



“Eczacı, en yakın ilaç ve sağlık danışmanıdır” • ISSN 1306-5734 • www.eczacidergisi.com.tr

eczacı

SEKTÖRÜN EN İYİ DERGİSİ • AĞUSTOS 2024 • YIL: 20 • SAYI: 226 • FİYATI: 1500 TL

Bactoblis®

ORAL PROBİYOTİK

Isı değişimlerinden
korunmak için
ağız ve boğaz floranızı
dengeleyin.



Streptococcus salivarius K12 içerir.

Sağlık profesyonelleri için hazırlanmıştır.
İlaç değildir.

Çilek
Tadında!





PHARMASEA

6. Gemide Eczacılık Kongresi için

Geri Sayım Başladı

27 Nisan - 1 Mayıs

- Kuşadası
- Patmos
- Pire (Atina)
- Mikonos
- Santorini
- Rodos



İmtiyaz Sahibi

Meral Günay Öztürk

meralgunay@eczacidergisi.com

Yayıncı Kurulu

Novi Medya Merkezi İletişim ve Yayıncılık A.Ş.

Genel Yayın Yönetmeni ve

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Çetin Öztürk

cetinozturk@eczacidergisi.com

Yazı İşleri

Nazmi Aslan

nazmi@novimedy.com

Editör - Pazarlama Yönetmeni

Songül Türe

songul@novimedy.com

Pazarlama Yönetmeni

Kübra Yeşildirek

kubra@novimedy.com

Dijital Pazarlama Yönetmeni

Tuğba Taylan

tugba@novimedy.com

Muhabir

Kemal Genç

kemalgenc@novimedy.com

Adres: Eski Büyükdere Caddesi

Maslak İş Merkezi No: 37 Kat: 5

Maslak / Sarıyer / İstanbul

Telefon: (0212) 951 0 961

Faks: (0212) 256 34 33

Baskı: Şan Ofset

Hamidiye, Anadolu Cd. No: 50, 34408

Kâğıthane/İstanbul

0212 289 24 24

Yayın Türü: Yaygın Süreli Yayın

Baskı Tarihi : AĞUSTOS 2024

www.eczacidergisi.com.tr

www.novimedy.com

Eczacı Dergisi'nde yayımlanan bütün yazı, haber, fotoğraf, harita, illüstrasyon vesair konuların her türlü telif hakkı Novi Medya İletişim ve Yayıncılık A.Ş.'ne aittir. İzin alınmadan kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez. Dergide yayımlanan ilan, röportaj veya köşe yazılarındaki, fikir ve görüşler, yazarı veya görüşü bildireni hukuken bağlar. Hiçbir şekilde Eczacı Dergisi sorumlu tutulamaz.



Meral Günay Öztürk

meralgunay@eczacidergisi.com

6. GEMİDE ECZACILIK KONGRESİ İÇİN GERİ SAYIM BAŞLADI

Değerli Eczacı Dergisi okuyucularımız,

Pharmasea Gemide Eczacılık Kongremizin 6'sını düzenliyoruz.

Bu yıl Eczacı dergisi olarak altıncısını gerçekleştireceğimiz Pharmasea Gemide Eczacılık Kongresi'nin bildiğiniz gibi bir benzeri daha yok. Artık gelenekselleşen ve aranan bu organizasyon Türk Eczacılık Tarihinde de farkı ile yerini almıştır.

İlkini 19-23 Temmuz 2015 tarihinde düzenlediğimiz ve daha sonraları 07 Ağustos - 11 Ağustos 2016, 5 Ağustos - 8 Ağustos 2017, 08 Eylül - 11 Eylül 2022 ve son olarak da 31 Ağustos - 4 Eylül 2023 tarihlerinde düzenlediğimiz **Pharmasea Gemide Eczacılık kongremizin 6'sını 27 Nisan - 1 Mayıs 2025 tarihlerinde düzenliyoruz.**

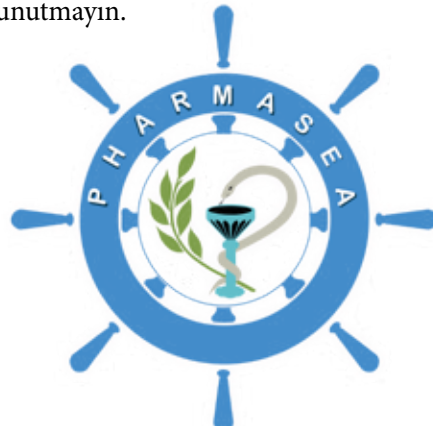
27 Nisan - 1 Mayıs 2025 tarihlerinde Kuşadası - Patmos, Pire/Atina, Mikonos, Santorini, Rodos güzergahında gerçekleştireceğimiz Pharmasea; yılın büyük bir kısmını eczanesinde geçiren eczacılar için bilgilerini yenileyebilecekleri, eğlenebilecekleri ve aynı zamanda dinlenebilecekleri bir organizasyon.

PHARMASEA TATİLDE BİLE, HEM EĞLENİRİM, HEM ÇALIŞIRIM DİYENLERİN ADRESİ

Pharmasea, yeni nesil bir kongre organizasyonu. Türkiye'de bir kruvaziyer gemisinde gerçekleştirilen ilk kongre özelliğine sahip Pharmasea katılımcısı eczacılar, hem aileleri ile tatil yapıyor, hem de bilimsel kongreye katılıyor. Tatilde bile çalışan öğrenciler gibi birbirinden değerli konuşmacıları dinleyerek bilgilerini geliştiriyorlar.

Konular ve konuşmacılar Bilim Kurulu Başkanımız Prof. Dr. Ekrem Sezik Başkanlığında titizlikle hazırlanıyor.

Bu yıl da birbirinden değerli konu ve konuşmacıların yer alacağı Pharmasea Gemide Eczacılık Kongresi'ne katılmak için yerinizi ayırtmayı unutmayın.



İçindekiler

08/2024



KEŞİF

Uzm. Ecz. Sinem Güngör Bayar S. 32



'BROMELAIN' NEDEN BU KADAR POPÜLER OLDU?

Uzm. Dyt. Ezgi Öztürk · 8



İNSANLIĞIN OLDUĞU HER YERDE İLAÇ, İLACIN OLDUĞU

HER YERDE ECZACILIK MESLEĞİNE İHTİYAÇ OLACAKTIR

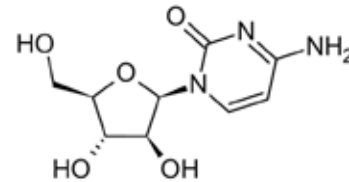
Erzurum Eczacı Odası Başkanı Ecz. Selami Cengiz · 12



SUSURLUK'TA BİR ECZACI-DİŞÇİ:

ASAF AKİTİRE (1888-1961)

Ecz. Eyüp Talha Kocacık · 16



SİTARABİN

Prof. Dr. Ş. Güniz Küçükgül · 18



ECZANELERDE TEMEL YÖNETİM FONKSİYONLARI:
YÖNLENDİRME
**Artıfarma Group Yönetim Kurulu Başkanı,
Eczane Yönetim Danışmanı Faruk Nalbantoğlu · 23**



TÜRK ECZACILARI BİRLİĞİ VE 56 BÖLGE ECZACI
ODASI ECZACILIK FAKÜLTELERİ HAKKINDA BASIN
AÇIKLAMASI YAPTI · 24



BİYOTEKNOLOJİK İLAÇ DOSYASI: OMALİZUMAB
Prof. Dr. Ali Demir Sezer · 26



“NADİR HASTALIKLARIN NADİR OLMAYAN ÖNEMİ”
NADİR HASTALIKLARIN NADİREN DİKKATİMİZİ ÇEKEN GERÇEKLERİ
Kedrion Türkiye Genel Müdürü Sema Özel Baydar · 28



GÜNEŞ; SADECE AYDINLATMAZ, BAZEN DE KARARTIR
Ecz. Ahmet Olgay Altındağ · 42



LONGEVİTY GIDA TAKVİYELERİ VE KOZMETİK SEKTÖRÜNE
HAREKET GETİRİYOR
**Elit Pharma İş Geliştirme Müdürü
Tuncay Taşkın · 44**



TIBBİ CİHAZ VE MEDİKAL MALZEMELERİN SGK GERİ
ÖDEME SİSTEMİ KAPSAMINA ALINMASI
Bünyamin Esen · 54



TEKNOLOJİ · 62

DİYABET HASTALARI YÜKSEK FİYAT FARKLARININ ALTINDA EZİLİYOR

Türk Eczacıları Birliği (TEB), diyabet hastalarının yaşadığı ekonomik sorunla ilgili bir açıklama yaptı. TEB, halk sağlığının bir tasarruf kalemi olmadığıнын altını çizdi.

Türk Eczacıları Birliği (TEB), diyabet hastalarının şeker ölçüm çubukları ve iğneleri ile ilgili olarak yaşadıkları ekonomik sorunlara dikkat çeken bir açıklama yaptı. Açıklamanın tamamı şu şekilde: "Uluslararası Diyabet Federasyonu'nun 2021 yılı verilerine göre Türkiye'de, 7 milyonun üzerinde diyabet hastası bulunmakta olup, bu rakam yetişkin nüfusunun yüzde 15'ine karşılık gelmektedir. Uzmanlar, diyabet hastalarının sayısındaki artışın devam etmesi halinde ülkemizin 2045 yılında, dünyada en fazla diyabetlinin yaşadığı ilk 10 ülke arasına gireceğini ifade etmektedir.

Dolayısıyla ülkemizde çok sayıda diyabet hastası, sağlıklı bir yaşam sürdürmek için düzenli olarak kan şekeri ölçümü yapmak zorundadır. Vücudunun üretmediği insülini ömürleri boyunca dışarıdan almak durumunda olan veya belirli nedenlerle üretilen insülinin yeterli kullanılamadığı diyabet hastaları, kan şekerlerini her gün düzenli olarak ölçmek zorundadır. Gün içerisinde kan şekerini ölçme sıklığı, özellikle çocuk yaş grubundaki hastalarda ortalama 5-6'dan hastalığın seyrine göre 11-12'ye kadar çıkmaktadır. Ancak hastalarımız bir yandan diyabetle mücadele ederken diğer yandan da yüksek fiyat farklarının altında ezilmeye devam etmektedir.

5 Ağustos 2024 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Sağlık Uygulama Tebliği'nde (SUT) yapılan değişiklik, bunu bir kez daha gözler önüne sermiştir. Yeni düzenlemeye göre Sosyal Güvenlik Kurumu, hastaların kullandığı kan şekeri ölçüm çubukları için 0,74 kuruş ödeme yaparken bu rakamı 1,04 TL olarak güncellemiştir. Aynı şekilde insülin uygulamasında kullanılan iğne kalem ucunda (100 adet) Sosyal Güvenlik Kurumu'nun karşıladığı tutar, 35,30 TL'den 49,42 TL'ye yükseltilmiştir. Kağıt üzerinde yüzde 40 artış yapıldığı görülse de bu yapılan güncellemeler hastalarımızın süregelen mağduriyetine çare olamayacak kadar düşük rakamlardır. Şeker ölçüm çubukları ve insülin iğne uçları, eczaneler tarafından kurumca ödenen fiyatın çok üstünde bir fiyatla temin edilmektedir. Bu durum meslektaşlarımızla hastalarımızı karşı karşıya getirerek, ciddi bir eczacı ve hasta mağduriyetini yaratmaktadır.

Örnek vermek gerekirse; Tip 1 diyabetli bir çocuk hastamızın üç aylık raporlu reçetesinde şeker ölçüm çubukları için ödemesi gereken fiyat farkı 4.500 TL'ye kadar çıkabilmektedir. Hastamızın aynı zamanda iğne uçları için ödeyeceği ücret de 1500 TL'yi bulabilmektedir. Yani hastamız şeker ölçüm çubuğu ve

iğne uçları için toplamda 6000 TL gibi bir fiyat farkı ödemek zorunda kalabilmektedir. Tip 2 diyabetli yaşlı bir hastamız 3 ayda 4 kutu iğne ucu, 8 kutu şeker ölçüm çubuğu kullanmaktadır. Bu hastamız da toplam 3.835 TL fark ödemek zorunda kalabilmektedir.

Bu durum özellikle emekli ve dar gelirli hastalarımıza ciddi mağduriyetler yaşatmaktadır. Hastalarımız son zamanlarda bütçeleri el vermediği için ne yazık ki sağlıklarından vazgeçerek reçete edilenden daha az miktarda insülin iğne uçları ve şeker ölçüm çubukları talep etmektedir. Her enjeksiyon için bir iğne ucu kullanması gerekirken yüksek fiyat farkı nedeniyle 3 veya 4 enjeksiyon için aynı iğne ucunun kullanıldığı bildirilmektedir. Benzer durum şeker ölçüm çubukları için de geçerli olup, günde 4 kez ölçüm yapması gereken hastalarımızın yüksek fiyat farkı nedeniyle günde 1 ölçüm yaptığı bildirilmektedir. Diyabet, kronik bir hastalıktır. Hastalarımızın yaşamları boyunca düzenli takip ve tedaviye ihtiyaçları vardır. Dolayısıyla Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından ödenen rakamların enflasyonist ortam göz önüne alınarak yeniden revize edilmesi toplum sağlığı açısından acil bir zorunluluktur. Daha önce de özellikle belirttiğimiz gibi halk sağlığı bir tasarruf kalemi değildir. Sağlıktan tasarruf olmaz"

OXYOIL®

OKSİJEN
MUCİZESİNİ
HÜCRELERİNİZE
KADAR YAŞAYIN!

Mucizevi İçerik:

Keten Tohumu Yağı (Linum usitatissimum)
Bal Kabağı Tohum Yağı (Cucurbita sp.)
Kenevir Tohum Yağı (Cannabis sativa L.)
Hindistan Cevizi Meyve Yağı (Cocos nucifera L.)
Kekik Yağı (Origanum onites)
Biberiye Yağı (Rosmarinus officinalis)



Detaylı
Bilgi için
QR'ı Okutun



‘BROMELAIN’ NEDEN BU KADAR POPÜLER OLDU?

Bromelain, aslında ananas bitkisinden elde edilen bir grup enzime verilen isimdir. Bu ismi de Latince ananasın dahil olduğu bitki ailesi olan Bromeliaceae'den alır. Ananas ise Latince Ananas comosus ismine sahiptir.

Ananas bitkisinin her yerinde bulunsa da en yoğun olarak sap ve göbek kısmında bulunur. Sap kısmı genellikle bitkiden ayrıldığı gibi, göbek kısmı da ananas kesilirken çıkarılan ve sertliği nedeniyle yenmeyen orta kısımdır. Bu sap bölgesindeki bromelain enziminin bitkinin diğer kısımlarından daha yoğun ve etkili olduğunu söyleyebiliriz.

Ödem nedir?

Ödem basitçe dokularda, hücreler arasında ve hücreler içerisinde normalden fazla su (lenf sıvısı ya da kan plazması) bulunması ve birikmesi durumudur. Bu duruma neden olan birçok faktör olabileceği gibi sıklıkla travma (çarpma vb.) gibi durumlarda ortaya çıkar.

Ödem oluşumu yaşla beraber damarların esnekliği ve geçirgenliğinin bozulmasıyla görülebileceği gibi kan basıncının artması, kandaki mineral oranının (sodyum başta olmak üzere) değişmesi, kandaki sıvı volümünün artması ve kan proteinlerinin azalması diğer ödem oluşumuna yol açan faktörlerdir. Tüm bu durumlarda kanın yapısını oluşturan maddelerin normal oranları değiştiğinden fazla suyun dokulara kaçışı görülür. Kılcal damar yapısında hasar oluşturarak çeşitli seviyelerde ödeme neden olan durumlar olarak şunları sayabiliriz: Uzun süre aynı pozisyonunda/ ayakta kalmak, menstrüal dönem, hamilelik dönemi, fazlaca tuzlu gıda tüketimi, yanık, travma, enfeksiyonlar, antihipertansifler, antidepresanlar, hormon tedavileri, ibuprofen gibi non-steroidal antiinflamatuvar ilaçlar, kemoterapi ilaçları ve kortikosteroidler gibi ilaçlar. Kandaki

proteinlerin azalmasına yol açan böbrekte protein kaçağı (albümin gibi kan proteinlerinin kaybı), siroz gibi ciddi karaciğer hastalıkları, yetersiz protein alımı gibi durumlarda ödem görülebilir.

Ödemin inflamasyon kaynaklı oluşan ve inflamasyon oluşumunu artıran bir durum olduğunu unutmamalıyız. Ödem durumunda sadece sıvı birikimi ve kandaki proteinlerin geçişi olmaz, inflamasyon sonucunda dokuya geçen sıvının içeriğinde bağışıklık sistemi hücreleri ve bu hücrelerin salgıladığı inflamatuvar maddeler, kan pıhtılaşma faktörleri gibi birçok maddeyi barındırır. Bu yüzden uzun süreli ödem durumları özellikle önemli organlarda meydana gelirse farklı sağlık sorunlarına da yol açabilir. Özellikle mikro-ödem denen dışarıdan belirgin şişkinlik olmayan sorunlarda dokunun doğal yapısı bozularak sinir ya da önemli damarlara baskı yapar, bu durum da ağrı ya da fonksiyon bozukluklarına yol açabilir.

Bromelain kilo verir mi?

Bromelain sadece ödemi atar, kaybedilen kilolar yağ değildir. Bromelainin anti-inflamatuvar özelliği ile ödemi azaltıcı bir etkisi olduğunu söyleyebiliriz. Bu noktada fazla kilolu kişilerde kilo nedeniyle inflamasyon olduğunu da doğrulayabiliriz. Yani ne kadar ekstra kilo o kadar inflamasyon dersek, bu inflamasyonun da yarattığı belirli miktarlarda ödem de olacaktır. Bromelainin kilo sorunda kullanımında da bu ödemin atılması hatta bir süre boyunca düzenli kilo kaybı görmek de mümkündür. Ancak bu tam olarak kilo vermek ya da aslında asıl sorun olan fazla yağdan kurtulmak anlamına gelmez. Bir insan gerçekten yağ yakıcı aktivite yaptığında o yağı vücutta kimyasal olarak



karbondioksit ve suya çevirerek vücuttan uzaklaştırır, genellikle burada oluşan suyu da idrar ya da terle atarız. Yine bu noktada eğer kişide dolaşım sorunları varsa oluşan bu su bir miktar ödeme yol açabilir ve bu ödemden de bromelainle kurtulabiliriz. Sadece bromelainle yağ yakmak mümkün değildir.

Ödemde Bromelain'in etkisi

Ödem durumunda bromelainin ana etkisi sıvıyla beraber geçişi artan protein yapıdaki maddelerin parçalanmasına yol açmasıdır. Dokulara geçen protein yapıları maddelerin bazıları yaralanma durumunda pıhtı oluşumundan da sorumludur ve ödem oluştuğunda ödemin dağılımını da engeller ve hatta bazıları doğal olarak su tutulumunu artırabilir.

Bölgede oluşan inflamasyon nedeniyle sentezlenen bazı maddeler bu bölgedeki ödem oluşumunu artırabilir. Bromelain antiinflamatuvar etkisi ile bu maddelerin sentezini durdurarak inflamasyonu dolayısıyla da ödem durumunu baskılayabilir. Bu etki özellikle damar hasarı gibi nedenlere bağlı inflamasyonu baskıladığından doku iyileşmesini de hızlandırır. Bromelainin ödem durumundaki etkinliğini görmek adına yemek öncesinde



SOLGAR BROMELAIN

ANANAS KAYNAKLI
SİNDİRİM ENZİMİ **BROMELAIN**



(en az yarım saat kadar önce) alınması gereklidir. Aç karnına alınan bromelain enzimi sindirim sürecine katılmayarak vücuda geçtiğinden ödem üzerinde daha yoğun etki sağlar. Bromelainin etkisi ödemin hangi nedenle oluştuğuna bağlı olarak değişiklik gösterir. Örneğin lipödem gibi durumlarda tek başına yeterli olmasa da bromelainin belli yararları olacaktır. Bu tarz durumlarda farklı ilaç tedavilerini desteklemek adına da bromelain tercih edilebilir. "Gelatin digesting unit-jelatini sindiren birim" anlamına gelen GDU değeri bromelain enziminin 1 gramının jelatini (yani bir proteini) sindirme gücünü gösterir. Yani bu değer ne kadar yüksekse o kadar güçlü etkinliğe sahiptir diyebiliriz. Bromelainin bir diğer etkisi hem bağışıklık sistemi hem de solunum sistemi üzerinde yararlar sağlayabilen anti-mukolitik etkisidir. Anti-mukolitik, yani mukusu parçalayıcı etki bizim mukus dediğimiz solunum ve sindirim yollarımızın iç yüzeylerinde yer alan, altındaki dokuyu korumak ve yabancı maddelerin yapışıp atılmasını sağlamak adına ürettiğimiz yapışkan yapının parçalanmasını sağlar. Bu etkisi nedeniyle üst solunum yolu alerjilerinde kullanılan Quercetin Complex içeriğinde de bu amaçla bulunan bromelain, alerjiler ve sinüzit gibi mukus oluşumunun arttığı durumlarda destek amacıyla tek başına kullanılabilir. Bromelainin protein parçalayıcı etkisini bakterilerin kendilerini korumak ve çoğalmayı hızlandırmak adına kullandığı ürettiği yapılar olan biyofilmlerin parçalanmasında da görebiliriz. Bu nedenle bromelainin, özellikle üst solunum yolu enfeksiyonuna sebep olan bakterilerin ve onlara bağlı artan mukusun atılması amacıyla hastalık dönemlerinde de kullanılması mümkündür. Yine, bazı çalışmalar kandida enfeksiyonlarında ilaç tedavisi ile bromelain alındığında kandida ölümünü hızlandırdığını göstermiş ancak bu konuda çok sınırlı çalışma olduğundan henüz önermemizin uygun olmayacağını söylemek gerek.

Bromelainin bazı eklem sağlığı ürünleri içeriğinde bulunması ya da bu amaçla önerilmesiyle de karşılaşabiliriz. Antiinflamatuvar ve ödem azaltıcı etkisi nedeniyle bromelainin bu alanlarda da kullanılması mümkündür.

Potansiyel diğer sağlık yararları

Kireçlenme

Klinik çalışmalar, bromelainin antiinflamatuvar ve analjezik özelliklerinin, onu osteoartritle ilişkili ağrı, yumuşak doku şişmesi ve eklem sertliği için etkili bir tedavi haline getirebileceğini göstermektedir.

Günde iki kez 400 miligram bromelain verilen bazı çalışma katılımcılarında iyileşmeler bulundu.

Kalp-damar hastalığı

Periferik arter hastalığı, felç, kalp krizi ve yüksek tansiyon gibi kardiyovasküler hastalıkların tedavisinde etkili olduğuna dair klinik çalışma içerikleri yer almaktadır.

Bromelain, kan trombositlerinin birbirine yapışmasını veya topaklaşmasını (toplanma) engeller. Bu, pıhtı oluşumunu ve kardiyovasküler olayları azaltmaya yardımcı olabilir.

Astım

Anti-inflamatuvar etkilerinin, astımı veya diğer alerjik solunum yolu hastalığı olan kişiler için faydalı olabileceğini gösterdi.

Kronik sinüzit (kronik rinosinüzit)

Çalışma katılımcılarına 3 aylık bir süre boyunca günlük olarak bromelain verildi. Bu pilot çalışma, bromelain tabletlerinin şişliği, tıkanıklığı ve kronik sinüzitle ilişkili diğer semptomları hafifletmede etkili olduğunu gösterdi.

IBS-Kolit

Bağırsak florasını destekler. Mide asit salgısını düzenler. Escherichia coli ve Vibrio cholera gibi bağırsakları etkileyen bazı bakterilerin etkilerini azaltabileceğini

göstermiştir. Bu bakterilerin her ikisi de diyareye sebep olur. Bir fare çalışması, bromelainin inflamasyonu azalttığını ve inflamasyonlu bağırsak hastalığının neden olduğu mukozal ülserleri iyileştirdiğini göstermiştir.

Yanıklar

Bir çalışma incelemesinde, bromelainin topikal krem olarak kullanıldığında, hasarlı dokuyu yaralardan, ikinci ve üçüncü derece yanıklardan güvenli bir şekilde koruduğunu göstermektedir.

2010 yılında yapılan bir araştırma, Bromelainin maligniteyi destekleyen temel yolların kontrol edilmesine yardımcı olabileceğinden bahsedilmektedir.

Antikoagülanlar

Bromelain kanın pıhtılaşma süresini yavaşlatır, dolayısıyla kan pıhtılaşma süresini de yavaşlatan bir kan sulandırıcı kullanıyorsanız morarma veya kanamada artış yaşayabilirsiniz.

Antibiyotikler

Bromelain vücudunuzda antibiyotiklerin emilim miktarını etkileyebilir. Örneğin amoksisilinin veya Tetrasilin'inin vücut tarafından emilme miktarını artırabilir. Bromelainin amoksisilin veya tetrasiklin ile aynı anda alınması amoksisilin veya tetrasiklinin etkilerini değiştirebilir.

Sakinleştiriciler

Bromelain aşağıdakiler de dahil olmak üzere sakınleştirici ilaçları daha güçlü hale getirebilir:

Fenitoin (Dilantin) ve valproik asit (Depakote) gibi nöbet önleyici ilaçlar, barbitüratlar, alprazolam (Xanax) ve diazepam (Valium) gibi benzodiazepinler, zolpidem (Ambien), zaleplon (Sonata), eszopiklon (Lunesta) ve ramelteon (Rozerem) gibi uykusuzluğu tedavi eden ilaçlar, amitriptilin (Elavil) gibi trisiklik antidepressanlar.

Yenilenen kapsamıyla ekonomik TSS, Türk Nippon Sigorta'da!



Benzersiz imkânlarıyla Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası kaçırılmayacak indirimlerle.

Yenilenen kapsamı, ebeveyn poliçesi olmadan 6-17 yaş arası başvuru imkânı ve anlaşmalı hastanelerde kullanılabilmesinin yanında, birçok avantaj Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası'nda.

Üstelik sektörde benzersiz olarak 70 yaşa kadar poliçe yapabilme fırsatı sağlayan, Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası ile hemen tanışın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

**2 ve 10 adet ayakta tedavi seçeneğiyle
anlaşmalı tüm hastanelerde geçerli
geniş network**



İNSANLIĞIN OLDUĞU HER YERDE İLAÇ, İLACIN OLDUĞU HER YERDE ECZACILIK MESLEĞİNE İHTİYAÇ OLACAKTIR

Erzurum Eczacı Odası Başkanı Ecz. Selami Cengiz dergimizin sorularını yanıtladı. Cengiz, "Mesleğimiz adına bu birlik beraberlik ruhunu kaybetmememiz en büyük dilek ve temennimizdir" dedi.



Erzurum Eczacı Odası Başkanı
Ecz. Selami Cengiz

Öncelikle başkanlık görevinizi tebrik ederiz kısaca sizleri tanıyabilir miyiz?

26 Ekim 1990 Erzurum doğumluyum. İlk, orta ve yüksek öğrenimini Erzurum'da tamamladım. 2014 yılında Atatürk Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nden mezun oldum ve 2015 yılından bu yana Erzurum ili Yakutiye ilçesinde bulunan Cengiz Eczanesi'nin sahibi ve mesul müdürü olarak mesleğimi icra etmekteyim. 13. Bölge Erzurum Eczacı Odası'nda 2016-2019, 2021-2023 yılları arasında başta SUT Komisyonu, Nöbet Komisyonu, Muvazaa Komisyonu ve Gençlik Komisyonları olmak üzere birçok komisyonda görev aldım. 2023 yılında yapılan seçimli genel kurulda ise odamızın 2. Başkanlık görevine seçildim. Uzm. Ecz. Abdullah Caner GÜVEN'in TEB Merkez Heyeti'ne seçilmesi üzerine Yönetim Kurulu Başkanı olarak odadaki görevime devam etmekteyim. Evli ve üç çocuk babasıyım.

Bölgenizde eczacıların yaşadığı temel sorunlar nelerdir? Bunlar için çözüm önerileriniz nelerdir?

Öncelikle şunu ifade etmek isterim 13. Bölge Erzurum Eczacı Odası diğer eczacı odalarına göre en fazla ilin bağlı olduğu tek odadır. Odamız kurulduğu günden 2023 yılına kadar 51 yıl boyunca 7 ile hizmet verirken Ağrı ve Erzincan illerimizin oda kurmasıyla artık 5 ile hizmet vermektedir. Bu beş il aynı zamanda en zorlu coğrafi koşullara sahip olan Erzurum, Ardahan, Bayburt, Iğdır ve Kars illeridir. Yüz ölçümü olarak 47 bin km2 alanı kapsayan bölgemizde sadece bu bölgeye hizmet veren üç ulusal depo vardır. Depoların merkezi Erzurum ilindedir. Diğer illere giden sevkiyatlar bölge şartları ve artan maliyetler nedeniyle yeterli olmamakla beraber pazar anlamında da rekabet etme şansını ortadan kaldırmıştır. Bu da bölge eczacılarımızın illere göre farklılık gösterse de günlük sadece depolardan gelen bir servisle hastalarına hizmet etmesine neden olmaktadır. Hastalara kesintisiz ilaç

hizmeti verme noktasında sorun yaşamamak için bölge eczacılarımız stoklu çalışmak zorundadır. Ülkenin içinde bulunduğu ekonomik durumu göz önünde bulundurursak gelenen noktada enflasyon ve paranın maliyeti ortadadır. İlaçtaki euro kurunun reel değerlerde olmaması ilaçtaki karlılığın artan stok maliyetleri karşısında erimesi bölgedeki eczacılarımızın en önemli sorunlarından biridir. Bölge olarak kaliteli göç veren bir yapıya sahip olan illerimizin ilaç pazarındaki toplam payı yüzde 5'tir. Bu durum kooperatiflerin veya diğer tedarik depolarının bu bölgeye gelmesinin önündeki en büyük engeldir. Bu konu özelinde bölge eczacılarımızla ve kooperatif yetkililerimizle görüşmelerimiz de devam ediyor.

Aslında eczacılık mesleğinin en büyük sorunlarından biri olan muvazaa meselesi aynı zamanda da bölgemiz sorunları arasındadır. Geçtiğimiz yıllarda muvazaa komisyonlarının yapısının değişmesi elimizi kolumuzu bağlamaktadır.

Kontrolün tam manasıyla il sağlık müdürlüklerine geçmiş olması muvazaa soruşturmaları üstündeki etkimizi azaltmıştır. Ortaya çıkan bu durum muvazaa yapmak isteyen eczacılara ve ortaklarına güç vermiştir. Komisyon çoğunluğunun il sağlık müdürlüklerinde olması, alınan kararların oy birliğiyle değil de oy çokluğuyla alınması oda yetkililerinin kararları ne olursa olsun durumu değiştirmemektedir. Bu komisyon yapılarının tam anlamıyla elden geçmesi elzemdir. Yapılacak komisyonlarda eczane açacak kişiler ile komisyona katılacak kişiler arasındaki ahbap çavuş ilişkisinin önüne geçmek adına çevre illerden tarafsız kişilerin katılarak dosyaları inceledikten sonra karar vermeleri daha sağlıklı olacaktır.

Ülkemizde eczacıların birçok sorunu var bunların başında gelenlerden biri de eczacılık fakültesi enflasyonu bu konuda sizce ne gibi çalışmalar yapılmalı? Ülkemizde atılan bazı adımlar sonrası düşünülerek atılmaz. Düşünülse de meslek örgütlerinin fikirleri alınmadan sadece siyasetçilerin ve bürokratların düşüncelerine göre şekillendirilerek adımlar atılır. Günü kurtarmak için gösterilen anlık reflekslerin

sonucunu yaşıyoruz çoğu zaman. Eczacılık fakültelerinin de durumu tam da budur. Kimse ülkemizde bu kadar eczacılık fakültesine veya bu kadar eczacıya ihtiyaç var mı noktasından bakmamaktadır. Ortaya çıkan bu durum yeni mezun meslektaşlarımızın mağduriyetine neden olmaktadır. Yardımcı eczacılık yapmak durumunda olan mezun eczacılarımızın mali yükünü tamamen serbest eczanelerin omuzlarına bırakılması da ayrıca tartışılması gereken önemli konulardan biridir. Fakülte enflasyonunun önüne geçilmesinin 3 önemli ayağı vardır. Birinci önceliğimiz var olan fakültelerin kapatılmasından ziyade yeni açılacak olan fakültelerin önüne geçmektir. Türk Eczacılar Birliği yetkili mercilerle görüşmeler gerçekleştirerek açılacak olan fakültelerin önüne geçmek için çaba göstermelidir. İlk önceliğimiz bu olmalıdır. İkinci olarak halihazırda var olan fakültelerin içinden fiziki şartları öğrenci yetiştirmeye müsait olan fakültelerin kontenjanlarının kaliteli eczacılık eğitimi verilebilir seviyelere çekilmesi için mesai harcanmalıdır. Bilindiği üzere birçok eczacılık fakültesinde fiziki şartlar yetersiz olması nedeniyle öğrenciler laboratuvar tozu

yutmadan mezun olmaktadır. Bu durumun bir an önce değişmesi gerekmektedir.

Üçüncü ve son olarak geçtiğimiz birkaç yılda mantar gibi türemiş olan fakültelerin kapatılması çok da mümkün görünmemektedir. Ancak var olan bu fakültelerin öğrenci programları kapatılıp veya öğrenci alımları sınırlandırılarak devlet destekli araştırma ve geliştirme (Ar-Ge) merkezlerine dönüştürülmelidir. Buraların Ar-Ge merkezlerine dönüştürülmesi ve mezun eczacılara da bu merkezlerde çalışma alanı açılması ilahta yerlilik sürecini de hızlandıracaktır. Bu merkezler üretime dayalı eczacılığın ve akıllarda yer eden sadece eczane eczacılığı olarak bakılan ülkemizdeki eczacılık tanımının da değişmesine yardımcı olacaktır.

Son dönemde çok artan internette alınan ürünler yüzünden yaşanan sağlık sorunlarını görüyoruz. Bu konuda ne gibi önlemler alınmalı?

Aslında bu meseleye farklı açıdan bakmak lazım. Türkiye Cumhuriyeti Sağlık Bakanlığı Sağlık Geliştirilmesi Genel Müdürlüğü diye belki birçok kişinin bilmediği bir birim var. Televizyonlarda izlemiş olduğunuz “Onlar Kazanırken Biz Kaybediyoruz” gibi kamu spotu niteliğinde bilgilendirmeler bu kurum tarafından yapılmaktadır. Hazırlanan kamu spotları içerisinde ilaça ilgili olan ise sadece “Akılcı Antibiyotik Kullanımı” olandır. Bu birim aynı zamanda saha çalışmaları da yapmaktadır. 2020 yılında yapmış oldukları yaş aralıklarına göre sağlık okuryazarlığı araştırmalarına baktığımızda ülkemizin hali maalesef içler acısıdır. Araştırma,



Türkiye genelini temsil eden 6 bin 228 hane üzerinden yürütülmüştür. Araştırmaya katılanların sağlık okuryazarlığı düzeyine bakıldığında; %30,9'u yetersiz, %38'i sorunlu-sınırlı, %23,4'ü yeterli, %7,7'si ise mükemmeldir. Araştırma sonuçlarına göre Türkiye'de yaklaşık olarak 10 kişiden 7'sinin sağlık okuryazarlığı düzeyi yetersiz veya sınırlıdır. Sağlık okur yazarlığının bu kadar düşük olduğu ülkemizde internette de çok fazla kirli bilgi bulunmakla beraber sahte ürünlerin de varlığı insanların sağlığını tehdit etmektedir. Hal böyleyken geçtiğimiz yıllarda televizyonlarda ilaç dışı ürünlerin reklamına Bakanlık olarak izin verilmesinin çok manidar olduğunu düşünüyorum. Bu durumun önüne geçmenin tek yolu eğitilmekten geçiyor. 12 yıllık zorunlu eğitimden başlayıp üniversitelerde de okutulmak üzere içeriklerin dolu dolu hazırlandığı dersler konulmalı. Hastanelerdeki pano ve ekranlarda daha akılda kalıcı kamu spotları hazırlanarak bilgilendirmeler yapılmalı. Belediyelerle koordineli çalışarak gençlik merkezlerinde, eğitim merkezlerinde ve toplum merkezlerinde bilgilendirme toplantıları ve afiş çalışmaları yapılmalı. Ayrıca kendi bölgemizde Odamız tarafından hastanelere

konumlandığımız nöbet ekranlarında nöbet saatine kadar kamu spotu niteliğinde bilgilendirme içerikli görseller paylaşıyoruz. Bölgemizde bulunan halka açık alışveriş merkezi gibi alanlarda stantlar kurup bilgilendirme broşürler dağıtıyoruz.

Ülkemizde eczacıların sürekli problemleri tartışılıyor ve sorunlar hakkında çözümler üretiliyor. Ancak en temel sorunu ve ilk çözülmesi gerek problem sizce nedir?

Eczacılarımızın çok fazla sorunu olduğu artık su götürmez gerçektir. Kamudaki meslektaşlarımızın katsayı problemleri ve özlük hakları, yardımcı eczacılarımızın yaşadıkları süreç ve eczane eczacılarımızın ilaç fiyat kararnamesiyle başlayan, meslek hakkı vb. devam eden kamu kurum iskontosu eksik ilaçlarla son bulmayan saymakla bitmeyecek problemleri ve daha niceleri. Bence tüm problemlerimiz kendi içinde değerlendirildiğinde hepsi aynı öneme sahiptir. Çözüm için öncelik sırası belirlemek yerine bu kadar sorun neden birikti diye gözden geçirmek lazım. Yıllar önce elde ettiğimiz kazanımlarımız üzerine yoğunlaşmalıyız belki de. T.C. Sağlık Bakanlığı Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü tarafından 31.05.2019

tarihinde yayımlanan 2019/10 sayılı “Sağlık Hizmeti Sunucularının Basamaklandırılması” konulu Genelgenin 1. maddesinin 2. fıkrasının (k) bendi ile “6197 sayılı Eczacılar ve Eczaneler Hakkında Kanun kapsamında serbest faaliyet gösteren eczaneler” birinci basamak sağlık hizmet sunucusu olarak tanımlanmıştır. Bu konu üzerinde yoğunlaşıp akıllardaki eczacı algısını değiştirmemiz lazım. Fakültelerdeki eğitim müfredatlarını buna göre düzenleyip öğrencileri bu donanımına sahip olarak mezun etmemiz lazım. Eczanelerimizi var olan faaliyetlerimize ek olarak belki de aşılama merkezlerine dönüştürmeliyiz. Hastane eczacılarımızın görev tanımlarına sadece stok takibi yapan personel gibi değil de daha çok hastaya temas eden klinik eczacılık zeminli servislerde ilacın hazırlanmasından uygulanmasına ve hasta takibine kadar daha çok anlamlar yüklenmelidir. Yani kısacası eczacıya daha fazla değer katılmalıdır. İşte o zaman göğsümüzü gere gere meslek hakkımızı da, kamudaki katsayı problemini de, hastanelerde eczacı istihdamını da ve daha nicelerini konuşmaya başlarız. Sonuç olarak karşı tarafa ne istediğimizi anlatabilmek için neler yapabildiğimizi göstermek zorundayız. İlk yapılması gereken şey Türk Eczacılar Birliği öncülüğünde mesleki inovasyon modelleri geliştirmektir. Kısa orta ve uzun vadede planlamalar yapıp hayata geçirilmelidir. Eczacılık mesleğindeki bu dönüşüm her yıl 4500 mezun veren eczacılığın kurtuluşu olacaktır. Bütün bunların yapılabilmesi örgütlü gücümüzü kullanmaktan geçiyor. Ancak mevcut Türk Eczacılar Birliği çalışma yapısının, kişilerden bağımsız olarak ifade etmek isterim



ki bu konuda çok yol alacağını düşünmüyorum. Bizimle ilgili alınacak kararlarda ya da model belirleme noktasında kurumların yaptığı toplantılarda bir taraf olarak bile çağrılmıyoruz. Kurumlar karşısında ağırlığımız maalesef yok. Özellikle serbest eczacılarımıza SSGM’lerde reçete karşıladıklarında yaşadıkları en ufak olumsuzlukta hemen devleti dolandıran taraf gözüyle bakılması, mantıkla açıklanamaz soruşturmaların açılması, bir hasta beyanıyla aldığımız haksız cezalar artık tahammül edilemez durumdadır. Tüm bunlara meslek örgütümüzün bir şey yapamıyor olması da eczacı tabanının meslek örgütüne olan inancını da sarsmış durumdadır. Tabana dönük çalışmalar yapıp eczacının örgütüne olan inancı tazelenmelidir.

Eczacı Odası olarak bölge eczacılarının gelişimi için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz? Yapmak istediğini projeler neler?

Bölgemiz 5 il ve 47 bin km²’lik geniş coğrafyadan oluşmaktadır. Bölgenin bir ucundan diğer ucuna en uzak iki eczane arası mesafemiz 500 kilometredir. Oda merkezimiz Erzurum ilimizdedir. Bize bağlı olan diğer illerimizde temsilciliklerimiz bulunmaktadır. Bağlı illerimizin isteklerine cevap verme noktasında bölgenin coğrafi koşulları ve hava şartları göz önünde bulundurulduğunda yetersiz kaldığımız noktalar olmaktadır. Göreve geldiğimizde eczacılarımızın gelişimi için odamızın bünyesinde istedikleri eğitimler ile ilgili anketler düzenledik. Düzenlediğimiz anketlerin sonucuna göre eğitim planlamalarımızı yapıp uygulamaya koymuş bulunmaktayız. Özellikle güncel konuları içeren eğitimlerimizi mesafelerden dolayı



gelemeyen eczacılarımız için canlı yayınlar açarak veya eğitimcilerle diğer il temsilciliklerine giderek yerinde katılımlarını sağlamaya çalışıyoruz. Online eğitimler, atölye çalışmaları ve sosyal faaliyetler noktasında planlarımızı bir bir gerçekleştiriyoruz. Göreve geldiğimiz ilk günden beri Odamızın kurumsal kimliğini güçlendirmek için çalışmalar yapıyoruz. Bağlı olduğumuz kurumlarla organik ilişkiler kurma noktasında faaliyetler yürütüyoruz. Her platformda “İlacın olduğu her yerde eczacı olmalı” diyoruz ve bunu sonuna kadar savunuyoruz. Hem bu söylemlerimizi desteklemek hem de eczacı meslektaşlarımızın istihdamına katkı sağlamak için iki eczacımızı odamızın kadrosuna dahil ettik. Odamız bünyesinde sıralı dağıtım uygulaması kapsamında eczanelerden karşılanan ilaçların hastaya teslimini gerçekleştiriyoruz. Eczacılarımız bölgemizdeki eczanelerimize SUT danışmanlığı hizmeti veriyor ve sıralı dağıtım reçetelerinin eczanelere dağılımını sağlayıp eczanelerden gelen ilaçların tarifini detaylandırarak hastaya teslim edilmesine kadar olan süreci takip ediyorlar. İlaç tedarik zincirini bölgemizde sağlamlaştırmak için kooperatiflerle görüşmeler

gerçekleştiriyoruz. Yeni mezun genç meslektaşlarımızla sık sık bir araya gelerek yardımcı eczacılık süreçlerini takip ediyoruz. Günümüz teknolojisine sistemlerimizi uyarlayıp eczacılarımızın işini kolaylaştırmak için çalışmalar yapıyoruz. Hastanelerimize konumlandığımız ekranlarla toplumu bilgilendiriyor halkın gözünde eczacının rolünü güçlendirmeye çalışıyoruz. Aynı zamanda teknolojik alt yapı bilgilendirme modelini eczanelere uyarlamak için araştırma ve geliştirme çalışmaları yapıyoruz.

Son olarak okurlarımıza neler söylemek istersiniz?

İnsanlığın olduğu her yerde ilaç, ilacın olduğu her yerde eczacılık mesleğine ihtiyaç olacaktır. Bizler yaptığımız bu mesleğin kutsiyetini eczacılık yeminini ettiğimiz ilk günden beri yüreğimizde taşımaktayız. Eczacılık mesleğinin en buhranlı dönemlerini geçirdiği bu günlerde birlik içinde olmalıyız. Günümüzde görmezden gelinen, varoluş çabası veren bir mesleğin mensupları olarak en büyük gücü birliğimizden beraberliğimizden alıyoruz. Mesleğimiz adına bu birlik beraberlik ruhunu kaybetmememiz en büyük dilek ve temennimizdir.



SUSURLUK'TA BİR ECZACI-DİŞÇİ: ASAF AKİTİRE (1888-1961)

Asaf Akitire, Şam'da 1888 tarihinde doğmuş, 31 Aralık 1909'da Eczacı Mektebi'nden mezun olmuştur. Mezuniyetin ardından ekonomik zorlulardan dolayı eczane açamamış ve Hereke Dokuma Fabrikası'nda eczacı olarak çalışmaya başlamıştır. Fabrikada çalıştığı dönemde boş zamanlarda kremler hazırlayarak İstanbul'a satmaya başlamış ve biraz sermaye oluşturmuştur. Hereke-İstanbul yolunun güvenliğinden yakınan Asaf Bey dişçilik okumaya karar verir. Fabrikadan ayrılarak İstanbul'daki Dişçi Mektebi'ne kayıt olur ve buradan diploma alır. Eczacılığın yanında dişçilik diploması sahibi olan Asaf Bey artık askere alınmıştır.

Askerlik görevini Balıkesir'in Edremit, Ayvalık ilçelerinde yapar. Bu sıralarda Balıkesir'in ünlü eczacısı Avni

Sağlıkçı'nın kız kardeşiyle evlenmiş ve Balıkesir'de bir muayenehane açmıştır. Balıkesir'de dişçilik yapmaktadır fakat işlerinin iyi gitmediğinden bir eczane açmayı da düşünmektedir.

1934 yılına kadar dişçilik yaparak hayatına devam eden Asaf Bey, Susurluk'ta bir eczane açmaya karar vermiştir. Dişçilik muayenehanesini

kapatır ve Susurluk'ta Belediye'nin de bulunduğu binada "Asaf Akitire Eczanesi" adıyla ilk eczanesini kırk altı yaşındayken açmıştır. Uzun bir süre hayalini kurduğu eczanesine nihayet kavuşmuştur. İlçede eczacılık faaliyetine devam ederken Halkevi çalışmalarına da katılan Akitire 1946'da Balıkesir Halkevi'nde yapılan kongre sonrasında Susurluk Halkevi Başkanı olarak görev yapmıştır.



Asaf Bey'in Susurluk Belediyesi'nin yanına 1934'te açtığı ilk eczanesi. Fotoğraf muhtemelen bir bayram kutlamasından çekilmiştir. Eczanenin hemen önünde Asaf Bey görülmektedir. (Sandalcı, s. 17)

Eczanenin hemen yanında bulunan belediyede 1955 yılında yangın çıkmasından dolayı tüm bina tamamen yanmıştır. Bunun üzerine Asaf Bey eczanesini başka bir dükkâna taşımış ve vefat edeceği 1961 yılına kadar yeni dükkanında eczacılık faaliyetine devam etmiştir.

Vefatın ardından eczane ailesi tarafından beş yıl işletilmiş ve bu tarihten sonra iki kez el değiştirmiştir. 1971 yılında Eczacı Recai Dal tarafından satın alınan eczane halen Huzur Eczanesi adıyla faaliyetine devam etmektedir.

Kaynakça

“Kaybettiklerimiz” Türk Eczacıları Birliği Mecmuası 5:1 (Şubat 1962): 34.

Remzi Kocaer, Türkiye Eczacılar Almanığı 1949, (İstanbul: Hüsniyat Basımevi, 1949): 334.

T. C. Başbakanlık Devlet Arşivleri Başkanlığı, Başbakanlık Cumhuriyet Arşivi, 490-1-0-0/933-627-1/22 20.09.1949.

Mert Sandalcı, Belgelerle Türk Eczacılığı c. I-2, (İstanbul: Dr. Nejat Eczacıbaşı Vakfı, 2002): 17.



Asaf Bey'in 1955'te yerini değiştirmek zorunda kaldığı eczanesi. Kapının hemen önündeki Ecz. Asaf Akitire'dir. (Eyüp Talha Kocacık Koleksiyonu)



SİTARABİN

Eczacı Dergisi'nin 206. sayısında Lösemi ve Dasatinib, 217. sayısında da Akut Miyeloid Lösemi ve Daunorubisin, hakkında bilgi vermiştim. Bu sayıda da akut miyeloid lösemi ve meningeal lösemi de kullanımı söz konusu olan Sitarabin hakkında bilgi vermek istedim.

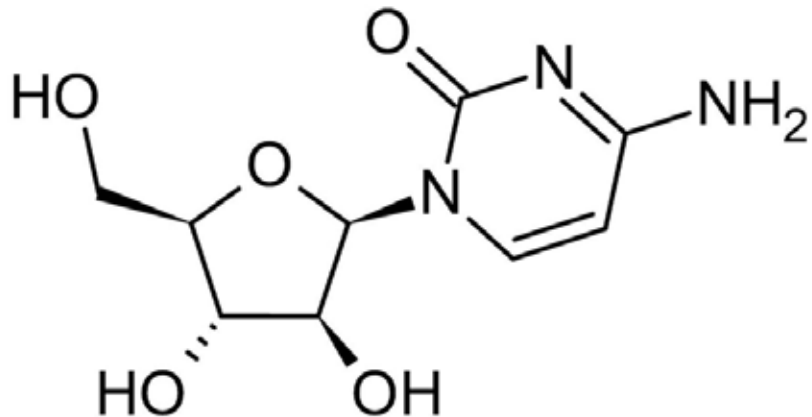
Sitarabin (Şekil 1), sitozinin D-arabinofuranoz'a beta-N(1)-glikozit bağı yoluyla bağlandığı bir pirimidin nükleozitidir. Esas olarak lösemnin, özellikle de akut lenfoblastik olmayan lösemnin tedavisinde kullanılan sitarabin, DNA sentezini inhibe eden antimetabolit etkili bir antineoplastik ajandır. Ayrıca, antiviral ve immün baskılayıcı özelliklere de sahiptir. Bir beta-D-arabinosid, bir pirimidin nükleozidi ve bir monosakkarit türevidir.

Sitarabin, akut miyeloid lösemi ve meningeal lösemi dahil olmak üzere çeşitli lösemi formlarının tedavisinde kullanılan antineoplastik bir antimetabolittir. Antimetabolitler,

DNA'nın yapı taşları haline gelen pürin veya pirimidin kılıfına girer. Bu maddelerin (hücre döngüsünün) "S" fazı sırasında DNA'ya katılmasını önleyerek normal gelişmeyi ve bölünmeyi durdururlar. Sitarabin hücre içinde aktif trifosfat şekline (sitozin arabinosid trifosfat) metabolize edilir. Bu metabolit daha sonra alfa-DNA polimerazın inhibisyonu, beta-DNA polimeraz üzerindeki etki yoluyla DNA onarımının inhibisyonu ve DNA'ya entegre edilmesi de dahil olmak üzere birçok

mekanizmayla DNA'ya zarar verir. İkinci mekanizma muhtemelen en önemlisidir. Sitotoksiste, hücre döngüsünün S fazı için oldukça spesifik.

Sitarabin, doğrudan DNA hasarı ve DNA'ya dahil olma yoluyla etki eder. Sitarabin, kültürde çoğalan çok çeşitli memeli hücrelerine karşı sitotoksiktir. Öncelikle DNA sentezi (S-fazı) geçiren hücreleri öldürerek ve belirli koşullar altında hücrelerin G1 fazından S-fazına ilerlemesini bloke ederek hücre fazı özgüllüğü



Şekil 1. 4-Amino-1-[(2R,3S,4S,5R)-3,4-dihidroksi-5-(hidroksimetil) oksolan-2-il]pirimidin-2-on.

sergiler. Etki mekanizması tam olarak anlaşılmamasına rağmen sitarabinin DNA polimerazın inhibisyonu yoluyla etki ettiği görülmektedir. Sitarabinin hem DNA hem de RNA'ya sınırlı ama anlamlı bir şekilde dahil olduğu da rapor edilmiştir.

Sitarabin, hızlı deaminasyon nedeniyle ağız yoluyla etkili değildir, gastrointestinal sistemde oral dozun %20'den azı emilir. Bu nedenle, sitarabin lipozom enjeksiyonu, beyin omurilik sıvısına (BOS) doğrudan uygulama için tasarlanmış aktif bileşen sitarabininin sürekli salınan bir formülasyonudur. Beyin omurilik sıvısında sürekli intravenöz infüzyon veya intratekal enjeksiyon sonrasında elde edilen düzeyler beyinde daha uzun süre korunur. Sitarabinin lipozomal formülasyonu, sitarabin ile karşılaştırmalı olarak incelenmiş, farmakokinetiği açısından önemli farklılıklar gösterdiği görülmüştür. Lipozom formülasyonunun karaciğer, dalak, böbrek, akciğer ve kalpte dağılımının daha geniş olduğu ve sitarabin metabolizması üzerinde koruyucu etki gösterdiği tespit edilmiştir.

Sitarabin hücre içinde fosforilasyon yoluyla aktif bir forma olan nükleotid sitarabin trifosfata (ara-CTP, sitozin arabinosid trifosfat) dönüştürülür. Sitarabinin kesin etki mekanizması/ mekanizmaları tam olarak aydınlatılmamış olmasına rağmen, sitarabin trifosfatın fizyolojik substrat olan deoksisitidin trifosfat ile rekabet ederek DNA polimerazı inhibe ettiği ve bunun sonucunda DNA sentezinin inhibisyonuna yol açtığı görülmektedir. Sınırlı olmasına rağmen sitarabin trifosfatın DNA ve RNA'ya dahil edilmesi de ilacın sitotoksik etkilerine katkıda bulunabilir.

Sitarabin, karaciğer ve böbreklerde hızla inaktif 1-β-D-arabinofuranosiluracile (urasil arabinosid, ara-U) dönüşür. İntravenöz olarak uygulanan dozun çoğu 24 saat içinde idrarla atılır. Sitarabin aynı zamanda plasentayı da geçmektedir. Sitarabinin farmakokinetiği hastadan hastaya önemli ölçüde değişir.

Akut miyeloid lösemili hastaların tedavisinde antifungal profilaksi indüksiyonun önemli bir bileşeni olup, azol grubu antifungal ajanlar bu bağlamda giderek daha fazla

kullanılmaktadır. Sitarabin CYP 450 3A4'ün bir substratıdır. Sitarabin, itrakonazol ve kaspofungin CYP 450 3A4'ü inhibe eder.

Sitarabinin hızlı deaminasyonu nedeniyle, deamine edilemeyen ve daha iyi farmakokinetik parametreler sergileyen, hızlı bozunma ve eliminasyona karşı etkili formülasyonlar, türevler ve ilacın farmasötik olarak kapsüllenmesini içeren yöntemler araştırılmaktadır.

Kaynaklar

1. Küçükgül ŞG. Lösemi ve Dasatinib, Eczacı Dergisi, ISSN 1306-5734, Sayı:206, s.14-15, 2022.
2. Küçükgül ŞG. Akut Miyeloid Lösemi ve Daunorubisin, Eczacı Dergisi, ISSN 1306-5734, Sayı:217, s.18-19, 2023.
3. Hussein I. El-Subbagh and Abdullah A. Al-Badr, Cytarabine, Profiles of Drug Substances, Excipients, and Related Methodology, Volume 34 ,37-113, ISSN 0099-5428, DOI: 10.1016/S0099-5428(08)00002-6, 2009 Elsevier Inc.
4. Cytarabine | C9H13N3O5 | CID 6253 - PubChem (nih.gov)

NOVO NORDISK “DSÖ: ZAYIFLAMA İĞNELERİNE OLAN TALEP SAHTE VERSİYONLARI ÇOĞALTIYOR” BAŞLIKLIL HABER HAKKINDA AÇIKLAMA YAPTI

Eczacı Dergisi Temmuz sayısında yayımlanan “DSÖ: Zayıflama İğnelerine Olan Talep Sahte Versiyonları Çoğaltıyor” başlıklı haber ile ilgili Novo Nordisk bir açıklama yaptı.

Açıklama şu şekilde: “Öncelikle, Eczacı Dergisi’nin Temmuz 2024 sayısında yayınlanan “DSÖ: Zayıflama İğnelerine Olan Talep Sahte Versiyonları Çoğaltıyor” başlıklı haberinizle, bizim için de, toplum sağlığı açısından çok önemli bir konu olan sahte ilaç problemini gündeme getirdiğiniz için teşekkür ederiz.

Diğer yandan, haber içeriğine baktığımızda, haberin başlığı ve “Obezite ve Tip 2 diyabet tedavisinde kullanılan ilaca yönelik uyarı, 2023 yılında Brezilya, İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri’nde (ABD) kurulan Ozempic® markasının üç sahte

enjeksiyon partisi için geldi” şeklinde verilen bölümünde, Novo Nordisk’in Ozempic® markalı ürünü ile ilgili yanıltıcı bilgiler yer almaktadır. Kamuoyunun doğru bilgilendirilmesi ve konunun açıklığa kavuşmasını sağlamak amacıyla aşağıdaki açıklamamızı bilginize sunarız.

Dünya Sağlık Örgütü’nün (WHO) web sayfasında Ozempic® ürününün üç partisinde, sahte ürün tespit edildiği haberi 20 Haziran tarihinde “WHO issues warning on falsified medicines used for diabetes treatment and weight loss” başlığıyla yer almıştır. Derginizin yukarıda belirttiğimiz bölümünde yer alan yanıltıcı bilgi, büyük ölçüde bu başlıkta yer alan “kilo kaybı” ifadesinden kaynaklanmakta; dolayısıyla başlıkta yer alan “zayıflama iğneleri” ifadesinin ve sözkonusu paragraftaki “obezite” kelimesinin

çıkarılması gerekmektedir. Zira Ozempic® zayıflama iğnesi değildir, yalnızca Tip 2 diyabette kullanım endikasyonu vardır.

Kısa Ürün Bilgisi’nde (KÜB) yer alan endikasyonları altta bilginize sunarız:

4.1 Terapötik endikasyonlar OZEMPIC®, yeterli düzeyde kontrol altında tutulamayan Tip 2 diyabet mellitusu olan erişkinlerin tedavisinde diyet ve egzersize ek olarak aşağıdaki şekilde endikedir; İntolerans veya kontrendikasyonlar nedeniyle metformin kullanımının uygun bulunmadığı durumlarda monoterapi olarak Diyabet tedavisinde diğer tıbbi ürünlere ek olarak OZEMPIC® Tip2 diyabet mellitus ve bilinen kardiyovasküler hastalığı bulunan yetişkinlerde majör kardiyovasküler olayların risk azaltılmasında endikedir.”

MERSİN'DE SAHTE İLAÇ ÜRETİP SATAN 2 ŞÜPHELİYE GÖZALTI

İl Jandarma Komutanlığı’nın açıklamasına göre, Erdemli’de sahte ilaç üreten ve ticaretini yapan zanlıların yakalanmasına yönelik çalışma başlatıldı.

Belirlenen depoya düzenlenen operasyonda 2 şüpheli yakalandı.

Depoda 6 bin dolu kapsül, 20 bin boş kapsül, 2 bin 327 karışımli kapsül, 430 litre özel karışım macun ham maddesi, 579 boş kapsül kutusu, 25 bin paketleme etiketi ve üretimde kullanılan malzemeler ele geçirildi. Gözaltına alınan zanlılar, jandarmaya götürüldü.



SANDOZ TÜRKİYE’NİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK STRATEJİSİ OPERASYONEL VERİMLİLİĞİ VE ÇEVRE SORUMLULUĞUNU DESTEKLİYOR

Sandoz’un Gebze tesisi, fabrika yatırımlarını artırırken yeşil yatırımlarını da genişletiyor. “Sıfır Atık Serfikası” alan Sandoz’un Gebze fabrikası, şimdi de sürdürülebilir, çevre dostu laboratuvar ile My Green Lab Sertifikası’na sahip oldu.

Sandoz Türkiye teknolojik altyapıya yaptığı yatırımlar ve Kalite Dönüşüm Programı aracılığıyla kalite temelli yapısını ve üretim miktarını ve esnekliğini sürekli artırıyor.

“Sıfır Atık Serfikası”na sahip Sandoz’un Gebze fabrikasında, atık yönetimi iyileştirmeleri ve önemli su tasarrufu çalışmaları da yürütülüyor. Şirket, sürdürülebilir, çevre dostu bir laboratuvarın önemini anlayarak, 2022’de geliştirme faaliyetleri ve My Green Lab sertifikasına başvuru gerçekleştirmiş ve Ağustos 2023’te My Green Lab Sertifikası’na da sahip olmuştur. Yüksek kalite standartlarını destekleyen iş anlayışı

Sandoz Türkiye Gebze Fabrika Direktörü Didem Gelen, “Fabrikamız 2007 yılından bu yana ilaç sektörünün gelişimine katkıda bulunarak ülke ekonomisine katma değer sağlıyor ve ülkedeki hastaların kaliteli ilaca erişimini mümkün kılıyoruz. Sandoz’un Gebze Fabrikası’ndaki üretimimizle Türkiye’nin ilaç ihracatının yaklaşık yüzde 10’unu gerçekleştiriyoruz ve 2011 yılından bu yana Türkiye’nin ilaç ihracat şampiyonları arasında yer alıyoruz. 2023 sonu ihracat rakamlarımız önceki yıla göre yüzde 80’in üzerinde artış göstererek 115 milyon dolara ulaştı. Tüm bunları yaparken yeşil dönüşüme olan ihtiyacı da göz ardı edemeyeceğimizin farkındayız. Yeni nesil uygulamaları ve teknolojileri benimseyerek kendimizi sürekli yenilemeye devam ediyor, daha iyisi için ekiplerimizle yakından çalışıyoruz. Türkiye’de ilaç sektöründe sürdürülebilirliğin daha çok önem kazandığını



görmek bizi motive ediyor ve erişilebilir, sürdürülebilir ilaçları ihtiyaç sahiplerine ulaştırma vizyonumuzdaki kararlılığımızı güçlendiriyor” diye konuştu.

Şirket, önümüzdeki dönemde üretimin her kademesinde ve özellikle enerji konusunda verim sağlayan, adil ve sürdürülebilir iş kültürü olan fabrikaların artmasıyla sağlık sektöründe hem eşitliği hem de erişilebilirliğin artacağını öngörüyor.

ABDİ İBRAHİM VE CORPAL’DAN, DİJİTAL SAĞLIKTA GÜÇ BİRLİĞİ

Abdi İbrahim, yapay zekâ destekli bütüncül rehabilitasyon platformu CorPal ile yaptığı iş birliğiyle, dijital sağlık alanında bir ilke imza attı. Abdi İbrahim Reçeteli Ürünler Pazarlama ve Satış Grup Başkanı Figen Bilgen, CorPal ile yapılan stratejik iş birliği sayesinde, uzun dönem takip gerektiren hastaların mental ve fiziksel rehabilitasyona her zaman ve her yerden

erişebilmelerinin sağlanacağını vurguladı. Onkoloji, hematoloji, pulmoner arter hipertansiyon (PAH), romatoloji, kardiyoloji ve kas-iskelet sistemi gibi önemli tıbbi alanlarda, hem hastaların hem de sağlık profesyonellerinin dijital sağlık çözümlerinden maksimum fayda almasını hedeflediklerini belirten Bilgen, “Yapay zeka destekli çözümlerle hastaların farkındalıkları

artırılarak, sağlık verilerini takip etmeleri kolaylaştırılıyor, psikolojik desteğe ulaşmaları sağlanıyor ve vücut takibi teknolojisi ile doğru egzersiz yapmalarına yardımcı olunuyor. Ayrıca, sağlık profesyonellerine hastalarının sağlık verilerini uzaktan takip etme imkânı sunarak, onların da hasta ve klinik yönetimine katkı sağlamayı hedefliyoruz.” dedi.

YENİ NUTRAXIN D3K2 TABLET FORMUNDA

Nutraxin D3K2 vitamini; kolakalsiferol formunda D3 vitamini ve Menakinon-7 formunda K2 vitamini içerir. Nutraxin D3K2 vitamini her tablette 1000 IU D3 vitamini ve 25 mcg K2 vitamini içermektedir.



BROFINE NAZAL SPREY

Xylitol içeren doğal formülasyonu ile burun tıkanıklığını açarak rahat nefes almamızı sağlar. Doğal içeriği sayesinde kullanım süresinde bir kısıtlama yoktur. Alışkanlık yapmaz.

Brofine burun içini kurutmaz aksine nemlendirir ve genizde pamuk şekeri tadı bırakır. Günde 2-3 kez her bir burun deliğine; Baş dik tutularak, 1-2 kez püskürtme şeklinde uygulanır.

Temizler, nemlendirir, korur ve rahatlatır. Pamuk şekeri tadıyla burnumuzu temizlemenin en eğlenceli hali. Brofine!



YENİ MULTIVİTAMİN MINERAL ENERGY

Nutraxin Multivitamin Mineral Energy; içeriğinde Ginseng, CoQ-10, L-Karnitin, Taurin, Zencefil, Turuncgil bioflavonoidleri, 14 vitamin ve 10 mineral bulunur. İçeriğindeki etken maddeler sayesinde hem bağışıklığınızı hem de enerjinizi destekleyebilirsiniz.



SUDA VİTAMİN LİVAXİNE

Suda Vitamin Livaxine, karaciğer sağlığını desteklemek için özel olarak formüle edilmiştir. Her bir kapsülde 400 mg Milk Thistle bulunmakta olup, bu miktarın %80'i silimarin içermektedir. Ayrıca içeriğinde karahindiba, enginar, zencefil ve zerdeçal gibi doğal ekstreler yer almaktadır. Bu bileşenler karaciğerinizi temizlerken detoks etkisi sağlar ve antioksidan özellikleriyle vücudunuzu destekler. Ek olarak, fosfotidilkolin ile B1, B5, B6 ve B12 vitaminleri içeriği, enerji seviyelerinizi dengelemeye ve genel sağlığınızı desteklemeye yardımcı olur.



BIOXCIN SUN CARE TÜM CİLTLER İÇİN GÜNEŞ SPREYİ

Bioxcin Suncare Güneş Spreyi içeriğinde bulunan güneşe karşı etkili aktifleri ile UVA ve UVB'ye karşı çok yüksek koruma sağlar ve aynı zamanda cildin nemlenmesinde etkili olur. Foto yaşlanma karşıtı özelliği sayesinde de güneş kaynaklı kırışıklıkların oluşumunu önlemeye yardımcı olur.

Ultra hafif dokusu ile yüz için uygundur. Dermatolojik olarak test edilmiştir. Hipoalerjeniktir, Komodojenik değildir. Dry touch özelliği sayesinde parlama yapmaz, yağlı ve yapışkan his bırakmaz, hızlı emilir. Suya dayanıklıdır.



CİLDE VE DOĞAYA DOST HİPP BABYSANFT GÜNEŞ KREMLERİ

HiPP Babysanft Güneş ürünleri 'mercan dostu' olup, biyolojik olarak parçalanabilir ve mercan resifleri üzerinde olumsuz etki bırakmaz. Ürünler geri dönüştürülebilir ambalajlarda yer alır. İçeriğindeki özel filtreler sayesinde cildinizi korurken nemlendirir. İçerisinde alerji yaratabilecek veya cilde zarar verebilecek maddeler bulunmaz. Oktokriten, nanopartikül, paraben, PEG (Polietilen glikol), mineral yağ, esansiyel yağ, parfüm ve mikroplastik içermez. HiPP Babysanft Güneş serisi cilde rahat bir şekilde sürülür, ciltte beyaz tabaka bırakmaz ve cilt tarafından kolay tolere edilir. Ultra hassas olup, suya dayanıklıdır.





ECZANELERDE TEMEL YÖNETİM FONKSİYONLARI: YÖNLENDİRME

Eczaneler, sağlık sektörünün en kritik bileşenlerinden biridir ve bu nedenle etkin ve verimli bir şekilde yönetilmelidir. Bu bağlamda, temel yönetim fonksiyonları olan yönlendirme ve kontrol, eczanelerin başarısını belirleyen en önemli unsurlardır.

Yönlendirme, eczane çalışanlarının görevlerini etkili bir şekilde yerine getirmelerini sağlamak için gerekli olan bir yönetim fonksiyonudur. Bu süreç, çalışanların motivasyonunu artırmak, iş birliğini teşvik etmek ve eczanenin genel hedeflerine ulaşmasını sağlamak amacıyla çeşitli stratejiler ve teknikler kullanmayı içerir.

Eczacıların, çalışanlarına net ve anlaşılır görev tanımları yapmaları sürecin sağlıklı bir şekilde ilerlemesi için ilk basamağı oluşturmaktadır. Bu, çalışanların ne yapmaları gerektiğini ve bu görevleri nasıl gerçekleştireceklerini bilmelerini sağlar, dahası bu yaklaşım sayesinde hangi işin kimin tarafından nasıl yapılacağı da belirlenmesi daha etkin bir iş yönetimin takibini sağlamaktadır. Ayrıca, yönlendirme sürecinde geri bildirim ve değerlendirme de kritik öneme sahiptir. Düzenli olarak yapılan geri bildirimler, çalışanların performanslarını değerlendirmelerine ve iyileştirme alanlarını belirlemelerine yardımcı olur.

Motivasyon da yönlendirme sürecinin önemli bir parçasıdır. Eczacılar, çalışanlarının motivasyonunu artırmak için çeşitli teşvikler ve



ödülleri kullanabilirler. Örneğin, başarılı performans gösteren çalışanlara primler, ek izin günleri veya profesyonel gelişim fırsatları sunulabilir. Bu tür teşvikler, çalışanların işlerine olan bağlılıklarını artırır ve genel iş verimliliğini yükseltir.

Yönlendirme, bir eczacının personeli motive etmek, görev dağılımı yapmak ve iş süreçlerini koordine etmek için uyguladığı stratejileri kapsar. Etkili yönlendirme, çalışanların potansiyellerini en üst düzeye çıkarmalarına yardımcı olur ve eczane içerisinde bir takım ruhu oluşturur.

1. Personel Eğitimi ve Gelişimi:

Eczane personelinin güncel bilgi ve becerilere sahip olması, hastalara daha iyi hizmet sunabilmesi açısından önemlidir. Düzenli eğitim programları ve gelişim fırsatları sunmak, personelin motivasyonunu artırır ve eczane hizmet kalitesini yükseltir.

2. Motivasyon ve İletişim:

Etkili iletişim, yönlendirmenin

temel taşlarından biridir. Personelin motivasyonunu yüksek tutmak için açık, dürüst ve sürekli iletişim kanalları oluşturulmalıdır. Çalışanların görüş ve önerilerine değer vermek, onların iş tatminini artırır ve işletmeye bağlılıklarını güçlendirir.

3. Görev Dağılımı ve Koordinasyon:

Görevlerin açık bir şekilde tanımlanması ve adil bir şekilde dağıtılması, iş süreçlerinin verimliliğini artırır. Her çalışanın sorumluluklarını ve yetkilerini bilmesi, eczane operasyonlarının sorunsuz bir şekilde işlenmesini sağlar.

Eczanelerde yönlendirme fonksiyonlarının etkin bir şekilde uygulanması, işletmenin genel verimliliğini ve hizmet kalitesini artırır. Personelin motive edilmesi ve doğru yönlendirilmesi, eczane içindeki çalışma ortamını olumlu yönde etkilerken, kontrol süreçleri de iş süreçlerinin planlandığı gibi ilerlemesini sağlar.

TÜRK ECZACILARI BİRLİĞİ VE 56 BÖLGE ECZACI ODASI ECZACILIK FAKÜLTELERİ HAKKINDA BASIN AÇIKLAMASI YAPTI

Türk Eczacıları Birliği (TEB) eczacılık fakülteleri hakkında bir açıklama yaptı. TEB Başkanı Ecz. Arman Üney, eczacılık fakültelerinin niteliği ve istihdam konusunda sorunlar olduğunu vurgulayarak, "Sağlık alanına bütünsel bir bakışla toplum ve kamu yararı, ülke ihtiyaçları ve sektörün işgücü kapasitesi değerlendirilerek doğru ve etkin planlamaların hayata geçirilmesi zaruridir" dedi.

Türk Eczacıları Birliği (TEB) eczacılık fakülteleri hakkında bir açıklama yaptı. Açıklamada eczacılık fakültelerinin sayısının artmasından dolayı ortaya çıkan sorunlara değinildi.

Açıklamanın tamamı ise şu şekilde: "Bizler, hastalarımızın en yakın sağlık danışmanı olan, pandemiden depreme bütün olağanüstü koşullarda halkımızın yanında duran ve halk sağlığını her şeyden üstün tutan bir meslek grubunun temsilcileriyiz. Bugün Türk Eczacıları Birliği ve ülkemizdeki bütün Bölge Eczacı Odalarımız ile birlikte mesleğimizin en önemli sorunlarından birini, bir kez daha dile getirmek için toplandık. Defalarca söyledik, tepkimizi dile getirdik ama sesimizi bir türlü duyuramadık, şimdi bir kez de buradan Yükseköğretim Kurulu'nun önünden hep birlikte sesleniyoruz:

Mesleki sürdürülebilirliğimizin sağlanması, nitelikli eczacılık hizmetlerinin devamı ve genç meslektaşlarımızın yaşadığı istihdam sorununun önüne geçilmesi için yeni bir eczacılık



fakültesi daha açılmasını istemiyoruz. Bu uyarımızı duyun, artık işsiz eczacılar ordusu yaratmayın.

Mesleki iş gücümüzün "daha sağlıklı bir toplum" hedefi, hiç şüphesiz ki eczacılık eğitiminin doğru temeller üzerine inşa edilmesini gerekli kılar.

Altını çizmek isteriz ki; sağlık gibi stratejik önem taşıyan alanlarda eğitim ticari kaygılardan arındırılarak planlanmalıdır. Bu hedefle nitelikli sağlık çalışanlarının yetiştirilebilmesi için yeni fakültelere değil mevcut fakültelerde akademik kadroların ve gerekli alt yapının

güçlendirilmesine ihtiyaç bulunmaktadır.

Bugün sayıları 62'yi bulan eczacılık fakültelerinin sadece 14'ü tam akredite eğitim verebilecek kapasiteye sahiptir. Mevcut fakültelerin 4 bin 500 öğrenci kontenjanı bulunduğu göz önüne alındığında hem mesleki hem de istihdam anlamında tehlike çanları çalıyor. Öyle ki Sağlık Bakanlığı'nın 2016 yılında yayınladığı Sağlık İşgücü Raporu'nda bile 2023 yılında, %30 eczacı istihdamı fazlası olacağı belirtilmişti. Ancak o tarihte 29 olan eczacılık fakültesi sayısı şimdi 62'ye çıktı ve durum çok daha ciddi boyutlara ulaştı. Biz

her yeni eczacılık fakültesinin açılışında isyanımızı dile getirdik ama dinleyen olmadı. Artık bıçak kemiğe dayandı.

Biz bugün, Türk Eczacıları Birliği ve 56 Bölge Eczacı Odası Başkanımızla birlikte diyoruz ki;

1-Nitelikli eczacılık eğitimi ve mesleki sürdürülebilirlik için yeni bir eczacılık fakültesine daha ihtiyacımız yoktur.

2-Eczacılık fakültelerine giriş için başarı sıralaması 50 bin olmalıdır.

3-Mevcut fakültelerin kontenjanları acilen azaltılmalı, akredite olmayan fakültelere öğrenci alınmamalıdır.

4-Mevcut eczacılık fakülteleri eğitim ve teknolojik anlamda ivedilikle donanımlı hale getirilmelidir. Bu fakültelerin bir kısmı yerli ve milli ilaç üretimine hizmet edecek ilaç AR-GE



Merkezlerine dönüştürülmeli, mezun olacak meslektaşlarımızın da bu güçlü gelecek hedefine uygun bir eğitim almaları sağlanmalıdır.

5-Yeni mezun genç meslektaşlarımız için kamuda ve ilaç sanayinde istihdam gerçek anlamda artırılmalıdır.

Biz bugün, genç meslektaşlarımızın geleceği

umutla bakmaları için buradayız...

Bugün, halkımızın nitelikli ilaç eczacılık hizmeti alabilmesi için buradayız...

Mesleki sürdürülebilirlik için buradayız...

Biz bugün Türk Eczacıları Birliği ve 56 Bölge Eczacı Odamız ile birlikte bütün meslektaşlarımızın geleceği için, mesleğimizin geleceği için buradayız.

Sağlık alanına bütünsel bir bakışla toplum ve kamu yararı, ülke ihtiyaçları ve sektörün işgücü kapasitesi değerlendirilerek doğru ve etkin planlamaların hayata geçirilmesi zaruridir. Yükseköğretim Kurulu'nu, eczacılık eğitiminin geleceği için görüş ve önerilerimizi dikkate almaya, planlamalarını ve ilgili kılavuzları bu doğrultuda yapmaya davet ediyoruz.

Bundan önce olduğu gibi bundan sonra da mesleğimizin geleceği için her platformda sesimizi yükseltmeye devam edeceğiz."





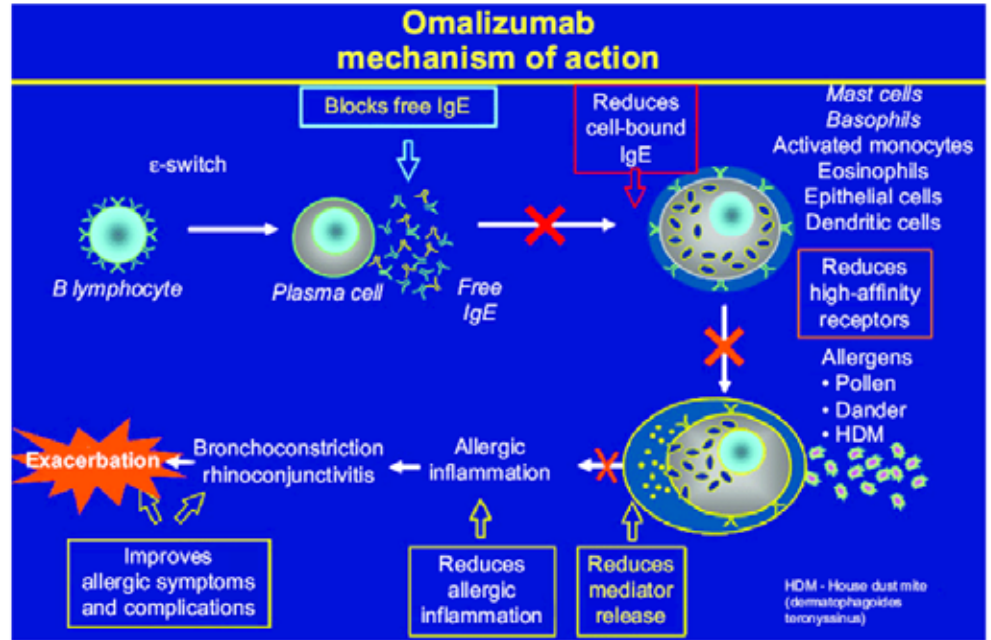
BİYOTEKNOLOJİK İLAÇ DOSYASI: OMALİZUMAB

Tedaviye dirençli Kronik Ürtiker'in iyileştirilmesinde omalizumab kullanımı giderek artmış ve kullanımı kılavuzlara girmiş bir monoklonla antikordur.

Bu monoklonal antikor esas itibari ile şiddetli alerjik astım tedavisinde kullanımı onaylanmış bir monoklonal anti-IgE antikorudur.

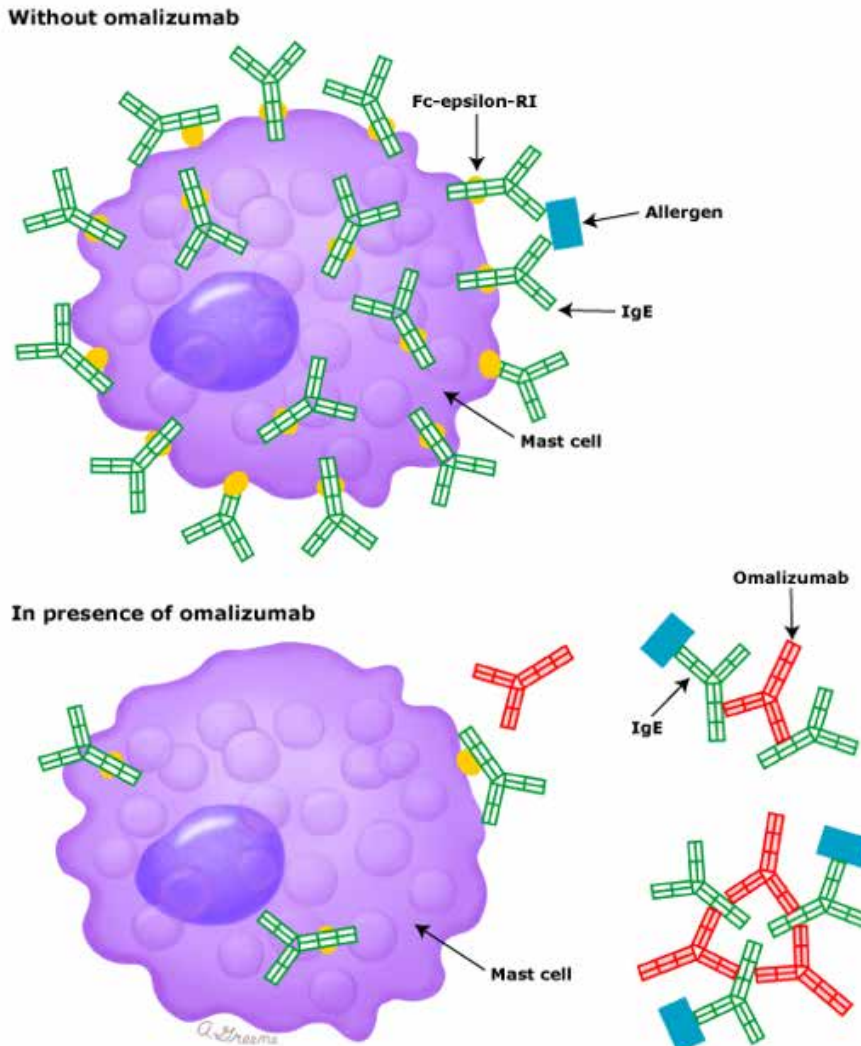
Kronik ürtiker tedavi klavuzunda son revizyona göre ikinci kuşak antihistamin ilaçların dört katına kadar çıkılan dozlarına yanıt vermeyen olgularda üçüncü basamak tedavide lökotrien reseptör antagonisti ilaçlar gibi omalizumab kullanımı da önerilmektedir.

Genel olarak endikasyonu kronik ürtiker, atopik dermatit, büllöz pemfigoid ve mastositoz tedavisi üzerinedir. Bu gruba giren hastalar üzerinde yayınlanan klinik çalışmalarda patoloji üzerine etkili olduğu bildirilmiştir.



Etki mekanizması incelendiğinde rekombinant humanize yani sadece antijen bağlayan bölgesi (ayrıca CDR=complementarity determining regions olarak da adlandırılan) fareden, geri kalan değişken ve sabit bölgeleri insan kaynağından elde edilen antikorlar olan monoklonal antikor yapısındaki omalizumab Immünglobulin E'nin (IgE) yüksek afiniteli IgE reseptörüne (FcεRI) bağlanma bölgesindeki Cε3 alanına

selektif şekilde bağlanarak etkisini gösterdiği kaydedilmiştir. Yeni nesil MoAbs'lar olarak adlandırılan insan kökenli bu monoklonal antikor ilk olarak alerjik astım tedavisinde otoriteden endikasyon onayı almış, MoAb dirençli kronik ürtiker olgularında başarılı kullanımı da bulunan ve yukarıda sayılan hastalıkların yanında farklı benzer olgularda da klinik süreçleri devam eden bir biyoteknolojik ilaçtır.



Şekil 1 ve 2: Omalizumab'ın etki mekanizması.

İlaç ticari olarak Xolair adı altında hastaların tedavisine sunulmuştur. Bu biyoteknolojik ilaç liyofilize toz halinde primer ambalajı flakon olan ve farmasötik dozaj şekli liyofilize edilmiş toz olarak kullanıma sunulan bir ilaçtır. Uygulama öncesinde 1.4 mL steril suda

çözülmesi gerekmektedir.

Bu hacimdeki steril su ile hazırlanan ilacın her bir şişesinde 150 mg Omalizumab vardır. Her bir subkutan yani deri altı enjeksiyon için maksimum belirtilen doz 150 mg'dır. Bu nedenle 2

uygulama gerekmektedir. İlaç tüm güvenlik tedbirlerine uyularak hekim gözetiminde tek kullanımlık iğne ve plastik şırınga ile her iki koldan veya iki bacdktan deri altına uygulanmaktadır.

Hastanın herhangi bir yan etkiye maruz kalıp kalmadığını öğrenmek adına enjeksiyon sonrası ilacı erken dönemde sorunsuz hastanın alabilmesi için ve herhangi bir erken reaksiyona yol açmadığından emin olmak için ilk enjeksiyon sonrası 2 saat, daha sonraki enjeksiyonlarda 30 dakika ila 1 saat klinikte göz altında tutulması önerilmektedir.

Kaynaklar

1. Kaplan A, Ledford D, Ashby M, et al: Omalizumab in patients with symptomatic chronic idiopathic/ spontaneous urticaria despite standard combination therapy. J Allergy Clin Immunol 2013;132:101-9.
2. Babu KS, Arshad SH, Holgate ST: Omalizumab, a novel anti-IgE therapy in allergic disorders. Expert Opin Biol Ther 2001;1:1049-58.
3. Holgate S, Buhl R, Bousquet J, Smith N, Panahloo Z, Jimenez P: The use of omalizumab in the treatment of severe allergic asthma: A clinical experience update. Respir Med 2009;103:1098-113.



“NADİR HASTALIKLARIN NADİR OLMAYAN ÖNEMİ” NADİR HASTALIKLARIN NADİREN DİKKATİMİZİ ÇEKEN GERÇEKLERİ

Merhabalar sevgili Eczacı Dergisi okuyucuları...

Bundan böyle her ay bu köşede birlikte olacağımızın haberini vererek sözlerime başlamak istiyorum. Her birimizin profesyonel olarak dâhil olduğu sağlık sektörünün son gelişmelerini, önemli haberlerini ve elbette üzerine belki de çok düşünmemiz gereken bilgileri sizlerle paylaşacağım. Biraz kendimi de tanıtmak isterim. İlaç sektöründe 25 yılı aşkın süredir, farklı birçok pozisyonda görev aldım ve uzun yıllar sonrasında Türkiye'ye dönerek şu an Kedron Türkiye operasyonunun başında Genel Müdür olarak çalışmaktayım.

Bugün birçok farklı alanda nadir hastalıklara ve tedavileriyle ilgili farkındalık çalışmaları yürütülüyor. Her biri birbirinden kıymetli olmakla birlikte ben ilk yazımda Kedron Türkiye olarak da hizmet verdiğimiz Koagülasyon ve Nörolojik Bozukluklar ile Primer ve Sekonder İmmün Yetmezlikler gibi nadir hastalıkların tanısı ve tedavi süreçlerine dikkat çekmek istiyorum.

Adından da anlaşılacağı üzere, nadir hastalıklar her ne kadar “nadir” olsa da genel nüfusun yaklaşık yüzde 6 ila 8’ini etkileyen kronik, ilerleyici bozukluk olarak karşımıza çıkıyor. Bu hastalıkların yüzde 80’i genetik kökenli olurken dünyada

6.000 ila 8.000 arasında nadir hastalığın tanımlandığını söylemek mümkün. Bu verilere her yıl 3 veya 4 yeni hastalık ekleniyor.

Nadir hastalıkların birçoğu yaşamın ilk yıllarında ya da çocukluk yaşlarında ortaya çıkıyor. Hastalar ve aileleri çoğunlukla tanıda gecikme, hastalığın yetersiz yönetilmesi, bilgi ve kaynak eksikliği gibi sorunlarla karşı karşıya kalıyor. Özellikle tahmin edebileceğiniz üzere, akraba evlilikleri gibi sebeplerden ülkemizde nadir hastalıkların görülme sıklığı diğer ülkelere oranla biraz daha fazla.

Rakamlara biraz daha yakından bakalım...
Söz konusu bu hastalığın tanımı dünyanın çeşitli bölgelerinde, hatta ülkeden ülkeye değişiklik gösterebiliyor. ABD’de 200.000’den, Japonya’da ise 50.000’den az sayıda hastayı etkileyen hastalıklar nadir olarak nitelendirilirken buna karşılık Avrupa Birliği’nde ve Türkiye’de 2.000 kişide 1 kişiyi etkileyen hastalıklar ‘nadir hastalık’ olarak kabul ediliyor.

Bunun yanı sıra, Behçet Hastalığı, Akdeniz Anemisi, Ailevi Akdeniz Ateşi gibi hastalıklar dünyanın çeşitli bölgelerinde nadir hastalık olarak kabul görülürken ülkemizin de dahil olduğu Doğu Akdeniz Bölgesi ve çevresinde bu hastalıkların görülme sıklığı daha fazla oluyor.

Türkiye’de 5 milyon, dünyada ise yaklaşık 300 milyon kişi nadir bir hastalığa sahip. Ülkemizde nadir hastalıklardan 3,5 milyon çocuk etkilirken çocuklarda ilk yaşta ölüm nedenlerinin %35’i, 5 yaştan önce ölümlerin ise %30’u nadir hastalıklardan kaynaklanıyor. Çoğu genetik kökenli olan bu hastalıklarda akraba evlilikleri hastalık sıklığını ikiye katlıyor. Bu sebeple ülkemizde diğer ülkelere oranla sıklıkla görülebiliyor.

Peki, o halde böylesine bir hastalığın tedavisi nasıl olmalı?

Faaliyet alanlarımızdan biri olan nadir hastalıklar arasında yer alan primer ve sekonder immün yetmezlikler tedavisi bu hastalık grubunun başlıca tedavi yöntemidir. Başlangıçta primer ve sekonder immün yetmezliklerde yerine koyma tedavisi olarak kullanım alanı bulmuşken günümüzde birçok otoimmün ve sistemik enflamatuvar hastalıkların tedavisinde de yaygın olarak kullanılıyor.

Sonuç olarak; nadir hastalıklara gereken önemin verilmesi, hastaların hak ettikleri erken tanı, optimum tedavi ve desteğe kavuşabilmeleri için en önemli adımlardan biri farkındalık. Bir halk sağlığı sorunu olan nadir hastalıklar konusunda, hastaların ve ailelerinin tanı ve tedavi sürecinde yaşamakta oldukları sorunları dile getirebilmeleri, toplumda farkındalık artırılması büyük bir öneme sahiptir.



En Güzel Anların En Tatlı Hali



Hekimce Fırma Sağlık Ürünleri San. ve Tic.Ltd. Şti.
Süleyman Demirel Bulvarı, No:4/1B Kat:4 34490 Başakşehir/İstanbul
Tüketici Danışma Hattı: +90 850 500 15 51
www.avicenna.com.tr - info@avicenna.com.tr

E
Sadece
Eczanelerde
Satılmaktadır



Avicenna®



Harekete Geçmenin Tam Zamanı



Hekimce Farma Sağlık Ürünleri San. ve Tic.Ltd. Şti.
Süleyman Demirel Bulvarı, No:4/1B Kat:4 34490 Başakşehir/İstanbul
Tüketici Danışma Hattı: +90 850 500 15 51
www.avicenna.com.tr - info@avicenna.com.tr

E
Sadece
Eczanelerde
Satılmaktadır.



Kadınların Küçük Sırrı



Hekimce Farma Sağlık Ürünleri San. ve Tic.Ltd. Şti.
Süleyman Demirel Bulvarı, No:4/1B Kat:4 34490 Başakşehir/İstanbul
Tüketici Danışma Hattı: +90 850 500 15 51
www.avicenna.com.tr - info@avicenna.com.tr

E
Sadece
Eczanelerde
Satılmaktadır.



KEŞİF

**“Kaderini sev, belki seninki en iyisidir”
Nietzsche**

Bir insanın en büyük sorumluluğu, kendini bilmek, kendini tanımak. Güçlü ve zayıf yönlerini bilmek, hatta onlara hakim olmak, ne istediğini bilmek, hatta bu konuda tutku sahibi olmak. Neyi istemediğini bilmek ve sınır çizmek. Sınırlar hayati önemi haiz bir konu, hem bizi zarar görmekten koruyor hem de bizim başkalarına zarar vermemizden. O nedenle ülkelerin sınırları tanımlı. Savaşlar sınırlar aşıldıkça başlıyor. İnsan ilişkilerinde de böyle. Belli düzeyde kafa rahatlığı için sınır gerekli. Sınırların seviyeleri var; bir hastane acil servisinde olduğu gibi; kırmızı alan, yeşil alan, sarı alan. Trafik ışıklarındaki gibi. Kırmızı çizgiler “burada duracaksın kardeş” demek. Yeşil çizgiler daha ılımlı, sarı çizgiler daha tolere edilebilir. Büyüdüğümüz kültürde ne güçlü yanlarımız keşfetmeye, ne de sınır çizmeye yönlendirme olmadığı için, çoğu yetişkin buraları kendi çabası ile inşa ediyor, o da eğer niyeti varsa. Bir işte, bir kariyer planında, bir perakende mağazasında, bir küçük işletmede; bizim karakter ve hayata bakışımız şekillendiriyor sistemi. Bir iş, o işin sahibini yansıtıyor.

Eczacılıkta da bu böyle. Her eczane sahibine benziyor ve onu temsil ediyor. Vizyonumuz, misyonumuz, değerlerimiz tanımlı olsun ya da olmasın; iş yerimizde ve işimizi yapma biçimimizde kendini belli ediyor. Bir metinde, yazarın dünya görüşünün ne olursa olsun saklanamaması gibi, bir eczanede de eczacı hakkında

ipuçları var. O zaman işi geliştirmek ve büyütmek için en etkili yollardan biri, iş sahibinin güçlü yönlerini işe yansıtmak. Çok basit ve de zor. Zor, çünkü çoğumuz güçlü yönlerimizi bilmiyoruz. Her yazımda dile getirdiğim üzere, bizler sınav kazanmak ve şıkların arasında en doğruyu bulup onu doğru bir şekilde işaretlemek (kaydırma yapmadan) ve sınav geçmeye mecbur çocuklardık, hala da öyleyiz. Böyle bir sistemde karakterimizin güçlü yönlerine yoğunlaşmak ya da keşfetmek gibi lükslerimiz olamadı. Ne zamanki iyi sınav sonuçları, iyi okullar, iyi derecelerin gerçek hayatta o kadar da önemli olmadığını anladık; o zaman kendi içimizde bir arayış başladı. Bizler başarılı olunca mutlu olacağımıza inanıyorduk, oysa tam tersi daha doğrudu, mutlu olunca başarılı oluyorduk. Bizler para kazanınca güçleneceğimizi sanıyorduk. Oysa tam tersi daha doğrudu; önce güçlü olunca sonra para geliyordu, tabi burada içsel ve zihinsel güçten söz ediyorum. Hatta el yükseltemiyim, önce güçlü olunca sonra kariyer geliyordu. Önce güçlü olunca sonra mutluluk ve iyi ilişkiler geliyordu. İçsel olarak kendimize inanmak, sırtımızı bir yere yaslamadan her işin altından kalkabileceğimize, her koşulda bir çözüm bulabileceğimize inanmak. Hiç sorun hiç pürüz olmaması değil, sorunlar ayağımıza geldiğinde başa çıkabileceğimizi bilmek ve bundan emin olmak. Kendinden emin olmak. İşte suyun bu tarafları için, kendimizi tanımak gerekiyor. Güçlü yönü nasıl tanımlarım?

Başkalarından daha kolay ve eğlenerek yaptığımız, akışta gelişen her şey.

Yapmakta ek bir motivasyona ihtiyaç duymadığımız, doğal halimizle kendiliğinden yapmayı seçtiğimiz her şey. Boş zamanlarımızı neyle doldurmak istediğimiz. Başkalarının bize akıl danıştığı her şey. Bize kolay gelip diğerlerine zor geldiği için bizden yardım ve öneri istedikleri her şey. İşte buraları işe yansıtmaktan söz ediyorum.. Okumayı mı seviyorsun? Okuduklarından öğrendiklerini eczaneye nasıl uyarlıyorsun hemen düşün. Alışveriş yapmayı mı seviyorsun? Gezdiğin mağazalar nasıl sistem kurmuş, yenilikler yapmış hemen eczaneye uyarlanırmı bir dene.

Dizi izlemeyi mi seviyorsun? Beğendiğin kurgular, karakterler, mekanlar ve insanlar işin için ilham olabilir mi bir bak. Herkesten daha iyi dil öğrenme becerini mi var? Başka kültürlerin alışveriş alışkanlıklarını, dekorasyonlarını, eczanelerini tanı. Yatırımcılığa merakın varsa, eczanenin sermayesini büyüt. Sosyal olarak güçlüysen, bol bol bağ kur, dostluk kur insanlarla.

Bir de madalyonun diğer yüzü var. Zayıf yönler. Zayıf yönlerimizi iyileştirmeye çalışmak da bir yöntem, ancak hem daha yavaş bir yol, hem de parlamak yerine ortalamaya getirebildiğimiz bir alan. Bir insanın zayıf yönü üzerinden bir kariyer tasarlaması ve orada parlamayı beklemesi akıllıca değil. Ancak, kocaman bir şerh koyayım burada; buraları geliştirmek özel hayatımız için, ilişkilerimiz için, hayatla olan bağımız için gerekli. Güçlü yönler zaten yıldız oyuncu ve kariyerde kendine spot ışıkları altında

yer bulabilir. Ama zayıf yönler hiç bakmaz ve yok sayarsak, hayatı ıskalıyoruz. Zayıf yönler, gölgemize, kusurlarımıza sahip çıkmak, sarılmak, sen benim canımsın her şeyimsin demek gerekiyor. Yıllar yıllar önce okuduğum bir kitap; “Işığı Arayanların Karanlık Yanı”, Debbie Ford; her otobüs durağına, her metro istasyonuna bırakmak istemiştin. Gölgemize ve zayıf yanlarımıza sarılmak, saf bir kabul vermek en çok kendimizle ilişkimiz için gerekli. Oraya sahip çıkmadan her şey yarım. Bir kuşun iki kanatla uçuşu gibi, uçmak için iki kanadımızın olması gerekiyor. Uçmak istemiyorsanız, önemli değil, yerinizde kalabilirsiniz. Ama uçmak istiyorsanız güçlü ve zayıf yönlerimizi aynı ölçüde kabul ederek, severek ilerlemek gerek. Sadece zayıf yönlerimize takılıp geliştirmeye çalışınca olmuyor, sadece güçlü taraflardan ilerleyince de olmuyor. Hatta şöyle söyleyebilirim; güçlü yönlerin ilerlemesi için önce; zayıf yönleri kucaklamak gerekiyor. Ama güçlü yönleri de nasıl olsa güçlü diye orada öylece bırakmayacağız, ona da sarılacağız ve parlatacağız.

Benim jenerasyonumda tevazu sahibi olmamız, az olmamız öğretilmişti için; hiçbir zaman güçlü yönlerimizi sahiplenemediğimizi gözlemledim. Zayıf yönlerimizi de geliştirmek istiyoruz ama utanarak, saklayarak, sanki bizim hiç zayıflığımız olamazmış gibi. Oysa ikisine de sarılmak, sahip çıkmak ve ben buyum demek gerek.

Çocuğunuz sporda çok iyi ama matematikte zayıfsa, bizim toplumumuzda yüzde doksan ihtimalle o çocuğa matematik özel dersi aldırılır. Hangi sporda iyi olduğu, o spor dalında

nasıl gelişebileceği, nereden özel ders alabileceği sorgulanmaz bile. Sporda iyi olmak matematikte iyi olmaya kıyasla dikkate bile alınmaz. Oysa o çocuğun önce iyi bir antrenöre ve yönlendirmeye ihtiyacı var. Ancak bizler akademik başarıya ve de matematiğe takıntılı olduğumuz için, matematiğe kafayı takar ve o çocuğun zayıf olduğu yerden bütün kanadını ve özgüvenini kırarız. Bir çocuğun matematiği öğrenmesi gerekir, bu doğru. **Ancak öğrenmesi gerekir; ezberlemesi ya da sınavlarda yüksek puan için kendini parçalaması değil.** Gerçek bir öğrenmeden söz ediyorum. Elektrik ve fizik mühendisliğinin dehası Nicola Tesla şöyle demiş "matematiksel olarak hesaplanamayacak çok az konu vardır". Ve milyar dolarlık Hintli girişimci Naval Ravikant başarı, sağlık ve mutlulukla ilgili önerilerini paylaştığı tweet serisinde şöyle demiş; “Her şeyden önce mantık ve matematik öğrenin”. Yani bir insan evladı sınav geçmek için değil, iyi bir hayat yaşamak için matematik öğrenmeli. Matematiği zayıf bir çocuk, bir de matematikten nefret ederse, hayatta büyük bir bilgi kümesinden, bilgelikten mahrum kalıyor. O çocuk matematikten özel ders almalıdır, katılıyorum, ama sınavlardan önce hayat bilgisi için. Ömür boyu kullanacağı mantık yürütme için, kendine güveni için. İşinde çok başarılı bir yönetici olup, dışarıda keyifle dertleşeceği, tatile gidebileceği bir tane bile arkadaşı olmayan o kadar çok “parlak kariyer” tanıyorum ki. İlişki kurmak ve yönetmek zayıf yönü ise, orayı besleyip büyütecek, bu onun huzuru ve mutluluğu için gerekli. Hem güçlü hem zayıf yanlarımızla yürüdüğümüzde içimizde bir dengeye ulaşıyoruz. İçimizde herhangi bir parçayı dışlamamış, aşığalamamış,

utanmamış olmak büyük bir güç, hatta tek gerçek güç. Güçlü yönlerimizi kolaylıkla yönetebildiğimiz ve hatta geliştirebildiğimiz için, başarıya kolaylıkla taşıyabilir bizi. Ancak sadece oradan yürümek mümkün değil. Zayıf yönler, zaaflarımız ve gölgemiz; kabul etmediğimiz ve yok saydığımız sürece çelme takıp düşürür. Takıntılı bir şekilde sürekli gelişmek yerine, neyse o olduğumuzu kabul ederek, hem güçlü yönlerimize hem zayıf yönlerimize sarılarak, sarılamıyorsak el sıkışarak yaşamak gerekiyor. Çok basit ve de zor. Şöyle bir hayat düşünün lütfen: Başarı için yırtınmıyorsunuz, zaten başarılı hissediyorsunuz ve özel hayatınızda da mutlu ve huzurlusunuz. Güzel bir tasarım, geçerli bir varış noktası.

Peki güçlü ve zayıf yönlerimizi nasıl bulacağız? Kendimizi nasıl tanıyacağız?

Deneme yanılma yoluyla, bir diğer tabirle, kafayı gözü yarararak.

Söylemlerimiz gerçekte örtüşmüyor çoğu zaman. “Şunu çok istiyorum” dedikten sonra o şeyin içinde mutlu olmadığımız ya da hiç tahmin etmediğimiz bir yerde beklenmedik şekilde iyi hissettiğimiz çoktur. Kendimizle ilgili varsayımlarımız var. Burada önemli nokta, deneme yanılma sürecindeki kayıpları göze almak. Örneğin kendimi tanımak adına bir psikodrama yaşantısı içinde nasıl hissedeceğimi ölçmek için, oraya devamlılık için gereken para ve zaman maliyetini göze alacağım. Bir yurt dışı seyahatine yalnız çıkarak mutlu olup olmayacağımı anlamak için, oradaki masrafları, zamanı ve enerjiyi gözden çıkarmam, “giderler dosyasına” yerleştirmem ve artık onu

düşünmemem gerekir. Bir deneyim kazandım, öğrendim ve bitirdim, hiçbir şey boşa gitmedi. **Hiçbir şey boşa gitmez.** Ya mutlu olduğunuz bir yol öğrenirsiniz ya da mutsuz olduğunuz bir yol öğrenirsiniz, kendinizi gerçekten anlamak ve tanımak için çok küçük bir bedeldir bu. Küçük bir bedeldir diyorum çünkü kendini tanımanın ihtisamı ve size getirebileceği bereket yanında bunların lafı olmaz. Kendi işini yapan insanlar için, bizler gibi, ortaya kendi iradesini koyan, kendi sermayesi ile iş kuran ve büyüten, o işin başında durmaya mecbur olan bizler için, **tatmin olduğumuz bir ödülleri sistemi çok önemlidir.** Ödüller herkes için farklı; kimisi mücevher ister, kimisi araba, kimisi ülkenin en iyi yerinde tatil, kimisi tüm kazancını yatırımlarla katlamak ister. İngilizcede "satisfaction" olup Türkçe'de tam karşılığı olmayan, tatmin ve memnuniyet olarak çevrilen bu kelimeden söz ediyorum. Bir insanın "uğraştığım çabaya ve verdiğim emeğe değer" diyebildiği, hayattan gerçekten doyum ve keyif aldığı seviye. Başka bir tabirle kazandığı parayla ne yapacağını bilmesi. Delice para kazanıp delice tükettiği halde mutlu olamayan insanlar tanıyorum. **Bizim gibi iradesini, emeğini ve sermayesini işe veren, işini buralardan aldığı yakıtla sürdüren insanlar için gerçek bir tatmin çok önemli. Gerçek bir tatmin, doyum ve memnuniyet için kendimizi bilmemiz çok önemli.** Kendimizi bilmemiz için deneme-yanılmadan ve hatadan korkmamak çok önemli. Hata yapmak sadece mutlu olmanın değil, yaşamının bedeli. Hata yapmadan öğrenemiyoruz, yaşayamıyoruz, ilerleyemiyoruz. Hiç hata yapmayayım diyen yerinde saysın, olduğu yerde bildikleriyle devam etsin. Kendi esenliğimiz için hataya izin veren bir sistemde yaşamamız gerekiyor, kurguyu böyle yapmak gerekiyor. Hata her zaman olacak,

hata hayatın bir parçası, hata sadece öğrenmenin değil yaşamının bedeli. Daha doğrusu yaşadığını hissetmenin... Hatta bazen de bile isteye hata yapmak gerekiyor, kim dost kim düşman belli olsun diye. Düşünce kim elini uzatıyor bilelim diye. Aikido sporunda mesela; sporculara, önce düşmeyi öğretiyorlar. Önce düşmeyi bilince korkmuyorsun artık. Ticarete girerken önce batmayı öğrenirsen, ticaretten korkmuyorsun. Önce ufak çaplı bir batış lazım. Hiç batmadan, hiç düşmeden, hiç hata yapmadan yaşamaya çalışmanın bedeli çok daha ağır; o zaman düşmemek ve hata yapmamak için verilen çaba; hissedilen kaygı ve korku, ayağımıza dolanıyor. Telefonumuzda arka planda enerji tüketen bir uygulama gibi, şarjımızı bitiriyor. Hata yapmaktan korkmak, sermayeden yemek demek.

Deneyime izin verin .
Düşmeye izin verin.
Hataya izin verin.

Kendinizi bu yollarla tanımaya, kendinizi keşfetmeye, keşfettiğiniz yerlerden ilerlemeye (ya da durmaya) izin verin. Tüm bunların kümülatif toplamına son zamanlarda "öz şefkat" diyorlar. İnsan olma deneyimi ve hayatta yürümek için ihtiyacımız olan ana yakıt. Ana güç ünitesi, jeneratör. O olmayınca yolda kalıyoruz.

Kendini tanımaya izin vermek.
Kendini ifade etmeye izin vermek.
Mutluluk yanında başarılı bir kariyer için de ihtiyacımız bu. Spor yapmak ve hareket, yürümek ve yüzmek nasıl zihnimizi açıyorsa, **öz şefkat de hayattaki yolumuzu açıyor.** Hata yapmaktan korkmadan yürümek, ne olursa olsun kendimize inanmak ve sevmek, hayatı bir meydan okuma değil de keyfli bir öğrenme süreci olarak algılamak. Varılacak yer

takıntı haline getirmeden yolun tadını çıkarmak. Yolda belki biraz yavaş gitmek, giderken manzaranın farkına varmak ve tadını çıkarmak, güzel bir yemek yemek, güzel bir müzik dinlemek, iyi bir kitap okumak, farklı insanlarla tanışmak ve onlardan da öğrenmek. İşte hayatın mikro versiyonu.

Gösterişsiz ama etkin yaşamak. İnsanların hayatına dokunmak ve yardım etmenin, faydalı olmanın hazzını yaşamak. Bir şey üretmenin uyandırıcı etkisi. Yeteneklerimizin tadına varmak ve onu dünya ile paylaşmak. Sadece kendimiz olmanın hazzı. Bir şey ispat etmek için değil, başarı takıntısı için değil, kabul görmek için değil, onay almak için değil; sadece kendimiz için ve olduğumuz halimizi tam kabul ile olduğumuz gibi yaşamak. Kendi değerlerimiz ve prensiplerimizle. Böylesine "**kendimize sahip çıktığımız**" bir düzlemde başarı ve mutluluk peşinden koştuğumuz bir amaç değil, yaşadığımız hayatın doğal bir çıktısı oluyor. Enerjimizi işimize ve ilişkilerimize sakladığımız, fazladan açıklama yapmak zorunda olmadığımız, dümdüz "hayır" ve dümdüz "evet" diyebildiğimiz bir hayat. Bağımsız olmak. Kimseye muhtaç olmadan ve boyun eğmeden. Kendi imkanlarımızla ve kendi gücümüzle yaşamak. Eyvallahımız olmadan.

Keşfedin.
Kendinizi, değerlerinizi, yeteneklerinizi keşfedin.
Güçlü yönlerinizi, zayıf yönlerinizi keşfedin.
Kendi kalenizi inşa edin.
Utandıklarınıza sahip çıkın.
Yeteneklerinizi dünya ile paylaşın.
Kendinizle barışın.

Satisfaction...

FARELERİN YAŞAM SÜRESİNİ YÜZDE 25 ARTIRAN İLAÇ KEŞFEDİLDİ: İNSANLARA UYGULANABİLİR Mİ?

İlacın insanlarda 'kesinlikle denenmeye değer' olduğunu söyleyen Prof. Stuart Cook, "Çok heyecanlanmamaya çalışıyorum. Etrafta bir sürü yanıltıcı bilgi var" dedi.

Laboratuvar hayvanlarının yaşam sürelerini yaklaşık yüzde 25 oranında artırabilen yeni bir ilaç keşfedildi. Bilim insanları, bu keşfin insanlarda da yaşlanmayı yavaşlatabileceğini umuyor.

Yeni ilaçla tedavi edilen laboratuvar farelerine genç görünimleri nedeniyle "süper model büyükanneler" deniyor. Bunların diğer farelere kıyasla daha sağlıklı ve daha güçlü olduğu tespit edildi. Kanseri vakalarının ise daha az olduğu kaydedildi. İlaç halihazırda

insanlarda test ediliyor, ancak aynı yaşlanma karşıtı etkiye sahip olup olmayacağı henüz bilinmiyor.

Bilim insanları yaşlanma sürecinin şekillendirilebileceğini uzun zamandır biliyorlar. Örneğin yedikleri yiyecek miktarı önemli ölçüde azaltılan laboratuvar hayvanlarının daha uzun yaşadığı görülüyor. Araştırmacılar yaşlanmanın moleküler süreçlerini ortaya çıkarmaya ve bunları manipüle etmeye çalıştıkça yaşlanma konusundaki

araştırmalarda ciddi bir artış yaşanıyor.

MRC Tıp Bilimi Laboratuvarı, Imperial College London ve Singapur'daki Duke-NUS Tıp Fakültesi'ndeki ekip, interlökin-11 adı verilen bir proteini araştırıyor. Yaşlandıkça insan vücudundaki interlökin-11 seviyesi artıyor. Bu hem daha fazla inflamasyon yaratıyor hem de uzmanlara göre yaşlanmanın hızını kontrol eden çeşitli biyolojik anahtarları çeviriyor.

GENÇ ECZACI OSMAN YÜKSEKYAYLA'DAN YENİ SINGLE MÜJDESİ

Arabesk müziğin genç yıldızı olma yolunda hızlı ve iddialı adımlarla ilerleyen Osman Yüksekayla, yeni şarkısını yayınlamanın mutluluğunu ve heyecanını birlikte yaşıyor.

Söz ve müziği Leyla Özöksüz'e ait olan ve daha önce Ebru Gündeş & Murat Boz iş birliği ile dinlediğimiz "Gün Ağardı"yı yeniden yorumlayan Osman Yüksekayla'nın iddialı yorumuna eşlik eden güçlü

aranjesinde Barış Engürlü imzası yer alıyor.

Müzik sevdasına dedesinin saziyle başlayan genç sanatçı; eczacılık eğitimini tamamlarken dahi müziğe olan tutkusunu hiçbir zaman yitirmedi... Genç sanatçının dikkat çeken projesinin fotoğraf çekimleri ve klip çekimi Zafer Çalışkan liderliğinde Studio XLarge tarafından kalabalık bir ekip tarafından gerçekleştirildi.





Prof. Dr. Durgül Yılmaz, Çocuk Sağlığı ve Hastalıkları

Güneş Çarpmasına Dikkat!

Hava sıcaklıklarının yükselmesiyle birlikte güneş çarpması şikayetlerinde de artışlar yaşanıyor. Güneş altında uzun süre kalınması sonucunda ortaya çıkan ve güneş çarpması olarak adlandırılan klinik vakanın en belirgin özellikleri arasında; yüksek ateş, bulantı ve halsizlik gibi etkiler görülüyor. Güneş çarpmasından korunmak için

alınması gereken önlemleri sıralayan Prof. Dr. Durgül Yılmaz, "Risk grubundakilerin özellikle güneş ışınlarının en yoğun hissedildiği 10:00-16:00 arasında güneş altında durmamasını öneriyoruz. Bir diğer önlem ise bol miktarda su tüketmek, fakat su içmek tek başına güneş çarpmasından korunmak için yeterli değil. Bu gibi durumlarda elektrolit tozu da kullanılabilir." diyor.

Yaz aylarında yüksek sıcaklık sebebiyle güneş çarpması vakalarında artış görülüyor. Uzun saatler güneşte kalmak vücut ısısının yükselmesine, sıvı kaybına ve güneş çarpmasına neden olabiliyor.

Güneş çarpması sonucunda; yüksek ateş, mide bulantısı, kusma ve hatta bilinç kayıpları yaşanabiliyor. Vücut sıcaklığı normal değerler dışına çıkan kişilere hemen müdahale edilmesi ve ilk yardım uygulanması durumunda güneş çarpmasının oluşturacağı kalıcı hasarların önüne geçilmiş oluyor.

Güneş çarpması, her yaştan bireyi etkilese de 4 yaş altındaki çocuklar ve 65 yaş üzerindeki kişiler risk grubunda yer alıyor. Diğer yandan kronik hastalığı bulunan kişiler de risk grubunda bulunuyor.

Güneş çarpması belirtileri neler?

Güneş çarpmasının belirtileri hakkında açıklamalarda bulunan Prof. Dr. Durgül Yılmaz, "Direkt güneşe maruz kalan kişilerde ortaya çıkan güneş çarpması; halsizlik, bitkinlik, çarpıntı, hızlı nefes alma, bulantı, kusma ve ishal gibi belirtiler gösteriyor. Güneş çarpması vakalarında hasta serin bir ortama alınarak vücut ısısını düşürmek için hastaya ıslak havluyla soğuk kompres uygulamak erken müdahale önlemleri arasında bulunuyor. Ayrıca, hastaya şekerli ve tuzlu su takviyesi verilerek hastanın bilincinin açık tutulması da sağlanmalıdır." diyor.

Elektrolit tozu kullanılabilir.

Güneş çarpmasından korunmak için yapılması gerekenlere de değinen **Prof. Dr. Durgül Yılmaz**, "Risk grubundakilerin özellikle saat 10:00-16:00 arasında yüksek sıcaklığa maruz kalmamaları gerekiyor, açık renkli ve yazlık kıyafet seçimi de güneş ışınlarına karşı bir miktar koruma sağlıyor. Dış mekânda çalışmak zorunda kalan kişilerin şapka, şemsiye kullanması ve yoğun efor gerektiren fiziksel aktivitelerden kaçınması gerekiyor. Ayrıca, en önemli önlemlerin başında bol su tüketimi geliyor. Diğer yandan, su içmek tek başına güneş çarpmasından korunmak için yeterli değil, elektrolit tozu kullanmak da faydalı olabilir." şeklinde sözlerini sürdürdü.

Elektrolit takviyesi büyük önem taşıyor.

Prof. Dr. Durgül Yılmaz, "Vücudun alınan sıvıdan daha fazlasını kaybetmesi sonucunda vücutta sıvı ve elektrolit eksikliği meydana geliyor. Güneşe ve sıcaklığa dayanıklılığı arttırmak için yitirilen suyun yerine konulması yetmiyor, elektrolit desteği de gerekiyor. Sıvı kayıplarında sadece su ve tuz almak işe yaramayabilir. Çünkü tuz içerisinde yer alan sodyumun bağırsaklardan emilimi, diyare ve aşırı sıvı kayıplarında bozuluyor. Bu tip durumlarda vücudumuzda önemli işlevlere sahip olan elektrolitlerin takviyesi gereklidir. Bunun için de elektrolit tozu kullanılabilir. Elektrolit sıvısı kullanmak, vücudun su kaybının önlenmesi için ihtiyaç duyulan elektrolitlerin yerine konulmasına destek olurken, elektrolit sıvıları içeriklerindeki çinko sayesinde bağışıklık sisteminin normal fonksiyonuna da katkıda bulunur, özellikle çinko ve magnezyum ile zenginleştirilmiş elektrolit takviyesi oldukça önemlidir." açıklamasını yaptı.



Supplyte®:

Enerji içeceği değil elektrolit tozu

Çinko, magnezyum takviyeli elektrolit tozu **Supplyte®**, hem sıvı kaybının replasmanı hem de elektrolit ve mineral dengesini sağlar. Sıvı ve elektrolit kaybı yaşayan kişilerin kullanabildiği ve dehidrasyon kaynaklı oluşabilecek element ve mineral dengesizliklerini önlemeye yardımcı olan elektrolit tozu **Supplyte®**'in bir saşesi, 500 ml suya karıştırılarak içilir. Her yaş grubunun kullanabildiği **Supplyte®**; soğuk, ılık veya sıcak tüketime uygun kullanımıyla su içme alışkanlığını da artırır. Akut dehidrasyonun yol açtığı sıvı ve elektrolit kaybını önleyen **Supplyte®**, kronik dehidrasyona bağlı sıvı ve elektrolit kaybı sonucu oluşan hastalıkların tedavisine de destek olur. Elma veya mango ve seftali aromasıyla çocuklar için de kolay içim sağlar.



Ena Farma hakkında:

Bitkisel içerikli ürünlerini Türk tıbbının hizmetine sunmak amacıyla 2009 yılında kurulan **Ena Farma**; tıbbi bitki içerikli ürünlerin ithalatı ve üretimiyle operasyonlarına başlamış; Pediatri, KBB, Dermatoloji ve Dahiliye alanlarındaki ürünlerle faaliyetlerine devam etmiştir. Sağlıklı halin korunmasını ve yaşam kalitesinin yükseltilmesini sağlayan ürünlerini tavsiye eden doktor, eczacı ve hastaları memnun etmeyi ilke edinen marka, bitkilerle tedavi konusunda uzman ekibiyle faaliyetlerini sürdürmektedir.

Ena Farma, tıp ve eczacılık fakültesi akademisyenleriyle iş birliği yapmasının yanı sıra uluslararası markaların hammadde üreticileriyle birlikte de faaliyetler yürütürken, sektördeki son yenilikleri ve araştırmaları takip ederek, kurulduğu yıldan itibaren Türk tıbbına destek olmaktadır.

Temmuz, 2024

Takviye edici gıda sektörüne
yön veren TAB İlaç ailesi olarak
yaptığımız atamalarla kadromuzu
daha da güçlendirdik.



**Barış Yolaşmaz,
Tab İlaç 1. Grup
Satış Müdürü olarak
atandı.**

Barış Yolaşmaz, 01.08.2024 tarihi itibarıyla TAB İlaç Sanayi A.Ş.'deki görevine Satış Müdürü olarak devam edecektir. Barış, TAB İlaç'ta 2016 yılından bu yana kendisine tebliğ edilen görevleri başarıyla icra etmiştir ve şirketimizde 2017 yılından günümüze kadar Bölge Müdürü görevini yürütmüştür. Performans ve üstün başarısından dolayı tebrik eder yeni görevinde başarılar dileriz.



**Muharrem Turgay Kılıç,
Healtymore ve Maxwell
grubundan sorumlu
Satış Müdürü olarak
atandı.**

Muharrem Turgay Kılıç, 01.08.2024 tarihi itibarıyla TAB İlaç Sanayi A.Ş.'deki görevine Satış Müdürü olarak devam edecektir. Muharrem Turgay, TAB İlaç'ta 2023 yılından bu yana Bölge Müdürü olarak kendisine tebliğ edilen görevleri başarıyla icra etmiştir. Performans ve üstün başarısından dolayı tebrik eder yeni görevinde başarılar dileriz.

Ataması yapılan
arkadaşlarımızın
başarılarının
devamını dileriz.



**Oğuzhan Sümer Tab
İlaç 1. Grup Akdeniz
Bölge Müdürü
olarak atandı.**

Oğuzhan Sümer, 01.08.2024 tarihi itibarıyla TAB İlaç Sanayi A.Ş.'deki görevine Bölge Müdürü olarak devam edecektir. Oğuzhan, TAB İlaç'ta 2020 yılından bu yana Medikal Ürün Danışmanı olarak kendisine tebliğ edilen görevleri başarıyla icra etmiştir. Performans ve üstün başarısından dolayı tebrik eder yeni görevinde başarılar dileriz.

Temmuz, 2024

**Takviye edici gıda sektörüne
yön veren TAB İlaç ailesi olarak
yaptığımız atamalarla kadromuzu
daha da güçlendirdik.**



Saliha Üzümcü
Healtymore İstanbul –
Avrupa Bölge Müdürü
olarak atandı.

Saliha Üzümcü, 01.08.2024 tarihi itibarıyla TAB İlaç Sanayi A.Ş.'deki görevine Bölge Müdürü olarak devam edecektir. Saliha, TAB İlaç'ta 2021 yılından bu yana Medikal Ürün Danışmanı olarak kendisine tebliğ edilen görevleri başarıyla icra etmiştir. Performans ve üstün başarısından dolayı tebrik eder yeni görevinde başarılar dileriz.



Mustafa Bektaş,
Healtymore Marmara
Bölge Müdürü olarak
atandı.

Mustafa Bektaş, 01.08.2024 tarihi itibarıyla TAB İlaç Sanayi A.Ş.'deki görevine Bölge Müdürü olarak devam edecektir. Mustafa, TAB İlaç'ta 2022 yılından bu yana Medikal Ürün Danışmanı olarak kendisine tebliğ edilen görevleri başarıyla icra etmiştir. Performans ve üstün başarısından dolayı tebrik eder yeni görevinde başarılar dileriz.

**Ataması yapılan
arkadaşlarımızın
başarılarının
devamını dileriz.**



Çağla Çağ, Ürün
Müdürü olarak
atandı.

Çağla Çağ, 01.08.2024 tarihi itibarıyla TAB İlaç Sanayi A.Ş.'deki görevine Ürün Müdürü olarak devam edecektir. Çağla, TAB İlaç'ta 2019 yılından bu yana Medikal Ürün Danışmanı olarak kendisine tebliğ edilen görevleri başarıyla icra etmiştir. Performans ve üstün başarısından dolayı tebrik eder yeni görevinde başarılar dileriz.



İSTİHDAM PROJESİ

Hep birlikte İSTİHDAM
projeksiyonu yapalım.

1. Eczacılar için huzurevi
2. TAB projeleri
3. Eczacılıkta uzmanlık

3.1. Klinik eczacılık
için asistan kadrosu
ve uzman sayısının
artırılması,

3.2. Fitofarmasi
uzmanlık yönetmeliğinin
değiştirilerek üretime
yönelik eczacı
yetiştirilmesi. Fitofarmasi
tedavi ve kullanılması güç
gözüküyor. Alanına sahip
çıkan yok. Botanikçiler
yok, farmakognazi yok.
Görüyorum ki, eczacı
odalarının da ilgisi yok.

Başka birilerinin gelip
düzelteceğini düşünüyorsak
daha çok bekleriz. Başka
uzmanlık alanları gerekiyor,
mevcut konuda henüz
yeterince emek sarf etmedik.

Hep birlikte istihdam
projeksiyonu yapalım;

Bu durumun gerçekleşmesi
için çaba harcalayalım.

Sağlık Bakanlığı	Mevcut	2030
Hastaneler	3000	5200
TİTCK	450	800
Sağlık Müdürlükleri	200	500
Uzman Eczacılar	30	500
Adli Tıp	50	150
Tıp Fakülteleri Hast.	200	1000
Özel Hastaneler	300	1000
İlaç Sanayi Üretim Ruhsatlandırma Ürün Sorumlusu Pazarlama	720	2000

	Mevcut	2030
Takviye Edici Gıda Sanayi	20	250
Kozmetik Üretimi -Ar-Ge	25	350
İlaç Ar-Ge (41 (Arge merkezi)	30	500
İlaç Depoları (Mesul Md.)	400	600
Ürün Sorumlusu	-	800
Eczacılık Fakülteleri	1000	1000
Eczaneler	2500	7500
Toplam	8925	22150

Temmuz, 2024

Takviye edici gıda sektörüne yön veren TAB İlaç ailesi olarak yaptığımız atamalarla kadromuzu daha da güçlendirdik.



**İrem Gül Aydoğan,
Ürün Müdürü olarak
atandı.**

İrem Gül Aydoğan, 01.08.2024 tarihi itibarıyla TAB İlaç Sanayi A.Ş.'deki görevine Ürün Müdürü olarak devam edecektir. İrem Gül, TAB İlaç'ta 2024 yılından bu yana Medikal Ürün Danışmanı olarak kendisine tebliğ edilen görevleri başarıyla icra etmiştir. Performans ve üstün başarısından dolayı tebrik eder yeni görevinde başarılar dileriz.



**Engin Tanrıvermiş,
Marka Müdürü olarak
atandı.**

Engin Tanrıvermiş, 01.08.2024 tarihi itibarıyla TAB İlaç Sanayi A.Ş.'deki görevine Marka Müdürü olarak devam edecektir. Engin, TAB İlaç'ta 2016 yılından bu yana kendisine tebliğ edilen görevleri başarıyla icra etmiştir ve şirketimizde 2021 yılından günümüze kadar Büyük Müşteriler Yöneticisi görevini yürütmüştür. Performans ve üstün başarısından dolayı tebrik eder yeni görevinde başarılar dileriz.

Ataması yapılan
arkadaşlarımızın
başarılarının
devamını dileriz.



**Emre Merter KISA,
Healtymore ve Maxwell
Saha Gruplarından
sorumlu Marka Müdürü
olarak atandı.**

Emre Merter Kisa, 01.08.2024 tarihi itibarıyla TAB İlaç Sanayi A.Ş.'deki görevine Marka Müdürü olarak devam edecektir. Emre, TAB İlaç'ta 2018 yılından bu yana kendisine tebliğ edilen görevleri başarıyla icra etmiştir ve şirketimizde 2022 yılından günümüze kadar Bölge Müdürü görevini yürütmüştür. Performans ve üstün başarısından dolayı tebrik eder yeni görevinde başarılar dileriz.



GÜNEŞ; SADECE AYDINLATMAZ, BAZEN DE KARARTIR

Güneş, yaşamın temel kaynaklarından biridir ve birçok faydası olduğu gibi bazı zararlı etkileri de bulunmaktadır. İşte güneşin faydaları, zararları, korunma yöntemleri ve neden olabileceği hastalıklar hakkındaki bilgilerden bahsedelim.

Güneş Işığının Faydaları:

- Vitamin D Üretimi:** Güneş ışığı, deri altındaki kolesterolün Vitamin D'ye dönüşmesini sağlar. Vitamin D, kemik sağlığı için önemlidir ve bağışıklık sistemini destekler.
- Ruh Halini İyileştirme:** Güneş ışığı, serotonin üretimini artırarak ruh halini iyileştirmeye yardımcı olabilir. Bu nedenle, güneşli günlerde insanlar kendilerini daha mutlu hisseder.
- Cilt Problemleri:** Sınırlı süreli güneş ışığı, bazı cilt rahatsızlıklarının tedavisinde (örneğin, sedef hastalığı) faydalı olabilir.
- Uyku Düzeni:** Güneş ışığı, vücudun sirkadiyen ritmini düzenler ve melatonin üretimini etkileyerek uyku kalitesini iyileştirebilir.

Zararları:

- Cilt Kanseri:** Aşırı güneş maruziyeti, cilt kanseri riskini artırır. Özellikle UVB ve UVA ışınları, cilt hücrelerinde hasara yol açabilir.
- Cilt Yaşlanma:** Güneş ışığına uzun süre maruz kalmak, ciltte erken yaşlanma belirtilerinin ortaya çıkmasına neden olabilir (ince çizgiler, lekeler vs.).
- Göz Hasarı:** Güneşin zararlı UV ışınları, katarakt gibi göz hastalıklarına yol açabilir ve gözdeki diğer hasar riskini artırabilir.
- Bağışıklık Sistemi Zayıflaması:** Aşırı güneş ışığı, bağışıklık sistemini zayıflatabilir.

Korunma Yöntemleri:

- Güneş Kremi Kullanımı:** SPF (Güneş Koruma Faktörü) 30 veya daha yüksek olan güneş kremlerinin kullanılması önerilir. Güneş



kremi, güneşe çıkmadan 20-30 dakika önce uygulanmalı ve her 2 saatte bir yenilenmelidir.

- Gölgede Bulunma:** Güneşin en dik olduğu saatlerde (genellikle 10:00-16:00 arasında) gölgeden faydalanmak önemlidir.
- Koruyucu Giysiler:** Uzun kollu gömlek, şapka ve güneş gözlüğü gibi koruyucu giysiler giyinmek, UV ışınlarından korunmaya yardımcı olabilir.
- Düzenli Muayene:** Cilt sağlığını korumak için düzenli olarak dermatolog kontrolü yaptırmak önemlidir.

Neden Olduğu Hastalıklar:

- Cilt Kanseri (Melanom ve Non-Melanom):** Aşırı UV maruz kalma, cilt kanseri riskini artırır.
- Katarakt:** Güneş ışığına uzun süre maruz kalmanın, katarakt gelişiminde rol oynadığı bilinmektedir.
- Prematüre Cilt Yaşlanma:** Güneş ışığına aşırı maruz kalma, ciltte yaşlanma belirtilerini hızlandırır.

- Önceden Var Olan Cilt Durumlarının Artması:** Akne, rosacea ve diğer cilt durumları güneşin etkisiyle kötüleşebilir.

Güneşin faydaları ile birlikte zararları da göz önünde bulundurulmalı ve gerekli korunma önlemleri alınmalıdır.

Küresel ısınmanın etkisini daha da hissettirdiği bu günlerde, orman yangınları da dikkat edilmesi gereken bir başka kritik konu.

Özellikle cam şişesi gibi atıkların, çöp kutusuna değil de dışarıya atılması, güneş ışığının, mercek etkisi yarataran cam şişesiyle birlikte büyük yangınlara sebep olmasına yol açmaktadır.

Orman yangınlarında; sadece ağaçlar, hayvanlar ve diğer canlılar yanmıyor, yüklerimiz de yanıyor cayır cayır.

Daha dikkatli ve bilinçli bir toplum olmanın umuduyla, sevgi ve umutla..

**Probiyotik İçeren MegaFlor İle
Mide ve Bağırsak Rahatında
Yazın Her Anı Tadında!**



Detaylı bilgi için eczacınıza danışın.

www.mega-farma.com





LONGEVİTY GIDA TAKVİYELERİ VE KOZMETİK SEKTÖRÜNE HAREKET GETİRİYOR

Longevity kavramı son dönemde oldukça popüler hale geldi. Bu konuda kitaplar yazılıyor, konferanslar düzenleniyor ve kongrelerde önemli bir gündem maddesi olarak ele alınıyor. Bu gelişmelerin ardında, insanların yaşlanmak istememesi ve yaşlansa bile yaşlılık belirtilerini en aza indirme isteği yatıyor.

Dikkat çeken bir örnek Bryan Johnson. Kendisi günlük 100'den fazla vitamin alıyor ve tüm yemek işini sabah 11'de bitiriyor. Her dakika kan verip tüm değerlerini ölçen Johnson, 30 kişilik bir doktor ekibiyle yaşıyor. Bu sadece bir örnek; aslında birçok insan benzer yaklaşımlar benimsiyor ve uzun, sağlıklı bir yaşam sürdürmek için çeşitli yöntemler deniyor.

İnsanların yaşlanmak istememesi ve yaşlansa da yaşlılık belirtilerinin olmasını tercih etmemesi, longevity kavramını çok hareketli ve geleceğin çok konuşulacak sektörü haline getiriyor.

Günümüzde genç nesiller, hızla değişen yaşam koşulları ve artan sağlık sorunları nedeniyle önceki nesillere göre daha hızlı yaşıyor. Uzmanların belirttiği gibi, 50 yaşından sonra görülmesi beklenen bazı hastalıklar artık daha erken yaşlarda ortaya çıkıyor. Bu durum, sağlıklı yaşam ve yaşlanmayı yavaşlatma konusunun gençlerin de



öncelikli gündemi haline gelmesine neden oluyor. Sağlıklı yaşlanma yerine sağlıklı yaş alma daha çok gündemde.

Sağlık uzmanları, hızlı yaşlanmanın sebepleri arasında çevresel faktörler, beslenme alışkanlıkları, stres ve genetik yatkınlığın önemli rol oynadığını belirtiyor. Ancak, yaşlanmayı yavaşlatmak için sağlıklı beslenme, düzenli egzersiz, stres yönetimi ve kaliteli uyku gibi yaşam tarzı değişikliklerinin gerekli olduğunu vurguluyorlar.

Son yıllarda diyetisyenlerin, alternatif tıp uzmanlarının, sağlıklı yaşam kliniklerinin ve güzellik merkezlerinin sayısındaki artış, insanların sağlıklı yaşamak ve yaşlanmayı geciktirmek için gıda takviyeleri kullanımındaki artışla birlikte yeni bir inovasyon dalgasını beraberinde getirdi. İçten

beslenmenin yanı sıra, dıştan da kozmetik ürünlerle daha dinamik bir cilt yapısına sahip olma isteği, nutrikozmetik kavramını hayatımıza soktu. Bilinçli ve sağlıklı yaşamak isteyen kişiler, kendilerine daha fazla özen göstererek daha sağlıklı yaşama çabası içinde. Bu durum, gıda takviyesi ve kozmetik sektörünü, ürün portföylerini çeşitlendirerek yaşlanma belirtilerini azaltmaya yönelik yenilikçi ürünler geliştirmeye yönlendirmektedir.

Ulusal ve uluslararası araştırmalar, düzenli gıda takviyesi kullanan bireylerin cilt sağlığında ve genel yaşlanma sürecinde gözle görülür iyileşmeler sağladığını göstermektedir. Bu bağlamda, sektör hem içten hem de dıştan bakım konularında inovasyonlarını sürdürerek pazarı şekillendirmekte ve tüketicilerin yaşlanma sürecine daha bilinçli yaklaşmasını

sağlamaktadır. Bu noktada, nutrikozmetik kavramı son zamanlarda daha çok duyulmaya başlanmıştır. Nutrikozmetik, içten ve dıştan güzellik anlayışını birleştirerek yaşlanma belirtilerini azaltma konusunda çözümler sunar. Antioksidanlarla zenginleştirilmiş, cildi destekleyen ve genel sağlık üzerinde olumlu etkileri bulunan bu ürünler, tüketici davranışlarındaki değişimle birlikte önem kazanmaktadır.

İçten dışa güzellik, vücudun iç dengesini ve sağlığını koruyarak dış görünüşün de iyileştirilmesini hedefler. Sağlıklı bir diyet, yeterli su tüketimi, düzenli egzersiz ve kaliteli uyku gibi faktörler, cilt sağlığını ve genel görünümü doğrudan etkiler. Bu noktada, gıda takviyeleri önemli bir rol oynar. Gıda takviyeleri, vücudun ihtiyaç duyduğu vitamin ve mineralleri sağlayarak iç sağlığı destekler. Bu takviyeler, hücrelerin yenilenmesini hızlandırır, cildin nem dengesini korur ve yaşlanma belirtilerini azaltır.

Longevity, sadece uzun yaşamak anlamına gelmez; aynı zamanda sağlıklı ve kaliteli bir yaşam sürmeyi ifade eder. Sağlıklı yaşlanma, vücudun işlevselliğini ve estetik görünümünü koruyarak, yaşam kalitesini artırmayı hedefler. Bu noktada, gıda takviyeleri ve kozmetik ürünler, sağlıklı yaşlanmayı destekleyen önemli araçlardır.

Kozmetik sektörü, içten dışa güzellik anlayışına uyum sağlayarak ürünlerini geliştirmektedir. Özellikle cilt bakım ürünlerinde, doğal ve besleyici içerikler ön plana çıkmaktadır. Bu ürünler, cildin bariyer fonksiyonunu güçlendirir, nem seviyesini dengeler ve cildi

çevresel faktörlere karşı korur. Ayrıca, anti-aging ürünler, ciltteki ince çizgileri ve kırışıklıkları azaltmayı hedefler.

Gıda takviyeleri ve kozmetik ürünleri, birlikte kullanıldığında sinerjik bir etki yaratır. İçten alınan takviyeler, cildin ihtiyaç duyduğu besinleri sağlarken, dıştan uygulanan kozmetik ürünler, cildin yüzeyinde koruyucu bir katman oluşturur. Bu entegrasyon, iç ve dış sağlığı destekleyerek, daha genç ve sağlıklı bir görünüm sağlar.

Günümüzde tüketiciler, sağlıklı yaşam ve doğal ürünlere yönelik bir eğilim göstermektedir. Bu talep doğrultusunda, gıda takviyeleri ve kozmetik sektörü, ürünlerini bu beklentilere uygun olarak geliştirmektedir. Özellikle organik, doğal ve sürdürülebilir ürünler, tüketiciler tarafından tercih edilmektedir.

Bu yeni tüketici davranışları, sektörde önemli bir değişime neden olmuştur. Artık insanlar, ürünlerin içeriğine ve sağladıkları faydalara daha fazla dikkat etmektedir. Bu da üreticileri, daha temiz, daha etkili ve daha sağlıklı ürünler geliştirmeye teşvik etmektedir. Ayrıca, teknolojinin ilerlemesiyle birlikte, bu ürünlerin etkinliğini artırmak ve kullanıcı deneyimini iyileştirmek için yeni yöntemler ve bileşenler keşfedilmektedir.

İçten dışa güzellik ve longevity kavramları, gıda takviyeleri ve kozmetik sektörünün önemli bir parçası haline gelmiştir. Sağlıklı bir yaşam ve genç bir görünüm, iç sağlığın korunması ve desteklenmesi ile mümkündür. Bu noktada, doğru besin takviyeleri ve kaliteli

kozmetik ürünlerin entegrasyonu, sağlıklı yaşlanma ve güzellik hedeflerine ulaşmada kritik bir rol oynar. Nutrikozmetik ve gıda takviyeleri sektörü, sağlıklı yaşlanma ve yaşlanma belirtilerini azaltma konusunda genç nesillerin öncelikli tercihleri arasında yer almaktadır. Bu ürünler, hem içten hem de dıştan güzellik ve sağlık için bireylere yenilikçi çözümler sunarak, uzun vadeli sağlık hedeflerine katkıda bulunmaktadır.

Sektör sürekli olarak yenileniyor ve tüketicilerin ihtiyaçları doğrultusunda hızla değişiyor. Bu nedenle, ürün çeşitlerimizde inovasyon yaparak ve sektörün yeniliklerini yakından takip ederek, rekabetçi kalmak ve pazar liderliği hedeflerimizi gerçekleştirmek büyük önem taşıyor. Sağlık ve güzellik alanındaki bu dinamik değişimler, hem gıda takviyeleri hem de kozmetik ürünlerde yaratıcı ve etkili çözümler sunma gerekliliğini gözler önüne seriyor.

İnovasyon, sadece yeni ürünler geliştirmekle kalmayıp, mevcut ürünleri sürekli olarak iyileştirmek ve tüketici taleplerine en iyi şekilde yanıt vermek anlamına geliyor. Gelecekte, daha fazla kişiselleştirilmiş ve bilimsel olarak desteklenen ürünlerin tüketici beklentilerini karşılamada önemli bir rol oynayacağını biliyoruz. Bu nedenle, araştırma ve geliştirme süreçlerimize yatırım yaparak ve sektördeki trendleri takip ederek, içten ve dıştan sağlık ve güzellik alanındaki gelişmelere öncülük etmeliyiz. Bu şekilde, tüketicilerimize en iyi çözümleri sunarak uzun vadeli başarı ve müşteri memnuniyetini sağlamış olacağız.

Validus & CLINICLAB

BECAUSE WE ARE PROFESSIONAL



BİZ GÜZELLEĞİNİZİ *Korurken* SİZ YAZIN TADINI *Çıkarın*



ECZANELERDE

+90 212 477 00 11

www.elitpharma.com

info@elitpharma.com



Validus'u keşfetmek için taratın.

Tüm ürünlerimizle farmazon'dayız.

EZCACILAR UYARIYOR! SAHTE GÜNEŞ KREMİNE DİKKAT

Tüm Eczacı İşverenler Sendikası (TEİS) Genel Başkanı Ecz. Nurten Saydan, sahte güneş kremlerinin cilt sağlığı için büyük tehlike oluşturduğunu belirterek, güneş kremlerini eczanelerden almaları konusunda vatandaşları uyardı.

Tüm Eczacı İşverenler Sendikası (TEİS) Genel Başkanı Ecz. Nurten Saydan, yaptığı yazılı açıklamada, güneş koruyucularının, UV ışınlarını emerek, dağıtarak veya yansıtarak cildi koruyan ve sürülerek uygulanan krem, losyon, yağ, sprej veya jel formunda kozmetik preparatlar olduğunu ifade etti.

Yıllık ortalama 10 milyon kutu güneş koruyucu ürünün satıldığına dikkati çeken Saydan, güneş kremlerinin, geniş spektrumlu olması, kızılötesi ışınlarla karşı da koruma sağlaması gerektiğine vurgu yaptı.

Saydan, "Bu özellikleri barındırmayan ürünler güneşten tam koruyamaz ve ilgili ürünler cilt yaşlanmasına karşı etki, lekelenmeyi önleme, en önemlisi güneş yanığı ve ilerleyen dönemlerde cilt kanseri

riskine karşı koruma işlevlerini yerine getiremez." ifadelerini kullandı.

Güneş kremlerinin ithal edilen ve fiyatları yüksek ürünler olduğunu, bunun için internet üzerinden satılan sahte güneş kremlerinin vatandaşlara cazip gelebileceğini belirten Saydan, şunları kaydetti: "Çok pahalı bildiğiniz bir ürün eğer çok ucuza satılıyorsa orada mutlaka bir sıkıntı vardır. Sahte güneş kremleri, cilt sağlığı için büyük tehlike oluşturur. Ciltte akne, yağlanma, tahriş ve kanser gibi hastalıklara yol açabilir. Vatandaşlarımız bilmeli ki, eczanelerde sahte ürün olamayacağı için güneş kremlerini de eczanelerden gönül rahatlığıyla alabilirler. Eczanelerimizde,



Tüm Eczacı İşverenler Sendikası (TEİS) Genel Başkanı Ecz. Nurten Saydan

Sağlık Bakanlığı kontrolünde ve denetiminde çalıştığı için asla sahte ürün bulunmaz. Bu yüzden vatandaşlarımız bu konuda dikkatli olmalı, güneş kremi ve dermokozmetik ürünleri mutlaka eczanelerimizden almalı.

ELİ LILLY MORPHIC'İ SATIN ALIYOR

Eli Lilly'den yapılan açıklamada, Morphic Holding, Eli Lilly'in hisse başına 57 dolarlık satın alma teklifini kabul etti. Söz konusu teklif, merkezi ABD'nin Massachusetts eyaletinde bulunan Morphic Holding hisselerinin 5 Temmuz'daki borsa kapanış fiyatının yaklaşık

yüzde 79 üzerinde bir rakama denk geliyor.

Anlaşmaya göre, Eli Lilly, Morphic Holding'e nakit ödeme yapacak.

3,2 milyar dolarlık satın almanın, gerekli izinlerin

ardından 2024'ün üçüncü çeyreğinde tamamlanması bekleniyor.

Açıklamanın ardından, bağırsak hastalıkları için ilaçlar geliştiren Morphic Holding hisseleri piyasa öncesi işlemlerde yaklaşık yüzde 76 arttı.

ANTİBİYOTİKLERİN VERGİLENDİRİLMESİ İLAÇ DİRENCİ TEHDİDİYLE MÜCADELEYE YARDIMCI OLABİLİR

Yeni bir çalışma, önemli bir halk sağlığı sorunu olan antimikrobiyal direnç (AMR) ile mücadelede bazı antibiyotiklerin vergilendirilmesinin etkili olabileceğini ortaya koydu.

İngiltere merkezli araştırmacılar, ilaç direncine en fazla katkıda bulunan geniş spektrumlu antibiyotiklerin vergilendirilmesinin antimikrobiyal direnç (AMR) ile mücadelede etkin rol oynayabileceğini düşünüyor.

Bakterilerin artık ilaçlara yanıt vermemesi anlamına gelen antimikrobiyal direncin başlıca nedeni antibiyotiklerin aşırı ve yanlış kullanımı.

Bazı tahminlere göre AMR, Avrupa Birliği'nde (AB) her yıl 670.000'den fazla enfeksiyona ve yaklaşık 33.000 ölüme neden oluyor.

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) 2019 yılında AMR'yi "insanlığın karşı karşıya olduğu en büyük 10 küresel halk sağlığı tehdidinden biri" olarak kabul etti.

Antibiyotikler, dar spektrumlu (yani belirli bakterileri hedef alan) veya geniş spektrumlu (daha geniş kapsamlı kullanılanlar) olarak sınıflandırılıyor.

Dar spektrumlu ilaçlar, AMR'yi yavaşlatmaya yardımcı olabilirken, enfeksiyona neden olan bakteriler hakkında bilgi sahibi olmayı gerektiriyor, oysa geniş spektrumlu

antibiyotikler bunu gerektirmiyor.

Araştırmacılar, 10 yıllık aylık İngiltere antibiyotik satış verileri analizine dayanarak, pratisyen hekimlere geniş spektrumlu antibiyotikler için "vergi" uygulamanın etkisini incelediler.

Araştırmacılar, bulgularını International Journal of Industrial Organisation dergisinde yayınladı.

Loughborough Üniversitesi profesörlerinden ve çalışmanın ortak yazarlarından Farasat Bokhari yaptığı açıklamada, "Antibiyotik direnci önemli bir konu ve İngiltere sağlık politikası için bir öncelik. Muhtemelen sağlık sistemindeki bir sonraki saatli bomba," dedi.

Dar spektrumlu antibiyotiklere geçiş Bu vergi ile geniş spektrumlu antibiyotiklerden dar spektrumlu antibiyotiklere geçiş için mali bir teşvik yaratılması amaçlanıyor.

Araştırmacılar, bu noktada birkaç farklı vergi olasılığını inceledi. Seçeneklerden biri, tüm antibiyotiklere yüzde 20 vergi uygulanması ya da sadece AMR'ye en çok katkıda bulunan geniş spektrumlu antibiyotiklere

(ko-amoksiklav, kinolonlar ve sefalosporinler) vergi uygulanması.

Bu geniş spektrumlu ilaçlara uygulanan vergi, kullanımlarında yüzde 37,7'lik bir düşüşe ve genel antibiyotik kullanımında yüzde 2,38'lik bir azalmaya yol açıyor.

Tüm antibiyotiklere uygulanan daha genel bir vergi, en sorunlu geniş spektrumlu antibiyotiklerin kullanımını yüzde 29,4, genel antibiyotik kullanımını ise yüzde 12,7 oranında azaltıyor. Araştırmacılar, bu seçeneğin daha yüksek bir tüketici refah kaybıyla sonuçlandığını söyledi.

Bokhari, "Bulgularımız, geniş spektrumdan dar spektruma geçişin vergilendirme yoluyla görece fiyatlarda meydana gelen değişiklikler ile mümkün olduğunu ancak bunun topluma toplam maliyet açısından sonuçları olduğunu gösteriyor," dedi.

"Ele aldığımız alternatif vergi rejimleri talebin ne kadar değişeceği konusunda farklılık gösterse de, tahminlerimiz bu politikaların söz konusu talebi yönetmede oldukça etkili olabileceğini gösteriyor," diye ekledi.

DSÖ: KUŞ GRİBİNE KARŞI MRNA AŞISI GELİŞİMİNİ HIZLANDIRMAK İÇİN YENİ GİRİŞİM BAŞLATILDI

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) Genel Direktörü Tedros Adhanom Ghebreyesus, insanlarda görülen kuş gribine (H5N1) karşı mesajcı ribonükleik asit (mRNA) bileşeni içeren aşı geliştirmeyi ilerletmek için yeni bir girişim başlattıklarını duyurdu.

Ghebreyesus, X sosyal medya platformundan yaptığı paylaşımında, "Düşük ve orta gelirli ülkelerdeki üreticiler için mRNA bileşeni içeren H5N1 aşı adaylarının geliştirilmesini ve erişilebilirliğini hızlandırmayı amaçlayan yeni bir proje bugün başlatıldı." ifadesini kullandı.

DSÖ Genel Direktörü, Arjantinli üretici Sinergium Biotech'in, DSÖ ve İlaç Patent Havuzu'nun (MPP) oluşturduğu mRNA Teknoloji Transfer Programı'ndan yararlanarak öncülük edeceği girişimin, bu programın sağlayacağı faydaların müspet bir örneğini oluşturduğunu belirtti. Girişimin



düşük ve orta gelirli ülkelerde daha fazla araştırma, geliştirme ve üretimi teşvik etmeyi amaçladığını kaydeden Ghebreyesus, dünyanın, bu sayede bir sonraki olası pandemiye karşı daha etkili ve adil bir yanıt vermeye hazırlanmış olacağını dile getirdi.

DSÖ ve MPP ortaklığıyla geliştirilen mRNA Teknoloji Transfer Programı, düşük ve orta gelirli ülkelerde mRNA tabanlı aşılarda geliştirilmesi ve üretimi için kapasite oluşturmak amacıyla Temmuz 2021'de başlatılmıştı.

TÜRKİYE'NİN KÖKLÜ İLAÇ ŞİRKETİNE ŞOK! İFLAS TEHLİKESİ KAPISINA DAYANDI

Türkiye'nin köklü ilaç şirketi Platin Pharma, küresel ekonomik krizin etkisiyle konkordato başvurusunda bulundu.

İstanbul'da faaliyet gösteren

şirket, iflas eşiğine geldi. Alacaklılar, 7 gün içinde itiraz edebilir.

Türkiye'nin önde gelen ilaç ve kimya şirketlerinden Platin Pharma, ekonomik krizden

etkilenecek konkordato başvurusunda bulundu. İstanbul 1. Asliye Ticaret Mahkemesi, şirketin geçici mühlet talebini 2 ay uzattı. Alacaklılar, bu sürede konkordatoya itiraz edebilecek.

6 AYDA 2 TON İLAÇ ÇEVREYİ KİRLETMEDEN İMHA EDİLDİ



Tepebaşı Belediyesi ve Eskişehir Eczacı Odası tarafından yapılan iş birliği ile kullanım ömrünü doldurmuş evsel atık ilaçlar çöpe gitmiyor.

Atık ilaç toplama noktası olarak belirlenen 40 eczane aracılığı ile ilaçlar, Eylül 2020'den bu yana çevreyi kirletmeden imha ediliyor. Tepebaşı ilçesi genelinde faaliyet gösteren, atık ilaç toplama noktası olarak belirlenen 40 eczaneye yerleştirilen atık ilaç geri dönüşüm kutusu aracılığı ile vatandaşların evlerinde yer alan kullanım ömrünü doldurmuş, bertaraf edilmesi gereken atık ilaçlar toplanıyor. İlçe genelinde vatandaşların da ilgi gösterdiği atık toplama hizmeti ile 2024 yılı Ocak-Mart-Nisan-Mayıs ve Haziran arası 6 aylık dönemde 2 ton kg atık ilaç toplandı.

Atık ilaçlar bertaraf tesisine gönderilerek imha edildi. Belediye yetkilileri de tüm vatandaşları, atık ilaçlarını toplama kutularına atarak

çevreye sahip çıkmaya davet ediyor. Tepebaşı bölgesinde atık ilaç kutusu bulunan eczaneler ise şöyle:

- Toprak Eczanesi,
- Neriman Eczanesi
- Berin Eczanesi,
- Naz Eczanesi
- İkizler Eczanesi
- Selenin Eczanesi
- Günaydın Eczanesi
- Harmanlı Eczanesi
- İrem Demir Eczanesi
- Söğüt Eczanesi
- Gülce Eczanesi
- Halk Eczanesi
- Aslantaş Eczanesi
- Özgür Eczanesi
- Mabel Eczanesi
- Limon Eczanesi
- Soydaş Eczanesi
- İlkurun Eczanesi
- Geçit Eczanesi

- Nehir Eczanesi
- Fidan Eczanesi
- Sunay Eczanesi
- Hakan Eczanesi
- Güven Eczanesi
- Gülsev Eczanesi
- Kumlubele Eczanesi
- Rüya Eczanesi
- Onur Eczanesi
- Ayça Eczanesi
- Kökden Eczanesi
- Ecem Eczanesi
- Ada Eczanesi
- İpekçi Eczanesi
- Akbulut Eczanesi
- Ahsen Eczanesi
- Sıhhat Eczanesi
- Ar Eczanesi
- Özver Eczanesi
- Metin Eczanesi

TURK İLAÇ, BATTAL HOLDİNG'İN GAZİ SERUM HİSSELERİNİ SATIN ALDI

Türk İlaç, Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yaptığı açıklama ile Gazi Serum'un 41 milyon TL sermayesinin 20 milyon 910 TL hissesine sahip Battal Holding'in hisselerini satın aldığını duyurdu. Konuya ilişkin KAP'a yapılan açıklamada

şunlar kaydedildi: "Gaziantep Organize Sanayi Bölgesi'nde Serum (IV Paranteral Solüsyon) üretim tesisi kurulacak olan ve yıllık 120.000.000 adet serum üretiminin tamamını Ortadoğu ülkelerinin ihtiyacına yönelik ihracata uygun şekilde yapmayı

planlayan Gazi Serum ve İlaç Sanayi A.Ş.'nin 41.000.000 TL sermayesinin 20.910.000 TL hissesine Sahip Battal Holding A.Ş.'nin 10.660.000 TL nominal değerli hisseleri 10.660.000 TL bedelle satın alınmasına karar verilmiştir."

SANTA FARMA İLAÇ'TA ÜÇÜNCÜ KUŞAK DÖNEMİ BAŞLIYOR!

Türkiye'nin köklü yerli ilaç şirketlerinden Santa Farma İlaç, 80. Kuruluş yıldönümünü kutlarken üst yönetimde değişikliğe gitti. Türkiye'nin en büyük 500 sanayi kuruluşu arasında yer alan Santa Farma İlaç'ın Yönetim Kurulu Başkanı Erol Kiresepi, CEO görevini, üçüncü kuşak temsilcisi olan Sami Kiresepi'ye devretti.

Santa Farma İlaç Yönetim Kurulu Başkanı Erol Kiresepi, sosyo-ekonomik değişimlerin; toplumların iş yapma kültürlerini, yönetim modellerini, organizasyon yapılarını ve rekabet stratejilerini etkilediğini belirterek 80 yıldır daima bu değişimleri izlediklerini, yeni rekabet kurallarına uyum sağlamak amacı ile iş yapma modellerini ve dolayısı ile yönetim yapılarını değiştirdiklerini belirtti.

Erol Kiresepi, "1944 yılından bu yana bitmek bilmeyen bir azimle, faaliyet gösterdiğimiz alanlarda yaptığımız çalışmalarla öncü olduk. Vizyoner bakış açımız ve sağlam kurumsal yapımızla dünya ilaç sektöründe saygın bir yer edindik. Santa Farma İlaç olarak, deneyim ve değerlerimizin ışığında ve yeni yapılanmamızla nice yıllara adım atmaya hazırız. Santa Farma İlaç'ı daha da ileriye taşıyacağına inandığım oğlum Sami Kiresepi'ye yeni görevinde başarılar diliyor, bu görev değişikliğinin Santa Farma için hayırlı olmasını temenni ediyorum" dedi.

2006 yılından bu yana Santa Farma İlaç'ta pek çok görev üstlenen Sami Kiresepi, "1 Temmuz itibarıyla Santa Farma CEO'su olarak göreve başlamış olmaktan ve bu rolü sevgili babam Erol Kiresepi'den



devralmaktan büyük bir onur ve heyecan duyuyorum. Önümdeki örnek çok özel... Onun liderliği, vizyonu, azmi ve en önemlisi çalışanlarına olan sevgisi ve bağlılığı, bugün burada olmamızı sağlamıştır. Kendisinin engin tecrübeleri ve bilge öğütleriyle Yönetim Kurulu Başkanı olarak yanımızda olmasının verdiği güvenle, Santa Farma'yı daha da ileriye taşımak için kendisinden bu görevi devir alıyorum. Bizi Santa Farma yapan değerlerimizle, seksen yıl boyunca elde ettiğimiz başarılar, birlikte tamamladığımız projeler ve kurduğumuz güçlü bağlar, bugün

bizi olduğumuz noktaya getirdi. Şirketimiz, uzun yıllardır süregelen başarılarını ve köklü geçmişini daha da ileriye taşıyacak bir değişim sürecinden geçiyor. Doğru hızda hem kültürel olarak hem de operasyonel olarak evrileceğiz ve bu süreçte hiç kuşkusuz, bizi bu günlere taşıyan değerlerimizden güç alacağız. Birlikte büyük başarıları imza atacağımız bir döneme adım atıyoruz. Tüm Santa Farma'lılara teşekkür ediyor ve hep birlikte daha parlak bir geleceğe doğru yürüyor olmanın mutluluğunu yaşıyorum" diyerek sözlerini tamamladı.

BIOXCIN

LABORATORIES OF DERMOCOSMETIC

SUNCARE
HIGH PROTECTION

DERMATOLOGLARIN
ÖNERDİĞİ MARKA*

BU YAZ

*Aklına
yazılacak*

UVB

UVA

KOLAJEN, HYALURONİK ASİT,
YEŞİL ÇAY, E VİTAMİNİ

Foto Yaşlanmaya Karşı
Yoğun Nemlendirme
Antioksidan Etki

**%100 BOTANİK AKTİFLER
TERMAL SU İÇERİR**



DERMATOLOJİK OLARAK TEST EDİLMİŞTİR. / SUYA DAYANIKLI / KOMEDOJENİK DEĞİLDİR.

* Akademisyenin 2022'deki araştırmasında, görüşülen toplam 100 dermatologun Bioxcin'i önerdiklerine dair beyanlarına göre.

www.bioxcin.com.tr



bioxcinturkiye



bioxcinofficial



bioxcin





TIBBİ CİHAZ VE MEDİKAL MALZEMELERİN SGK GERİ ÖDEME SİSTEMİ KAPSAMINA ALINMASI

Bir hastalığın teşhis edilmesi ya da tedavinin bir parçası olarak insan üzerinde endikasyon belirterek kullanılan, kullanıldıkları bölgelerde etkilerini fiziksel ya da mekanik yollarla gösteren ürünlere tıbbi cihaz olarak adını veriyoruz. Medikal malzeme ise, sağlık sorunlarına yönelik işlemlerin sağlanmasında ve insan sağlığının korunmasında ya da iyileştirilmesinde kullanılan tıbbi malzemeleri ifade ediyor.

Ülkemizde kamu sağlık hizmetlerinin finansmanını Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) tarafından sağlanmakta. SGK, hangi sağlık hizmetlerinin karşılanacağını belirleyen temel mevzuat metni olan Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) hükümleri çerçevesinde tıbbi cihaz ve medikal malzemeleri de karşılamakta. Vücut dışı protez ve ortezler, görmeye yardımcı gözlük ve lens gibi tıbbi malzemeler, diş ve ağız protezleri yanında tıbbi araç ve gereçler, kişi kullanımına mahsus tıbbi cihazlar, tıbbi sarf malzemeleri, basit sıhhi sarf ve iyileştirici nitelikteki tıbbi sarf malzemeleri de tıbbi malzeme kapsamında değerlendiriliyor. SUT'taki tanım esasen bazı basit tıbbi cihazları da kapsamakta olan bir tanım.

Bu yazımızı SGK'nın tıbbi cihaz ve medikal malzemeleri karşılama usullerine ayırdık.

Tıbbi Malzemelerden Katılım Payı Alınması
Belirttiğimiz üzere SUT ekindeki "Bedeli Karşılanacak Tıbbi Malzeme Listeleri" hangi tıbbi malzemelerin hangi tedavilerde ve hangi koşullarla SGK tarafından karşılanacağını ve hastalara reçete edilen malzemelerin ne usulle ödeneğini belirliyor.

Tıbbi malzemelerden yararlanabilmek için hastaların belirli kurallara katılım payı ödemesi gerekiyor. SUT'un 1.8.3 maddesine göre vücut dışı protez ve ortezlerden,

görmeye yardımcı tıbbi malzemelerden, belirli bazı ağız protezlerinden ve sağlık raporunda hayati öneme haiz olduğu belirtilmeyen diğer protezler ve ortezlerden katılım payı alınıyor.

Vücut dışı protez ve ortezlerden, SGK'dan gelir ve aylık alanlar ile bakmakla yükümlü oldukları kişiler için %10, diğer kişiler için %20 oranında katılım payı alınmakta. Ancak katılım payı tutarı vücut dışı protez veya ortezin alındığı tarihteki brüt asgari ücretin %75'ini geçmiyor. Bu tutar şuan 15 bin Lira olarak uygulanıyor. Bu tutar her bir protez ve ortez bağımsız olarak değerlendiriliyor.

Görmeye yardımcı tıbbi malzemeler ile ayakta tedavide kullanılan tıbbi malzemelerden sözleşmeler kapsamında temin edilen tıbbi malzemelere ilişkin katılım payı emeklilerin aylıklarından kesilerek, diğer kişiler için ise SGK ile sözleşmeli optisyenlik müessesesi, medikal marketler veya medikal satan eczaneler tarafından kişilerden tahsil ediliyor. SGK ile sözleşmesi olmayan serbest diş hekimlikleri ile sağlık kurum veya kuruluşlarında yaptırılan ağız protezi katılım payları ise SGK'ca ödeme aşamasında kişilerden tahsil edilmekte.

Hastaların kendilerinin temin ettikleri ve katılım payı tahsil edilmesi gereken vücut dışı protez ve ortezler için katılım payı, SGK'ca hastaya ödeme aşamasında tahsil ediliyor. Keza, sağlık kurumlarınca temin edilen ve SUT hükümleri gereği katılım payı tahsil edilmesi gereken tıbbi malzemelerin katılım payı tıbbi malzemeyi temin eden sağlık kurumlarınca kişilerden tahsil ediliyor.

Şunu belirtmek gerekiyor ki, tıbbi sarf malzemeleri ile SUT'un 1.8.3(1) fıkrasında yer almayan tıbbi malzemelerden katılım payı alınmamakta. Keza, hastanın kullandıktan

sonra SGK'ya iade etmekte olduğu iadeye tabi tıbbi malzemelerden de katılım payı alınmıyor.

Tıbbi Malzemelerin Karşılanma Esasları

Şunu özel olarak belirtmek gerekiyor ki, SGK'ca bedeli karşılanan tıbbi malzemelerin, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Ulusal Bilgi Bankası (TİTUBB)/ Ürün Takip Sistemi (ÜTS) kayıt/ bildirim işlemi tamamlanmış olmaları şart koşulmakta. TİTUBB/ÜTS kayıt/bildirim işlemi tamamlanmamış tıbbi malzemelerin bedelleri kurumca karşılanmıyor.

Ancak, Sağlık Bakanlığının tıbbi cihazlar ile ilgili mevzuatı kapsamında yer almayan tıbbi malzeme bedellerinin SGK'ca karşılanmasında ve SUT'ta belirtilen istisnalardan TİTUBB/ÜTS kayıt/bildirim işleminin tamamlanmış olması şartı aranmıyor. TİTUBB/ÜTS'ye kayıtlı olan bir malzemenin ayrıca üretici ve/veya distribütör firmalarının da TİTUBB/ÜTS'de tanımlanmış olması gerekmekte olup resmi kurumlar/ resmi sağlık hizmeti sunucularından bu şart aranmamakta.

Ancak şunun altını çizmek gerekiyor ki, bir malzemenin TİTUBB/ÜTS kayıt/bildirim işleminin tamamlanmış olması o malzemenin SGK'ca bedelinin karşılanması için tek başına yeterli değil. Söz konusu malzemenin önce SGK'nın ilgili komisyonlarınca onaylanması ve SUT listelerine alınması gerekiyor.

SGK ile sözleşmeli sağlık hizmeti sunucularınca temin edilerek hastalara kullanılan tıbbi malzemelerin TİTUBB/ÜTS kayıt bildiriminde tanımlı barkod numara bilgisi, hasta güvenliği açısından, hasta işlem dosyasında muhafaza ediliyor ve SGK'ca gerekli görüldüğü durumlarda ibrazı zorunlu. Ancak, SUT eki EK-3/A Listesinde yer alan bedeli 100 (yüz) TL'nin altındaki tıbbi sarf malzemelerin yatarak tedavi gören hastalarda

kullanılması halinde (inceleme, soruşturma, denetim gibi haller hariç) barkod numara belgesinin ibrazı zorunlu tutulmuyor.

Tıbbi Malzeme Başına Ne Kadar Ödeniyor?

SUT eki listelerde yer alan tıbbi malzeme birim fiyatları, SUT'ta belirtilen istisnalar hariç tavan fiyatları olarak uygulanıyor. Keza, bedeli SGK'ca karşılanmayan işlemlere ait tıbbi malzeme bedelleri kurumca karşılanmamakta.

SUT eki EK-3 listelerinde yer alan tıbbi malzeme fiyatları, KDV hariç fiyatları olarak belirleniyor. İlgili kanunlarda tanımlanan KDV istisna ve muafiyetler ile SUT'ta belirtilen istisnalar ve yurt dışında faaliyet gösteren SGK'yla sözleşmeli sağlık hizmeti sunucuları hariç olmak üzere KDV ilave edilerek ödeniyor.

Genel kural olarak SGK ile sözleşmeli sağlık hizmeti sunucularında yatarak tedavilerde kullanılan tıbbi malzemeler sağlık hizmeti sunucusu tarafından temin edilmek zorunda tutuluyor. Bu malzemelerin reçete karşılığı hastaya aldırılması durumunda, fatura tutarı hastaya ödenerek ilgili sağlık hizmeti sunucusunun alacağından mahsup ediliyor.

SGK'yla sözleşmeli sağlık hizmeti sunucularında yatarak tedavilerde SGK'ca bedeli karşılanmayan tıbbi malzemelerin hastaya aldırılarak kullanıldığı durumlarda fatura tutarı hastaya ödenerek ilgili sağlık hizmeti sunucusunun alacağından mahsup ediliyor. Ancak, sağlık hizmeti sunucularınca hastaya aldırılan bu tıbbi malzemenin SGK'ca ödenmediğine ilişkin hastanın yazılı olarak bilgilendirilmesi halinde hastaya herhangi bir ödeme yapılmamakta.

SGK SUT eki EK-3 listelerinde yer alan tıbbi malzemelerin bedellerinin karşılanabilmesi için kalite ve ürün güvenliğine ait belgeleri istemeye yetkili. Bu yetkisini ilgili resmi/özel kurum veya kuruluşlara yaptırmak suretiyle de yerine getirebiliyor.

Yurt dışında faaliyet gösteren SGK ile sözleşmeli sağlık hizmeti sunucularında kullanılan tıbbi malzemeler için işletme gideri, hazine kesintisi,

Sosyal Hizmetler ve Çocuk Esirgeme Kurumu kesintisi bedelleri ise SGK'ca karşılanmıyor.

SGK'nın Tıbbi Malzeme Gruplandırması

Bir tıbbi malzemenin SGK'ca karşılanması için öncelikle SGK'nın ilgili komisyonlarınca onaylanması ve SUT listelerine alınması gerektiğini belirtmiştir. Bu kapsama girmek isteyen şirketlerin tıbbi malzeme ürünleri için başvuru yapması gerekiyor. Başvurularda, SGK'ca 20.04.2016 tarihinde yayımlanan "Sosyal Güvenlik Kurumu Tıbbi Malzeme Başvuruları İle İlgili Çalışma Usul Ve Esasları Hakkında Yönerge" kapsamında tıbbi malzemeler A, B, C ve D grubu olmak üzere dört ayrı branşta değerlendiriliyor.

Bu kapsamda "A Grubu" tıbbi malzemeler, "Bedeli Karşılanacak Tıbbi Malzeme Listeleri"nde tıbbi malzemenin dahil edileceği malzeme alan tanımı bulunmayan, dolayısıyla yeni bir malzeme alan tanımı ile listelere dahil edilmesi talep edilen tıbbi malzemeleri ifade ediyor.

"B Grubu" tıbbi malzemeler, "Bedeli Karşılanacak Tıbbi Malzeme Listeleri"nde tıbbi malzemenin dahil edileceği benzer malzeme alan tanımı bulunmasına karşın, ürünün farklı boyut/ölçü/nitelikte olanlarının tanımlanarak, farklı bir tıbbi malzeme alan tanımı alan tıbbi malzemeleri ifade ediyor.

"C Grubu" tıbbi malzemeler, "Bedeli Karşılanacak Tıbbi Malzeme Listeleri"nde SGK'ca geri ödemesinin yapılacağı yayımlanmış ve MEDULA-Hastane uygulamasına tanımlanmış bulunan tıbbi malzeme alan tanımı içine dahil edilecek tıbbi malzemeleri ifade etmekte.

"D Grubu" tıbbi malzemeler ise, "Bedeli Karşılanacak Tıbbi Malzeme Listeleri"nde SGK'ca geri ödemesinin yapılacağı yayımlanmış ve MEDULA-Hastane uygulamasına tanımlanmış bulunan tıbbi malzemelerin (niteliklerinin ve MEDULA-Hastane uygulamasındaki mevcut SUT kodu- barkod eşleştirmelerin değişmemesi kaydıyla) küresel ürün numarası (Barkod) güncellemesi ve/veya aynı küresel ürün numarasının firma adı değişikliğine tabi tıbbi malzemeleri ifade ediyor (Firma tanımlayıcı

numarasının değişmeksizin isminin değişmesi veya MEDULA-Hastane uygulamasında kayıtlı küresel ürün numarasının farklı firma tanımlayıcı numarasına sahip başka bir firma tarafından kaydedilmesi talepleri gibi).

Yukarıdaki tıbbi malzeme gruplarının tamamı için başvurunun SGK Tıbbi Malzeme Değerlendirme Komisyonu (TMDK)'ya yapılması gerekiyor.

Tıbbi Malzemelerde Başvuru ve Değerlendirme

Bir tıbbi malzemenin SGK tarafından karşılanması için başvuru yapacak firmaların değerlendirmelerine esas tutulacak birçok belge isteniyor. Bu kapsamda SGK'ya Tıbbi Malzeme SUT Kodu-Barkod eşleştirme başvurularının ÜTS (Ürün Takip Sistemi) üzerinden başvuran firmanın elektronik imzası ile yapılması gerekiyor.

Geri ödemeye yönelik SUT'un tıbbi malzeme ile ilgili hükümleri (allogreftlere ait hükümler de dahil olmak üzere) hakkında yapılacak her türlü başvurular SGK'ca yayımlanan kılavuza göre yapılmalı.

Kılavuzda tanımlanan A, B ve C grubu başvurular yılda 3 (üç) defa, D grubu başvurular yılda 12 (on iki) defa yapılabilir. A ve B grubu başvurular Nisan, Ağustos ve Aralık aylarının son gününe kadar, C grubu başvurular ÜTS'den Ocak, Mayıs ve Eylül aylarının ilk 10 günü, D grubu başvurular ise ÜTS'den her ayın ilk 10 günü yapılmalı.

A ve B grubu başvurular süresi içerisinde, sekreteryaya tarafından şekil olarak ön inceleme yapıldıktan sonra uygunluk parafı yapılmış dosya, firma tarafından evrak servisine elden teslim edilmekte. SGK'ya teslimden sonra eksikliği tespit edilen bilgi ve belgeler yazılı olarak ilgili tarafa bildirilmekte. Eksik bilgi ve belgelerin tamamlandığı tarih, başvuru tarihi olarak esas alınıyor. Uygunluk parafı yapılmamış dosyaların ise herhangi bir şekilde evrak kaydı alması durumunda başvuru geçerli sayılmıyor, dosya yazılı olarak ilgili tarafa iade ediliyor. Hem C grubu hem de D grubu başvurular sonrası teslim edilecek evrakların en geç elektronik başvuru bitimini takip eden 5 (beş) iş günü

içinde SGK'ya teslim edilmesi gerekmektedir.

SGK Komisyon Kararlarına İtiraz Edilebiliyor

Yönerge kapsamındaki A ve B grubu başvurular sonucu verilen kararlara, kararın yayımlanmasını takiben veya başvurunun reddedilmesi halinde söz konusu kararın SGK'ca yayımlandığı/tebliğ edildiği tarihten itibaren 90 (Doksan) gün içinde gerekçeleri ve ek bilgi ve belgeler olmak koşuluyla itiraz edilebilmektedir. Doksanıncı gün resmi tatil ise takip eden ilk iş günü yapılan başvurular zamanında yapılmış kabul ediliyor. Kargo veya iadeli taahhütlü posta ile gönderilen belgeler kargoya veya postaya verildiği tarih, normal posta ile gönderilen belgeler ise SGK kayıtlarına intikal ettiği tarih esas alınarak işlem görüyor. İtirazlar bir kereye mahsus olmak üzere çalışma takvimine uygun olarak SGK'nın yönergesi hükümlerine göre değerlendirilir.

A ve B grubu başvuru sonuçları için yapılan itiraz üzerine tekrar ret kararı verilmesi halinde, aynı konu ile ilgili olarak, ikinci ret kararının ilgiliye tebliğ tarihinden itibaren 9 (dokuz) ay içinde tekrar başvuru yapılamamaktadır. Buna aykırı olarak başvuru yapılması halinde değerlendirmeye alınmıyor.

Ancak şunu belirtmek gerekiyor ki, ret kararı verilen sağlık hizmetine ait yönerge eki kılavuzda yer alan "2.2.1 Tıbbi Malzemenin Kullanıldığı Endikasyonlar Hakkında Bilgi ve Klinik Kanıtlar" maddesinde tanımlanan bilgi ve belgelerle desteklenen yeni kanıt düzeyi yüksek bilimsel veri olması durumlarında bu süre bir defaya mahsus dikkate alınmamaktadır.

Bilimsel Komisyonlarca incelenen A ve B grubu başvurulardan olumsuz görüş oluşturulanlar Genel Sağlık Sigortası Genel Müdürlüğü tarafından değerlendiriliyor ve verilen karar ilgiliye tebliğ ediliyor. Bilimsel Komisyonlarca olumlu görüş oluşturulan A ve B grubu başvurular komisyon tarafından incelenmektedir.

Tıbbi Malzeme Değerlendirme Komisyonu tarafından olumsuz olarak görüş oluşturulan A ve B grubu başvurular Genel Sağlık Sigortası Genel Müdürlüğü tarafından değerlendiriliyor ve verilen karar ilgiliye tebliğ ediliyor. Komisyon tarafından

olumlu olarak görüş oluşturulan başvurular ise genel müdür tarafından değerlendiriliyor ve verilen karar değerlendirilmek üzere Sağlık Hizmetleri Fiyatlandırma Komisyonu (SHFK)'ya iletiliyor. SHFK, tıbbi malzemelerin fiyatlarının belirlendiği mekanizmayı ifade ediyor. SHFK tarafından olumsuz olarak değerlendirilenler ilgiliye firmaya tebliğ edilmekte, olumlu olarak değerlendirilenler ise SUT'ta yayımlanmakta.

Gerektiğinde Bilimsel Komisyonlarca incelenen C grubu başvurulardan olumsuz görüş oluşturulanlar, Genel Sağlık Sigortası Genel Müdürlüğü tarafından değerlendirilir ve verilen karar ilgiliye tebliğ ediliyor. Bilimsel Komisyonlarca olumlu görüş oluşturulan C grubu başvurular ise Genel Sağlık Sigortası Genel Müdürlüğü tarafından değerlendiriliyor ve verilen karar SGK resmi internet sitesinde duyuruluyor. C grubu başvurular sonucu verilen kararlara, başvurunun reddedilmesi halinde söz konusu kararın SGK'ca yayımlandığı veya tebliğ edildiği tarihten itibaren on beş gün içinde gerekçeleri ve ek bilgi ve belgeler olmak koşuluyla itiraz edilebilmektedir.

Sekretarya tarafından incelenen D grubu başvurular Genel Sağlık Sigortası Genel Müdürlüğü tarafından değerlendiriliyor ve verilen karar SGK resmi internet sitesinde duyuruluyor.

Eczanelerin Dikkat Etmesi Gerekenler

Son olarak, eczanelerin karşıladıkları tıbbi malzemelere ait fatura ve eki belgeleri SGK'ya ibraz ederken belirli kurallara dikkat etmesi gerektiğinin de altını çizelim. Medikal Malzeme sözleşmesi olan eczanelerin SGK'ya evrak tesliminde eksiklikler sıkça görülen bir durum. Buna göre evrakların SGK'ya aşağıda belirtildiği şekilde teslim edilmesi gerekiyor: Faturalar üç ayrı grup halinde teslim edilmeli: Birinci Grup "Tıbbi Malzemeleri", İkinci Grup "Hasta Alt Bezi ve diğer tıbbi malzemeleri", Üçüncü Grup ise "Hazır orteز-protez ile ışıitme cihazları" kapsamalı. Keza elden iki adet fatura döküm listesinin okunaklı, kaşeli ve imzalı olarak (sistemden çıkmakta) teslim edilmesi de gerekiyor. Keza şeffaf poşet içerisinde görünür şekilde şu

evrakların da teslimi gerekiyor:

- İki adet taahhütname - Okunaklı, kaşe ve imzalı (Sistemden çıkmakta).
- İki adet fatura döküm listesi - Okunaklı, kaşe ve imzalı (Sistemden çıkmakta).
- İki adet hasta icmal listesi - Okunaklı, kaşe ve imzalı (Sistemden çıkmakta).
- Bir adet dönem fatura teslim üst yazısı - (Sözleşme nüshası) Okunaklı, kaşe ve imzalı her evrak tesliminde mutlaka olmalı.
- Fatura bir asıl, iki suret (Suretler fotokopi ise "Aslı Gibidir" yazılıp, kaşelenip imzalanmalı).

YUPAS, YURT DIŞI, İŞ KAZASI, ADLİ VAKA VE TRAFİK KAZASI için ayrı fatura düzenlenmesine gerek bulunuyor. Reçetelerin reçete numarası sıralı olacak ve sağ üst köşelerine 1'den başlanarak elle numara verilmesi gerekiyor.

Dönem sonlandırma yapılan ayı takip eden ayın en fazla 7'sine kadar fatura kesilmesi gerekmektedir. 7'sinden sonra kesilen faturalar vergi dairesine bildirilmeye başlandığından firmalara V.U.K.'a göre ceza kesilme olasılığı bulunuyor, uyarılmış olalım. Son olarak eczaneye kesilecek faturanın üst başlığı "SOSYAL GÜVENLİK KURUMU BAŞKANLIĞI, GENEL SAĞLIK SİGORTASI GENEL MÜDÜRLÜĞÜ VERGİ NO: 7750409379 ÇANKAYA VERGİ DAİRESİ" adına düzenlenmeli.

SAĞLIK VE SOSYAL GÜVENLİK SEKTÖRÜNDE GÜNDEM

SGK Bedeli Ödenecek İlaçlar Listesi Değişti: 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu gereğince uygulanan Sosyal Güvenlik Kurumu İlaç Geri Ödeme Yönetmeliği'nin 12'nci maddesi ile SGK Sağlık Uygulama Tebliği'nin ilgili maddeleri gereğince düzenlenen "Bedeli Ödenecek İlaçlar Listesi" 05.07.2024, 10.07.2024, 12.07.2024, 19.07.2024 ve 26.07.2024 tarihlerinde değiştirilmiştir. Okurlarımız güncel listeye SGK'nın resmi web sitesi olan www.sgk.gov.tr adresinden ulaşabilir.

**BİR ECZANE
DÜŞLEYİN
PROFESYONELLERİN
ELLERİNDE
GERÇEĞE
DÖNÜŞSÜN**

eczane.com.tr

YENİLENEBİLİR VE YENİLENEBİLİR
DOĞAL KAYNAKLARIN KULLANIMI

ECZAS
NİHAİ GÜÇLÜK KAYNAĞI

WORLD MEDİCİNE YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRÜYOR

World Medicine, Türkiye’ye en çok katkı sağlayan ilaç şirketi olma vizyonu çerçevesinde yatırımlarını şekillendiriyor. Özellikle son 5 yılda kazandığı ödüller ve ISO ile Fortune 500 listelerinde yükselmeye devam ettiklerini paylaşan World Medicine Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sohrab Mammadov; “Türkiye’de ürettiğimiz ilacı tüm dünyaya ihraç etme hedefimize adım adım yaklaşıyoruz. Fortune 500 ve ISO 500 araştırmalarındaki yerimizi ve ihracat şampiyonluğu unvanımızı korumak motivasyonumuzu artırırken hedeflerimize yaklaştığımızı kanıtlıyor” açıklamasında bulundu.

World Medicine, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından şirketlerin net satış, ihracat miktarı, brüt katma değeri gibi parametrelerin dikkate alınarak değerlendirildiği ‘Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2023’ listesinde 33 basamak birden yükselerek 378. sırada yer aldı. Yine geçtiğimiz günlerde Türkiye’nin en büyük 500 şirketinin belirlendiği Fortune 500 Türkiye listesinde de 465. sırada yer alarak listelerdeki yükselmesini sürdürdü.

Faaliyet gösterdikleri ülke ve bölgelerde güvenilir bir iş ortağı ve lider şirket olmak için çalışmalarını şekillendirdiklerini söyleyen World Medicine Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sohrab Mammadov; “2024 yılı için yüzde 25 büyüme hedefimize ulaşmak, ihracat

miktarımızı ve ulaştığımız ülke sayısını artırmak için yatırımlarımıza devam ediyoruz. Geçtiğimiz yıllardaki tabloya baktığımızda hedeflerimize adım adım ulaştığımızı görüyoruz. İKMİB’in “İhracatın Yıldızları-İlaç İhracatı” kategorisinde 2020 yılı ihracatıyla Türkiye’nin lider şirketi konumuna gelmiştik, 2022 ve 2023 yılı ihracat verilerine göre de “Türkiye’nin ilaç ihracatı şampiyonu” unvanının yeniden sahibi olarak zirvedeki yerimizi koruduk. Şirket olarak Türk ilaç endüstrimizi küresel bir güce dönüştürmek adına üstümüze düşen sorumluluğun bilinciyle hareket ediyoruz” dedi.

Sohrab Mammadov, “Bu yıl ISO 500 listesinde bir önceki yıla göre 33 basamak birden yükselirken, Fortune 500 listesinde de kendimize yer



World Medicine Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Sohrab Mammadov

bulduk. Her geçen yıl pazar payımızı büyütüyor, yatırımlarımızı artırıyoruz. Bu sayede de Türkiye’nin en büyük kuruluşlarını yer aldığı araştırma listelerinde üst sıralarda yerimizi alıyoruz” diye konuştu.

ORGANON TÜRKİYE KADIN SAĞLIĞI ALANINDA ÇALIŞMALARINI ANLATTI

Üreme sağlığı alanında daha fazla hizmet sunmayı hedefleyen Organon firması, üçüncü yıl yılında Türkiye’deki büyüme stratejilerini destekleyecek ve kadın sağlığını geliştirme yolunda önemli bir merkez olması için ofisini yeniledi.

Organon Türkiye Ülke Lideri Murat Oymak ve Türkiye Kamu

İlişkileri, Pazara Erişim ve Fiyatlandırma Lideri Ayça Firidin gerçekleştirdikleri toplantıda firmanın; mevcut portföyünün yanı sıra IVF alanındaki ürünlerini de Türkiye pazarına sunarak önemli bir boşluğu doldurmayı amaçladığını belirtti. Ayrıca toplantıda Türkiye’nin üreme sağlığı tablosu hakkında dikkat çekici bilgiler verildi.



Geleceğin hali

En Büyük Eczacılık Buluşması

24-25-26 Ekim 2024
İstanbul Kongre Merkezi (ICC)



SÜRDÜRÜLEBİLİR
PROAKTİF **ECZACILIK**

pharmetic 
İSTİTUTU Eczacılar Merkezi

YILDA İKİ KEZ YAPILAN AŞI, HIV ENFEKSİYONUNA KARŞI YÜZDE 100 KORUMA SAĞLIYOR

Yeni bir enjekte edilebilir HIV tedavisi olan Lenacapavir'in, Güney Afrika ve Uganda'daki kadınlarda enfeksiyona karşı neredeyse yüzde 100 etkili olduğunu belirlendi.

Yayınlanan yeni bir çalışma, AIDS (Edinilmiş Bağışıklık Yetersizliği Sendromu) tedavisi kapsamında yılda iki kez yapılan bir aşının kadınlarda yeni enfeksiyonları önlemede yüzde 100 etkili olduğunu ortaya koydu.

Araştırmacılar, Güney Afrika ve Uganda'da yaklaşık 5.000 kişi üzerinde yapılan çalışmada aşı olan genç kadın ve kızlarda enfeksiyon görülmediğini bildirdi.

Günlük korunma hapları verilen grubun ise yaklaşık yüzde 2'sinin enfekte seks partnerlerinden HIV kapıldığı belirtildi.

Güney Afrikalı doktor Salim Abdool Karim iğnelere ilişkin olarak, "Bu düzeyde bir koruma görmek şaşırtıcı," dedi.

Güney Afrika'nın Durban kentindeki bir AIDS araştırma merkezinin yöneticisi olan Karim, araştırmanın bir parçası değil.

Amerikan ilaç üreticisi Gilead tarafından üretilen ve Sunlenca olarak satılan iğneler Amerika Birleşik Devletleri (ABD), Kanada, Avrupa ve diğer ülkelerde onaylanmış olmakla birlikte sadece HIV tedavisi için kullanılıyor.

Şirket, enfeksiyondan korunmak için kullanmak üzere izin almadan önce erkeklerde yapılan test sonuçlarını beklediğini belirtti.

"Tüm damgalamayı ortadan kaldırıyor" Kadınlarda elde edilen sonuçlar New England Journal of Medicine'de yayınlandı ve Almanya'nın Münih



kentinde düzenlenen bir AIDS konferansında tartışıldı. Çalışmanın masraflarını Gilead karşılarken, araştırmacılardan bazıları ise şirket çalışanı. Şaşırtıcı derecede cesaret verici sonuçlar nedeniyle çalışma erken durduruldu ve tüm katılımcılara lenacapavir olarak da bilinen aşılardan önerildi.

GÜNEY KORE, GREVDEKİ DOKTORLARIN LİSANSLARINI ASKIYA ALMA PLANINI GERİ ÇEKİYOR

Güney Kore hükümeti, ülkede grev yapan doktorların lisanslarını askıya alma planını geri çekeceğini açıkladı. Binlerce genç doktor şubat ayında hükümetin okul kayıt ücretlerini arttırma planını protesto etmek için greve gitmişti. Hükümetin son açıklamasından sonra kaç doktorun işe döneceği bilinmiyor. Sağlık Bakanı Cho

Kyoo-Hong, hastanelerine dönüp dönmediklerine bakılmaksızın hükümetin grevcilerin lisanslarını askıya almamaya karar verdiğini söyledi. Bakan, karar ile acil hastaları tedavi eden doktor eksikliğini gidermeyi amaçladıklarını söyledi.

Hükümet, hastanelerine geri dönen doktorların lisanslarını

askıya alma planını geri çekmiş ancak iş bırakan diğer doktorlar için bunu yapmamıştı.

Grevdeki doktorlar ülkedeki tüm doktorların küçük bir kısmını oluştursa da, bazı hastanelerde yüzde 30 ila 40'ını temsil ediyor. Grev kararın ardından ülkede birçok ameliyatlara ve diğer bakım hizmetleri iptal edilmişti.

DSÖ: COVID-19 SALGINI ÖNCESİNE KIYASLA DAHA AZ ÇOCUK AŞILANIYOR

COVID-19 salgını sırasında çocukluk çağı aşılamaalarında yaşanan büyük düşüşün bir göstergesi olarak 2023 yılında, tüm dünyada 21 milyon çocuğa difteri, tetanos ve boğmaca hastalıklarını kapsayan DTP aşısı yapılmadı.

Tüm dünyada 2023 yılında COVID-19 salgını öncesine kıyasla daha az çocuğa gerekli aşılardan yapıldığı belirtildi.

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) ve UNICEF'in 195 ülkeyi kapsayan raporundaki verilerine göre, koronavirüs salgını ile tüm dünyada sürdürülen aşılama kampanyaları sekteye uğradı. 2022 yılında bazı ülkelerde aşılama oranları hafif artışa geçerken, 2023 yılında özellikle düşük gelirli ve çatışmaların yaşandığı ülkelerde gerileme gösterdi.

2023'te 21 milyon çocuğa difteri, tetanos ve boğmaca hastalıklarını kapsayan DTP aşısı yapılmadı. Rapora göre, salgının başladığı 2019 yılında ise bu rakam 18,3 milyondur.

DSÖ'nün Bağışıklama, Aşılar ve Biyolojik Ürünler Departmanı Direktörü Dr. Katherine O'Brien, basın toplantısında salgın dönemiyle ilgili olarak, "Muhtemelen 20 veya 30 yıldır bu ölçekte, yani bu kadar ülkede [aşılama] gerileme görmemiştik," dedi.

DSÖ, pandemi sırasında aşı olmayan çocukları tespit etmeye ve rutin aşılarla hız kazandırmaya çalışıyor.

UNICEF'in sağlık direktör yardımcısı ve bağışıklama küresel şefi Dr. Ephrem T Lemango gazetecilere yaptığı açıklamada, "Bir sonraki pandeminin sadece aşılama değil, diğer temel sağlık

hizmetleri de dahil olmak üzere düzenli hizmetleri etkilememesi önemli," dedi.

14,5 milyon 'sıfır doz çocuk'
DSÖ verilerine göre, Avrupa'da yarım milyon çocuğa ilk yaşlarında DTP aşısı yaptırılmadı. 2023 yılında tüm dünyada rutin aşılarından hiçbirini olmayan 14.5 milyon "sıfır doz çocuk" olduğu belirtildi.

DSÖ Bağışıklama, Aşılar ve Biyolojik Ürünler Departmanı Direktörü Dr. Katherine O'Brien, önceki yıllara göre daha düşük olan aşılama oranlarının, aşılama ile önlenilecek salgınlara yol açtığını söyledi.

Rapora göre, son yıllarda kızamık salgını görülen 103 ülke arasında aşılama oranı, salgın görülmeyen ülkelere kıyasla yaklaşık yüzde 10 daha düşük.

O'Brien, "Bu gerçekten içinden çıkmamız gereken olumsuz bir döngü," diyerek, "ciddi hastalık ve ölümleri önlemek için salgınlara mümkün olduğunca hızlı bir şekilde müdahale etmenin önemini" vurguladı.

Bölgesel çatışmalar da sağlık çalışanlarının çocukları aşılamasını zorlaştırıyor.

Rapora göre, 2023 yılında aşılanmamış çocukların yüzde 55'i çatışmaların



olduğu ülkelerde yaşıyor. Bu oran, bebeklerin sadece yüzde 28'inin bu ülkelerde doğduğu düşünüldüğünde orantısızlık ortaya çıkıyor.

Örneğin Sudan'da 2019-2023 yılları arasında DTP aşılamasında büyük bir düşüş yaşanırken, işgal altındaki Filistin topraklarında, Yemen'de, Lübnan'da ve başka yerlerde de aşılama oranlarının düştüğü gözlemlendi.

Ukrayna, 2023 yılında 2019 yılına kıyasla çok daha yüksek bir DTP aşılama seviyesi ile bu eğilimi tersine çevirdi.

O'Brien, "Bunun önemli olmasının nedeni, bu ortamlarda yaşayan çocukların güvenlikten yoksun olmaları, beslenmeden yoksun olmaları, sağlık hizmetlerinden yoksun olmaları ve bunların bir sonucu olarak, aşıyla önlenilebilir bir hastalığa yakalanmaları halinde ölme olasılıklarının yüksek olması," dedi.

**TCL Moveaudio Go, 3 EQ moda sahip**

TCL Moveaudio Go, 2 mikrofonlu ve yapay zekâ destekli çevresel gürültü engelleme özelliğiyle geliyor. Kulaklıkta ayrıca bas, dengeli ve podcast olmak üzere 3 EQ modu var. Varsayılan bas güçlendirici modu, gelişmiş bas ağırlıklı müzik dinlemeye yardımcı oluyor. Dengeli mod sayesinde sesler dengeli bir şekilde duyulabiliyor. Podcast modu ise sesleri net bir şekilde öne çıkarıyor. Kulaklıktaki Bluetooth 5.3 ve iki yönlü senkron iletim teknolojisi ile ses ve görseller her zaman senkronize oluyor. Kulaklıkta gecikmesizlik modunu açarak ses gecikmesini 100 ms'ye kadar düşürmek mümkün. Kulaklık tam şarjla 7.5 saate varan bir deneyim sağlıyor. Şarj kutusuyla birlikte bu süre 30 saate kadar çıkıyor. Kulaklık 15 dakika şarj edildiğinde 2 saat kullanım imkânı sunuyor.

Huawei MatePad Pro 12.2 çift katmanlı OLED ekran taşıyor

Huawei MatePad Pro 12.2, özellikle ekranıyla dikkat çeken bir model oldu. Çift katmanlı OLED ekranında 2 bin nit parlaklık sunan model, bu göz alıcı ekranda 2.8K çözünürlük ve yüksek akıcılık getiren 144 Hz yenileme hızı sunuluyor. P3 renk gamına destek veren 3:2 ekranıyla çok iddialı görünen tablet, 508 gram ağırlığında. Gücünü yeni Kirin 9010W işlemciden alan ve tam 100W şarj destekli 10.000 mAh batarya ile donatılan MatePad Pro 12.2, 8 megapiksel ön kamera ve 13 megapiksel arka kamera sahip. Sekiz farklı hoparlör ile donatılan tablet, bir kaleme sahip şık klavyesiyle dizüstü formunu alabiliyor. Çin'de yaklaşık 600 dolardan başlayan ürün, ilerde Türkiye'de de satılabilir.

**2025 BYD Seal EV 600 km üzerinde bir menzil sunabilir**

BYD, 2025 BYD Seal EV modelini görücüye çıkardı. Elektrikli sedan otomobil 2025 BYD Seal EV, özellikle yenilenen yaşam alanıyla dikkat çekti. Merkeze 15,6 inç boyutunda büyük bir ekranın konumlandırıldığı yeni kokpiti oldukça şık görünen araç, büyük bir dijital gösterge takımına da sahip. Heybetli bir direksiyon simidiyle gelen 5 kişilik araç, şık görünen vites topuzunun etrafında yuvarlak formda bir tuş dizilimi kullanıyor. Kablosuz şarjın eksik edilmediği modelin rakip Tesla Model 3'ten farklı olarak fiziksel butonları tamamen kaldırmıyor olması şimdiden iyi geri dönüşler alıyor. Türkiye'de satılması beklenmeyen araç, 600 km üzerinde bir menzil sunabilir.

Honor 200 Pro uzun pil ömrüyle başarılı bir performans sunuyor

Honor 200 Pro, göz alıcı tasarımı, güçlü performansı ve uzun pil ömrüyle akıllı telefon pazarına yeni bir soluk getiriyor. Dünyanın en önemli fotoğraf stüdyolarından biri olan Studio Harcourt ile iş birliği kapsamında geliştirilen telefon fotoğraf çekimine meraklı çoğu kullanıcının beklentisini karşılıyor. Android 14 yüklü gelen telefon kamera yeteneklerinin yanında şık tasarımı, güçlü performansı ve uzun pil ömrüyle de öne çıkıyor. Qualcomm Snapdragon 8s Gen 3 işlemcisi yer alıyor. Amiral gemisi akıllı telefonlarda kullanılan Snapdragon 8 Gen 3'ün kırılmış bir versiyonu olan Snapdragon 8s Gen 3, 4 nm'lik süreçle üretiliyor. Telefon sunduğu uzun pil ömrüyle de başarılı bir performans sunuyor. Cihazda kullanılan 5.200 mAh'lik pil standart kullanımda 2 güne kadar dayanabiliyor.





Huawei nova Flip 50 megapiksellik geniş açılı kameraya sahip

Dikey formdaki katlanabilir telefon modeli Huawei nova Flip'in arkasında iki farklı kamera ve renkli bir ekran yer alıyor. Kameraları ve ekranı tek bir modül içerisine alan Huawei, cihazın içinde merkeze konumlandırılmış bir selfie kamerasına yer veriyor. Parmak izi sensörü yanda olan katlanabilir telefon, içinde 6,94 inç boyutunda 120 Hz LTPO OLED, dışında ise 2,14 inç boyutunda 60 Hz OLED ekran taşıyor. 66W şarj destekli 4.400 mAh batarya üzerine kurulan model, 32 megapiksel selfie kamerasına sahip. Arkada ise 50 megapiksellik geniş açılı ve 8 megapiksellik ultra geniş açılı kameralar bir araya getiriliyor. Henüz net değil ancak gücünü büyük ihtimalle Kirin 8000 işlemciden alan katlanabilir telefon, açık halinde 6,9 mm, kapalı halinde ise 15,12 mm kalınlığında. Dört farklı renk seçeneği olan HarmonyOS 4.2 temelli nova Flip için 744 dolarlık bir yurt dışı satış fiyatı açıklanıyor.

eGPU destekli Huawei MateBook GT 14 oyuna odaklanıyor

eGPU destekli Huawei MateBook GT 14 dizüstü bilgisayar modeli tanıtıldı. Oyuna odaklanan ilk Huawei dizüstü modeli olan Huawei MateBook GT 14, Thunderbolt 4 üzerinden Huawei'nin WKA ortaklığıyla hazırladığı Hi GT Cube adını verdiği harici ekran kartı kutusuna bağlanarak iyi bir oyun performansı sunabiliyor. Çok büyük olmayan bu kutunun içinde AMD Radeon RX 7600M XT ekran kartı (8GB GDDR6) yer alıyor. Harici güç ihtiyacı olan kutu, Çin'de yaklaşık 552 dolara satılıyor. Dizüstü, ilk aşamada üç farklı Intel Meteor Lake-H işlemci (Core Ultra 5 125H, Core Ultra 7 155H ve Core Ultra 9 185H), 1 TB ya da 2 TB depolama alanı ve 16 GB ya da 32 GB RAM seçenekleriyle geliyor. 70 Wh batarya üzerine kurulduğu açıklanan üründe, 14,2 inç boyutunda bir 2880x1920 piksel OLED ekran kullanılıyor. 3:2 en boy oranına sahip bu ekran, 1.000 nit parlaklık ve yüksek akıcılık için 144 Hz yenileme hızı sunuyor.



Volkswagen Transporter için çok sayıda motor seçeneği sunuluyor

Yeni Volkswagen Transporter, birçok kişinin hoşuna gidecek modern bir tasarımla karşımızda. Türkiye'de de satılacak, hatta doğrudan Ford Transit/Tourneo Custom ile yan yana Türkiye'de üretilecek araç için çok sayıda motor seçeneği sunuluyor. Araç, 109 beygir, 148 beygir ve 168 beygir güçlerinde üç farklı 2.0 litre turbo dizel motorla satın alınabilecek. En üstte 8 ileri otomatik şanzıman ile donatılabilecek model, plug-in hibrit tarafta 2.5 litre benzinli motor ve tek bir elektrik motoruyla 229 beygir güç sunacak. Bu araçta 16,5 kWh kapasitesinde bir bataryaya yer veriliyor. Yeni Transporter tamamen elektrikli olarak da satın alınabilecek. Model için 134 beygir, 215 beygir ve 282 beygir güç sunan 3 farklı elektrikli versiyon sunulacak. Bir adet elektrik motorunu arkaya yerleştirecek bu araçlar, 64 kWh batarya ile 336 km kadar yol yapabilecek.

2025 Toyota GR 300 beygir güce sahip

2025 Toyota GR Corolla resmi olarak görücüye çıkarıldı. Araç hem manuel hem de otomatik şanzıman ile satın alınabiliyor. Model için artık "Gazoo Racing Direct Automatic Transmission" ya da kısaca "DAT" olarak geçen sekiz ileri otomatik şanzıman seçeneği de sunuluyor. Aynı zamanda altı ileri manuel şanzımanla da satın alınabilecek olan araç, otomatik şanzıman ile çok daha fazla kişiye hitap ediyor. Çünkü manuel vites araç kullanmayı bilmeyenlerin sayısı her geçen gün artıyor. GR Corolla, gücünü üç silindirli 1.6 litrelik G16E-GTS motordan alıyor. Bu motor 300 beygir güç ve 400 Nm tork getiriyor. DAT şanzıman ile alınırsa kalkış destek sistemi standart olarak bulunuyor. İyileştirilen süspansiyon sistemiyle daha keskin bir "hot hatch" halini aldığı açıklanan model, şirketin geleneksel kokpitini karşımıza çıkarıyor.



**KÜNYE****ERDAL İLE ECE****Yönetmen:** Togan Gökbakar**Senaryo:** Şahan Gökbakar**Oyuncular:** Şahan Gökbakar, Seda Türkmen**Türü:** Komedi**Platform:** Netflix

Erdal ile Ece, ilişkilerinde acı tatlı çatışmalar yaşayan ve bu nedenle kendilerini türlü komik durumların içerisinde bulan evli bir çiftin hikayesini konu ediyor. Erdal, kuzeni Oğuz ile birlikte oto sanayide araç kaplama, modifiye işleriyle uğraşan bir adamdır. Karısı Ece ise kurumsal bir firmada yönetici olarak çalışan bir kadındır. Uzun yıllardır evli olan Erdal ile Ece'nin yaşadığı acı tatlı çatışmalar, onları birbirinden komik olayların içine sürükler. Filmde her ilişkide karşılaşılan acı tatlı tartışmalar, birbirini seven bir çiftin gözünden anlatılıyor.

BİYOGRAFİ / FİLM**HAYATLA BARIŞ**

Hayatla Barış, küçükken geçirdiği kaza nedeniyle engelle olmasına rağmen bu durumun hayatını engellemesine izin vermeyen Barış Telli'nin hayatına odaklanıyor. Geçirdiği kaza sonucu sağ bacağını kaybeden Barış Telli, yıllar içinden tenisten atletizme, sporun birçok alanında Türkiye rekoru kırdı. Ampute Futbol Milli Takımı'nda sayısız şampiyonluklar, gol krallıkları kazanan Barış Telli, zamanla "Ampute Messi" olarak anılmaya başladı. Film, Netflix'te.

**DRAM / DİZİ****ASLINDA ÖZGÜRSÜN**

Aslında Özgürsün, 40'lı yaşlarında olan Belgin ve Berna adında özgürlük ve kimlik arayışında olan iki kadının hayatına odaklanıyor. Belgin, tükenmiş bir evliliğin içinde sıkışan bir kadındır. Ünlü bir yazar olan Berna ise hem kariyer hayatında hem de özel hayatında sorunlar yaşamaktadır. Bir kardeş kadar yakın olan Berna ve Belgin, toplumun ve erkeklerin dayatmalarına karşı çıkarak, hayatta kendileri olarak var olabilmek için savaşı verir. Dizi, Gain'de.

ROMANTİK / FİLM**AŞKA ATLAMAK**

Başarısız bir albümün ve en büyük hitinin popülaritesinin azalmasının ardından rock yıldızı John Allman, yeni ilham bulmak için kariyerine ara vermeye karar verir. Sakin bir yaşam sürmek isteyen John, Kıbrıs'ta kayalıkların arasında ücra bir eve taşınır. Dikkat çekmeme hayali, rutin olarak çaresiz ruhlarla karşı karşıya kaldığında paramparça olur ve eski bir aşkı yeniden alevlendiğinde daha da karmaşık sürprizlerle karşı karşıya kalır. Film, Netflix'te.





KÜNYE

ZAMANIN KAPILARI

Yönetmen: Yunus Ozan Korkut

Senaryo: Büşra Cebes

Oyuncular: Birkan Sokullu, Esra Bilgiç, Cem Bender, Erkan Can, İbrahim Selim, Alper Saldıran, Selen Uçer, Elçin Afacan

Türü: Gerilim

Platform: Tod

İnsanlarla iletişim kurmadan, asosyal bir hayat süren Sinan, tam bir bilgisayar dehasıdır. Onun hayatı, Türkiye'nin en büyük iş insanlarından birinin kızı Nevra ile yollarının kesişmesiyle bambaşka bir hal alır. İkisnin yollarının kesişmesiyle geçmişin kapıları açılır ve bu süreçte gün yüzüne çıkan sırlar ile Nevra kendi gerçekliği ile buluşur. Köklerine doğru birlikte yolculuk yapan Nevra ve Sinan, kendilerini beklenmedik olayların içerisinde bulur. Yaşayacakları yüzleşme ve tutkulu aşk beraberinde birçok felaketi ve ölümü getirecektir.

KOMEDİ / FİLM

CENNETE BİLET

Kısa bir süre önce Chicago Üniversitesi'nden mezun olan Wren Butler, en yakın arkadaşı Lily ile Bali'ye gider. Burada yaşayan bir adamla tanışan Lily, ani bir evlilik kararı alır. Bunun üzerine Lily'nin ebeveynleri, kendilerinin 25 yıl önce yaptığı hatayı çocuklarının yapmasını engellemek için harekete geçer. Bu sırada düğün hazırlıkları için Bali'de kalan Wren de hayatının aşkı ile karşılaşır. Film, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



ROMANTİK / DİZİ

BİZDEN OLUR MU?

Hayal kırıklıklarıyla dolu ilişkilerden yorulan Deniz ve Sarp son çareyi ilişki tavsiyeleri veren kitaplarda arar. Birbirlerini tanımaya çalıştıkları her buluşmada bazen güler, bazen duygusal anlar yaşar, bazen de kendilerini çeşitli tuhaflıkların içinde bulurlar. Doğal halleriyle pekala nefis bir çift olabilecekken, uydukları tavsiyelerle her buluşmayı berbat eden ikimiz "biz" olmayı başarabilecek mi? Dizi, Blutr'de.

DİZİ / POLİSİYE

ÖLÜM ZAMANI

Dört arkadaş birlikte kamp yapmak için yola çıkarlar. Yol boyunca, onları karavanlı birinin takip ettiğini fark edip huzursuz olurlar ama aldırılmazlar; ta ki içlerinden biri sabah üstü başı kan içinde uyanana dek... Komiser Cevat'ın işin içine girmesiyle, işler daha da karışık bir hal almaya başlar. Mert Yazıcıoğlu, Ahmet Mümtaz Taylan, Nilsu Berfin Aktaş, Mert Ramazan Demir'in başrollerini paylaştığı dizi, Exxen'de.



İLAC VE ECZACILIK
SEKTÖRÜNÜN
EN PRESTİJLİ
ÖDÜLÜ

Bu Muhteşem
Gecede Yerinizi
Almayı
Unutmayın!

www.altinhavan.com.tr

ALTIN HAVAN 2024
ÖDÜLLERİ
BAŞVURULARI
BAŞLADI



Eklem sağlığını UC-II®

Klinik çalışmalarla destekli doğası değiştirilmemiş tip-II kollajen ile YENİLEYİN!

RESET

Mobilitenin geleceği burada

Artık her yaştan insan sağlığına ve esenliğine her zamankinden daha fazla dikkat ediyor. Bu yüksek yoğunluklu egzersizlere katılan aktif yetişkinlerden yaşlandıkça hareketliliği korumaya çalışanlara kadar eklem sağlığının öneminin daha iyi anlaşıldığını göstermektedir.

Tüm Kollajenler Aynı Değildir!

UC-II® doğası değiştirilmemiş tip-II kollajenin eklem esnekliğini ve **hareket aralığının normal fonksiyonlarında destek olduğu** yutulması kolay, günlük 40mg dozaj ile klinik olarak kanıtlanmıştır.



Tüm rn güvenlik talimatlarını inceleyin ve uygulayın. Bu materyallerde yapılan aklamalar, ABD Gıda ve İlaç İdaresi veya diğer herhangi bir düzenleyici otorite tarafından doğerlendirilmemiştir. Lanza'tan ürünleri, herhangi bir hastalığı teşhis etmek, tedavi etmek, iyileştirmek veya önlemek için kullanılmaz. Bu sunumdaki tüm blgi, yayın tarihinde Lanza'nın konuyla ilgili bölgesine karşılık gelir, ancak Lanza bunların doğruluğu veya eksikliği konusunda hiçbir garanti vermez ve Lanza bunları güncelleme yksmlğiğini üstlenmez. Bu sunumdaki tüm blgi, uygunluğu bağımsız olarak belirlenir ve yrrkteki yasalara uygunluğunu sağlama konusunda yetkin ve sorumlu olan, alanında deneyimli ve blgi alıcılar tarafından kullanılmak üzere tasarlanmıştır. Bu blginin doğru kullanımı alıcının sorumluluğundadır. Bu blginin veya ilgili beyanların yayınlaması yasaktır. Bu sunumda Lanza tarafından sağlanan blgi, amacınanmamıştır ve herhangi bir patent veya diğer fikri mülkiyet hakkına ihlal etme nerisi veya atfında faaliyet gösterme lisansı olarak yorumlanmamalıdır. Tüm ticari markalar Lanza'ya veya bağlı kuruluşlarına veya ilgili üçüncü taraflarına aittir ve burada yalnızca blgi amacı kullanılmaktadır. Telif hakkıyla korunan materyal, iznilerle veya lisans altında üretilmiştir, diğer tüm materyaller  2022 Lanza. Tüm hakları Saklıdır.