

УТВЕРЖДЕНО
 Протокол
 организационного комитета
 Республиканского образовательного
 конкурса по поддержке и развитию
 молодежного предпринимательства
 «АГРО 3.0»
 05.04.2021 № 5

Список кейс-заданий от клиентов ОАО "Белагропромбанк" для номинации "Лучшее кейс-решение"*

№	Наименование клиента Банка/ Адрес интернет-сайта клиента	Кейс-задание клиента Банка
Категория "Сельское хозяйство и фермерство"		
1	КФХ "Отборные семена"	Интересует расчет рентабельности (возможности) чистки семян трав (не брать в расчет зерновые) таких как райграс, фестулолиум, тимофеевка, редька масленичная, фацелия и т.д. Для расчета просим принять во внимание, что у хозяйства имеются посевные площади в размере 450 га. Просьба оттолкнуться от имеющихся площадей. Примерный объем получаемых семян от 150 т до 600т. В зависимости от урожайности. Оборудование для чистки семян рассмотреть как импортное, так и отечественного производства. Просьба рассматривать оборудование, для которого не требуется больших затрат для его установки (возможность использования имеющихся складских помещений, без постройки отдельного перерабатывающего цеха), затраты по установке должны быть минимальны. Смелых решений и удачи!
2	КФХ "ЗАРЯ ОРЕХОВСКОЕ"	Разработка производственного плана и технологии возделывания сои на площади 15 га в Малоритском районе Брестской области. Разработать кейс-решение с максимально возможной рентабельностью производства.
3	ОАО "Лошницкий комбикормовый завод"	Скомпоновать и рассчитать затраты на приобретение и запуск комплекса оборудования для выпуска пастеризованного (овечьего) молока, сыроварения (изготовление мягких сыров из овечьего молока). Необходим полный расчет для запуска производств и перечень необходимого оборудования.
4	ОАО "Лошницкий комбикормовый завод"	Спроектировать комплекс оборудования для доильного зала поголовья овец, состоящий из комплектующих и материалов белорусского производства. Доильное оборудование должно обслуживать одновременно не менее 12 голов (овец).
5	КФХ "Фруктерра"	Просим Вас найти новые рынки сбыта продукции нашего хозяйства: саженцы яблонь различных сортов, яблоки, саженцы черной смородины на территории Республики Беларусь и за ее пределами. Желаем Вам удачи, терпения, целеустремленности и больших побед!
6	КФХ "Фермерские Дары"	3 вида растений (голубика, ежевика, малина). Разработать (прицепное устройство к мини трактору) для механического сбора ягод данных культур. Ягоды имеют различный срок созревания (примерно 3 недели). Ягоды не должны повреждаться и (желательно) сразу, по заданным весам фасоваться в лотки (ПВХ и Шпон) или ящики. Веса от 300 грамм (300, 500,700, 1кг,5кг,7кг) Нужно учесть, что ягоды очень нежные, особенно малина-ежевика. При сборе должны иметь товарный вид. Собрать опытный образец.
7	ФХ"У песка"	Как начать бизнес по производству сыра из овечьего молока и успешно продавать данную продукцию. (Основным видом деятельности фермерского хозяйства на сегодняшний день является разведение и продажа овец). Задачи: разработка бизнес-плана; продающая реклама; поиск покупателей. Согласен на любое нестандартное решение.

8	КФХ "Всё для народа"	<p>1. Возможность отопления зимней пленочной теплицы для рентабельного выращивания зелени, огурца, томатов, земляники садовой при отсутствии природного газа, как вида топлива (экономическая обоснованность).</p> <p>2. Создание микроклональной лаборатории крестьянским (фермерским) хозяйством для оздоровления посадочного материала голубики и земляники садовой.</p>
9	КФХ "Семейная ферма"	<p>Как увеличить продажи элитной племенной породы овец "Дорпер черноголовой" на территории Республики Беларусь и за ее пределы. Нестандартное решение.</p>
10	ИП Полюхович С.А.	<p>Изучить возможность организации нового вида деятельности: выращивание широкопалого речного рака и африканского сома (концепция экологически чистых продуктов), с целью последующей реализации на территории Республики Беларусь, а также экспорт продукции в страны ближнего и дальнего зарубежья. Необходимо оценить востребованность данного вида продукции в РБ и странах ближнего и дальнего зарубежья. Наличие конкурентов на территории РБ и странах ближнего зарубежья. Объем производства для внутреннего и внешнего рынков. Объем инвестиций для организации производства. Срок окупаемости проекта. Проанализировать потребность рынка в пищевых продуктах, полуфабрикатах и субпродуктах результатов переработки вышеуказанной продукции.</p>
11	КФХ "Альт-Агро Сава"	<p>Рассчитать развитие бизнес-идеи с завершённым циклом: Выращивание крупного рогатого скота (КРС) в количестве 40 голов для производства экологически чистого молока и получения молодняка КРС. Доработка молока в собственном перерабатывающем цеху, а также упаковка и доставка эко-продукта до потребителя. Выращивание молодняка до кондиционного веса, убой и продажа в торговом помещении мясной продукции. Пусть все труды, вложенные в участие, будут не напрасными. Да поможет вам удача!</p>
12	КФХ "Гастыничи"	<p>Разработать инженерно-социальное решение, которое позволит КФХ "Гастыничи" в полноценном объеме пользоваться сложной современной сельскохозяйственной техникой. (Недостаточно средств на покупку и обслуживание достаточного количества единиц техники, необходимой для обработки земель, и обслуживанию фермерского хозяйства, для покупки техники самостоятельно приходится удорожать стоимость продукции, а это лишает ее конкурентоспособности). Также хотелось бы минимизировать физическое участие человека при обработке земель, уходе за сельскохозяйственными животными.</p>
13	ГУП "Березинское ПМС"	<p>В связи с внедрением на предприятии новых видов деятельности в области сельского хозяйства необходимо автоматизировать учет операций растениеводства (зерновые культуры) и животноводства (разведение крупного рогатого скота).</p>
14	КФХ "Золотой край"	<p>Разработать систему капельного полива с автономной работой для ягодных культур. При выполнении кейс-задания просим учесть оптимальное соотношение "цена-качество".</p>
15	КФХ "Огонек"	<p>Кейс задание на экономическое обоснование мини-бойни:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сменная производительность КРС (крупный рогатый скот) - 15 голов и МРС (мелкий рогатый скот) - 50 голов. 2. Холодильное оборудование: - камера охлаждения на 30 тонн, - камера глубокой заморозки на 150 тонн. 3. Автоматическая линия обвалки. 4. Пилы для разделения туш: - для разделки грудины 1 шт., - для разделки туши 1 шт. 5. Поставка туш и полутуш в охлажденном и замороженном виде будет осуществляться в крюках. 6. Строительство скважины для водоснабжения объекта производительностью 6-8 м³ в час. 7. Строительство очистных сооружений: устройство КНС. Реставрация имеющихся очистных сооружений. 8. Устройство предубойных площадок и дизбарьеров.

16	КФХ "Дайлидский двор"	<p>Одной из острых проблем сельского хозяйства является слабая техническая оснащенность мелких хозяйств. Причины этого - у мелкого фермера зачастую нет средств на покупку и обслуживание сложной техники, кроме того, масштабы хозяйства не требуют ее постоянного использования, чем обусловлены простои, что еще больше снижает рентабельность. Одновременно, кооперирование малых хозяйств по поводу приобретения техники вскладчину, в большинстве случаев приводит к конфликтам по поводу порядка использования и хранения этой техники, прав распоряжаться ею и т.д.</p> <p>Необходимо разработать инженерно-социальное решение, которое позволит малым хозяйствам в полном объеме пользоваться современной сельскохозяйственной техникой. Это может быть модель льготной аренды с/х техники для мелких хозяйств, или прозрачная в плане отношений и минимизирующая возможность конфликтов модель кооперации по приобретению техники вскладчину малыми хозяйствами.</p> <p>Проявите фантазию и всем удачи.</p>
17	КФХ "Жарко"	Создание бизнес-плана по проекту "Строительство свинофермы на 1500 голов" на базе созданного и действующего фермерского хозяйства "Жарко", которое специализируется на выращивании ягодных и зерновых культур.
18	КФХ "Айршири и Джерсей"	<p>Разработка со сметой производства травяных гранул для эффективного, сбалансированного кормления сельскохозяйственных животных, включающую в себя гранулирование люцерны.</p> <p>Разработать источники финансирования данного проекта.</p>
19	КФХ "Тимошкова В.Н."	<p>Фермерское хозяйство "Тимошкова В.Н." хочет задать вопрос участникам игры. Вопрос звучит так: "В каком лесхозе или предприятии лучше и выгоднее приобрести пиловочное бревно мягколиственных пород Ольха в Гомельской области и в целом по областям Беларуси?"</p> <p>Желаем удачи в конкурсе.</p>
20	КФХ "Ёжик"	<p>Основная деятельность хозяйства направлена на выращивание зерна и сахарной свеклы, которые реализуются на перерабатывающие предприятия региона (ОАО "Служский сахарорафинадный комбинат", ОАО "Солигорская птицефабрика", ОАО "Стародорожское"). Для выращивания продукции используются 300.0 гектаров, выделенных предприятию угодий. КФХ "Ежик" обеспечено техникой, необходимой для осуществления посадки, обработки и сбора урожая. Вся произведенная продукция реализуется в момент сбора. Оборудованных мест хранения Крестьянско (фермерское) хозяйство "Ежик" не имеет. На предприятии работают 4 штатных работника. Дополнительно, на весенне-осенний период, привлекаются сезонные рабочие. В связи с нестабильностью погодных условий, необходимость применения севооборота нет возможности спрогнозировать конечный результат деятельности хозяйства. И если в 2019 году объем полученной выручки составил 775.0 тыс.руб., то в 2020 - 388.0 тыс.руб. Предприятием принято решение расширить виды деятельности и заняться животноводством. Для реализации планов по расширению видов экономической деятельности КФХ "Ежик" приобретено здание фермы на 300 голов. В настоящее время ферма представляет собой здание, состоящее из стен и перекрытий, требующее кровли и ремонта с полным оборудованием мест содержания животных. механизации ухода за ними. В настоящее время перед Крестьянско (фермерским) хозяйством "Ежик" стоит задача по ремонту и реконструкции фермы с определением оптимального использования ее площади либо под молочно-товарное производство, либо под выращивание крупного рогатого скота для мясного производства. Учитывая отсутствие оборудования, необходимого для организации как процесса ухода и кормления животных, так и для организации доения и хранения готовой продукции молочного производства, а также отсутствия мест хранения кормов (силосных ям, складских помещений), необходимо найти оптимальное решение. под какие цели использовать приобретенное здание, определить пути снижения затрат на реконструкцию и дальнейшее использование площадей, включая затрат на содержание КРС и уход за ним, которое в долгосрочной перспективе будет приносить стабильный доход, а также позволит организовать дополнительные рабочие места в регионе.</p>
21	КФХ "Ричёв"	<p>Органическое-фермерское хозяйство замкнутого цикла (растениеводство и животноводство) на площади размером 290га. Хозяйство занимается производством продукции растениеводства (зерновые, травы) без применения химических средств защиты, ядов и синтетических удобрений. Получен сертификат - органик по европейскому стандарту. Животноводство - КРС.</p> <p>Животноводство также должно быть органическим (без применения гормонов). В решении должны быть прописаны четкие шаги реализации данного проекта, с раскрытием его экономической целесообразности, чтобы его можно было использовать, как надежную проверенную схему действия для представителей сельскохозяйственного направления. Реализация программы "Деревня будущего".</p>
22	КФХ "Германович С.Н."	<p>Разработать удобные в эксплуатации контейнеры для хранения сельскохозяйственной продукции.</p> <p>Просим учесть оптимальное соотношение "цена-качество".</p>

23	КФХ "Сладкий край"	<p>Разработать бизнес-проект по выращиванию, уборке и переработке зерновых (ячмень, просо, гречиха), хранение и реализацию как зерна, так и готовой продукции.</p> <p>Реализация в пределах РБ, за пределами РБ. Как найти инвестора, рынок сбыта.</p> <p>Приемлемы самые фантастические идеи с учетом обоснования окупаемости проекта в разумные сроки. Если есть варианты другой продукции из лекарственных трав, кроме вытяжек и масел, предлагайте рассмотрим ваши варианты.</p>
24	ИП Ванцева А.Н.	<p>Есть инвестор, который готов вложить в сельскохозяйственный бизнес 100 000 \$ при условии соблюдения принципов концепции устойчивого развития, ведения органического земледелия и безотходности производства. На что будет потрачен стартовый капитал и как скоро окупятся инвестиции?</p> <p>Бизнес-мышления, креативности и гибкости в решении задачи, желаю выявить наиболее вероятное и эффективное решение.</p>
25	КФХ "Каменски двор"	<p>Разработать бизнес-проект по выращиванию, реализации лекарственных трав, а также сырья из лекарственных трав (вытяжек, масел и т.д.). Сушку и реализацию дикорастущих грибов. Реализацию лекарственных трав (вытяжек, масел и т.д.), сушеных дикорастущих грибов рассматривать как в пределах РБ, так и за пределами РБ.</p> <p>Приемлемы самые фантастические идеи с учетом обоснования окупаемости проекта в разумные сроки. Если есть варианты другой продукции из лекарственных трав, кроме вытяжек и масел, предлагайте рассмотрим ваши варианты.</p>
26	КФХ "Яблонево"	<p>Цель: Стать более известным хозяйством в Республике Беларусь. Приветствуется разработка рекламных ходов, материалов, возможно, логотипа хозяйства.</p> <p>Предложения вариантов рынка сбыта продукции.</p> <p>Приветствуется креативность.</p>
27	ИП Лукьянов А.В.	<p>Экономическое обоснование грибной мини-фермы по круглогодичному выращиванию шампиньонов:</p> <p>Имеется собственный огороженный участок площадью 1000 кв.м. На данном участке расположен свободный ангар, позволяющий разместить до 8 б/у изотермических полуприцепов объемом 86 кубических метров, позволяющих, при правильной агротехнике, получить урожай 10-12 кг 1 кв.м. грунта. В каждом изотермическом полуприцепе планируется организовать тройные двухсторонние стеллажи общей площадью 48 кв.м. Производство компоста для выращивания грибов планируется организовать на собственной производственной площадке из компонентов, поставляемых местными сельхозпредприятиями района.</p> <p>Финансирование проекта, определить объем производства, необходимое количество изотермических полуприцепов для бесперебойной работы и с учетом окупаемости проекта.</p>
28	ИП Хомякова Т.В.	<p>Категория "Сельское хозяйство": Наша страна находится в умеренном тепловом поясе, что позволяет населению заниматься сельским хозяйством. Очень часто заготавливаются овощи с избытком и не реализуются на ярмарках, в результате происходит порча продукции или сдается за "копейки".</p> <p>Разработка линии по шоковой заморозке сельхозпродукции : овощи (картофель, морковь, зеленый горошек, цветная и брюссельская капуста, цукини и др.), также фрукты (клубника, вишня, голубика и т.д.), а также грибов (лесных и выращенных на фермах) станет надежной платформой для местных фермеров. В процессе реализации проекта партнерами выступают не только фермеры, но и местное население, так как при организации процесса производства замороженных овощей создаются рабочие места (от грузчиков и упаковщиков до узких специалистов мастера по работе с холодильными установками). Так же к работе можно привлекать людей с ограниченными способностями (инвалидов с рабочей группой), что может сделать этот проект социально-ориентированным и оживить экономику региона.</p>
29	КФХ "У Олега Федоровича"	<p>Организация сбыта сельскохозяйственной продукции (преимущественно зерновых культур и картофеля) небольшими партиями, повышение конкурентоспособности и рентабельности производимой продукции, невозможность расширения деятельности и наращивания объема производства из-за нехватки рабочей силы в сельской местности.</p>

30	КФХ "Заозерский хутор"	<p>Одной из острых экономических проблем сельского хозяйства является слабая техническая оснащенность мелких хозяйств. Причины этого явления понятны: отсутствие средств на покупку и обслуживание. Кроме того, масштабы их хозяйства не требуют ее постоянного использования, обуславливаются простотой и тем самым еще больше снижают рентабельность. Если подходить к вопросу со стороны кооперирования малых хозяйств по поводу приобретения техники в складчину, в большинстве случаев рано или поздно приводит к конфликтам по поводу порядка использования и хранения этой техники, приобретенных прав распоряжаться ее и т.д.</p> <p>Требуется: разработать инженерно-социальное решение, которое позволит малым хозяйствам, готовым работать на рынок по доступной для потребителя цене, в полном объеме пользоваться сложной современной сельскохозяйственной техникой.</p>
31	КФХ "Марьянино" marianino.by	<p>Наше хозяйство занимается оптовой продажей яблок и голубики. Просим рассчитать на какой рынок (внешний или внутренний) и куда (рынки, магазины, оптовые базы и др.) нам реализовать оптом нашу продукцию по наивысшей цене (чтобы получить большую прибыль).</p> <p>Изучить рынки сбыта и условия оплаты наших товаров.</p>
32	КФХ "ФасольКа"	<p>Составление бизнес-плана для реализации инвестиционного проекта "Создание фермы для выращивания виноградных улиток".</p> <p>Основные два направления в использовании виноградных улиток - пищевое и фармацевтическое производство.</p> <p>Бизнес-план должен содержать подробный производственный и финансовый план, который покажет насколько данный бизнес прибыльный и эффективный в сложившихся условиях белорусского рынка.</p> <p>У хозяйства имеется в распоряжении выделенный земельный участок в Кличевском районе. Часть земли имеет высокую влажность почвы и находится вдоль леса.</p> <p>В процессе решения задания сделать акцент по рынку сбыта, каналам продаж и потенциальным покупателям, как в Беларуси, так и за ее пределами.</p>
33	КФХ "ФасольКа"	<p>Составление бизнес-плана для реализации инвестиционного проекта "Создание фермы для выращивания страусов". Выращивание страусов - это интересный бизнес. В производство идут мясо, пух, яйца, кожа, глаза. Сухожилия, жир. Скорлупа яиц, перья.</p> <p>Бизнес-план должен содержать подробный производственный и финансовый план, который покажет насколько данный бизнес прибыльный и эффективный в сложившихся условиях белорусского рынка.</p> <p>У хозяйства имеется в распоряжении выделенный земельный участок в Кличевском районе.</p> <p>В процессе решения задания сделать акцент по рынку сбыта, каналам продаж и потенциальным покупателям, как в Беларуси, так и за ее пределами.</p>
34	КФХ "Горохова Н.А."	<p>Расчитать возможность перехода работа круглый год, т.е. возможность работать не только на выращивание зерна, но и других культур, чтобы сократить время простоя земли и техники.</p>
35	ФХ "Алекс"	<p>Как увеличить прирост рогатого скота для удовлетворения спроса на рынке?</p> <p>Вникнуть в вопросы сельского хозяйства и прийти на помощь фермерам.</p>
36	КФХ "Турчинович"	<p>Придумайте самую эффективную и "продаваемую" рекламу овощей (моркови, свеклы) для реализации продукции на экспорт.</p> <p>Приветствуются интересные варианты рекламы в виде брошюр/листовок, видео-роликов и другие варианты.</p>
37	ФХ Парфенькова Л.Н.	<p>В нашем фермерском хозяйстве есть несколько гектар черешневого сада. Мы столкнулись с некоторыми проблемами. Не все сорта подходят для промышленного садоводства, конвейер сортов от самых ранних до поздних, конкурентоспособность товара на рынке, формирование кроны деревьев в саду, защита от птиц. Предлагаю разработать технологию посадки черешневого сада под ключ для юга Беларуси, с учетом вышесказанных проблем.</p>
38	КФХ "Глория агро" www.gloriaagro.by	<p>Чтобы Вы могли предложить по организации благоприятных условий для выращивания ягод? Каким образом можно ускорить процесс сбора голубики?</p> <p>Найти оптимальное решение вопроса.</p>
Категория "Сфера услуг"		
39	ООО "ВестБелТрейд" https://ooowbt.all.biz	<p>ООО начало специализироваться на реализации бондарных и иных деревянных изделий, производимых белорусскими ремесленниками, ИП, малыми предприятиями. Ассортимент периодически обновляется, цены очень приемлемые, качество хорошее. Все натуральное, и в наличии, и под заказ. Для напитков и солений, для кухни и сада, для игр, косыбы, походов в лес, для птиц и животных, для подарков. Как сделать чтобы стояли очереди за этим?</p> <p>Нужно предложить решение такой задачи с ориентацией. Во-первых на местных (город, район) покупателей, во-вторых для отдаленных (которым товар пересылается или отвозится), в-третьих - для Великобритании.</p>

40	ООО"Локовей"	Увеличение посещаемости нашего кафе "Локовей" (в пятисот метрах от него находится большое количество ресторанов, что влечет за собой уменьшение потока клиентов). Возможно создание своего рода "изюминки" или же чего-то необычного. Не хватает идеи, которая увеличит посещаемость нашего кафе. Готовы на нестандартные предложения.
41	ИП Слепцов С.Н.	Вводные: занятие-сплав на байдарках по рекам Беларуси. Организовываем дом престарелых. Имеем: агроусадьбу, пока сдаем ее в аренду по выходным, сейчас необходима реконструкция ее по новому с учетом новой специфики. Как это все организовать.
42	ИП Титова И.Н.	Организация приготовления и доставки правильного питания на дом, реклама в социальных сетях. Пожелание - достигнуть желаемую цель с минимальными затратами.
43	ИП Ребковец С.Г.	Имеется объект - автомойка самообслуживания на 4 поста с 2-мя постами пылесоса. Режим работы - круглосуточно, без выходных и праздничных дней. В целях увеличения выручки необходимо предложить: какие дополнительные услуги можно оказывать на автомойке. Желательно обойтись небольшими финансовыми вложениями.
44	ЧТУП "Смолтрансавто"	Разработка банковских программ таким образом, чтобы переводы в пределах РБ работали круглосуточно, 7 дней в неделю; когда нет денежных средств на счету, чтобы платежное поручение не аннулировали до конца рабочего дня, в связи с возможностью поступления денежных средств на счет; возможность отзыва исполненных платежных инструкций в течение рабочего дня после подтверждения бенефициаром данного отзыва в электронном виде; использование функции перевода "Мгновенный" для платежных поручений, отправляемых бенефициаром для всех банков-получателей.
45	ИП Василевский А.В.	Расширить клиентскую базу включая социальные сети и не только. Нестандартное решение для продвижение аккаунтов.
46	ИП Пытель П.И.	Оказываю услуги по перевозке и доставке грузов в торговые точки РБ. В процессе работы возникла следующая ситуация: в один из моих рабочих дней в декабре 2020 года необходимо было осуществлять разгрузку товаров в пяти крупных торговых точках г.Гродно. При заезде в первую точку и отсутствии очереди на разгрузку мне пришлось простоять несколько часов. При этом сотрудники торговой точки, которые должны осуществлять прием доставленного товара создавали видимость занятости. Несколько раз мне пришлось напоминать о себе, но реакции от сотрудников торговой точки не последовало. Товар был разгружен после того как я обратился к администратору. Вопрос: как, по вашему мнению, необходимо поступать при возникновении подобных ситуаций в дальнейшей моей работе?
47	УО "Международный государственный экологический институт имени А.Д.Сахарова" БГУ iseu.bsu.by	Разработка учебно-методического обеспечения дисциплин специальности магистратуры 1-33 80 01 Экология (профилизация: урбоэкология) для работы в дистанционной (удаленной) форме. Предложения должны основываться на утвержденных учебных программах по дисциплинам; включать кейс-задания, ситуационные задания, расчетные задания, тестовые задания; быть выполненными на английском языке.
48	УО "Международный государственный экологический институт имени А.Д.Сахарова" БГУ iseu.bsu.by	Разработка интерактивного проекта "Современная утилизация коммунальных и производственных отходов города", с составлением сметы расходов и дорожной карты. Проект должен включать характеристику источников образования, состава и свойств коммунальных и производственных отходов урбанизированной территории: мероприятия по сбору и утилизации коммунальных и производственных отходов города и контроль загрязнения коммунальными и производственными отходами урбанизированной территории.
49	ООО "АЛОРЕКВИН"	а) найти инвесторов для масштабирования бизнеса; б) создать выгодные условия для продажи франшизы
50	Минский филиал УО "Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации"	Оптимизация системы материально-технического снабжения предприятия на основе методов и моделей маркетинговой логистики. Внедрение моделей маркетинговой логистики в закупочную деятельность.

51	ООО "Прайм-Бизнес" raparizza.by	<p>Проект: "Цех по шоковой заморозке готовой продукции быстрого питания" (пицца, хот-дог, шаурма, блинчики, суши, запеченные суши, паста с ветчиной и сыром, паста с курицей, паста с беконом).</p> <p>Задание: 1. Собрать сведения по актуальности для потребителей данной продукции, в отчете предоставить актуальную информацию о рынке замороженной готовой продукции.</p> <p>2. Описать ситуацию на рынке РБ замороженной готовой продукции, представить информацию об объемах производства, экспорта, импорта, потребления и конъюнктуре рынка.</p> <p>3. Предоставить отчет о сбыте данной продукции среди кафе, мини кафе быстрого питания по средствам маркетингового исследования изучение спроса.</p> <p>Методы получения и источники информации: - Опрос производителей, дистрибьюторов и крупнейших потребителей, - Интервьюирование экспертов рынка, - Анализ баз данных государственных органов статистики (информация по производственным показателям крупных компаний, по показателям финансово-экономической деятельности, отраслевые показатели, таможенная статистика) - Анализ отраслевой статистики, специализированных баз данных, материалов сайтов исследуемой тематики (web-ресурсы производителей и поставщиков, электронные торговые площадки, доски объявлений, специализированные форумы, интернет - магазины).</p> <p>4. Составить бизнес-план с экономическим расчетом и обоснованием данного проекта "цех по заморозке готовой продукции быстрого питания". Свежих и интересных идей.</p>
52	ООО "Экопродшина" erspinsk.by	<p>Организация переработки бывших в употреблении ПЭТ бутылок и получения из нее флексы, возможно последующее гранулирование. Необходимо изучить спрос на флексу (белую, цветную) гранулы. Описание рынка движения данного продукта на 2019-2020 год (Беларусь, РФ, Европа). объемы производства, колебание цен, основных производителей и потребителей данного продукта.</p> <p>Помимо оценки сбыта, необходимо найти предприятия в Евросоюзе, поставляющие на утилизацию ПЭТ бутылки.</p>
53	КУП по оказанию услуг "Гостиничный комплекс "Мядель" hotel-myadel.by	<p>Поиски определения маркетингового "маяка" для формирования основных направлений маркетинговой политики в области гостиничных и туристических услуг в малых и средних городах Республики Беларусь.</p> <p>Креативность, творческий подход и оперативность в выполнении задания.</p>
54	ЧУП по оказанию услуг "Мыслобож" http://klevoe.by	<p>ЧУП "Мыслобож" занимается организацией платной рыбалки и промысловым ловом рыбы на водохранилище Миничи Ляховичского района Брестской области. На берегу водоема имеются три домика, беседки, мангалы для отдыха как рыболовов любителей, так и отдыхающих. Дополнительно предоставляются рыболовные принадлежности и туристическое оборудование. Каковы пути повышения конкурентоспособности предприятия, увеличения спроса на данные услуги, расширения клиентской базы, а также расширение спектра предоставляемых услуг?</p>
55	ИП Шлык А.Д.	<p>Разработать программу отдыха для семьи на 3 дня (тур выходного дня) (квест детский и взрослый).</p>
56	ООО Лабрис Плюс diva-studio.by	<p>Организация развлекательной зоны для детей клиентов (от 3 до 7-9 лет) в студии красоты, что позволит увеличить количество посещений организации за счет новых клиентов, у которых появится возможность посетить организацию с детьми. Время проведения процедур (соответственно отсутствие родителей) от 40 мин до 3-х часов. Количество детей, находящихся одновременно в развлекательной зоне максимально 3 человека.</p> <p>Пожелания: Минимальные финансовые вложения. Учитывать требования санстанции, что все поверхности, а также игрушки и пр. предметы для организации развлекательной зоны должны быть из материалов, которые можно мыть и дезинфицировать.</p>
57	ООО "Витхимторг" domino-pizza.by	<p>Разработать метод по дополнительному привлечению гостей в кафе-пиццерию. Целевая аудитория семьи с детьми.</p> <p>В части решения задач предусмотреть: размещение детской и игровой зоны, разработку детского меню, акционные предложения.</p>
58	ИП Степанович А.С.	<p>Расширение перечня оказываемых услуг в области нанесения лазерной гравировки по дереву, металлу, стеклу и керамике.</p> <p>Разработать бизнес план по кейс-заданию с экономическим расчетом и дальнейшим его финансированием.</p>
59	ЧСУП "БИРОРС"	<p>Деятельность организации - услуги автомобильных стоянок. Имеется земельный участок в зоне железнодорожного центрального узла города (промышленная зона) со светом и газом. Для расширения бизнеса в сфере услуг нужны заинтересованные инвесторы для реализации таких проектов:</p> <p>Создание складских помещений и организация логистической системы в плане погрузки, разгрузки грузов.</p> <p>Создание линии оборудования для деревообработки (может пилорама).</p> <p>Строительство автомобильной заправки.</p>

60	ЧУП по оказанию услуг "Паурлит"	Видом деятельности организации является деятельность такси. Организация сегодня столкнулась с тем, что сторонняя компания, действующая при помощи приложения "Яндекс-такси" захватила весь рынок по данному направлению. Задачей, которая сейчас стоит перед клиентом - создание подобного приложения с целью повышения конкурентоспособности и привлечения клиентов.
61	ЧУП по оказанию услуг "ВИПСолар"	Для развития бизнеса в сфере услуг перед организацией стоят проблемы: - В связи с болезнью COVID закрыты границы, - Закрытие посольств на выдачу виз, - Невозможность спрогнозировать наперед количество туристов по сравнению с 2019 годом, - Низка маржинальность туризма, - Повсеместным демпинг ценовой политики (чтобы сохранить или привлечь клиента закладывают в стоимость путевки мин % 5 долларов, что не позволяет достаточно развиваться бизнесу), - Низка платежеспособность клиентов, связанная с увеличением курса валюты. Деятельность организации - отдых и туризм. Как сохранить и повысить услуги продаж клиентам на туристическом рынке?
62	ЧТПУП "Вершиловские"	Создание сайта ЧТПУП "Вершиловские".
63	ЧТУП "М8 ПЛЮС" m8plus.by	Организация занимается оптовой торговлей бытовой химией. Рынок, на котором мы работаем, составляет 300 клиентов. Средний чек одного клиента составляет 160 р. Себестоимость продукции, которая приобретается - 140 р. Период "жизни" нашего покупателя - это то время, когда покупатель является нашим клиентом, составляет 4 года. В среднем в месяц одному клиенту мы осуществляем 2 продажи. Затраты на обслуживание одной продажи составляют 5 р. (зарплата менеджера, водителя, топливо и т.д.) Конверсия привлечения клиентов - 30%, конверсия продаж - 80 %. Стоимость привлечения одного клиента составляет 2р. Постоянные затраты организации - 3000 р/мес. (зарплата директора, бухгалтера, арендная плата, оплата телефонных звонков, интернета, коммунальные платежи и т.д.). При данных показателях доход нашей организации в год составляет 101 280 руб. Какой комплекс мероприятий необходимо предпринять нашей организации, который повлияет на вышеуказанные показатели таким образом, чтобы доход увеличился минимум в два раза?
64	ООО "Яхт-клуб Влана"	Добрый день, уважаемые участники! Мы- база отдыха "Яхт-клуб Влана", расположенная на берегу Вилейского водохранилища. Для своих клиентов мы предлагаем следующие услуги: аренда места отдыха для проведения праздничных, спортивных и образовательных мероприятий. На территории базы отдыха имеются оборудованные места для отдыха. посиделок в уютной беседке, возле костра. Имеется зона барбекю, музыкальное оборудование, вай-фай. Спальные места - только в палатках (клиентов) на нашей территории, соответственно бизнес является относительно сезонным, так как в холодное время года наблюдается отток клиентов. Также рядом с территорией базы отдыха есть возможность поиграть в пейнтбол, что увеличивает количество клиентов у нас. Задание: предложите, пожалуйста, как разнообразить виды предоставляемых услуг на базе отдыха на протяжении всего года. Какие услуги можно предлагать дополнительно? Возможно, организацию фото-зоны и прочее. Нам важно, чтобы ваши идеи не выходили за рамки разумных вложений. Надеемся. Что вы сможете что-то предложить такого рода. Когда наши материальные траты будут на данном этапе минимальны. Для этого ограничим бюджет (если он понадобится): не более 1000 бел.рублей. Но будет огромным плюсом, если вы придумаете, как нам развиваться с наименьшими вложениями. Благодарим вас! Желаем удачи!
65	ИПЧУП "Донарит" www.donarit.com	Для интернет-банкинга разработать систему для связи с другими продуктами (например, по протоколу API). Наличие такой функции даст клиенту возможность интегрировать интернет магазин с интернет банкингом. Важно наличие такой функции в секторе b2b. Пример работы: клиент на сайте размещает заказ и подтверждает его. но выполнение заказа возможно только по предоплате. Таким образом клиент после оплаты заказа сможет увидеть здесь же на сайте, что он оплатил и данный заказ поступает менеджеру для изготовления. Также API связь позволит бухгалтерской программе в режиме реального времени получать и отправлять информацию (выписки, платежки), что не только сократит ресурсы, но и позволит получать более оперативную информацию.
66	ИП Скамейко И.Н.	Создание интернет-сайта для маникюрного кабинета с возможностью предварительной записи. Просмотра по желанию клиента стоимости, дизайна и примерного времени оказания выбранной услуги. Для оказания клиентам комплекса услуг (в соседнем помещении расположена парикмахерская) необходима увязка сайта по времени предварительной записи с интернет-сайтом парикмахерской. Задание рассматривается в комплексе с заданием ИП Пискун Л.В. (на настоящий момент сайта нет) с созданием независимых сайтов.

67	ИП Пискун Л.В.	Создание интернет-сайта для парикмахерской с возможностью предварительной записи, просмотра стоимости и примерного времени оказания выбранной услуги, выбора модели прически (в т.ч. Модели стрижки, цвета окрашивания волос и т.п.) по желанию клиента. Для оказания клиентам комплекса услуг (в соседнем помещении расположен маникюрный кабинет) необходима увязка сайта по времени предварительной записи с интернет-сайтом маникюрного кабинета. Задание рассматривается в комплексе с заданием ИП Скамейко И.Н. (на настоящий момент сайта нет) с созданием независимых сайтов.
68	КФХ "Малинки-Аутфитерс" www.malinkivitebsk.by	Разработать сайт для крестьянского (фермерского) хозяйства и (или) аккаунт в социальных сетях. При выполнении кейс-задания просим учесть оптимальное соотношение "цена-качество".
69	ООО "Братья Гриль"	Разработать культурно-досугово-развлекательный комплекс для всей семьи в г. Новополоцке (на базе Парка культуры и отдыха). Распланировать различные объекты для активного отдыха по возрастным зонам, зоны совместного семейного отдыха. Предложить программы мероприятий для семейного отдыха. Организация точек питания для отдыхающих.
70	ООО "Братья Гриль"	Разработать объект быстрого питания с национальным колоритом в г. Новополоцке (аналог МакДрайв - "Драйв по-белорусски!") в районе автовокзала г. Новополоцка. Поставщиков продукции для объекта питания желательно найти в г. Полоцке, Новополоцке и Полоцком районе. Ассортимент продаваемой продукции должен отражать особенности национальной белорусской кухни.
71	КФХ "Алиев А. и плюс"	У вас есть исходный код приложения на языке С, которое аварийно завершается после запуска. После десяти запусков в отладчике вы обнаруживаете, что каждый раз программа падает в разных местах. Приложение однопоточное и использует только стандартную библиотеку С. Какие ошибки могут вызвать падение приложения? Как вы проверите каждую?
72	ИП Гришанков Т.Е.	Продвижение и продажа обучающих курсов по различным направлениям фитнеса и единоборств на онлайн платформе: "3d Трансформация", "Детокс 3D", "Гибкость для всех", "Самооборона", "Фитнес как образ жизни", "Шпагат за два месяца". Разработать оптимальный вариант онлайн-площадки для продвижения данного продукта, доступности и легкости, т.к. направление привлечь не только молодое поколение, но и людей среднего и старшего возраста.
73	ООО "Релаксотель" https://hotelvs-bobruisk.by	Отель-усадьба "Вишневый сад" располагается по адресу: Могилевская область, Бобруйский р-н, д. Щатково. Территория земельного участка, на котором располагается отель. Характеризуется спокойным ровным ландшафтом, с юга граничит с р. Березина, с востока - со смешанной лесополосой, на западе с разливным лугом и старицей, с севера с территорией (полем) сельсовета. Рассматриваемый участок располагается вблизи д. Щатково и д. Понюшковичи в 3 км. от трассы Минск-гомель. Расстояние от МКАД - 120км., в районе кольцевой Бобруйска, в 90 км. от Могилева. В настоящее время на земельных участках, находящихся в частной собственности располагаются два гостиничных корпуса, хозяйственный двор, детская площадка, зоны барбекю. Номерной фонд отеля-усадьбы "Вишневый сад" по состоянию на сегодняшний день составляет 33 номера емкостью 90 мест. Дополнительные объекты комплекса: - ресторанный комплекс на 75 мест, - СПА зона с бассейном, - тренажерный зал, - конференц-зал, переговорные комнаты, - концертный зал, - спортивные площадки, - бильярд. Район богат лесами, уникальными растениями и разнообразной фауной. Ближайшее природное окружение не менее живописно. Помимо услуг проживания второй по значимости и доходности услугой гостиничного комплекса является предоставление услуг питания. Разработать концепцию развития отеля как современного гостинично-туристического комплекса в условиях пандемии коронавируса. которая будет предусматривать ответы на следующие вопросы: как достичь максимальной круглогодичной загрузки гостиницы в условиях высокой конкуренции и распространении вируса COVID-19? Как отелю быть интересным для белорусов и для иностранных туристов, а также не только взрослым. но и детям в различных возрастных категориях от 0 до 18 лет? При разработке концепции развития отеля предусмотреть получение выручки от продажи дополнительных услуг, а также расширение спектра таких услуг.
74	ИП Осипенко Н.В.	Занимаюсь предоставлением услуг по ведению бухгалтерского учета. Хочу изучить досконально программу "1-С Бухгалтерия", чтобы набрать максимум клиентов. Прошу рассчитать примерную стоимость вложений для расширения бизнеса (стоимость обучения по программе (курсы), стоимость покупки и установки программы, стоимость покупки средств для работы с программой (компьютера).
75	ООО "Технология красоты"	Продвижение сети парикмахерских "Секрет" в Инстаграм. Привлечение новых клиентов, т.к. традиционная реклама, по своей эффективности постепенно сходит на нет.

76	ИП Королёв С.В. https://art-supply-store-6522.business.site/?m=true	При разработке бизнес-плана я, как молодой предприниматель, отметил высокую конкурентоспособность сетей фиксированных цен таких как "Три цены", "Хит" и "FixPrice". Кроме того я заключил контракты с контрагентами (поставщиками) работающими с такими крупными сетями как Евроопт и Green. На начальном этапе развития стало понятно в каком направлении необходимо двигаться. Что я предпринял, для того чтобы наладить свой бизнес? Приветствуются креативные решения проблемы.
77	ИП Таратута А.А.	Увеличение клиентов для съема нашего жилья посуточно в условиях нынешней ситуации в связи с COVID-19. Ранее клиентов было гораздо больше, на сегодняшний день посещаемость значительно упала.
78	ООО "Мастерника"	Продвижение парикмахерской "Монреаль" в инстаграм. Привлечения новых клиентов. Парикмахерская расположена в новом молодом спальном районе города
79	ООО "Саруди"	Открытие ресторана сети "Додо Пицца". Первая пиццерия новой для города сети, на арендуемой площади в ТК "Катапульта", на вновь зарегистрированную фирму ООО "Перерони Фреш".
80	ООО "Оптипрайс"	Разработка концепции открытия сети розничных магазинов "шаговой доступности". Регион для реализации г. Мозырь, г. Калинковичи, формат магазина - магазин самообслуживания, площадь - до 40 м.кв., количество персонала -2. В качестве складских помещений планируется собственные площади. Необходимо разработать формат магазина и стоимость открытия одной точки.
81	ИП Кожемякина Т.Г.	В сфере деятельности исполнительских искусств одной из весомых проблем является снижение посещаемости детей, а именно на 60-70% в целом. В связи с эпидемиологической ситуацией в стране, что привело к снижению дохода, возникла необходимость в новом помещении, а именно аренда с меньшей площадью.
82	КФХ "Ричёв"	Органическое-фермерское хозяйство как туристический объект и образовательный центр, с возможностью получения комплекса услуг: - экологически чистое, органическое питание; - иппотерапия, апитерапия; - фитнес и массаж; - пешие, вело прогулки, прогулки на лошадях; - проведение обучения, мастер-классов по ведению органического фермерского хозяйства. Исходные данные: на площади размером 290га, необходимая инфраструктура для размещения учащихся и преподавателей, туристов, естественный водоем, потенциальная возможность обеспечивать продуктами питания, выращенными на данной территории. Разработать комплексный план реализации данного проекта.
83	Стоматологическое ПЧУП "Витык"	Стоматологическое производственное частное унитарное предприятие "Витык" занимается медицинской деятельностью с 2003 года и оказывает услуги по следующим направлениям: зуботехнические работы; стоматология ортопедическая; стоматология терапевтическая; стоматология хирургическая. Предложить план развития стоматологии, который сможет вывести клинику на позицию первой в регионе и позволит завоевать имидж самой первой стоматологии, оказывающей качественные стоматологические услуги. При решении кейс-задания по развитию клиники предусмотреть возможность предоставления клиентам стоматологии гарантий оказанных медицинских услуг.
84	КФХ "ТРТ-Дружба"	Разработать как для действующих так и для начинающих предпринимателей (ЮЛ и ИП) продукт (придумать название данному продукту) в сфере кредитования, который будет содержать комплект финансовых (консалтинговых) услуг в данной сфере: - Поиск инвесторов для реализации бизнес-проектов; - Оценка финансового состояния клиента для возможности дальнейшего кредитования; - Разработка бизнес-плана по виду деятельности; - Помощь и консультация в заполнении пакета документов для осуществления любой активной операции. Удачных решений и новых свершений.

85	ИП Певзнер А.С.	У индивидуального предпринимателя в собственности имеется производственное помещение общей площадью 1000.00 кв.м., расположенное на земельном участке 0.98 га. Объект находится в черте города Костюковичи, с удобным транспортным расположением. В настоящий момент ИП Певзнер А.С. осуществляет вид деятельности согласно ОКЭД 25501 - ковка, прессование, штампование, профилирование металлопрофиля. Для оказания данного вида услуг занято производственное помещение площадью 200 кв. м. Остальные площади на текущий момент остаются незадействованными в процессе производства и оказания услуг. Рассматривается вопрос по расширению видов деятельности в части оказания услуг по изготовлению и механической обработке деталей, используемых в сельском хозяйстве и промышленном производстве. Территориальное расположение объекта позволяет рассматривать вопрос производства товаров и оказания услуг на экспорт (Российская Федерация).
86	ИП Будаговская И.В.	Расширение перечня оказываемых услуг в области фотографии и цифровой печати. Расширение перечня оказываемых услуг желательно при наличии уже имеющегося оборудования: Сканер для пленки SP-500 CE/U, Принтер-процессор LS PRT&PP LP-7100, МФУ EPSON WF7610, МФУ Canon I-Sensys MF443dw, МФУ Canon MF4550d, Принтер Epson L110 (для сублимации), Пресс сублимационный (кружечный), Планшетный термопресс Flat 01 (38x38 см)
87	ИП Ковалёв Д.М.	Разработать бизнес-проект по открытию автомобильной мойки самообслуживания в г. Кричеве при наличии инвестиций в размере 100 000 белорусских рублей и более. Рассчитать рентабельность данного проекта, анализировать спрос, целевую аудиторию и конкурентную среду в городе. Удачных решений и новых свершений.
88	ИП Федотов Е.Н. akvabur.by	Добыча, переработка, разлив питьевой воды. Рассматриваются любые идеи с учетом окупаемости проекта в разумные сроки с реализацией продукции как в Республике Беларусь, так и за ее пределами. Готовы рассмотреть любые предложения.
89	ООО "Апрельская красота"	Организация зарегистрирована 2 года назад, предоставляет услуги населению: парикмахерские (2 места); маникюр (2 места); коррекция, окраска бровей (1 место). Помещение (аренда 27.9 кв.м.) состоит из одной комнаты (плюс небольшая шкаф-подсобка) находится в здании гостиницы "Молодежная" с отдельным входом на одной из центральных улиц города. Рядом расположены авто и ж/д вокзалы, магазин Евроопт, другие здания с офисами, кафе, магазинами. В штате: директор (учредитель), 2 мастера маникюра, 3 парикмахера, 1 администратор - бровист, бухгалтер (0.25 ставки удаленно). Цены на услуги рассчитаны на целевую аудиторию со средним доходом. Основные ежемесячные затраты: - аренда, коммунальные платежи, налоги, ФСЗН - 1400 бел. руб. - материалы - 250 б.р. - зарплата сотрудникам - 1750 б.р. - прочие - 200 б.р. Выручка среднемесячная - 4000 б.р. Среднемесячное количество клиентов по видам услуг: - маникюр - 35; - парикмахерские услуги - 180; - брови - 40. Итого: 255. Средний чек: 22 рубля. В феврале 2021 г. организация сработала с убытком. Какие мероприятия необходимо осуществить, чтобы увеличить поток клиентов, выйти на прибыльную деятельность?
90	ЧТУП "ГрузМашПартнер"	Деятельность грузового автомобильного транспорта. Основной проблемой является ухудшение качества комплектующих материалов от поставщиков и увеличение цен.
91	ООО "БизонЭкспресс"	Открытие грузового сервиса на 4 бокса. Помещение в собственности. Необходимо рассчитать открытие сервиса по шиномонтажу, ремонту грузового транспорта, мойки грузовых транспортных средств. Один пост на 2 слесаря, ожидаемый уровень выручки с одного поста 10 000 BYN.
92	ООО "БизонЭкспресс"	Открытие бесконтактной мойки самообслуживания на 6 постов. Размещение в г. Мозырь, либо пригород, обязательная возможность мойки грузового транспорта (грузовых автомобилей, седельных тягачей и полуприцепов)
93	ООО "Белдверькомплект" bdk.mzg.by	Открытие второго магазина на рынке "Славянский", на арендуемых площадях, для реализации дверей и фурнитуры. Продукция производится на предприятии, фурнитура привозится из России.

94	ИП Тарасов М.В.	<p>Анализ предложений по Климовичскому району помещений малой площади с необходимыми условиями (отопление, вода, канализация, ремонт) позволяет сделать вывод: спрос превышает предложение. В частной собственности имеется здание. Площадью 200 м.кв. и необходимыми условиями. Предполагается разбить на кабинеты или отделы, оборудовав их при этом и водой, и канализацией, укомплектовать мебелью, позволяющей оказывать услуги: массаж, маникюр. педикюр, парикмахерская, фотосалон, тату-салон и др. предоставлять в аренду самозанятым физическим лицам и предпринимателям, занимающимся оказанием таких услуг на дому.</p> <p>Нужен пошаговый алгоритм действий, позволяющий принять решение. Готовый результат анализа. Предполагаемый размер инвестиций и период окупаемости, т.е. бизнес-план приветствуется!</p>
95	ИП Тарасов М.В.	<p>Одной из задач Могилевской областной ассоциации предпринимательства "Содружество Регион" является вовлечение субъектов хозяйствования районных центров в объединение, их дальнейшее обучение, представление интересов, поиск партнеров, содействие в запуске новых проектов, повышение потенциала регионального предпринимательства. Требуется консолидировать и привлечь внимание предпринимателей регионов, наладить обмен информацией, предложить тематические тренинги.</p> <p>Задача сложная, принимая во внимание разрозненность и обособленность представителей бизнеса регионов. Работает принцип "моя хата с краю" или "своя рубашка ближе к телу". Но чем сложнее задача, тем интереснее работа. Нужен пошаговый алгоритм действий, позволяющий стать достоверным источником информации, программа последующей работы с группами по интересам или по сферам бизнеса. Действия закрепляющие долговременный эффект предпринятых мер.</p>
96	ИП Толкачёва С.В.	<p>Изготовление веревок и шнура из полиэфирной нити с сердечником. Для этих целей необходимо приобрести шнуровязальную машину марки ШВМ-3 "Сиренко".</p> <p>Составить бизнес-план с учетом имеющихся конкурентов в данном сегменте рынка на территории РБ.</p>
97	ООО "ПРАЙМВИЗ"	<p>Прошу разработать эксклюзивные предложения по возведению зданий, развлекательных объектов и проектированию дизайна территории планируемой базы отдыха, которые позволят обойти своих конкурентов, а также базу рекламной стратегии, расчет и подбор персонала.</p> <p>Помощь в решении трех основных проблем: стартовый капитал в связи со значительными инвестиционными вложениями, оптимизация расходов на открытие и эффективные способы продвижения.</p>
98	ООО "ЭлитСервис"	<p>Привлечение молодых специалистов по ремонту и обслуживанию автомобилей на работу на СТО, после испытательного срока 3-6 месяцев, получают единовременную выплату 2-3 тыс. рублей при условии заключения трудового договора на следующие 5 лет.</p>
99	ООО "Единая Торговая Система-Синтез"	<p>Разработать систему, позволяющую в режиме реального времени заключать валютно-обменные сделки, заключать договоры банковских депозитов и пр. Система в виде торгово-информационной площадки.</p>
100	ЧУП по оказанию услуг "МарияРоз"	<p>Перспективы развития сферы услуг (салон красоты, парикмахерские услуги) в условиях пандемии:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение видов деятельности в сфере парикмахерских услуг, услуг по маникюру и педикюру (чтобы увеличить прибыль - упала выручка, з/пл. сотрудникам - уменьшилось количество посещений клиентов). 2. Мотивация сотрудников, улучшение социально-психологического климата с целью сохранения коллектива в условиях пандемии. <p>Чтобы завладеть успехом, необходимо упорно идти к цели, не обращая внимания на препятствия и временные неудачи. Желаю всем вам упорства, целеустремленности и оптимизма... тогда успех придет сам! И пусть удача способствует вам на пути к победе!</p>
101	ИП Ковалевский А.В.	<p>Между Заказчиком и Подрядчиком заключен договор оказания услуг на условиях последующей оплаты. За определенный период времени накопилась сумма долга, при этом Заказчик, нарушая условия договора, не оплачивает оказанные услуги. Ссылаясь на тяжелое финансовое положение. Спустя некоторое время Заказчик подает документы на банкротство и ликвидирует фирму. При обращении Подрядчика в суд для взыскания суммы долга выясняется, что у фирмы нет какого-либо имущества и уставный фонд сформирован в минимальном размере.</p> <p>Вопрос: Какие способы недопущения роста дебиторской задолженности в целом? И как на законодательном уровне оградить Подрядчика от риска неуплаты долга на оказанные услуги, а заказчику не дать возможность осуществлять, по своей сути мошеннические действия?</p>

102	ООО "Андросик Г.Д."	Открытие крематория. Это требует большого стартового капитала. Такой проект хотя и отличается высокой рентабельностью, но все же долго окупается. Перед тем как приступить к поиску участка для его строительства, тщательно проанализировать ситуацию с похоронными компаниями в нашем регионе, изучить спрос, численность населения и уровень смертности. Помощь в решении трех основных проблем: стартовый капитал (покупка земли, дорогостоящее оборудование) и поиск земли, соответствующий всем требованиям и высокая конкуренция с традиционным способом погребения.
103	ООО "Автобизон" www.lavto.by	Разработать годовую схему (план) "Точки привлечения новых клиентов: схема привлечения в течении года". Необходимо провести исследование "Кто он, наш Клиент". На основании проведенной аналитики разработать годовой план мероприятий для привлечения и удержания Клиентов. Например, разработка специальных сервисных пакетов для владельцев автомобилей возрастом до 5 лет, до 7 лет и т.д.; проведение маркетинговых мероприятий; сервисное предложение по специальной цене "Подготовка автомобиля к поездке в отпуск" и т.п. Привести ориентировочную смету затрат для каждой статьи расходов в годовом плане.
Категория "Социальное предпринимательство"		
104	Объединенная профсоюзная организация ОАО "Белагропромбанк"	Разработка бизнес-проекта по социализации и интеграции в общество особых категорий семей. Основной акцент в кейс-решении сделать на молодые семьи, в которых дети либо один (оба) из супругов с особенностями в развитии (с ограниченными возможностями).
105	Объединенная профсоюзная организация ОАО "Белагропромбанк"	Разработка бизнес-проекта по организации и улучшению быта пожилых людей различных категорий. Основной акцент в кейс-решении сделать на одиноких пожилых людей, ветеранов войны и труда.
106	УО "Международный государственный экологический институт имени А.Д.Сахарова" БГУ www.iseu.bsu.by	Разработка дизайна прилегающей территории корпуса МГЭИ им.А.Д.Сахарова БГУ, расположенной по адресу: г.Минск,ул.Долгобродская, 23/1, с составлением сметы расходов и дорожной карты. Проект не должен нарушать общий стиль оформления прилегающей территории.
107	СБУ "Центр адаптации"	Как успешно выйти на рынок швейных изделий социальному предприятию, которое представляет собой объединение ремесленников по принципу комбината надомного труда. Задачи: Определить целевую аудиторию; разработка линейки продукции; поиск ресурсов для производства; наладить сбыт продукции. Данное задание может представлять собой определенную новизну и сложность, так как юридические аспекты деятельности НКО все еще уточняются. При этом прошу принять во внимание. Что данный проект способен принести пользу определенному кругу лиц, не имеющему возможности трудиться, как здоровые люди, а также быть полезен обществу.

108	ИП Ревяко С.В.	<p>Категория "Социальное предпринимательство": Беларусь - одно из мест в Европе, которое уникально по разнообразию природных ландшафтов. Это позволяет жителям ощущать умиротворение и гармонию наедине с природой. Однако не все категории граждан могут себе позволить такой отдых. Разработка идеи оборудования мест отдыха для людей с ограниченными возможностями позволит разнообразить досуг данной категории граждан. Кроме того, это поспособствует созданию безбарьерной доступной среды жизнедеятельности людей с ограниченными возможностями. Если рассматривать экономический аспект этой идеи, то можно выделить целый ряд преимуществ:</p> <ul style="list-style-type: none"> - при организации досуга людей с ограниченными возможностями привлекается обслуживающий персонал с определенными навыками и знаниями, что позволяет создать новые рабочие места; - привлечение творческих коллективов региона для выступлений перед гостями, что дает возможность получать некоторое вознаграждение за свою работу; - при создании регионального музея (в любой местности есть своя история, традиции, герои) появляется возможность приглашать не только людей с ограниченными возможностями (организации, школы, иностранные и белорусские туристы); - на базе мест отдыха (туризма) может быть создана определенная инфраструктура: кафе, магазин с необходимым набором продуктов питания, сувенирная продукция. <p>Но самый важный аспект - это возможность пообщаться между собой самих людей, наладить контакты между собой и больше ассимилироваться общество, стать его полноценным партнером.</p>
-----	----------------	---

* орфография и пунктуация авторов сохранены