ОБЪЯВЛЕНИЕ
АО «Узбекистон» объявляет конкурс на разработку бизнес-плана развития санаториев «Узбекистан» в городах Ялта и Кисловодск на 2019 – 2023 годы

г. Ташкент **15 января 2019 года**

Цель разработки бизнес-планов: с учетом передового зарубежного опыта оказания санаторных услуг разработка комплекса мер по укреплению материально-технической базы санаториев, повышению уровня обслуживания, квалификации медицинского и технического персонала, оптимизации производственных процессов, применению современных методов санаторного лечения, использованию передового опыта стран СНГ и дальнего зарубежья с выводом этих санаториев на круглогодичную работу, на рентабельность и самоокупаемость.

Участники конкурса: На конкурс приглашаются юридические лица, имеющие практический опыт в разработке бизнес планов не менее 5-ти лет.

Дата объявления конкурса: 15 января 2019 года.

Последний день подачи предложений: 24 января 2019 года, по 17.00 часов, в канцелярию АО «Узбекистон». Допускается отправка предложений по электронной почте и по почтовой связи, соблюдением временных требований.

Требования к подаче предложениям

Претенденты представляют в АО «Узбекистон» пакет следующих документов:

1. Общая информация о претенденте: год создания; основные направления деятельности; список привлекаемых специалистов (основные исполнители проекта); информация о завершенных проектах за последние три года, с указанием контактных телефонов ответственных сотрудников компаний – заказчиков. АО «Узбекистон» при необходимости имеет намерение обращаться к ним за подтверждением представленных претендентом сведений; юридический и почтовый адрес, электронный адрес, корпоративный вэб-сайт, контактные телефоны, Ф.И.О. представителя.
2. Понимание целей поставленной задачи (краткая информация)
3. План выполнение работ (в разрезе каждого санатория, с перечислением основных этапов работы и времени на их осуществления);
4. Сроки выполнения работ по обоим санаториям, с приложением проекта календарного плана;
5. Перечень необходимой информации и материалов, предоставляемых со стороны АО «Узбекистон»;
6. Предельная стоимость услуг (затраты при посещении санаториев, включая транспортно-логистические, - за счет заказчика, не более 2-х представителей исполнителя). Указать порядок оплаты услуг: размер аванса и последующих выплат;
7. Техническая и коммерческая часть предложений представляются АО «Узбекистон» в отдельных, запечатанных конвертах. Предложения, поданные с нарушением настоящего требования, будут отстранены от участия в конкурсе.
8. После завершения проекта исполнитель будет защищать результаты своей работы перед представительным органом заказчика.

Дата открытия конвертов и оглашение результатов:

- конверты с техническими предложениями открываются 25 января 2019 года (Пятница) в 15.00 часов в офисе АО «Узбекистон»;
- конверты с коммерческими предложениями открываются 26 января 2019 года (Суббота) в 10.00 часов в офисе АО «Узбекистон»;
- оглашение результатов конкурса: 26 января 2019 года (Суббота) в 15.00 часов в офисе АО «Узбекистон».

Уполномоченные представители претендентов имеют право присутствовать при открытии обоих конвертов и при оглашении результатов конкурса.

Контакты:

Адрес АО «Узбекистон» (местонахождение): г.Ташкент, Яшнабадский район, улица Садыка Азимова, дом 65 (ориентир: правительственная поликлиника). Телефоны: 71 233 64 92; вэб-сайт www.yalta.uz; электронный адрес uzbekiston_ao@mail.ru

Необходимая информация

Информацию о санаториях “Узбекистан” в городах Ялта и Кисловодск (Российская Федерация), необходимую для разработки бизнес плана санаториев на 2019 – 2023 годы, можно получить из корпоративного вэб-сайта АО “Узбекистон” www.yalta.uz.

За дополнительной информацией просим обращаться нашему сотруднику Хайдарову Р.М. по телефону 71 233-55-18 или по электронной почте uzbekiston_ao@mail.ru

Приложение
к Объявлению

Техническое задание на разработку бизнес-плана развития санаториев «Узбекистан» в городах Ялта и Кисловодск на 2019 – 2023 годы

(для каждого санатория в отдельности)

1. Резюме бизнес-плана

- Общее описание объекта
- Продукт и потенциал рынка.
- Состояние объекта и меры по оптимизации бизнеса
- Предположительные результаты от внедрения мер по оптимизации бизнеса и показатели эффективности проекта.

2. Краткая характеристика санатория

- Статус санатория, местоположение, основной вид деятельности, оказываемые услуги.
- История создания и развития объекта
- Основные производственно-экономические показатели
- Основные финансово-экономические показатели.
- Задачи стратегического развития санатория.
- Состав, уровень компетенции и задачи трудового коллектива.
- Финансовое состояние санатория.

3. Результаты анализа эффективности деятельности

- общая организация управления – организационная структура, делегирование полномочий и т.п.
- система продвижения и организация продаж услуг
- организация и автоматизация систем финансового и управленческого учета
- система корпоративных закупок
- система инвестиционных закупок
- уровень технического оснащения (санаторно-лечебный комплекс, досуг и развлечения, организация питания и т.п.)
- уровень привлекательности и ориентировочная классность.
- разделение общих управленческих бизнес-процессов и санаторно-оздоровительных мер
- уровень загруженности и сезонные колебания
- управление кадрами, найм и обучение персонала

4. Маркетинг.

- Продукт и его позиционирование:
  - Описание санаторных услуг, их основные характеристики, география сбыта.
  - Конкурентные преимущества предлагаемых санаторных услуг.
  - Целевая аудитория.
- Общая характеристика рынка.
  - Анализ спроса на рынке.
  - Анализ предложения рынка.

- Потенциал рынка. Расхождение спроса и предложения.
- Основная конкурентная группа.

- Маркетинговый потенциал проекта.
  - Ценообразование санаторной услуги.
  - Стратегия продаж санаторных услуг.
  - Каналы продаж.
  - Программа продаж.
  - Стратегия продвижения санаторных услуг.

5. Комплекс мер по развитию и оптимизации бизнеса

- меры по расширению спектра и номенклатуры оказываемых услуг
- меры по улучшению качества услуг - санаторно-оздоровительных, размещение, питание и т.п.
- развитие мер по продвижению услуг на рынке и оптимизации продаж
- улучшение работы с персоналом – квалификационные требования, обучение, оптимизация системы найма и отбора персонала.
- меры по повышению привлекательности и узнаваемости
- меры по снижению затрат и повышению эффективности управления затратами

6. Оценка затрат по реализации мер по развитию и оптимизации бизнеса.

- Необходимое оборудование (медицинское, мебель и инвентарь, пищеблок, инфраструктура и т.п.). Характеристика, стоимость, поставщики.
- Новое строительство и капитальные ремонты
- График реализации проекта и освоения инвестиций.
- Источники, объемы и сроки финансирования.

7. Предположения по результатам внедрения мер по развитию и оптимизации бизнеса.

- Основные допущения и нормативы для финансово-экономических расчетов.
- Выполнить сравнительный анализ производственно-экономических и финансово-экономических показателей в вариантах «с проектом» и «без проекта».
- Выполнить анализ эффективности инвестиций варианта «с проектом» в пессимистическом, оптимистическом и реалистическом сценарных подходах с расчетом интегральных показателей эффективности:
  - чистый приведенный доход.
  - внутренняя норма рентабельности.
  - период окупаемости инвестиций.
  - точка безубыточности проекта.
  - период возврата заемных средств.
  - анализ рисков проекта, планируемые меры по их предупреждению и устранению.
  - анализ чувствительности финансового результата проекта к основным расчетным параметрам.

8. Общие выводы и рекомендации.