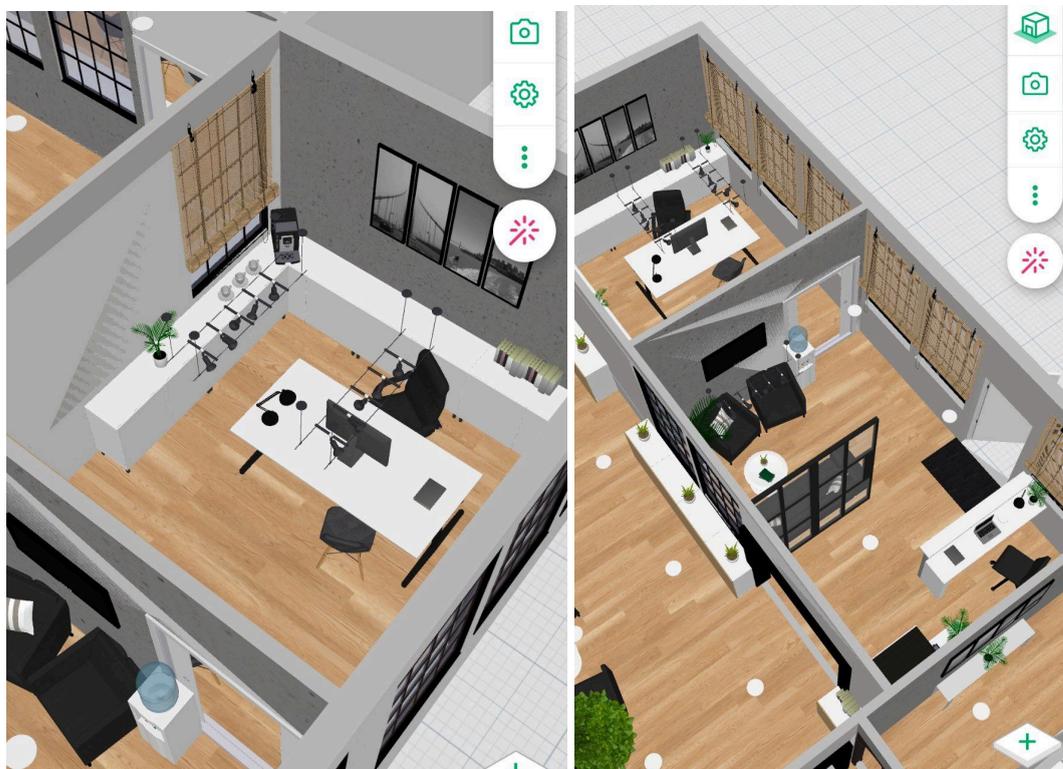
Пространства для встреч на несколько человек



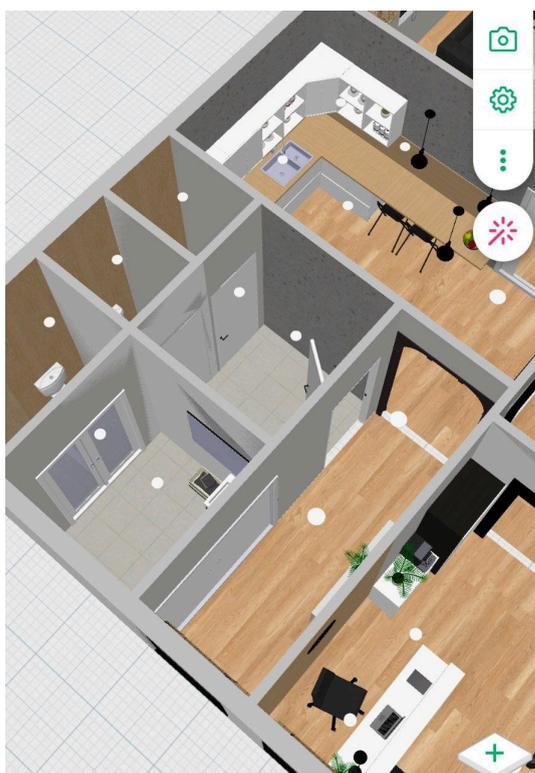
Зона с компьютерными столами



Рабочие помещения персонала (кабинет директора и входная зона с приемной)



Кухонная зона и туалеты



Текущие затраты коворкинг-центра за период 2024-2027 гг.

Статья затрат	4 кв. 2024 г.	1 кв. 2025 г.	2 кв. 2025 г.	3 кв. 2025 г.	4 кв. 2025 г.	1 кв. 2026 г.	2 кв. 2026 г.	3 кв. 2026 г.	4 кв. 2026 г.	1 кв. 2027 г.	2 кв. 2027 г.	3 кв. 2027 г.	4 кв. 2027 г.	1 кв. 2028 г.	2 кв. 2028 г.	3 кв. 2028 г.	4 кв. 2028 г.
Аренда (помещения и терминала)	543600	543600	543600	543600	543600	543600	543600	543600	543600	543600	543600	543600	543600	543600	543600	543600	543600
Заработная плата	546840	546840	546840	546840	546840	601524	601524	601524	601524	661676	661676	661676	661676	727844	727844	727844	727844
Аутсорсинг	47700	47700	47700	47700	47700	47700	47700	47700	47700	47700	47700	47700	47700	47700	47700	47700	47700
Реклама и продвижение	70000	58000	60000	68000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000
Коммунальные услуги	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000	75000
Амортизация	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000	22000
Оплата услуг экспертов	25000	20000	30000	25000	20000	15000	25000	30000	20000	15000	25000	30000	20000	15000	25000	30000	15000

Закупка расходников	1140 00	1140 00	1640 00	1140 00	1140 00	1640 00	1140 00	11400 0	16400 0								
Прочие расходы	6000 0	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000						
Затраты без учета налога	1504 140	1487 140	1549 140	1502 140	1479 140	1578 824	1538 824	15438 24	15838 24	158897 6	159897 6	160397 6			166514 4	172014 4	
Налог (1,2,4%)	1290 0	2580 0	2580 0	2580 0	3096 0	6192 0	6192 0	61920	61920	92880	92880	111456	111456	111456	111456	111456	111456
Итого затраты	1517 040	1512 940	1574 940	1527 940	1510 100	1640 744	1600 744	16057 44	16457 44	168185 6	169185 6	171543 2			177660 0	183160 0	