



ISSN 2091-5187

СЕРВИС

ИЛМИЙ-АМАЛИЙ
ЖУРНАЛ

2025
1-сон



СЕРВИС

ИЛМИЙ-АМАЛИЙ ЖУРНАЛ 2025 йил, 1-сони

Муассис: Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти

Ўзбекистон Матбуот ва ахборот агентлиги томонидан 2008 йил 31 декабрда
0561-рақам билан рўйхатга олинган.

ЎзР ОАК Риёсатининг 19.03.2017 й., 239/5-сонли қарори билан эътироф этилган

**Тахририят ижодий
жамоаси:**

Бош муҳаррир:

и.ф.д., проф. М.Э.Пўлатов

Бош муҳаррир

ўринбосари:

и.ф.н., проф. Д.Х.Асланова

Масъул котиб:

и.ф.д., проф. М.Қ.Пардаев

Муҳаррирлар:

и.ф.д., доцент Ф.А.Сафаров

PhD, доцент И.М.Пардаева

А.Х.Мингбоев

Техник муҳаррир:

и.ф.н., проф. А.Н.Холиқулов

Корректор:

PhD, доц. С.А.Бабаназарова

Саҳифаловчи:

PhD Х.Н.Очилова

1 йилда 4 маротаба
чоп этилади.

**Ўзбекистон худудида
тарқатилади.**

Тахририят манзили:

140100, Самарқанд шаҳар,
Амир Темур кўчаси, 9-уй,

тел.: +998(66)233-28-38,
+998(97)913-74-40

факс: +998(366)231-12-53
эл.почта:

samisiservis@mail.ru

Тахририят кенгаши раиси:

М.Э.Пўлатов – Самарқанд иқтисодиёт ва сервис
институти ректори, и.ф.д., профессор

Тахририят кенгаши раиси ўринбосари:

Д.Х.Асланова – СамИСИ илмий ишлар ва
инновациялар бўйича проректори, и.ф.н., профессор

Тахрир кенгаши аъзолари:

Б.А.Бегалов – Ўзбекистон Республикаси Президенти
хузуридаги Статистика агентлиги директори, и.ф.д.,
профессор

М.Қ.Пардаев – СамИСИ профессори, и.ф.д.

Б.К.Ғоибназаров – и.ф.д., профессор.

М.М.Мухаммедов – СамИСИ профессори, и.ф.д.

Д.Р.Зайналов – СамИСИ профессори, и.ф.д.

О.М.Муртазаев – ТДИУ СФ директори, и.ф.д., проф.

М.Р.Болтабаев – ТДИУ профессори, и.ф.д.

Р.Х.Эргашев – ҚарМИИ профессори, и.ф.д.

И.С.Тўхлиев – СамИСИ профессори, и.ф.д.

К.Б.Уразов – СамИСИ профессори, и.ф.д.

Қ.Ж.Мирзаев – СамИСИ профессори, и.ф.д.

Б.И.Исроилов – ТДИУ профессори, и.ф.д.

Г.М.Шодиева – СамИСИ профессори, и.ф.д.

Б.Абдукаримов – СамИСИ профессори, и.ф.н.

Р.Қобилов – Самарқанд вилояти ҳокими ўринбосари

С.Н.Тошназаров – СамИСИ профессори, и.ф.д.

Р.Н.Нормахматов – СамИСИ профессори, т.ф.д.

А.Бектемиров – СамИСИ профессори, и.ф.д.

О.М.Пардаев – СамИСИ профессори, и.ф.д.

М.Т.Алимова – СамИСИ профессори, и.ф.д.

З.Дж. Адилова – ТДИУ профессори, и.ф.д.

Ш.О.Қувондиқов – СамИСИ профессори в.б., иқтисод
фанлари доктори

Л.Н.Халикова – СамИСИ профессори, DSc

Ф.А.Сафаров – СамИСИ доценти, DSc

А.М.Каримова – СамИСИ профессори в.б., DSc

МУНДАРИЖА:

НАЗАРИЯ ВА МЕТОДОЛОГИЯ	
Саидахроп Саидахмедович Гуломов, Мамаюнус Қаршибаевич Пардаев Ақлий меҳнатнинг ўзига хос хусусиятлари, унинг самарадорлигини ошириш йўналишлари	5
Умар Худайбердиев “Яшил” иқтисодиёт ривожланишининг муҳим омиллари	9
РАҚАМЛИ ВА ИННОВАЦИОН ИҚТИСОДИЁТ	
Зарина Муродовна Мухаммедова Хизматлар соҳасининг виртуаллаштирилган инновацион инфратузилмасини шакллантиришда электрон иқтисодиёт воситаларидан фойдаланиш имкониятлари	12
Sirojiddin Abdullayevich Maxmudov Raqamli iqtisodiyot sharoitda elektron savdoning rivojlanishiga ta'sir etuvchi omillar	16
Jonibek Adxam o'g'li Maxmudov Mintaqani barqaror rivojlantirishda turizm sohasidagi tarkibiy o'zgarishlar va ularda raqamli texnologiyalarning ahamiyati	22
САНОАТ ВА ҚИШЛОҚ ХЎЖАЛИГИ	
Бекзод Низамкулович Атамуродов Respublikamizda maxsus iqtisodiy zonalarining bugungi kundagi holati tahlili	28
ТАДБИРКОРЛИК, МЕҲНАТ, БАНДЛИК ВА КАМБАҒАЛЛИКНИ ҚИСҚАРТИРИШ	
Ашур Али Рустам ўғли Латипов Камбағалликни қисқартиришда иш билан бандликни таъминлашнинг стратегик йўналишлари	31
ХИЗМАТ КўРСАТИШ ВА СЕРВИС	
Тулкин Саидахмедович Шарипов Овқатлантириш хизматларини ривожлантиришда оммавий ахборот воситалари ва ижтимоий тармоқлардан фойдаланиш имкониятлари	39
Шохида Ильясовна Артикова, Дилафруз Бахриллоевна Абдуллаева Развитие сферы услуг в условиях цифровой трансформации экономики	43
Zafarjon A'zamovich Axmedov Tibbiy xizmatlari bozorida iste'molchi (bemor)larning talabini baholash borasida yondoshuvlari	47
Мурод Нозирович Ибрагимов Совершенствование формы и содержания технического задания на оказание консультационных услуг	51
Фарход Анварович Сафаров Хизмат кўрсатиш корхоналари фаолиятини такомиллаштиришда innovatsion jarayonlarning xususiyatlari	57
Nasiba Ergasheva Keytering outsorsing xizmatlarini rivojlantirishning zamonaviy tryendi sifatida	62
Khudoynazar Ergashev, Azizbek Khabibullaev, Odiliya Soibnazarova Supporting the service sector from the state government mechanism	66

<p>З.Ахмедов</p> <p>Подходы к оценке потребительского (пациентского) спроса на рынке медицинских услуг</p> <p>Аннотация. Система здравоохранения в Узбекистане трансформируется на основе совершенно новых подходов. В сфере широко применяются передовые методы лечения и диагностики, инновационные технологии. В результате квалифицированные медицинские услуги доходят до домов людей, живущих в отдаленных районах. Данная статья посвящена тенденциям изучения рыночного спроса клиентов (пациентов) с целью повышения качества системы здравоохранения, в частности медицинских услуг.</p> <p>Ключевые слова: медицинские услуги, TDABS, «клиентский путь», «лояльность» пациента, «реальный клинический опыт», «перспектива пациента», индексы NPS и CSI, эффективность, доход.</p>	<p>Z.Akhmedov</p> <p>Approaches to assessing consumer (patient) demand in the medical services market</p> <p>Abstract. The healthcare system in Uzbekistan is being transformed based on completely new approaches. Advanced treatment and diagnostic methods and innovative technologies are widely used in the field. As a result, qualified medical services reach the homes of people living in remote areas. This article is devoted to trends in studying the market demand of clients (patients) in order to improve the quality of the healthcare system, in particular medical services.</p> <p>Keywords: medical services, TDABS, "customer journey", patient "loyalty", "real clinical experience", "patient perspective", NPS and CSI indices, efficiency, income.</p>
--	--

Мурод Нозирович Ибрагимов – директор консалтинговой компании ООО “LEAN PHARMA CONSULTING”.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМЫ И СОДЕРЖАНИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ЗАДАНИЯ НА ОКАЗАНИЕ КОНСУЛЬТАЦИОННЫХ УСЛУГ

<p>Аннотация. В статье обосновывается необходимость разработки технического задания на консалтинговые услуги по внедрению стандарта «Надлежащая дистрибьюторская практика» (GDP), приводится, разработанное автором, форма и структура технического задания, а также перечень работ, включаемых в техническое задание на консалтинговые услуги по внедрению стандарта GDP.</p> <p>Ключевые слова: консалтинговые услуги, договор, техническое задание, “Надлежащая Дистрибьюторская Практика”, дистрибуция, лекарственные средства, оптовая торговля.</p>

Введение. С ростом экономики, появлением все больше новых направлений развития и новых участников рынка возрастает и потребность в услугах экспертов, профессиональных консультантов. В настоящее время инвестор, особенно, зарубежный, при инвестициях не обходится без привлечения экспертов–консультантов. Сфера консалтинговых услуг в Узбекистане находится на начальной стадии развития. В то же время, в связи с интенсивным развитием экономики, быстрым ростом числа предприятий на различных сферах зарождает нарастающий спрос на консультационные услуги.

Процесс оказания консультационных услуг представляет собой логическую, взаимосвязанную цепочку процедур, выполняемых совместными усилиями консультанта и клиента для полного решения проблемы и осуществления необходимых изменений в клиентской организации.

В услугах по внедрению стандарта «Надлежащая дистрибьюторская практика» («Good Distribution Practice» или общепринятое сокращение этого понятия как GDP) в фармацевтической сфере, проблема заранее обозначена – это отсутствие данного стандарта на предприятии, без которых продолжать деятельность по дистрибуции лекарственных средств не допускается действующим законодательством Республики Узбекистан. Задача консультанта подготовить предприятие и его документацию к инспекции по сертификации предприятия по утвержденному стандарту.

В Узбекистане по состоянию на 1 января 2025 года из 476 предприятий оптовой торговли лекарственными средствами 352 или 74,0% дистрибьютора сертифицированы по

стандарту GDP и имеют соответствующий сертификат.

Многоступенчатость данного вида консалтинга аргументируется с наличием проблем по созданию условий для внедрения стандарта GDP. А именно, стандарт GDP предъявляет определенные требования к зданию, помещениям для приемки и хранения лекарственных средств, их техническому оснащению, требования к используемому транспорту для перевозки от поставщика и к получателю. Без приведения их в соответствии с требованиями, продолжение оказания услуг по консалтингу не имеет смысла.

Разносторонность оказания услуг по внедрению стандартов GDP обосновывается необходимостью разработки и подготовки не только рекомендаций по строительно-монтажным, техническим решениям, но и их адекватному выполнению. Кроме того, при аттестации предприятия и его персонала на соответствии требованиям стандарта GDP в обязательном порядке изучаются документация по контролю и обеспечению качества, а также знание их со стороны персонала предприятия.

Как показывает исследование, консалтинговые услуги по внедрению стандарта GDP на предприятиях по оптовой реализации лекарственных средств чаще всего осуществляются не в форме разовых консультаций, а в форме целых консалтинговых проектов, включающих в себя такие работы, как диагностика процессов и документации, выявление несоответствий, разработка решений, их внедрение и подготовка к сертификации по стандарту GDP, сопровождение проекта.

Конструктивные взаимоотношения между консультантом и клиентом возможны, когда взаимные обязательства по решению предмета консалтинга обсуждены, детализированы и юридически письменно оформлены. Таким документом является техническое задание на консультационную услугу, прилагаемое к договору, чему посвящена данная статья.

Обзор литературы по теме. Научных подход и поиск путей рациональной организации консалтинговых услуг привлекали внимание многих ученых в области менеджмента. Вопросы развития консалтинга, особенностей управленческого консультирования и направлений совершенствования оказания консалтинговых услуг рассмотрены в работе коллектива авторов (Блинов А.О., Бутырин Г.Н., Добренькова Е.В.) [2].

В работе Маринко Г.И. подробно проанализированы основные этапы и особенности консалтингового процесса, [3] рассмотрены взаимоотношения консультант – клиент.

Книга Раснел Итан М. [4] раскрывает методы управления самой известной в мире консалтинговой компании McKinsey, демонстрирует инструменты, позволяющие мыслить, как консультанты McKinsey.

Государственный стандарт Республики Узбекистан «Надлежащая дистрибьюторская практика – GDP», устанавливает нормы надлежащих условий хранения, транспортировки и распространения, необходимых для обеспечения качества, безопасности и эффективности лекарственных средств по всей цепи поставки, а также предотвращения риска проникновения фальсифицированных лекарственных средств и изделий медицинского назначения в цепь [1].

Методология исследования. В данном исследовании на основе анализа действующей практики оказания услуг по внедрению стандарта GDP и требований нормативных документов по GDP обоснована необходимость разработки технического задания, переведено разработанное автором, форма и структура технического задания, а также перечень работ, включаемых в техническое задание на консалтинговые услуги по внедрению стандарта GDP.

В процессе исследования использованы следующие методы:

Литературный анализ – проанализированы нормативные документы, научные статьи, книги по консалтингу, процессу оказания консультационных услуг, внедрению стандарта GDP, подходам к разработке технического задания.

Сравнительный анализ – с помощью сравнения различных подходов к организации консалтинговых услуг по внедрению стандарта GDP, выявлены их преимущества и недостатки.

Аналитический подход – проанализировано влияние разработанного технического задания к эффективности консалтинговых работ, в целом, на качество услуги по внедрению стандарта GDP, в частности.

Эмпирическое исследование – практика внедрения стандарта GDP рассмотрена во взаимосвязи с требованиями национального стандарта «Надлежащей дистрибьюторской практики» (GDP).

Синтез – обозначены перечень работ, выполняемых в процессе оказания консалтинговых услуг, и включаемых в техническое задание подписываемых консультантом и клиентом и прилагаемых к договору.

В исследовании также использованы такие методы научных исследований, как логический подход, научное наблюдение, абстрактное мышление.

Анализ и результаты. Наши наблюдения показывают, что при заключении договора на оказании консалтинговых услуг по внедрению стандарта GDP чаще не разрабатывается техническое задание, не подписывается сторонами и не прилагается к договору как его составная часть, ограничиваются лишь устными обсуждениями продолжительности по времени оказания услуги и сумме договора, что приводит к частым разногласиям между клиентом и консультантом.

На наш взгляд, многоступенчатость, разносторонность оказания консалтинговых услуг по внедрению стандарта GDP диктует разработки технического задания на оказания услуг. Более того, разработанное в окончательном варианте техническое задание должно быть подписано клиентом и консультантом и прилагаться к договору об оказании услуг как его составная часть, т.е. иметь юридическое обоснование.

Из-за сложности и специфических особенностей процесса консультирования техническое задание по внедрению стандарта GDP рекомендуется разработать со стороны консультанта и предлагать клиенту на рассмотрение.

В мировой практике для технического задания принят англоязычный термин «Terms of Reference - TOR». В техническом задании формулируются задачи для консультанта, определяя тем самым рамки консультационного процесса и устанавливая требования, которым должна удовлетворять консультационная услуга. TOR составляется со стороны заказчика во всех международных тендерах на оказание консультационных услуг и прилагается к объявлению о тендере.

Требования стандарта GDP чаще всего бывают не изученными со стороны персонала клиента и указание только лишь перечня выполняемых работ и разрабатываемых документов, могут быть недостаточными для полного понимания объемов и характера консалтинга со стороны персонала клиента. Поэтому представляется важным указание в техническом задании формы представления услуги: письменное, устное, обсуждение, обучение.

На наш взгляд, техническое задание будет полноценным, если указать в нем вид и способ представления результата работы со стороны консультанта. Форма представления результатов может быть, как письменной, так и устной, а письменная форма представления информации может быть, как электронным, так и бумажным. На переговорах между консультантом и клиентом, важным представляется указание количества страниц каждого разрабатываемого документа в рамках оказания услуг по внедрению элементов стандарта GDP, что будет служить средством для более полного представления со стороны клиента об объеме планируемых, к выполнению, работ.

Единой, стандартной формы технического задания отсутствует. Его содержание определяется характером решаемой проблемы. Целесообразным представляется включение в техническое задание следующей информации:

- 1) краткая информация о клиенте;
- 2) цели проекта;
- 3) услуги, которые требуются от консалтинговой компании;
- 4) сроки выполнения проекта;
- 5) перечень выполняемых работ;

- б) форма и способ представления результатов в разрезе выполняемых работ, а также и объем разрабатываемых документов;
- 7) контактное лицо.

Качественно составленное техническое задание — это документ, в котором определены наиболее важные положения будущего консультационного проекта и желаемый результат.

Как показывает практика, на консультационные услуги по внедрению стандарта GDP отводится мало времени со стороны клиента и, как правило, клиенты заинтересованы в ускоренном формате оказания услуг. Это обстоятельство диктуется с прямой связью получения соответствующего сертификата, дающего права клиенту на осуществление фармацевтической деятельности, с одной стороны, с наличием нагрузок на персонал в период осуществления консалтинга, с другой стороны.

Следовательно, представляется необходимым и важным указанием в техническом задании временных рамок оказания услуги, в целом, и на отдельные виды работ. Указание времени выполнения работ облегчает консультанту обсуждение с клиентом стоимости оказания услуги и общей продолжительности по внедрению стандарта GDP.

Основываясь на опыт работы по внедрению стандарта GDP на предприятиях по дистрибуции лекарственных средств и изделий медицинского назначения нами разработана структура технического задания на выполнение консалтинговых услуг внедрению стандарта GDP.

Основными услугами обозначены:

- Составление списка стандартных операционных процедур (СОП ов) и разработке проектов СОП ов;
- Составление проектов форм, необходимых для регистрации определенных действий в помещениях клиента;
- Составление проектов должностных инструкций с учетом организационной структуры управления на предприятии;
- Составление проектов инструкций персоналу клиента;
- Подготовка проектов журналов;
- Разработка проекта Руководства по качеству;
- Составление других административных документов исходя из специфики объекта;
- Подготовка программы обучения персонала клиента.

В проект технического задания включены все работы по подготовке к разработке вышеперечисленным документов, а также работы, выполняемые после разработки документов:

- Выполняемые работы на предприятие по внедрению разработанных документов, установление исполнителем несоответствий и их устранение совместно с персоналом заказчика;
- Участие исполнителя в проведении инспекция по стандарту GDP;
- Работа с установленными и зафиксированными несоответствиями.

Какие преимущества для участников консалтингового процесса от тщательно разработанного технического задания?

Во-первых, клиент будет иметь полное представление об объеме услуги, перечня разрабатываемых документов и других работ в рамках оказания консалтинга.

Во-вторых, облегчается процесс обсуждения условий договора, стоимости услуги и сроков его выполнения.

В-третьих, обе стороны договора будут иметь полное представление об объемах и ожидаемых результатах, планируемых к оказанию услуги.

В-четвертых, облегчается и упрощается процесс оформления результатов оказания услуги.

Изучение процессов оказания консультационных услуг и личное участие в консалтинговых проектах по внедрению стандарта GDP автора статьи показывает наличия ряда важных функций технического задания во взаимоотношениях консультанта и клиента.

Первая функция – организационная функция. Техническим заданием эффективно можно организовать работу как у персонала консультанта, так и у ответственных работников клиента. Техническое задание может быть основой составления плана работ для работников консультанта и клиента в период внедрения стандарта GDP, для обозначения ответственных с каждой из сторон консультационного процесса, установления последовательности и сроков выполнения работ. В ходе процесса консультирования техническое задание превращается в инструмент установления полноты выполнения каждого составляющего части консалтинговой услуги, участия персонала клиента в процессе консалтинга.

Вторая функция технического задания - коммуникационная. Техническое задание служит коммуникативным инструментом в ходе всего процесса оказания услуг как между руководством консультанта и клиента, так и между их персоналом. Более того, детальное обозначение названия каждого документа, последовательность выполнения работ, форм представления информации и определение результата позволяет эффективно взаимодействовать.

Это взаимодействие будет эффективным не только между клиентом и консультантом, так и для рациональной организации работ персонала клиента по внедрению элементов стандарта GDP. При этом техническое задание и его части являются объектом управления и изменений в организации процессов, ориентируется на последовательное внедрение комплекса работ.

Подписанное техническое задание является также инструментом управления внутри организации консультанта. Разработка документов и выполнение работ с учетом особенностей объекта клиента будет структурироваться на основе технического задания, распределение работ между исполнителями и контроль их качественного выполнения при наличии такого документа будет эффективным.

Третья функция технического задания – юридическая. Подписанное техническое задание будет служить основой для решения разногласий между клиентом и консультантом, как в ходе оказания услуг, так и в процессе завершения работ и оформления акта выполненных работ. Максимально детализированное техническое задание будет иметь преимущество в разрешении разногласий. Устная договоренность при оказании консультационных услуг по внедрению элементов стандарта GDP часто приводит к разногласиям, разрешению которых часто бывают проблематичным и приводит к замедлению или приостановки оказания услуг.

Четвертая функция – информативная. Стороны оказания услуг от технического задания будут информированы по перечню, сроках оказания услуг, форме представления результатов консалтинга. Из технического задания и персонал клиента, и персонал консультанта могут исчерпать детальную информацию о предмете услуги, руководствоваться в своей деятельности относительно конкретного договора и клиента.

При наличии квалифицированного персонала техническое задание на консалтинговые услуги по внедрению элементов стандарта GDP может быть подготовлено и персоналом клиента и передано консультанту для рассмотрения или на основе такого технического задания может быть объявлен тендер между консультационными компаниями.

Единая форма технического задания отсутствует и содержание этого документа определяется спецификой решаемой проблемы. Консультационные услуги по внедрению элементов стандарта GDP ставить ясные и конкретные задачи, исходящие от требований, утвержденных стандарта GDP.

Разработанный, нами, вариант технического задания, может служить инструментом для эффективной организации консалтинговых услуг по внедрению элементов стандарта GDP.

На наш взгляд, техническое задание должен быть разработан ко всем видам консалтинговых услуг, детально обсужден заказчиком и исполнителем, подписан ими, приложен к договору об оказании услуг как составной его части.

Тщательно составленное техническое задание всемерно будет способствовать качествен-

ному исполнению условий договора, выполнение работ качественно и в срок, следовательно, будет способствовать развитию консалтинга как важной части инфраструктуры бизнеса.

Заключение и предложения. По результатам исследования и оказания многочисленных услуг предприятиям оптовой торговли лекарственными средствами по внедрению стандарта GDP разработаны следующие рекомендации:

1. Для активного взаимодействия консультанта и клиента, выполнения оказания услуг по внедрению стандарта GDP качественно и в срок необходимым представляется составить техническое задание на оказание услуг.
2. В техническом задании на оказание услуг предпочтительно включение информации о целях проекта, об услугах, которые требуются от консалтинговой компании, сроках выполнения и перечень выполняемых работ, форма и способ представления результатов в разрезе работ, а также объем разрабатываемых документов.
3. Необходимым представляется максимально детализировать работы в рамках оказания услуг по внедрению стандарта GDP на предприятиях оптовой торговли лекарственными средствами.
4. Составленное техническое задание на оказание услуг по внедрению стандарта GDP следует подписывать со стороны клиента и консультанта и прилагать к договору в качестве его составной части.

Автор рекомендует составлять техническое задание ко всем видам консультационных услуг независимо от профиля услуги, что служит ускоренному развитию консалтинга, в целом.

Список использованной литературы:

1. Государственный стандарт Республики Узбекистан «Надлежащая дистрибьюторская практика – GDP». Министерство здравоохранения Республики Узбекистан. Агентство «Узстандарт». O‘z DSt 2764 – 2018.
2. Блинов А.О., Бутырин Г.Н., Добренькова Е.В. Управленчески консалтинг корпоративных организаций: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 192 с.
3. Маринко Г.И. Управленческий консалтинг: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 381 с.
4. Раснел Итан М. Метод McKinsey: Использование техник ведущих стратегических консультантов для решения ваших личных задач и задач вашего бизнеса/ Пер. с англ. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 194 с.

<p>М.Ибрагимов</p> <p>Консалтинг хизматларини кўрсатиш техник топшириғи шакли ва таркибини такомиллаштириш</p> <p>Аннотация. Мақолада "Намунали Дистрибьюторлик Амалиёти" (НДА) стандартини жорий этиш учун консалтинг хизматлари техник топшириғини ишлаб чиқиш зарурлиги асосланади, муаллиф томонидан ишлаб чиқилган техник топширикнинг шакли ва таркиби, шунингдек, НДА ни жорий этиш консалтинг хизматлари техник топшириғига киритилган ишлар рўйхати келтирилган.</p> <p>Калит сўзлар: консалтинг хизматлари, шартнома, техник топширик, "Намунали Дистрибьюторлик Амалиёти", дори воситалари, улгуржи савдо.</p>	<p>M.Ibragimov</p> <p>Improving the form and content of the terms of reference for the provision of consulting services</p> <p>Abstract. The article substantiates the need to develop the terms of reference for consulting services for the implementation of the "Good Distribution Practice" (GDP) standard, provides the form and structure of the terms of reference, developed by the author, as well as a list of works included in the technical specification for consulting services for the implementation of the GDP standard.</p> <p>Keywords: consulting services, contract, terms of reference, "Good Distribution Practice", distribution, medicines, wholesale trade.</p>
---	---

ISSN 2091-5187

☞ “СЕРВИС” ☞

Журнал Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти таҳририят
бўлимида нашрга тайёрланди.

14.03.2025 йилда теришга берилди. 25.03.2025 йилда босишга рухсат этилди.
Офсет босма қоғози. Қоғоз бичими 60x84_{1/8}. “Times” гарнитураси. Офсет
босма усули. Шартли босма табағи 14,6. Ҳисоб-нашриёт
табағи 13,87. Адади 100 нусха. Буюртма № 0012А/25

Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институтининг
матбаа бўлимида чоп этилди.
Лицензия № 025316.
Реестр № Х-119112.

Манзил: Самарқанд шаҳри, Шохрух кўчаси, 60-уй.

© Самарқанд иқтисодиёт ва сервис институти, 2025.