

مدیریت و اقتصاد داروخانه

برای دانشجویان داروسازی و مدیران داروخانه‌ها



تألیف:

دکتر جعفر باباپور

دستیار اقتصاد و مدیریت دارو

دانشکده داروسازی دانشگاه علوم پزشکی شهید بهشتی

زیر نظر:

دکتر عباس کبریایی زاده

استاد و مدیر گروه اقتصاد و مدیریت دارو

دانشکده داروسازی دانشگاه علوم پزشکی تهران

- مدیریت و اقتصاد داروخانه (برای دانشجویان داروسازی و مدیران داروخانه‌ها)
- تألیف دکتر جعفر باباپور
- زیر نظر دکتر عباس کیریایی زاده
- ناشر جامعه‌نگر
- نوبت و سال چاپ اول ۱۳۹۳؛ شمارگان ۳۰۰۰ نسخه
- صفحه‌آرایی آرساکو؛ طرح جلد مهدی انوشیروانی
- لیتوگرافی، آیرنگ چاپ، صحافی: دانش
- بها ۹۹۰۰ تومان
- شابک: ۹-۳۰۸-۱۰۱-۶۰۰-۹۷۸

این اثر مشمول قانون حمایت از مؤلفان و مصنفان می‌باشد. هیچ بخشی از کتاب به هیچ شکلی
از فناوری‌های نوین کپی یا بازنویسی مطالب در هر گونه رسانه‌ی من جمله کتاب، لوح فشرده و مجلات،
بدون اجازه‌ی کتبی ناشر قابل استفاده نیست و موجب پیگرد قانونی می‌شود

سرشناس: باباپور، جعفر
عنوان و نام پیاور: مدیریت و اقتصاد داروخانه: برای دانشجویان داروسازی و مدیران داروخانه‌ها / تألیف جعفر باباپور؛
مشخصات نشر: تهران: جامعه‌نگر، ۱۳۹۳.
مشخصات ظاهری: ۱۳۰ ص.
شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۱۰۱-۳۰۸-۹۷۸
وضعیت فهرست‌نویسی: کتابخانه
یادداشت: داروخانه
موضوع: مدیریت داروخانه
موضوع: داروخانه‌ها
شناسه افزوده: کیریایی زاده، عباس، ۱۳۴۴-
شناسه افزوده: ۱۳۹۳ / ۴۲۴ / ۶۰۰ / ۱۰۱ / ۳۰۸ / ۹۷۸
رده‌بندی کنگره: ۶۱۵/۱۰۶۸
رده‌بندی دیویی: ۲۴۶۲۳۴
شماره کتاب‌شناسی ملی: ۲۴۶۲۳۴

ناشر برگزیده دانشگاه (۱۳۹۱)

فروشگاه مرکزی نشر جامعه‌نگر

تهران: خ انقلاب - مقابل درب اصلی دانشگاه تهران - خ فخر رازی - خ نظر - طبقه ۸۴
تلفن: ۶۶۴۹۳۷۱۶ - ۶۶۴۹۴۱۸۷

فروش اینترنتی: www.jameenegar.com

کتاب‌فروشی‌های معتبر پزشکی سراسر کشور

• اهواز: رشد اهواز - شرق - اردبیل: خیام - ارومیه: شاهد ایثارگران - اصفهان: پارسا - کیا - رازی - پژواک - بلخ - انزلی -
• علی‌زاده - بجنورد: به‌نشر - بروجرد: ولایت - بندرعباس: سروش - بوشهر: کتاب‌فروشی عمادی - بیرجند: شهر - تبریز: نشر
• جامعه‌نگر - تبریز: شرنگ - بایک - تنکابن: میرچی - جهرم: کلبه کتاب - خرم‌دره: معلم ۲ - خرم‌آباد: نشر و قلم - رشت: نشر
• آزاد پل طالبان - ارجمند - مژده - زابل: رازی - زاهدان: کالج - زنجان: شهر کتاب - ساری: هدف - دانشجو - سبزوار: نشر
• شیراز: مرکز کتاب دانشگاه علوم پزشکی شیراز - جمالی - قم: فاضل - قوچکان: نوآندیش - کاشان: خانه کتاب - کرمان: پایپروس -
• کرمانشاه: دانشمند - جهان کتاب - گرگان: جلای - گناباد: کتابستان - مشهد: مجد دانش - نمایشگاه علوم پزشکی - همدان:
• روزاندیش - یزد: بوعلی سینا - خاتجناخان

فصل یکم: مبانی مدیریت و اداره‌ی یک بنگاه اقتصادی کوچک.....	۱
۱-۱: مقدمه.....	۱
۱-۲: مدیریت و اهمیت آن.....	۳
۱-۲-۱: تعریف مدیریت.....	۳
۱-۲-۲: اهمیت مدیریت.....	۳
۱-۲-۳: عوامل موفقیت در مدیریت.....	۴
۱-۳: مبانی سازمان و تعریف بنگاه اقتصادی کوچک.....	۴
۱-۴: ایجاد کسب و کار: بایدها و نبایدها.....	۵
۱-۴-۱: عوامل موفقیت در ایجاد کسب و کار جدید.....	۵
۱-۴-۲: عوامل بازدارنده برای ایجاد کسب و کار جدید.....	۵
۱-۴-۳: موانع و مشکلات ایجاد و توسعه کسب و کار.....	۶
۱-۴-۴: ویژگی‌ها و مزایای بنگاه اقتصادی کوچک.....	۶
۱-۵: مبانی و ضروریات مدیریت بنگاه‌های اقتصادی کوچک.....	۶
۱-۶: داروخانه: یک بنگاه اقتصادی کوچک.....	۷
۱-۶-۱: تعریف داروخانه و جایگاه آن در نظام سلامت.....	۷
۱-۶-۲: تفاوت‌های داروخانه با دیگر بنگاه‌های اقتصادی کوچک.....	۸
۱-۶-۳: ضروریات مدیریت داروخانه.....	۹
۱-۶-۴: اصول اقتصادی حاکم بر داروخانه.....	۱۱
فصل دوم: قوانین و مقررات حاکم بر داروخانه.....	۱۵
۲-۱: مقدمه.....	۱۷
۲-۲: قوانین تشکیل و وظایف وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی.....	۱۷
۲-۲-۱: قانون تشکیل وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی ۱۳۶۴.....	۱۷
۲-۲-۲: قانون تشکیلات و وظایف وزارت بهداشت، درمان و آموزش پزشکی ۱۳۶۷.....	۱۷

۳-۲:	قانون مربوط به مقررات امور پزشکی، دارویی، مواد خوراکی و آشامیدنی مصوب ۱۳۳۴.....	۱۸
۴-۲:	قانون تعزیرات حکومتی امور بهداشتی و درمانی مصوب ۱۳۶۷/۱۲/۲۳ مجمع تشخیص	
۲۰:	مصلحت نظام.....	
۵-۲:	مقررات، آئین نامه‌ها، و بخشنامه‌های مرتبط با داروخانه.....	۲۵
۱-۵-۲:	آئین نامه داروخانه‌ها به شماره ۲۳۱۱/د و تاریخ ۱۳۸۹/۳/۳۰.....	۲۵
۲-۵-۲:	ضوابط و شرایط تأسیس داروخانه ۱۳۸۹/۹/۱.....	۲۹
۱-۲-۵-۲:	شرایط تأسیس داروخانه.....	۳۰
۲-۲-۵-۲:	مدارک مورد نیاز جهت طرح موضوع تأسیس داروخانه در کمیسیون قانونی	
۳۵:	ماده بیست.....	
۳۵:	قانون سازمان نظام پزشکی جمهوری اسلامی ایران.....	۲
۳۷:	فصل سوم: برنامه ریزی اصولی راه اندازی یک داروخانه.....	
۱-۳:	مقدمه.....	۳۹
۲-۳:	گام‌های اساسی جهت ایجاد یک کسب و کار جدید.....	۳۹
۱-۲-۳:	ایده پردازی یا تشخیص موقعیت مناسب برای فعالیت یا سرمایه گذاری.....	۳۹
۲-۲-۳:	تدوین طرح کسب و کار.....	۴۱
۱-۲-۲-۳:	اجزاء یک طرح کسب و کار.....	۴۲
۳-۲-۳:	اجرا، اداره، و کنترل کسب و کار.....	۴۶
۳-۳:	تأسیس یک داروخانه به روش علمی و اصولی.....	۴۶
۱-۳-۳:	شمای کسب و کار داروخانه.....	۴۶
۲-۳-۳:	مطالعه بازار و تحلیل آن.....	۴۷
۱-۲-۳-۳:	انتخاب مکان مناسب جهت تأسیس داروخانه.....	۴۸
۲-۲-۳-۳:	شناخت مشتریان در محدوده جغرافیای داروخانه.....	۴۹
۴-۲-۳-۳:	شناخت همکاران و رقبا.....	۵۰
۳-۳-۳:	عملیات و مدیریت.....	۵۱
۱-۳-۳-۳:	ساختار سازمانی داروخانه و جایگاه مدیریت.....	۵۱
۲-۳-۳-۳:	برنامه ریزی تأمین پرسنل.....	۵۲
۳-۳-۳-۳:	بهره‌گیری از مشاوران و تشکیل کارگروهی جهت پیشبرد امور.....	۵۲
۴-۳-۳:	امور مالی و ارزیابی اقتصادی.....	۵۳
۱-۴-۳-۳:	برآورد سرمایه‌گذاری‌های ثابت راه‌اندازی داروخانه.....	۵۳
۲-۴-۳-۳:	برآورد سرمایه در گردش مورد نیاز داروخانه.....	۵۴

۵۵	 نحوه تأمین مالی و چگونگی بازگشت آن	۳-۴-۳
۵۶	 پیش‌بینی صورت سود و زیان	۳-۴-۴
۵۷	 پیش‌بینی صورت منابع و مصارف وجوه نقدی یا: گردش نقدینگی	۳-۴-۵
۵۸	 تحلیل نقطه سر به سر	۳-۴-۶
۵۹	 برنامه‌ریزی و زمان‌بندی اجرا	۳-۵
۶۰	 تحلیل ریسک و راهبرد خروج	۳-۶
۶۱	 مروری گذرا بر تاریخچه تأسیس داروخانه در ایران	۴-۳
۶۳	فصل چهارم: مدیریت امور راه‌اندازی داروخانه	
۶۵	 مقدمه	۴-۴
۶۵	 ۱: پروانه تأسیس داروخانه	۴-۴-۱
۶۵	 ۱-۲: قوانین و ضوابط مربوط به تأسیس داروخانه	۴-۴-۱-۲
۶۸	 ۲-۴: ارتباط نام متقاضی تأسیس داروخانه	۴-۴-۲
۶۹	 ۳-۲-۴: الزامات منظور افتتاح و بهره‌برداری از داروخانه	۴-۴-۳
۶۹	 ۴-۲-۴: وظایف و حدود مسئولیت داروخانه و جرائم تخلف از این وظایف	۴-۴-۴
۷۰	 ۳-۴: تأمین فضای مورد نیاز راه‌اندازی داروخانه	۴-۴-۳
۷۲	 ۴-۴: طراحی فضای داخلی داروخانه	۴-۴-۴
۷۳	 ۱-۴-۴: شرایط فنی داروخانه	۴-۴-۴-۱
۷۴	 ۲-۴-۴: طراحی و تخصیص مناسب فضای داروخانه	۴-۴-۴-۲
۷۴	 ۳-۴-۴: فضای نسخه‌پیچی	۴-۴-۴-۳
۷۵	 ۴-۴-۴: محل استقرار مسئول فنی و ارائه مشوره	۴-۴-۴-۴
۷۵	 ۵-۴-۴: محل پیشخوان و صندوق	۴-۴-۴-۵
۷۶	 ۶-۴-۴: ویترین‌ها، قفسه‌ها، و تابلو	۴-۴-۴-۶
۷۶	 ۷-۴-۴: محل ساخت داروهای ترکیبی	۴-۴-۴-۷
۷۷	 ۸-۴-۴: فضای انبار داروخانه	۴-۴-۴-۸
۷۸	 ۵-۴: استخدام پرسنل و عوامل مرتبط با آن	۴-۴-۵
۷۸	 ۱-۵-۴: پیش‌بینی و برنامه‌ریزی منابع انسانی	۴-۴-۵-۱
۷۹	 ۲-۵-۴: تجزیه و تحلیل شغل	۴-۴-۵-۲
۷۹	 ۳-۵-۴: فرایند جذب نیرو	۴-۴-۵-۳
۸۱	 ۴-۵-۴: انعقاد قرارداد استخدام	۴-۴-۵-۴

۸۲	۵-۵-۴: آشنایی با قوانین مربوط به وزارت کار
۸۷	۵-۴-۶: قوانین و مقررات مربوط به استخدام مسؤول فنی داروخانه
۸۸	۴-۵-۶-۱: ضوابط مربوط به معرفی مسؤول فنی داروخانه
۸۹	۴-۶: تأمین اقلام اولیه داروخانه: یک داروخانه چه چیزهایی می‌فروشد؟
۹۰	۴-۷: استقرار برنامه جامع نرم‌افزاری اطلاعات داروخانه
۹۱	۴-۸: انعقاد قرارداد با بیمه‌ها
۹۱	۴-۸-۱: عقد قرارداد با سازمان‌های بیمه‌گر برای ارائه خدمات دارویی
۹۳	۴-۸-۲: بیمه‌های آتش‌سوزی
۹۴	۴-۸-۳: بیمه مسؤولیت حرفه‌ای پزشکان
۹۴	۴-۸-۴: آشنایی با تاریخچه و قوانین مربوط به انجمن داروسازان ایران
۹۷	فصل پنجم: مدیریت امور جاری داروخانه
۹۹	۵-۱: مقدمه
۹۹	۵-۲: بازاریابی و فروش داروخانه
۹۹	۵-۲-۱: تعریف بازاریابی
۱۰۰	۵-۲-۲: استراتژی بازاریابی
۱۰۱	۵-۲-۳: بخش‌بندی بازار، بازاریابی هم‌گرا و بازاریابی ارتباطی
۱۰۲	۵-۲-۴: شناخت مشتریان از منظر بازاریابی
۱۰۳	۵-۲-۵: عوامل مؤثر بر خرید مشتریان
۱۰۵	۵-۲-۶: مهارت‌های فروش
۱۰۶	۵-۳: خرید کردن برای داروخانه
۱۱۱	۵-۴: مدیریت موجودی داروخانه
۱۱۳	۵-۵: مدیریت امور پرسنلی داروخانه
۱۱۴	۵-۵-۱: وظایف مسؤول فنی داروخانه
۱۱۵	۵-۵-۲: توانمندسازی پرسنل
۱۱۸	۵-۵-۲-۱: مجموعه قوانین و مقررات مربوط به آموزش مداوم کارکنان داروخانه
۱۱۹	۵-۵-۳: مدیریت مؤثر و کارآمد عملکرد
۱۲۱	۵-۵-۴: مدیریت تعارضات بین پرسنل
۱۲۳	۵-۶: مدیریت مالی داروخانه

- ۷-۵: تأمین رضایت مراجعان به داروخانه ۱۲۶
- ۸-۵: نهادینه کردن اصول اخلاق حرفه‌ای در داروخانه ۱۲۸
- ۹-۵: مدیریت خطاهای پزشکی و دارویی در حوزه داروخانه ۱۳۰
- ۱۰-۵: نظارت بر اجرای ارزشیابی‌ها، بازدیدها، و بازرسی‌ها از داروخانه ۱۳۲
- ۱۱-۵: پرداخت مالیات برای کسب و کار داروخانه ۱۳۲
- ۱۲-۵: مراقبت از فرسودگی شغلی برای پزشکان داروساز ۱۳۶
- فهرست منابع ۱۳۹

* * *

www.ketab.ir

بیش از ۹۰ درصد فارغ التحصیلان رشته داروسازی در کشور اشتغال به کار در داروخانه را به عنوان مؤسس و مسئول فنی (سرمایه‌گذاری و اداره فنی داروخانه) و یا پذیرش مسئولیت فنی داروخانه به تنهایی، به عنوان محل کار خود انتخاب می‌کنند. به عبارت دیگر بیش از ۹۰ درصد داروسازان ایرانی به طور مستقیم درگیر امور سرمایه‌گذاری یا اداره فنی داروخانه هستند. داروخانه در ایران کوچک‌ترین واحد دارویی است که خط آخر تماس نظام بهداشت و درمان کشور با بیماران می‌باشد. اگرچه تعداد قابل توجهی از فارغ التحصیلان این رشته از طریق کار در داروخانه با حوزه‌های مختلف مدیریت، اقتصاد، حقوق و... درگیر بوده و بخش عمده‌ای از فعالیت‌های روزمره ایشان از جنبه‌های مدیریتی، اقتصادی، حقوقی و... واجد اهمیت زیادی است، لکن متأسفانه در جدول برنامه‌های آموزشی این رشته و همچنین دوره‌های بازآموزی مدون و غیرمدون، توجه کافی نسبت به این حیطه‌ها صورت نگرفته است. یکی از سروساز چنانچه قصد تأسیس داروخانه‌ای را به عنوان سرمایه‌گذار داشته باشد لازم است با اصول کسب و کار، قوانین مرتبط با آن، مبانی اقتصادی و مالی تأسیس و اداره یک بنگاه خدمات اقتصادی، اصول بهره‌وری و به خصوص اداری سودآور یک بنگاه اقتصادی، اصول مشتری‌مداری، اصول مدیریت زنجیره تأمین و غیره آشنا شده و اصول علمی فوق را در فرایند تأسیس و اداره داروخانه خود به کار گیرد. از طرف دیگر یک مؤسس بنگاه اقتصادی، هدف از تأسیس بنگاه خود را در درجه اول ایجاد یک کسب و کار موفق و کارآمد قرار می‌دهد و لذا لازم است در فرایند تأسیس بنگاه خود با اصول مالی، بازاریابی، تهیه طرح توجیه فنی - اقتصادی یک داروخانه، چگونگی ایجاد یک کسب و کار موفق در جامعه هدف و در درجه بعد با اصول مدیریت فرایندهایی نظیر سازماندهی بنگاه، برنامه‌ریزی سازمانی، قوانین حاکم بر یک بنگاه خدماتی - اقتصادی از جنبه‌های فنی - حرفه‌ای، مالیاتی، بیمه‌ای، بهداشتی و برای اداره کارآمد و موفق بنگاه خود از علوم مذکور بهره لازم را ببرد.

ضرورت تدوین کتابی با هدف آشنا کردن همکاران داروساز به خصوص همکاران جوانی که قصد تأسیس و اداره داروخانه‌ای را دارند و یا حتی همکاری که مسئولیت امر اداره داروخانه به عنوان مؤسس و یا مسئول فنی اشتغال دارند، از چندین سال پیش احساس می‌شد؛ لکن لازم بود برای تدوین آن از وجود همکاری بهره گرفته شود که ضمن برخورداری از دانش علمی و اصول مدیریت و اقتصاد، تجربه‌ای نیز در امر داروخانه داری داشته باشند؛ این خصیصه را باید همکار خوبم **آقای دکتر جعفر باباپور** از داروسازان خوب و تلاشگر که علاقمند به رشته تخصصی اقتصاد و مدیریت دارو نیز بودند و هم اکنون دستیار این رشته هستند، فراهم بود. با اعلام آمادگی ایشان، طرح تدوین کتاب از سال ۱۳۹۰ تهیه و ایشان با علاقمندی در خور تقدیر برای تهیه متن‌های مورد

نظر بر اساس فهرست تهیه شده به خوبی اقدام کردند و هم‌اکنون در مجموعه حاضر که پیش روی شما قرار دارد، تلاش شده است تا خواننده ضمن آشنایی با اصول و مبانی مدیریت به ویژه مدیریت بنگاه‌های اقتصادی - خدماتی، با قوانین و مقررات حاکم بر داروخانه در ایران آشنا شده و چنانچه قصد اداره داروخانه را دارد، با وظایف مؤسس و مسئول فتی به تفکیک آشنا گردد. همچنین تلاش شده است با بهره‌گیری از فنون آموزشی، بخش‌های مربوط به تأسیس داروخانه به شکلی تدوین گردد تا خواننده گام‌به‌گام مراحل تأسیس بنگاه دارویی را با حداقل خطا به انجام رسانده و ساختار سازمانی داروخانه را به نوعی تنظیم نماید که کارآمدی در اداره آن حداکثر باشد. همچنین از آنجا که داروخانه یک بنگاه خدماتی - اقتصادی است، مؤسس و مسئول فنی باید با اصول مدیریت بازاریابی، فروش، مدیریت حرفه‌ای داروسازی، مدیریت زنجیره تأمین با هدف اداره اقتصادی و موفق بنگاه از نظر مالی، اقتصادی، فنی و... آشنا بود. از عدم مذکور برای اداره داروخانه خود بهره لازم را ببرد.

آشنا بودن از عدم مذکور برای اداره داروخانه خود بهره لازم را ببرد. هدف از تدوین این کتاب تهیه راهنمایی برای همکاران داروساز مؤسس و مسئول فنی بوده است. کاستی‌هایی نیز در آن وجود دارد؛ انتظار می‌رود همکاران محترم که این کتاب را مطالعه می‌فرمایند از این کتاب به ارشاد و تکمیلی خود تدوینگران کتاب را بهره‌مند ساخته و با نکته‌سنجی‌های خود در اثناء جلد‌های بعدی این کتاب سهیم باشند.

لازم می‌دانم از تلاش‌های ارزشمند **جناب آقای دکتر باباپور** که در تدوین متون کتاب نهایت دقت و پیگیری را مبذول داشتند و دیگر همکارانی که در تدوین کتاب ایشان را یاری نمودند (خصوصاً **جناب آقای دکتر وهاب‌زاده** و **دکتر کاظم تسکیمیایی**) تشکر و سپاس داشته باشم.

دکتر عباس کبریایی‌زاده

استاد و مدیر گروه اقتصاد و مدیریت دارو

دانشکده داروسازی دانشگاه علوم پزشکی تهران

* * *

به نام خداوند جان و خرد کزین برتر اندیشه بر نگذرد

بدون شک دو رکن اصلی از ارکان نقش‌آفرین و تأثیرگذار در عرصه زندگی فردی و اجتماعی هر شخص، انتخاب رشته تحصیلی و انتخاب شغل می‌باشد. پس از انتخاب رشته تحصیلی، هرچند آینده شغلی افراد تا حدودی مشخص و معین می‌شود ولی موفقیت در شغل اکتسابی، بنا به دلایلی مانند پتانسیل مدیریتی، مدیریت علمی و اصولی در کسب و کار و وجود فضای رقابتی شدید در عرصه‌ی فعالیت‌های حرفه‌ای، همیشه تضمین شده نخواهد بود؛ این کتاب نه تنها تلاش می‌کند تا دانشجویان رشته‌ی بازاریابی و بازرگانی را با نحوه برخورد منطقی با مقوله انتخاب شغل آشنا نماید بلکه می‌کوشد تا صورت انتخاب کسب و کار داروخانه، آنها را در مسیر راه‌اندازی یک بنگاه اقتصادی موفق همراهی نماید و با اصول مدیریت صحیح داروخانه را به مدیران داروخانه‌ها بیاموزد.

علیرغم گستردگی فعالیت‌های تولید کسب و کارهای کوچک، و همچنین مطالعات نظری وسیع در مورد اجزاء تشکیل دهنده کسب و کار، با کمال تأسف اقدامات مؤثر در کاربردی کردن این مطالعات پژوهشی کمتر صورت گرفته و به‌طور کلی، در بسیاری از موارد پرسش‌های فارغ‌التحصیلان و مدیران جوان برای راه‌اندازی و اداره کسب و کار جدید بی‌جواب می‌ماند؛ این کتاب نتیجه سعی نویسنده برای انتقال این مفاهیم به دانشجویان و مدیران است که مقدمات تأسیس یک بنگاه اقتصادی را یادآوری می‌نماید، کلیات مدیریت علمی و منطقی یک مؤسسه پزشکی را مورد توجه قرار دهد. البته هرچند تمرکز اصلی در بخش این کتاب بر «مدیریت و اقتصاد داروخانه» بوده است اما طراحی بخش‌های مختلف آن به گونه‌ای انجام گرفته که مطالعه این اثر برای کلیه کسانی که به دنبال راه‌اندازی یک کسب و کار جدید هستند سودمند خواهد بود.

در این کتاب، نویسنده با تکیه بر تجارب و سوابق چندین ساله خود در مدیریت داروخانه‌های بخش خصوصی و دولتی تلاش نموده تا مجموعه‌ای کامل از آگاهی‌های مورد نیاز برای تأسیس و اداره‌ی یک داروخانه را گردآوری نماید. بدیهی است با توجه به مطالعه عمیق و عمیقی که در بخش‌های مختلف کاری داروخانه صورت گرفته است (مثلاً در حوزه‌های مدیریت خرید کردن و کنترل موجودی، بازاریابی، فروش، امور پرسنلی، امور مالی، اصول فنی داروسازی و...) این کتاب می‌توانست به صورت مفصل‌تر و تخصصی‌تر ارائه گردد که علت اجتناب از این امر، گستردگی مهارت‌های مورد نیاز اداره داروخانه، پیچیدگی زیاد برخی از این مباحث، جلوگیری از غیر کاربردی شدن کتاب، رعایت اختصار، و البته کم‌توانی نویسنده بوده است؛ فراموش نشود که با توجه به تأثیر آداب و رسوم، فرهنگ‌ها، ضوابط و قوانین نظارتی حاکم بر تأسیس و اداره کسب و کارها، عملاً

استفاده از کتب و منابع سایر کشورها برای کشور دیگر ناممکن بوده و یا کمتر قابل استفاده می‌باشد و از همین روست که چاپ ترجمه کتب کاربردی مرسوم نبوده و کم‌فایده تلقی می‌گردد. به هر حال با توجه به این که این اثر در زمره نخستین کتاب‌های تألیفی برای کسب و کار داروخانه می‌باشد عاری از ایراد و اشکال نبوده و موجب سپاسگزاری و امتنان خواهد بود که خوانندگان عزیز، نظراتشان را به نویسنده منتقل نموده و انتقادات وارد به کتاب را بازگو نمایند و تجارب شخصی و حرفه‌ای خود را در حوزه فعالیت داروخانه منعکس کنند تا در آثار دیگر، به نام خود ایشان و تحت عنوان «تجربه همکار» مورد استفاده قرار گیرد.

در خاتمه ضمن تشکر از شما همکار گرامی که به تهیه و مطالعه کتاب اقدام نموده‌اید امیدوارم این اثر توانسته باشد فراتر از آموزش علمی و اصولی یک کسب و کار کوچک مانند داروخانه، دریچه‌های بزرگ روشنی از دانایی و توانایی را برای اعتلای کشور عزیزمان ایران به روی فرزندان این سرزمین بگشاید.

دکتر جعفر بابا پور
jafarbabaapoor@gmail.com

* * *