



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

eczacı

SEKTÖRÜN EN İYİ DERGİSİ • ARALIK 2024 • YIL: 20 • SAYI: 230 • FİYATI: 2500 TL

VeNatura®

Yaşam Enerjiniz



Mutlu Yıllar

Daima en yakın desteğimiz eczacı dostlarımıza sevdikleriyle birlikte
tüm dileklerinin gerçekleştiği sağlıklı ve huzurlu bir yıl diliyoruz.

www.venatura.com.tr
info@venatura.com.tr



venaturaturkiye



venatura.tr



venatura



0850 711 VEFA
8332

**BU SAYFADA BİONORİCA İLAÇ
İLANI BULUNMAKTADIR**

Eczacı Dergisi artık Dergilik'te!



ECZACI DERGİSİ APP STORE

Eczacı Dergisi, sektöre dair en güncel bilgileri, yenilikleri ve özel dosyaları artık parmaklarınızın ucunda sunuyor! Dergimiz, Dergilik uygulaması üzerinden App Store ve Google Play'den kolayca erişilebilir. İster tabletinizden ister telefonunuzdan, istediğiniz zaman ve istediğiniz yerde okuyabilirsiniz. Üstelik tüm sayılarımız zengin içerikleri ve görselleriyle sizlere her ay daha fazlasını sunmaya devam ediyor. Sağlık sektörünün nabzını tutan Eczacı Dergisi'ni hemen indirerek keyifle okumaya başlayın.



ECZACI DERGİSİ GOOGLE PLAY

Geleceği birlikte şekillendirelim!

Dergilik uygulamasını indirip Eczacı Dergisi'ni keşfetmek için harekete geçin!

İçindekiler

12/2024



44. DÖNEM II. BÖLGELERARASI TOPLANTISI
İZMİR'DE GERÇEKLEŞTİRİLDİ - s. 12



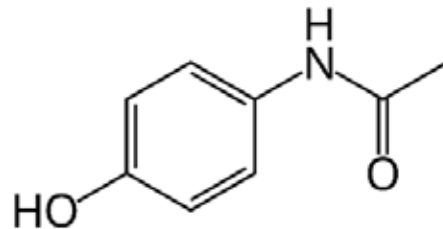
YENİ BİNYILDA ECZACILIK:
SAĞLIK SİSTEMİNİN AYRILMAZ BİR PARÇASI
Ecz. Vecihi Özerdemli - 6



OMEGA-3 YAĞ ASİTLERİ SAĞLIĞIMIZ İÇİN
NEDEN ÖNEMLİDİR?
Uzm. Dyt. Ezgi Öztürk - 8



NADİR HASTALIKLARDA
PIHTILAŞMA FAKTÖRÜ EKSİKLİKLERİ
Kedron Türkiye Genel Müdürü Sema Özel Baydar - 14



YENİ ANALJEZİK KOMBİNASYONU:
TRAMADOL/PARASETAMOL
Prof. Dr. Ş. Güniz Küçükgül - 16



HER ZAMAN DAHA İYİ BİR
ECZANE MÜMKÜN
Artıfarma Group Yönetim Kurulu Başkanı,
Eczane Yönetim Danışmanı Faruk Nalbantoğlu · 21



25'İNCİ BİTKİSEL İLAÇ HAMMADDELERİ TOPLANTISI (BİHAT)
YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ ECZACILIK FAKÜLTESİ'NDE
DÜZENLENDİ · 22



BİYOTEKNOLOJİK İLAÇ DOSYASI: CETUXİMAB
Prof. Dr. Ali Demir Sezer · 24



ASLINDA...
Uzm. Ecz. Sinem Güngör Bayar · 32



LONGEVITY 2
Ecz. Mehmet Müderrisoğlu · 44



KİŞA MERHABA! SOĞUKTA
SAĞLIKLA SAVAŞMANIN 5 ALTIN KURALI
Ecz. Ahmet Olgay Altındağ · 50



SGK'CA KARŞILANAN KORUYUCU SAĞLIK HİZMETLERİ
HAKKINDA BİLİNMESİ GEREKENLER
Bünyamin Esen · 54



TÜRKİYE'NİN GIDA TAKVİYESİ
İHRACATINDAKİ SORUNLARI,
ÇÖZÜM YOLLARI VE POTANSİYEL PAZARLARI · 60

eczacı

AYLIK MESLEKİ YAYIN

ISSN 1306-5734

İmtiyaz Sahibi

Meral Günay Öztürk

meralgunay@eczacidergisi.com

Yayıncı Kuruluş

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@novimedyam.com

Editör - Pazarlama Yönetmeni

Songül Türe

songul@novimedyam.com

Pazarlama Yönetmeni

Kübra Yeşildirek

kubra@novimedyam.com

Dijital Pazarlama Yönetmeni

Tuğba Taylan

tugba@novimedyam.com

Muhabir

Kemal Genç

kemalgenc@novimedyam.com

Adres: Eski Büyükdere Caddesi

Maslak İş Merkezi No: 37 Kat: 5

Maslak / Sarıyer / İstanbul

Telefon: (0212) 256 67 67

Faks: (0212) 256 34 33

Baskı: Şan Ofset

Hamidiye, Anadolu Cd. No: 50, 34408

Kağıthane/İstanbul

0212 289 24 24

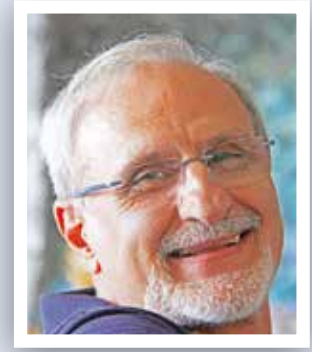
Yayın Türü: Yaygın Süreli Yayın

Baskı Tarihi: ARALIK 2024

www.eczacidergisi.com.tr

www.novimedyam.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 bildiren hukuken bağlar. Hiçbir şekilde Eczacı Dergisi sorumlu tutulamaz.



Ecz. Vecihi Özerdemli

veci398@gmail.com

Yeni Binyılda Eczacılık:

Sağlık Sisteminin Ayrılmaz Bir Parçası

Eczacılık, yeni binyılda sağlık sisteminin vazgeçilmez bir unsuru olarak konumlandırılmalıdır. Bu yaklaşım, mesleğin temelini oluşturan sağlık hizmeti sunumu vizyonu ile şekillenmelidir. Toplum eczacılığı, yalnızca ilaç temin edilen bir perakendecilik faaliyeti olarak görülmemeli; aksine, sağlık sistemine entegre, hasta odaklı bir hizmet sunucusu olarak yeniden tanımlanmalıdır.

Eczacılığın Rolü ve Dert Edinilmesi Gereken Konular

Eczacılık mesleğinin geleceğini şekillendirmek için öncelikle, mesleğin temel sorunlarına odaklanmalıyız. Bu noktada kritik soru şudur: Dert edinmemiz gereken asıl mesele, ilacın üretim ve dağıtım serüveni mi, yoksa mesleğimizin kendi rotası mı? İlacın ekonomik döngüsüne müdahil olma imkânımız sınırlı olsa da, meslek olarak sağladığımız hizmetleri geliştirmek bizim elimizdedir.

Uluslararası diyaloglar bu anlamda büyük bir önem taşır. Gelişmiş ülkelerdeki meslektaşlarımız, yıllar içerisinde yaşadıkları benzer zorlukları aşmak için sağlam adımlar atmışlardır. Bu deneyimlerden faydalanarak, küresel sağlık sistemine entegre olabilecek bir vizyon geliştirmek, mesleğimizin geleceği için bir zorunluluktur.

Sağlık Hizmeti Sunucusu Olarak Eczacı

Eczacılar, sağlık sisteminde yalnızca ilaç dağıtan bir aracı değil, tedavi sürecinin önemli bir parçasıdır. Dünya, biyoteknoloji ve yapay zeka çağında hızla ilerlerken, mesleğimizin de bu yeniliklere ayak uydurması şarttır. Geleneksel perakendecilik modeli ile eczacılık mesleğinin sürdürülebilir olması mümkün değildir. Çünkü devletlerin bütçe kısıtlamaları ve ilaç sektöründeki kâr marjlarının daralması, perakende odaklı bir eczacılık anlayışını giderek daha fazla zora sokmaktadır.

Eczacıların, bu daralmanın ötesine geçerek danışmanlık, kişiselleştirilmiş tedavi rehberliği ve sağlık okuryazarlığını artırma gibi hizmetler sunması gerekmektedir. Toplum sağlığını önceleyen bir vizyon geliştirmeden, eczacılığın sağlık sistemi içinde bir yer bulması zorlaşacaktır.

Gelecek için Stratejik Adımlar

Eczacılık mesleğinin yeni binyılda sağlık sisteminde ayrılmaz bir sağlık hizmet sunucusu olarak varlığını sürdürebilmesi için şu adımlar atılmalıdır:

- 1. Eğitim ve Uzmanlaşma:** Eczacılık eğitimi, biyoteknoloji, yapay zeka ve kişiselleştirilmiş tedaviler gibi modern sağlık uygulamalarını kapsayacak şekilde yeniden yapılandırılmalıdır.
- 2. Uluslararası İşbirlikleri:** Gelişmiş ülkelerdeki meslektaşlarla diyalog kurarak, onların deneyimlerinden faydalanılmalı ve küresel standartlara uygun mesleki uygulamalar benimsenmelidir.
- 3. Toplum Eczacılığını Yeniden Tanımlamak:** Toplum eczacılığı, sağlık hizmetlerinin bir parçası olarak konumlandırılmalı ve perakendecilik algısından çıkarılmalıdır.
- 4. Yapay Zeka ve Dijital Sağlık:** Yapay zeka uygulamalarıyla ilaç danışmanlığı, tedavi uyumu takibi ve hasta eğitimi gibi hizmetler sunulmalı, eczacıların rolü dijital çağda güçlendirilmelidir.
- 5. Politik ve Stratejik Vizyon:** Mesleğin sorunlarını yalnızca tartışmakla kalmayıp, somut çözümler üreten bir stratejik vizyon oluşturulmalıdır.

Sonuç olarak, eczacılık, sağlık sisteminde ayrılmaz bir sağlık hizmet sunucusu olma vizyonu ile hareket etmedikçe, gelecekteki varlığını sürdüremez. Bu nedenle, meslektaşlarımızın perakendecilikten öteye geçerek, sağlık sistemine entegre, hasta odaklı bir hizmet anlayışı benimsemesi zorunludur. Toplum eczacılığı, sağlık sistemine değer katmak için yeniden tanımlanmalı ve modern dünyanın gerekliliklerine uygun bir şekilde yapılandırılmalıdır.

Arzulan hedefe ulaşabilmek için eczacılık eğitiminin de bu vizyona göre baştan sona yenilenmesi gerekmektedir. Eğitim müfredatları, biyoteknoloji, yapay zeka ve kişiselleştirilmiş tedavi gibi modern sağlık uygulamalarını içermeli; eczacıların, toplum sağlığına yönelik daha etkin bir rol üstlenmelerini sağlayacak bilgi ve becerilerle donatılmalarını hedeflemelidir. Bu dönüşüm gerçekleşmeden, eczacılığın yeni binyılda sağlık sisteminin vazgeçilmez bir parçası olarak varlığını sürdürebilmesi mümkün olmayacaktır. Unutulmamalıdır ki, mesleğimizin geleceği, bugünkü vizyonumuza ve eğitim sistemimizdeki reformlara bağlıdır.

YENİ

BIOXCIN

LABORATORIES OF DERMOCOSMETIC

DERMATOLOGLARIN
ÖNERDİĞİ MARKA*

AGE REVERSE ZAMANIN İZLERİNİ SİLİN

RETINOL + COLLAGEN
HYALURONIC ACID
+HERBAL COMPLEX

İLK KULLANIMDAN İTİBAREN
FOTO YAŞLANMA VE KIRIŞIKLIK KARŞITI
CİLT DOKUSUNDA YENİLENME
SIKI VE DOLGUN BİR CİLT

DERMATOLOJİK OLARAK TEST EDİLMİŞTİR

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





OMEGA-3 YAĞ ASİTLERİ SAĞLIĞIMIZ İÇİN NEDEN ÖNEMLİDİR?

Omega-3 yağ asitleri, optimum sağlığı desteklemek için gerekli olan bir tür sağlıklı yağ asididir. Bu temel yağ asitleri, kalbinizin sağlığında önemli bir rol oynamanın yanı sıra bağışıklık sisteminizi ve göz sağlığını da destekler.

Omega-3 yağ asitlerinin farklı türlerini, sağlık üzerine yararlarını ve bu önemli besin için ihtiyaçlarınızı karşılamaya yardımcı olacak en iyi omega-3 besinlerini inceleyelim.



Omega-3 Yağ Asitleri Nelerdir?

Muhtemelen omega-3 yağ asitleri ile ilgili bilgilendirmeleri pek çoğunuz duymuşsunuzdur. Peki bunlar nelerdir? Neden bunlara ihtiyacımız var? Omega-3 yağ asitleri, optimum sağlığımızı desteklemek için gerekli olan bir tür çoklu doymamış yağlardır. Bu yağlar, vücudunuz bunları üretemediği için esansiyel olarak kabul edilir, bu nedenle gıda kaynaklarından ya da takviyelerden edinilmelidir.

Üç ana omega-3 yağ asidi türü vardır:

- Alfa-linolenik asit (ALA)
- Eikosapentaenoik asit (EPA)
- Dokosaheksaenoik asit (DHA)

ALA, soya fasulyesi, chia tohumu ve keten tohumu gibi bitkisel kaynaklarda bulunabilir. EPA ve DHA çoğunlukla balık, balık yağları ve kril yağları gibi hayvansal kaynaklarda bulunur. ALA, EPA ve DHA'nın öncüsüdür, ancak dönüşüm oranı düşüktür, bu nedenle üçünün de doğrudan kaynaklarını bulmak en iyisidir.

Omega-3'lerin sağlığa faydaları

Omega-3 yağ asitleri, optimum hücre işlevi için kritik öneme sahiptir ve çeşitli vücut sistemlerinizi desteklemede önemli bir rol oynar.

Omega-3'lerle bağlantılı sağlık faydalarından bazıları şunlardır:

Kalp sağlığını destekleyebilir

Omega-3'ler, atardamar duvarlarındaki plak birikimiyle bağlantılı olarak kanınızda bulunan bir yağ türü olan normal trigliserit seviyelerini desteklemeye yardımcı olarak kalp sağlığını destekleyebilir. Çalışmalar, omega-3 takviyesinin sağlıklı HDL kolesterol seviyelerini desteklemeye de yardımcı olabileceğini bulmuştur.

EPA ve DHA takviyesi sağlıklı kan basıncını korumaya yardımcı olarak kalp sağlığını destekleyebilir. Omega-3'ler ayrıca vücudunuzun normal inflamatuvar yanıtını destekler bu durum kalbinizin sağlığını desteklemede yardımcı olabilir. Atardamarlarda birikip felce yol açan plak miktarını azaltır.

Gözlerinizi korumaya yardımcı olabilir

Omega-3 yağ asitleri, özellikle DHA, yaşamın çeşitli aşamalarında gözlerinizin sağlığını korumak için önemlidir. Doğduğunuzda, omega-3 yağ asitleri optimum bebek görüşünün gelişiminin sağlanması için kritik öneme sahiptir. Birçok çalışma, yeterli omega-3'lerin bebeklerde görme keskinliğinde ve psikomotor gelişimde, iyileşmelerle ilişkili olduğunu keşfetmiştir.

Yaşlandıkça, omega-3 yağ asitleri yaşamın ilerleyen dönemlerinde göz sağlığını desteklemeye yardımcı olabilir. Omega-3 yağ asitleri gözünüzün retinasının ana yapısal bileşenidir. Araştırmalar, omega-3 açısından zengin bir beslenmenin gözlerinizi sağlıklı tutmaya, glokom ve makula dejenerasyonu geliştirme riskinizi azaltmaya yardımcı olabileceğini, aynı zamanda da göz kuruluğu rahatsızlığını hafifletebileceğini de ortaya koymuştur.

Bağışıklık sisteminizi destekleyebilir

Ortaya çıkan araştırmalar, omega-3'lerin bağışıklık sisteminizi nasıl destekleyebileceği konusunda ışık tutuyor. 2019'da yapılan bir çalışmada, omega-3 yağ asitlerinin bağışıklık sistemindeki farklı hücreler üzerindeki etkilerini incelendiğinde DHA ve EPA'nın, B hücreleri olarak bilinen beyaz kan hücreleri gibi önemli bağışıklık hücrelerinin işlevini aktive etmeye ve geliştirmeye yardımcı olabileceği gösterilmiştir. Temel yağ asitleri bağışıklık sisteminizi güçlendirmeye yardımcı olur, böylece vücudunuz hastalıklarla veya enfeksiyonlarla daha iyi savaşabilir.

Beyin fonksiyonlarını destekleyebilir

Bu temel yağ asitleri hayatımız boyunca beynimizin işlevi ve gelişiminde hayati bir



SOLGAR OMEGA AİLESİ



rol oynar. Bilişsel fonksiyonlar, odaklanma, öğrenme, zihinsel performans ve hafıza sorunlarına yol açabilen inflamasyonu azaltarak beyin hücrelerinizin sağlığını korur. Araştırmalar omega-3'lerin yaşlandıkça bunamaya, Alzheimer hastalığına ve diğer bilişsel sorunlara karşı koruma sağlayabileceğini göstermektedir.

Duygu durumu değişikliklerine yardımcı olabilir

Son zamanlarda stres veya depresyon şikayetleriniz arttıysa, omega-3 yağ asitleri alımını artırabilirsiniz. Çalışmalar, daha fazla omega-3 alımı ile kişilerin kaygı, depresyon ve ruh hali bozukluklarından muzdarip olma olasılıklarının daha düşük olduğunu göstermiştir. Bu durumlarla hali hazırda mücadele eden kişiler, omega-3 alımlarını arttırdıklarında semptomlarında da büyük bir iyileşme yaşarlar.

Sağlıklı kolesterol seviyelerini destekleyebilir
Doymuş yağlar ve besinsel kolesterol; öncelikle yağlı etler, peynir ve tereyağı gibi süt ürünleri hayvansal ürünlerden elde edilir. Bu tür yiyeceklerin tüketimini sınırlamak, sağlıklı kolesterol seviyelerini desteklemeye yardımcı olabilir. Margarin, bitkisel yağ, kızarmış yiyecekler ve bazı ultra işlenmiş yiyecekler gibi trans yağ oranı yüksek yiyecekleri sınırlamak da sağlıklı kolesterol seviyelerini desteklemeye yardımcı olabilir.

Hem çoklu doymamış hem de tekli doymamış yağlar beslenmeye eklenebilir. Birçok bitki kaynaklı yağ; zeytinyağı, kanola yağı ve avokado yağı her ikisi yağ türünü de içerir. Ek olarak, tohumlarda, kuruyemişlerde, somon, ton balığı, alabalık, ringa balığı ve uskumru gibi yağlı balıklarda sağlıklı yağlar bulabilirsiniz. Eğer beslenme yoluyla yeterli oranda alamıyorsak takviye yoluyla trigliserit ya da etil ester formlarda en az 250 mg EPA ve DHA içeren omega-3'leri kullanabilirsiniz.

Ne kadar omega-3'e ihtiyacım var?

Ne kadar omega-3'e ihtiyacınız olduğu, yaşıınız, cinsiyetiniz, ilaç kullanımınız ve sağlık durumunuz gibi çeşitli faktörlere bağlı olabilir.

Omega-3'ler için yeterli alım (AI) şu şekildedir:

Amerikan Kalp Birliği Derneği, sağlıklı yetişkinler için haftada iki porsiyon balık şeklinde omega-3 alımını öneriyor; bu da günlük toplam 500 miligram (mg) EPA ve DHA'ya eşdeğer olarak belirtilebilir.

Ancak, birçok kişinin günlük diyetlerinde mevcut önerileri karşılayacak kadar EPA ve DHA almadığını belirtmek önemlidir. Bu nedenle, omega-3 takviyesi yetişkinler ve çocuklar tarafından en sık kullanılan besin takviyelerinden biridir.

Omega-3 içeren besinler

Omega 3 yağ asitleri hem hayvansal hem de bitkisel gıdalarda bulunabilir. En iyi hayvansal omega-3 kaynaklarından bazıları yağlı balıklardan gelirken, bitkisel seçenekler arasında belirli kuruyemişler ve yağlı tohumlar bulunabilir.

Omega-3'lerin balık ve deniz ürünleri kaynakları

Omega-3'lerin en iyi kaynakları genellikle somon, ringa balığı, uskumru ve alabalık gibi yağlı balıklarda bulunur. Hayvansal DHA gıdalarının diğer kaynakları arasında istiridye, sardalya ve karides bulunur. DHA besin listesi ayrıca balık yağı, morina karaciğeri yağı veya kril yağı gibi, her ikisi de yemek kaşığı başına önemli miktarda DHA sağlayan balık yağı da içerebilir.

Balık dışı omega-3 kaynakları:

Balık olmayan ancak omega-3 açısından zengin besinler arasında çok çeşitli kuruyemişler, tohumlar ve soya fasulyeler bulunabilir.

Aşağıdakiler vegan omega-3 besin kaynaklarıdır:

Keten tohumları ve keten tohumu yağı, chia tohumları, kenendir tohumları, ceviz, edamame, börülce, soya fasulyesi ve soya fasulyesi yağı, buğday tohum, yosun ve deniz yosunu da balık dışı omega-3 kaynaklarıdır. Bu kaynaklar, hem DHA hem de EPA içeren birkaç bitki bazlı gıdadan biri olduğu için vejetaryen veya vegan diyet uygulayan kişiler için özellikle önemlidir.

Omega-3 Takviyeleri

İnsanların, omega-3'lerin sağlık üzerine faydasından yararlanmak istemesiyle omega-3 takviye kullanımı daha da popülerlik kazandı. Bu takviyeler, hem EPA hem de DHA sağlayan balık yağlarını içerebilir. Ayrıca, EPA ve DHA içeren kril yağı veya morina balığı karaciğeri yağından elde edilen omega-3 takviyelerini de piyasada bulabilirsiniz. Bunlar fosfolipid, etil ester veya trigliserit formlarında olabilir.

Belirli ekstraksiyon teknolojisini kullanan saflık oranlarına dikkat edilerek üretilmiş, ağır metallerden arındırılarak (dioksin, yaygın pestisitler, civa gibi ağır metaller) piyasada bulunan bunun için de belirli başlı GOED, IFOS gibi kuruluşların standartlarına göre üretim yapan takviye formlarını tercih etmek sağlık açısından güvenlidir.

Balıktaki doğal yağ asitleri (omega-3 yağ asitleri) trigliserit zinciri halindedir. Distilasyon yani saflaştırılma esnasında etil-esteri haline dönüştürülür. Saflaştırma sonrası balık yağının tekrar trigliserit formuna döndürmek için ekstra bir proses uygulanır. Takviyelerde daha sık bulunan ve klinik çalışmalarda ağırlıklı olarak kullanılan form etil ester formudur. Her iki form da yüksek etkinlik sağlayarak etkili olarak kullanılabilir.

İki formun farklılıklarından ise şu şekilde bahsedebiliriz. Trigliserit formunun emilimi ve biyoyararlanımı etil ester formuna göre daha yüksektir. Ancak trigliserit, etil esterine göre daha büyük bir molekül olduğu için takviyelerde belirli oranlarda yağ asidi bulundurabilir. Diğer yandan etil ester formunda moleküler yapı daha küçük olduğundan, softjeller daha yüksek yağ asidi miktarı barındırabilir. Etil ester form yağlı besinlerle ve tok karnına kullanıldığında emilimi ve biyoyararlanımı artacaktır. İhtiyaç durumuna göre eczacınıza danışarak farklı formları tercih edebilirsiniz.

Sağlığınız için sofranızdan omega-3'ünüz eksik olmasın :)

Otomobilini
herkes sever
kasko isteyen
Türk Nippon
Sigorta'yı
seçer!



Biliyoruz, otomobilinize sevginiz bi' başka.

Şimdi siz de Türk Nippon Sigorta'ya gelin, kazalara, hırsızlıklara ve olası her türlü risk'e karşı kaskomuzla onu güvence altına alın. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayın, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edin, poliçe kapsamında bulunan fırsatlardan faydalanın.



44. DÖNEM II. BÖLGELERARASI TOPLANTISI İZMİR'DE GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Türk Eczacıları Birliği 44. Dönem 2. Bölgelerarası Toplantısı 7-8-9 Kasım 2024 tarihlerinde İzmir'de gerçekleştirildi. Üç gün süren bölgelerarası toplantıya; Milletvekilleri, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı, Burdur Belediye Başkanı, Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti ve Denetleme Kurulu Üyeleri, Yüksek Haysiyet Divanı Üyeleri, TEB Eczacılık Akademisi Başkanı ve Üyeleri, bölge eczacı odalarının başkanları ve yöneticileri, Tüm Eczacı Kooperatifleri Birliği ve birim kooperatiflerinin başkanları ve yöneticileri ile serbest eczacılar katıldı.

Toplantıya ev sahipliği yapan 3. Bölge İzmir Eczacı Odası Başkanı Ecz. Tuncay Sayılkan, Bölgelerarası Toplantıyı eczacılık tarihinde çok önemli bir yeri olan Galenos'un kenti İzmir'de gerçekleştirmekten duydukları mutluluğu dile getirerek, mesleki sorunların değerlendirilmesi açısından önemli bir toplantı olacağına inandığını söyledi.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Arman Üney sözlerine, doğası, kültürü ve tarihi ile Ege'nin incisi İzmir'de olmaktan duyduğu memnuniyeti dile getirerek başladı. Eczacılık mesleğinin gelişimine ilişkin strateji odaklı çalışmalara önem verdiklerini ve bu yönde hazırlıklarda bulunduklarını vurgulayan Üney, konuşmasında şu ifadelerle yer verdi: "Türkiye'de geleceğin eczacılığına ilişkin stratejik öngörü çalışmamızı başlatacağız. Önümüzdeki yıllara bakacak ve orta vadede ülkemizdeki eczacılık mesleğine dair kapsamlı bir



stratejik öngörü çalışması yapacağız. Hep birlikte günün getirdiklerine bakarak gelecek senaryolarını yine birlikte değerlendireceğiz. Hem ülkemiz hem halkımız hem de mesleğimiz açısından daha şimdiden on ila yirmi yıllık bir aralıkta hangi adımların atılması gerektiğini ortaya koyacağız."

Üney'in konuşmasının ardından Türk Eczacıları Birliği Genel Sekreteri Ecz. Ali Erdem kapsamlı bir sunum ile, çalışma raporunu katılımcılarla paylaştı. Türk Eczacıları Birliği

Saymanı Ecz. Uğur Elik, TEB Merkez Heyeti Mali Raporu'nun sunumunu yaptı. Türk Eczacıları Birliği Denetleme Kurulu Başkanı Ecz. Oğuzhan Ulutaş'ın Denetleme Kurulu Raporu ile ilgili sunumunun ardından ilk gün programı sona erdi.

Toplantının ikinci gününde Prof. Dr. Erhan Aslanoğlu "Türkiye ve Dünya Ekonomisi: Göstergeler ve Gelişmeler" isimli sunumuyla katılımcılara global ve ulusal ekonomik ve siyasi gelişmeler hakkında bilgiler verdi. Toplantının devamında Bölge Eczacı Odalarımızın Başkanları ayrıntılı değerlendirmelerde bulunurken, "Eczacı İşgücü ve İstihdam Alanları" ve "Eczanelerimizde İlaç Dışı Ürün Gamında Değer Yaratmak" gündemli çalıştaylar iki ayrı salonda gerçekleştirildi. Bölge eczacı odası başkan ve yöneticilerinin yaptığı değerlendirmelerin ardından Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Arman Üney'in kapanış konuşması ile toplantı sona erdi.



TÜRK ECZACILARI BİRLİĞİ BAŞKANI ECZ. ARMAN ÜNEY DENETİMSİZ SATILAN GIDA TAKVİYELERİ KONUSUNDA UYARDI

Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Arman Üney, marketlerde veya internet ortamlarında satılan gıda takviyeleri, vitaminler ve bitkisel ürünler ile ilgili bir açıklama yaparak uyarılarda bulundu.

Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Arman Üney, denetimsiz şekilde marketlerde veya internet ortamlarında satılan gıda takviyeleri, vitaminler ve bitkisel ürünler konusunda uyardı. Eczane dışı denetimsiz mecralarda satılan ürünlerin sahte olma olasılığının yüksek olduğuna dikkat çeken Üney şunları söyledi:

“Maalesef gıda takviyeleri, vitaminler ve bitkisel ürünler market raflarından veya internetten denetimsiz bir şekilde satılıyor. Vatandaşlarımızı uyarmak istiyoruz. Bu ürünlerin hangi koşullarda üretildiği, ambalajlandığı, saklandığı ve tüm bu süreçlerin ne şekilde denetlendiği çok önemlidir. Tüm bunlar, bu ürünün ne kadar etkili, ne kadar kaliteli ve ne kadar güvenilir olduğunu belirler. Her şeyden önce eczane dışı denetimsiz mecralardan satılan ürünlerin sahte olma olasılığı çok yüksektir.

Doğru saklama koşullarına uyulmadığı için bozulmuş olabilirler. Dahası bazı ürünlerin içerisine yasaklı etken maddeler eklenebildiğini de gördük. Bunların yarattığı acı sonlara, kaybolan hayatlara şahit olduk. Dolayısıyla şu çok net; çok ciddi bir halk sağlığı sorunu ile karşı karşıyayız.

Genellikle arkadaş tavsiyesi veya internet yorumlarıyla temin edilen bu ürünler çok ama çok olumsuz sağlık sonuçlarına neden olabilir.

Örneğin bazı vitaminler uzun süre yüksek doz alımında sinir hasarına yol açabilir. Bir başka vitamin, vücutta birikebilir ve aşırı doz alındığında vitamin zehirlenmesine neden olabilir.

Spor salonlarında protein tozlarının kontrolsüzce kullanıldığını görüyoruz. Bu ürünlerin uygun olmayan kullanımları kemik sağlığını olumsuz etkiler osteoporoz riskini artırır.

Benzer şekilde zayıflama takviyelerinin bilinçsizce kullanımı kalp çarpıntısı, yüksek tansiyon, mide krampları, uyku bozuklukları gibi pek çok istenmeyen etkiye neden olabilir.

Eczacılar olarak şu önemli noktanın altını çizmeye çalışıyoruz. Bu ürünler, herhangi



Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Arman Üney

bir ürün değildir. Herkeste aynı etkiyi göstermeyebilir. Her bireyin ihtiyacı farklıdır. Özellikle hamilelerde, çocuklarda, yaşlılarda ve kronik hastalığı olanlarda çok daha dikkatli olunmalıdır. Bu ürünler hem birbirleri ile hem de diğer ilaçlarla etkileşebilirler.

Bitkisel ürünler, vitaminler ve gıda takviyeleri hakkında bilgi edinmek için mutlaka eczacınıza danışın. Bu ürünleri güvenilir ve doğru adres olan eczanelerden alın.”



NADİR HASTALIKLARDA PIHTILAŞMA FAKTÖRÜ EKSİKLİKLERİ

Merhabalar sevgili Eczacı Dergisi okuyucuları,

Kasım ayında nadir hastalıklardan ve yaygınlığından sizlere bahsetmiştim. Bu ay ise nadir hastalıklarda pıhtılaşma faktörü eksikliklerinden kaynaklanan Hemofili hastalığından sizlere bahsetmek isterim.

Nadir hastalıklar, Avrupa ve diğer gelişmiş ülkelerdeki tanımıyla; 2000'de 1 ya da daha az sıklıkta görülen, kronik ve bazıları ölümcül olabilen hastalıklardır. Nadir hastalıklar, ağırlıklı olarak genetik faktörlerle, hastalığın ailevi bir geçiş yoluyla bir sonraki nesilde görünmesi ile ortaya çıkıyor. Nadir hastalığın ortaya çıkmasında anne veya babanın hasta olması şart olmazken, ikisinden birinin genlerinde bir bozukluk varsa evlilik sonucu doğan evlatlarında nadir hastalıklar görülebilir. İkinci sebep ise metabolik faktörleri söyleyebiliriz. Bu metabolik faktörlerin bir kısmı genetik bir kısmının ise genetik dışı nedenler olabilir. Genetik dışı nedenler arasında ise annenin hamileliği esnasında maruz kaldığı nedenler yer alıyor. Örneğin; radyasyona maruz kalmak, annenin toksik yani zararlı olabilecek ilaçları kullanmış olma olasılığı veya hamilelik esnasında birtakım kimyasal faktörler yer alıyor. Ayrıca enfeksiyonlar da bu hastalığın ortaya çıkmasına neden olan mutasyonlara yol açabiliyor.

Nadir kanama bozuklukları ise toplumda görülme sıklığı bu tanıma uyan, heterojen, pıhtılaşma faktörü eksiklikleri grubu olarak tanımlanıyor. Prevalansı 1:5000 olan hemofili A ve 1:30.000 olan hemofili B de nadir hastalıklar içinde yer alıyor.

Kanda pıhtılaşmayı sağlayan proteinlerin doğuştan eksikliği veya hiç olmaması sonucu ortaya çıkan ve bir kanama-pıhtılaşma hastalığı olan hemofili, genellikle doğumdan sonra başlayan ve ömür boyu tekrar

edebilen kanamalara sebep oluyor. Hemofili hastalığının görüldüğü kişilerde en sık kas - eklem kanamaları görülür ve iyi tedavi-takip edilmediğinde eklemleri bozarak sakatlıklara neden olabiliyor.

Hemofili, bebek doğar doğmaz bazı belirtilerle kendini gösterebilir. Doğum sırasında göbek kordonunun kesilmesi ya da doğumun ilk günlerinde yapılan topuk kanı testlerinde kanamanın durmaması bu durumun erken işaretleri arasında sayılabilir. Diğer belirtiler ise dış çıkarmaya başladığında meydana gelen kanamalar, bebeğin emeklemeye başlamasıyla birlikte diz, dirsek ve bacaklarda morarmaların görülmesidir. Hemofili vakalarının yaklaşık %55 ila 60'ı ailesel faktörlere bağlıyken, %35-40'lık bir kısmı ise yeni bir mutasyondan kaynaklandığını söyleyebiliriz. Okul çağındaki çocuklarda ise genellikle kas ve eklem kanamalarıyla karşılaşılır. Bu tür kanamalar, orta şiddette kabul edilse de tekrarladığında eklemlerdeki kırıkdak dokuya zarar vererek şişlikler, kırıkdak hasarları ve ciddi ağrılara yol açabilir. Ayrıca kas içindeki kanamalar, hareket kabiliyetini etkileyerek zorluklara neden olabilir. Hemofili hastası bir kişi, hastaneye yatmadan, basit tedavi ile geçebilecek kanamalar yaşayabileceği gibi, aynı zamanda mide ya da beyin kanaması gibi hayatı tehdit eden ciddi durumlarla da karşılaşabilir.

Hemofili, eksik olan pıhtılaşma faktörüne göre adlandırılır. Pıhtılaşma sisteminde birçok faktör bulunur ve her birinin farklı adları vardır. Örneğin, faktör VIII'in doğuştan tamamen eksik olması, az olması ya da bozulması durumunda hemofili A hastalığı meydana gelirken, faktör IX eksikliğiyle ortaya çıkan hemofili ise hemofili B olarak bilinir. Hemofili, genetik olarak X kromozomuyla taşındığı için, bozuk X kromozomunu taşıyan anneler, yalnızca erkek çocuklarına bu hastalığı geçirebilir. Bu

nedenle, hemofili hastalığı genellikle erkek çocuklarda görülür. Kız çocukları ise bu genin taşıyıcısı olurlar. Taşıyıcı olmak, kişinin hiçbir belirti göstermemesi anlamına gelmez; taşıyıcı kadınlar, doğum, ameliyat veya ciddi kazalar gibi durumlarda kanama sorunları yaşayabilirler. Genel olarak, hemofili A ve B hastalıkları erkek çocuklarda görülen hastalıklardır.

Hemofili tedavisinin geleneksel yöntemi, eksik olan pıhtılaşma faktörünün damar yoluyla verilmesidir. Ancak günümüzde, hemofili tedavisinde farklı faktör tedavileri de kullanılmaktadır. 1996 yılından itibaren, hastaların kanama riskini azaltmaya yönelik olarak düzenli faktör uygulamalarıyla yapılan profilaksi tedavisi yaygınlaşmıştır. Profilaksi tedavisi, kanama başlamadan önce pıhtılaşma faktörünün seviyesini yükselterek koruma sağlar. Bu tedavi, damar yoluyla uygulandığı için ve hemşire veya doktora her zaman kolayca erişilemeyebileceği için, hastaların tedaviyi kendi başlarına uygulayabilmesi büyük önem taşır. Ancak 9-10 yaşlarındaki çocuklar bu uygulamayı kendi başlarına yapamayacaklarından dolayı hemşireler tedaviyi ebeveynlerine öğretir.

Kısaca özetlemek gerekirse; nadir pıhtılaşma faktörü eksiklikleri, nadir rastlanan, kanıta dayalı verilerin eksikliği nedeniyle tanı ve tedavi yaklaşımında zorluklar olan, heterojen kanama bozukluklarıdır. Şu an Türkiye'de taşıyıcılarla birlikte pıhtılaşma faktörü eksiklikleri olanların 80.000 olduğu tahmin ediliyor. Geçmiş yıllarda daha fazla gördüğümüz aynı ailede 1'den fazla hemofili görülmesi de giderek azalırken, akraba evliliklerindeki azalmanın da buna katkısı olmuştur. Ailelerin hastalık hakkındaki bilgilerinin artmış olması ve kamuoyu farkındalığı, hastalığın daha erken teşhisini koymak da hastalığın tedavisinde büyük önem arz ediyor.

Sevgi ve sağlıkla kalın.

BİR ECZANE
DÜŞLEYİN
PROFESYONELLERİN
ELLERİNDE
GERÇEĞE
DÖNÜŞSÜN

ezas.com.tr

YARIM ASIRA YAKLAŞAN
DENEYİMİYLE SEKTÖRÜN LİDERİ

EZAS[®]
MİMARİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ ●



YENİ ANALJEZİK KOMBİNASYONU: TRAMADOL/PARASETAMOL

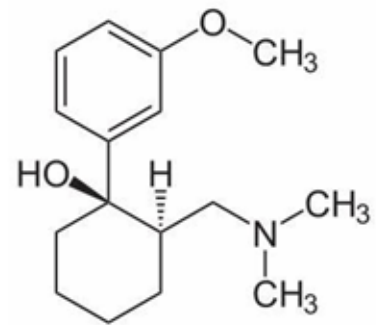
Tramadol, yapısal olarak kodein ve morfin ile ilişkili olan merkezi etkili sentetik bir opioid analjezik ve serotonin/norepinefrin geri alım inhibitörüdür (SNRI). İyi tolere edilebilirlik profili ve multimodal etki mekanizması nedeniyle, tramadol genellikle orta ila şiddetli ağrının tedavisi için düşük riskli bir opioid seçeneği olarak kabul edilir. Dünya Sağlık Örgütü'nün ağrı merdiveninde 2. adım seçeneği olarak kabul edilir ve morfinin yaklaşık 1/10'u kadar güce sahiptir.

Tramadol (Şekil 1), yalnızca bir μ -opioid agonisti olarak hareket etmemesi, aynı zamanda serotonin ve norepinefrin gibi ağrının modülasyonunda yer alan nörotransmitterlerin etkilerini düzenleyerek monoaminleri etkilemesi bakımından diğer geleneksel opioid ilaçlarından farklılık gösterir; bunlar inen ağrı inhibe edici yolları aktive eder. Tramadolün serotonin ve norepinefrin üzerindeki etkileri, duloksetin ve venlafaksin gibi diğer SNRI antidepressanların etkilerini taklit eder. Tramadol, her ikisi de farklı mekanizmalar aracılığıyla

analjezik özelliğine katkıda bulunan ve ayrıca kendileri aktif metabolitlere metabolize olan iki farmakolojik olarak aktif enantiyomerden oluşan bir rasemik karışım olarak mevcuttur. (+)-Tramadol ve birincil metaboliti (+)-O-desmetil-tramadol (M1), μ opioid reseptörünün agonistleridir. (+)-Tramadol serotonin geri alımını, (-)-tramadol ise norepinefrin geri alımını inhibe eder. Bu yollar tamamlayıcı ve sinerjiktir ve tramadolün ağrı algısını ve ağrıya yanıtı düzenleme yeteneğini geliştirir. Ayrıca, N-Bisdesmetiltramadol, tramadol N-oksit ve N-desmetiltramadol, tramadolün metabolitleridir.

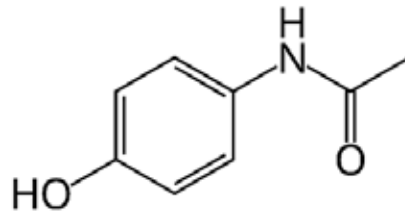
Tramadolün ayrıca merkezi sinir sistemindeki diğer bir dizi ağrı modülatörünü ve nöronal olmayan inflamatuvar belirteçleri ve bağışıklık mediyatörlerini etkilediği gösterilmiştir. Ağrı ve inflamasyonda yer alan geniş yelpazedeki hedefler nedeniyle, tramadolün nöropatik ağrı, ameliyat sonrası ağrı, bel ağrısı ve doğumla ilişkili ağrı, osteoartrit, fibromiyalji ve kanser dahil olmak üzere bir

dizi ağrı türü için etkili olduğunu gösteren kanıtlar bulunmaktadır. SNRI aktivitesi nedeniyle tramadol ayrıca ağrıyla birlikte görülen şikayetlerde anksiyolitik, antidepresan ve titreme önleyici etkilere de sahiptir. Tramadol, diğer opioid ilaçlara benzer şekilde tolerans, bağımlılık ve kötüye kullanım geliştirme riski taşır. Daha yüksek dozlarda veya diğer opioidlerle birlikte kullanılırsa, doz aşımı, solunum depresyonu ve ölümlle ilişkili bir risk vardır. Tramadol, acı bir tada sahip beyaz, kokusuz kristal tozudur. Veteriner hekimlikte, ameliyat sonrası kronik ağrı veya öksürüğün tedavisi için kullanılabilir.



Şekil 1. Tramadol: [1R,2R]-2-[dimetilamino]metil]-1-[3 metoksifenil]sikloheksan-1-ol.

Tramadol ve parasetamol (Şekil 2), etki mekanizmaları aynı olarak olmaması ve klinik öncesi çalışmalarda bu kombinasyonun sinerjik olarak etki etmesi açısından akılcı bir kombinasyon ürünüdür. Ayrıca, bu kombinasyonun tek başına tramadolden daha hızlı ağrı kesici ve tek başına parasetamolden daha kalıcı ağrı kesici etki sağlaması beklenir. Dahası, her bileşik ayrı metabolik yollar boyunca parçalanır. Akut diş ağrısı çalışmaları, tramadol 75 mg artı parasetamol 650 mg ile ilişkili ağrı kesici etki ve ağrı yoğunluğundaki iyileşmelerin plasebodan veya tek başına tramadol veya parasetamolden daha üstün olduğunu göstermiştir. Bu kombinasyon, tek başına parasetamol ile elde edilenle aynı şekilde hızlı bir etki başlangıcı sağlamıştır, ancak ağrı kesici etki, tek başına tramadol için olduğu gibi, devam etmiştir. Tramadol/parasetamol kombinasyonunun ayrıca tramadol monoterapisiyle aynı yan etki profiline sahip olduğu tespit edilmiştir. Kronik bel/osteoartrit ağrısı çalışması, ilaç kombinasyonunun iyi huylu kronik ağrıyı tedavi etmede kodein/parasetamol kombinasyonlarına benzer şekilde kullanılabileceğini göstermiştir. Tramadol/parasetamol



Şekil 2. Parasetamol: 4-hidroksiasetanilid

kombinasyonunun güvenlik profili en azından kodein/parasetamol kadar olumludur ve uzun süreli kullanımda iyi tolere edilir.

Yapılan çalışmalarda, Tramadol/parasetamol kombinasyonu akut veya kronik orta ila orta şiddette ağrıda etkili olan yeni bir preparattır. Bileşen analjeziklerin tamamlayıcı etkilerinden faydalanır, parasetamolün hızlı başlangıcına ve tramadolün sürekli etkisine sahiptir. Bu kombinasyonun analjezik etkinliği pozitif kontrollerle karşılaştırılabilir ve yan etki profili tek bileşenlerininkine uyumludur.

Serum aminotransferaz düzeyleri, özellikle yüksek dozlarda tramadol alan hastaların küçük bir kısmında yükselebilir. Tramadolün kasıtlı veya kazara aşırı dozları solunum durmasına ve akut karaciğer yetmezliğine neden olabilir; bunların birkaç ölümcül örneği bildirilmiştir.

Ancak, bu vakalarda karaciğer hasarı, solunum durmasına sekonder şok, hipoksi veya iskemi nedeniyle oluşmuş olabilir. Tramadol aşırı dozuna atfedilen karaciğer hasarı ayrıca hiperamonyemi, laktik asidoz ve hepatik steatoz ile ilişkilendirilmiştir; bu da doğrudan mitokondriyal hasarı düşündürmektedir. Bazı durumlarda, tramadol aşırı dozundan sonra oluşan akut karaciğer yetmezliği, tramadol ile ayrı olarak veya birlikte alınan parasetamol ile ilişkili olabilir. Önerilen tramadol dozlarında klinik olarak belirgin idiosenkratik karaciğer hasarı bildirilmemiştir.

Kaynaklar

1. Schnitzer T. The new analgesic combination tramadol/acetaminophen. Eur J Anaesthesiol Suppl. 2003; 28:13-7. PMID: 12785457.
2. Adam B Smith, Thanjavur S Ravikumar, Marc Kamin, Donna Jordan, Jim Xiang, Norman Rosenthal. Combination tramadol plus acetaminophen for postsurgical pain Clinical Trial Am J Surg. 2004 Apr;187(4):521-7. doi: 10.1016/j.amjsurg.2003.12.038.
3. J Desmeules, V Rollason, V Piguet, P Dayer Clinical pharmacology and rationale of analgesic combinations, Eur J Anaesthesiol Suppl, 2003;28:7-11.

ECZACI YÜKSEK KİRA MAĞDURU!

Mersin Eczacı Odası Başkanı Ecz. Aliye Akgül Aydın, sektörün en büyük gider kalemlerinden birinin yüksek kiralar olduğunu söyleyerek, “Tutulacak dükkanın eczane olacağını duyan kira zammı çok arttırılıyor. Bu artık karşılanabilir değil” dedi.

Eczacılar, bulunamayan ilaç sorunu ve artan giderler nedeniyle maddi zorluk yaşıyor. Mersin Eczacı Odası Başkanı Aliye Akgül Aydın, yaşadıkları sorunlara dikkat çekerek, özellikle bellerini büken artan kiralara dikkat çekti.

Dükkanın eczane olacağını duyan kirayı çok arttırıyor

Mersin’de 750 civarı eczane olduğunu ve odanın da bin 200 kişi civarında üyesi bulunduğunu söyleyen Başkan Aydın, ilaç depolarının da bulunduğunu kentte sektörün dinamik bir yapıya sahip olduğunu aktardı.

Ancak özellikle kira artışlarının eczacılar için de çok büyük bir problem olduğunu dile getiren Aliye Akgül Aydın, “Enflasyonist ortamdan önce de yani çok eski yıllardan beri bir dükkanın belli

bir kira bedeli, orası eczane olacağı zaman rakam çok arttırılır. Yanlıştta bir düşüncedir bu. Eski dönemlerde eczanelerin karlılık oranlarının yüksek olması, ilaç bedellerinin çok üst seviyelerde olması eczanelerin çok karlı, çok iyi kazanan işletmeler olması sebebiyle böyle bir anlayış vardı.

Eczacıların en büyük gider kalemlerinden biri kira

Ama 2002 yılından beri yapılan sağlıkta dönüşüm projeleri ile ilaç ekonomilerinin bozulmuş olması, ilaca ayrılan payın çok büyük ölçüde düşmesi ve ilaçta karlılığın düşüyor olması eczaneleri çok ciddi zorluklara



sürüklüyor. Eczaneler olarak ekonomik olarak ayakta kalmakla mücadele eder bir durumdayız. Bu nedenle kiraların bir dükkan eczane olacağı durumunda yükselmesi artık karşılanabilir değil. Çoğu meslektaşımızın en büyük gider kalemlerinden biri kiradır ve çok büyük sıkıntılar yaşıyoruz” diye konuştu.

ÇORUM ECZACI ODASI'NDAN ‘ECZADIM’ PROJESİ

Çorum Eczacı Odası Başkanı Ecz. Erol Afacan, eczacılık mesleğinin geleceğini güvence altına almayı hedefleyen “EczAdım” projesini kamuoyuna tanıttı.



Afacan, “Eczacılık mesleği, ülkemizin sağlık sisteminde önemli bir yere sahiptir. Ancak, son yıllarda eczacılık fakültelerinin sayısındaki kontrolsüz artış ve mezun sayısındaki hızlı yükseliş, istihdam sorunlarına yol açabilir. Çorum Eczacı Odası olarak hazırladığımız EczAdım Projesi, sürdürülebilir ve planlı bir istihdam politikası oluşturmayı amaçlamaktadır.” dedi.



Çorum Eczacı Odası Başkanı Ecz. Erol Afacan



Betamune Kids

Çiğneme Tableti

Güçlü bağışıklığa, lezzetli çözüm

YENİ



New Life Betamune Kids, tek tabletinde 60 yılı aşkın deneyime sahip üstün Alman Lieber teknolojisiyle üretilen Yestimun patentli 1,3-1,6 beta-glukan, 120 mg Pureway-C patentli C vitamini lipit metabolitleri & turuncgil bioflavonoidleri, 7,5 mg çinko pikolinat ve 500 IU D vitamini içeren bir bağışıklık takviyesidir.

Betamune Kids, kakaolu portakal tadı ile lezzetlidir, çiğneme tableti formundadır. Hem yetişkin hem çocuk kullanımına uygun formuyla kış mevsimi yaklaşırken tüm ailenin bağışıklığının korunmasına destekler.

Betamune Kids'in içeriğinde yer alan C & D vitamini ve çinko, bağışıklık sisteminin korunmasına katkıda bulunur. İtalya'da üretilmiştir. 30 tablet içerir, perakende satış fiyatı 499 TL'dir.

“KLİNİK ECZACILIKTA UZMANLIK VE PSİKİYATRİDE ECZACININ ROLÜ” EĞİTİMİ

Elazığ Eczacı Odası tarafından “Klinik Eczacılıkta Uzmanlık ve Psikiyatride Eczacının Rolü” konulu eğitim verildi.

Elazığ Eczacı Odası, üyelerinin mesleki başarılarını arttırmak amacıyla düzenlediği eğitim faaliyetlerini sürdürüyor. Son olarak konuşmacılığını Prof. Dr. Kutay Demirkan ve Dr. Öğretim Üyesi Nadir Yalçın'ın üstlendiği “Klinik Eczacılıkta Uzmanlık ve Psikiyatride Eczacının Rolü” konulu eğitim verildi.



Elazığ Eczacı Odası Fırat Ateş Konferans Salonu'nda düzenlenen eğitime eczacılık fakültesi öğrencileri, eczacılar odası üyeleri ve davetli katılım gösterdi.

Eğitimin selamlama konuşmasını yapan Elazığ Eczacı Odası Başkanı Uğur Çelik, eczacılar olarak halk sağlığı noktasında önemli bir göreve sahip olduklarını ifade ederek: “eczacılar olarak halkın en yakın sağlık danışmanıyız. Hem akademik görevlerimiz hem de halkın sağlığını korumak amaçlı önemli görevler üzerimize düşüyor. Bunlarla alakalı Eczacı odamızın faaliyetleri arasında hem bilgilerimizi güncellemek hem de gelişen bilimin ışığında yeni bilgilere ulaşmak adına eğitici faaliyetlerine önem veriyoruz.” dedi.

Hacettepe Üniversitesi Öğretim Üyesi Prof. Dr. Kutay Demirkan, Klinik eczacılıkta uzmanlık ile ilgili bilgilendirmelerde bulunarak: “doktorlar hakkında hiçbir şey bilmedikleri insanların, pek az şey bildikleri hastalıklarını hakkında az şey bildikleri ilaçlarla iyileştirmeye çalışırlar. Bizlerde klinik eczacı olarak hekimlerin yükü çok fazla bizlerde ilaçlarla ilgili bütün eğitimimiz bu konuda olunca destek olalım diye katkıda bulunmaya çalışıyoruz.” dedi.

Hacettepe Üniversitesi Öğretim Üyesi Doç. Dr. Nadir Yalçın da psikiyatride eczacının rolü ve antidepresanların kullanımı ile ilgili bilgiler verdi.



Elazığ Eczacı Odası Başkanı Uğur Çelik

Yalçın: “ruh sağlığı bozulan kişi genellikle duygu düşünce ve davranışlarında değişik derecelerde tutarsızlık ve yetersizlik özellikleri taşımaktadır. Hastalık sürekli ve yineleyici olmalıdır, bireyin verimli çalışmasını bozması gerekiyor ve kişiler arası iletişimi de etkilemelidir.” dedi.





HER ZAMAN DAHA İYİ BİR ECZANE MÜMKÜN

Geçtiğimiz sayıda eczaneler için rekabetin ne kadar zorlu bir aşamaya verilmeye başladığını anlatmaya çalışmıştım ve yazıyı yazdığım anda zincir marketlerin ilaç dışı sağlık ürünlerinin reklamlarını boy boy yayınladıkları posterler henüz ortalarda yoktu ne kadar hızlı değişti her şey öyle değil mi? Peki hiç düşündünüz mü, acaba bu adı geçen marketin yayınladığı bu posterin kaç eczacı protesto yazılarıyla sosyal medya profillerinde paylaşmıştır? Bin kişi ya da beş bin kişi olmuş mudur? Emin olalım ki bu yayınları için hiç para harcamadan müthiş bir reklam yapmış oldular bu gerçekten üzücü bir süreç oluşturdu. Yıllardır tüm seminerlerde ve yazılarımda anlatmaya çalıştığım ise tam olarak budur. Geçtiğimiz günlerde bir firmanın saha teşkilatına yeni başlayan bir temsilci arkadaşım ile sohbet ediyorduk, eczane ziyaretleri hakkında fikir almak istediğinden bahsetti, kendisine ilk olarak şunu sordum; “Bu ilk ziyaretlerini değerlendirdiğinde en çok seni zorlayan ne oldu ve eczaneler ile ilgili gözlemlerin nedir?” Bu soruya hiç düşünmeden şu cevabı verdi; “İlk olarak bazı eczanelerde eczacıya kendimi tanıtırken ilgilerini çekmek için çok zorlandım, bana hastaların gıda takviyelerini almadıklarından paralarının olmadığından bahsettiler ve bu eczanelerin raflarına baktığımda bir şeye dikkatimi çekti neredeyse bomboştu. İlaç dışı alanlara ürün koymamışlar demekki gerçekten o bölgelerde satılmıyor diye düşündüm. Bunların dışında ise bazı eczaneler vardı ki onlar beni dikkatle dinledi, eğitimler istedi hiç olumsuz konuşmadı ve baktığımda rafları hınca hınç doluydu.” İşte durumun özeti bu cevapta gizli...



Öncelikle değişim dönemlerinde rafa ürün koymak konusunda tedirgin olan eczacılarıma her zaman söylüyorum ki eğer sizi onca para harcayıp sıcak satış destekleyecek bir eczane tasarımı yaptırıyorsanız bu rafları mümkün olduğunca doldurmalısınız, aksi durumda boş görünen raflar eczane için tasfiye mesajı vermekte tüketiciye. Her ürün almak zorunda değilsiniz elbette ama artık her eczanede belirli sayıda Dermokozmetik, OTC, anne bebek, medikal ve ağız diş sağlığı ürünleri mutlaka bulunmalıdır ki tüketici eczaneye geldiğinde bu ürünleri eczaneden alabileceği algısını geliştirensin. Sonrası elbette bu ürünlerin satmak, bu tarz satış noktaları için ise tüketicilerin iki çeşit satış davranışlı sergilediklerini görüyoruz, bunlardan ilki öncelikli talep ile alışveriş, ikincisi ikincil talep ile alışveriş. Öncelikli talepte kişi ya gelir sizden ürünü doğrudan ister ya da raflarda görmüş olduğu ürünü satın alır bu durumda ürün gösterilemek çok önemli olmaktadır,

ikincil talepte de yine iki şekilde ilerler satın alım ya siz kişinin sıkıntısını ortaya çıkarır ve ona aslında farkında olmadığı bir ihtiyacı onaylatıp ürünü satarsınız ya da eczaneniz içinde çeşitli noktalara konumlandığınız bilgilendirme mesajları ile kişilerin bunların farkında olmasını sağlarsınız ve satış süreci tamamlanır. O halde mesaj net eğer ürünlerin ilk temas sonrası kişiler tarafından satın alınmasını istiyorsanız mutlaka eczane içinde ürünleri dolu dolu bir şekilde bolca göstermelisiniz ve satışını sağlamalısınız. Tabii ki sadece ürünü rafa koyarak dilediğiniz satış sayısına ulaşmanız kolay değil bunun için ise tüketici ile doğrudan temas ile de satış görüşme süreci çalıştırmalısınız ki o aşama ise bundan sonraki sayılarda sizlere bilgiler aktarmaya çalışacağım. O halde şöyle bitirelim “her zaman daha iyi bir eczane mümkün” o halde gelin hep birlikte eczaneleri daha güçlü ve rekabette her zaman öncü olacak konuma yerleştirelim.

25'İNCİ BİTKİSEL İLAÇ HAMMADELERİ TOPLANTISI (BİHAT) YAKIN DOĞU ÜNİVERSİTESİ ECZACILIK FAKÜLTESİ'NDE DÜZENLENDİ

Bu yıl 25'incisi gerçekleştirilen Bitkisel İlaç Hammaddeleri Toplantısı (BİHAT), Yakın Doğu Üniversitesi Eczacılık Fakültesi ev sahipliğinde ilk kez KKTC'de düzenlendi.

48 yıldır düzenli olarak iki yılda bir gerçekleştirilen Bitkisel İlaç Hammaddeleri Toplantısı'nın (BİHAT) 25'incisi, Yakın Doğu Üniversitesi Eczacılık Fakültesi ev sahipliğinde Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde yapıldı. Kuzey Kıbrıs'ın ilk kez ev sahipliği yaptığı etkinliğe, Yakın Doğu Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Farmakognozi ve Farmasötik Botanik Anabilim Dalları tarafından düzenlendi.

“Gelenekten Geleceğe Bitkisel İlaçlar” ana temasıyla yapılan toplantı, doğal kaynaklardan yüksek katma değerli ürünlerin bilim ve topluma kazandırılması hedefiyle düzenlendi. Farmakognozi ve Farmasötik Botanik alanında yapılan en prestijli toplantı olan BİHAT'ta, alandaki güncel gelişmeler tartışıldı. Açılış konuşmalarını Yakın Doğu Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Umut Aksoy ve Eczacılık Fakültesi Dekanı Prof. Dr. İhsan Çalış'ın yaptığı



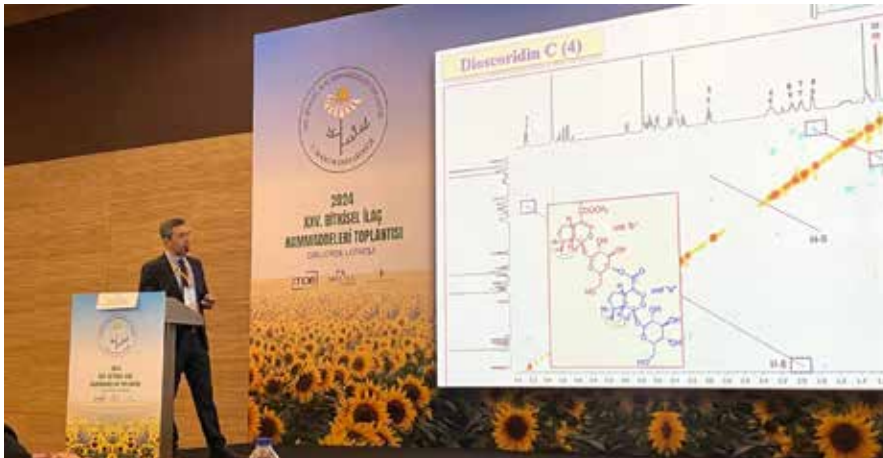
toplantının eş başkanlığını; Prof. Dr. İhsan Çalış ve Eczacılık Fakültesi Farmakognozi Anabilim Dalı Başkanı ile Lisansüstü Eğitim Enstitüsü Müdürü Prof. Dr. K. Hüsnü Can Başer üstlendi.

Türkiye ve Kıbrıs'taki eczacılık fakültelerinin farmakognozi ve farmasötik botanik anabilim dallarından 80 katılımcıyı KKTC'de

buluşturan XXV. Bitkisel İlaç Hammaddeleri Toplantısında sekiz oturumda 12 çağrılı bildiri, 17 Sözlü bildiri ve 42 poster bildiri sunumu yapıldı.

Türkiye ve KKTC'deki en köklü bilimsel platform; 1976'dan günümüze...

Bitkisel ilaç hammaddeleri alanında en köklü bilimsel platformlardan biri olan BİHAT, doğal kaynaklardan elde edilen ürünlerin bilim ve toplum yararına kazandırılmasını amaçlıyor. İlk olarak 1976'da İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi öğretim üyelerinden Merhum Prof. Dr. Turhan Baytop'un öncülüğünde düzenlenen toplantı; botanik, etnobotanik, fitokimya, farmakoloji ve endüstriyel kullanımlar gibi birçok alanda uzmanları bir araya getiriyor. Türkiye ve KKTC'nin zengin florasından sürdürülebilir



biçimde yararlanma hedefiyle yapılan bu toplantılar, başta ilaç ve eczacılık sektörü olmak üzere, tarım ve kimya gibi alanlarda bitkisel ilaç hammaddeleri konusundaki bilimsel araştırmalara büyük katkılar sunuyor.

BİHAT'ın logosu da bu yıl etkinliğe, Yakın Doğu Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Dekanı olarak ev sahipliği yapan Prof. Dr. İhsan Çalış'ın imzasını taşıyor. Prof. Dr. İhsan Çalış'ın imzasını taşıyan papatya çizimi, Prof. Dr. Mekin Tanker'in önerisiyle 1978'den beri BİHAT'ın

logosu olarak kullanılıyor. **Prof. Dr. İhsan Çalış: “Yarım asra yaklaşan bir geçmişe sahip olan BİHAT'ı KKTC’de ağırlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz.”**

Toplantının önemine vurgu yapan Yakın Doğu Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Dekanı Prof. Dr. İhsan Çalış, “Bitkisel ilaç hammaddeleri alanında yarım asra yaklaşan bir geçmişe sahip olan BİHAT'ı ilk kez KKTC’de ağırlamaktan büyük mutluluk duyuyoruz” dedi. Yakın Doğu Üniversitesi olarak, bilimsel araştırmalara ve toplum sağlığına katkıda bulunma vizyonuyla birçok

projeye imza attıklarını anımsatan Prof. Dr. İhsan Çalış, “Fakültemizin Farmakognozi ve Farmasötik Botanik Anabilim Dalları da bitkisel ilaç hammaddeleri alanındaki araştırma ve eğitim çalışmalarıyla bölgedeki en güçlü merkezlerden biri olarak öne çıkıyor” ifadelerini kullandı. Prof. Dr. İhsan Çalış, “Toplantıya, Türkiye ve KKTC’den katılan akademisyenler ve bilim insanlarıyla, doğal kaynaklardan elde edilen ürünleri bilime ve topluma kazandırma yolunda önemli adımlar atacağımıza inanıyorum” dedi.





BİYOTEKNOLOJİK İLAÇ DOSYASI: CETUXİMAB

Genel Özellikler: Cetuximab fare miyeloma hücre serisinde (Sp2/O) DNA rekombinant teknolojisiyle üretilen epidermal büyüme faktörü reseptörü (EGFR) antagonisti bir insan/fare kimerik monoklonal IgG1 antikordur. 2004 yılında Amerika'da, Türkiye'de ise 2013'te ruhsat almıştır. İnsan epidermal büyüme faktörü reseptörünün (EGFR) ekstraselüler bölgesine spesifik olarak bağlanır. Antikoron Fv bölgeleri fare kökenli iken IgG1 ağır ve kappa hafif zincirleri insan kökenlidir. Yaklaşık olarak 152kDa ağırlığındadır. Klinikte tek dozluk, steril, koruyucu içermeyen, berrak, renksiz çözelti içeren intravenöz preparatları mevcuttur.

Kolorektal kanser dünyada en yaygın görülen üçüncü kanser iken, baş-boyun kanseri altıncı sıradadır. Piyasaya ilk çıktığı dönemde kolorektal kanser için rutin kemoterapi ajanları floropirimidinler ve floropirimidin modülatörleri, topoizomaz inhibitörleri ve platin ajanları idi. O dönemde bir EGF hedefli ilaç piyasada bulunmadığından anti-EGF ilacı olarak Cetuximab öncü olmuştur. Gene aynı dönemde piyasaya çıkan Bevacizumab (anti-VEGF) ile birlikte 10 yıl içinde kolorektal kanserler için market payının yaklaşık yarısını VEGF inhibitörleri, EGF inhibitörleri, COX2 inhibitörleri kaplamıştır.

Cetuximab için yapılan 6 tanesi kolon ve rektum kanseri, 2 tanesi ise baş-boyun kanseri olmak üzere 8 adet temel klinik araştırma mevcuttur. Kolon kanseri için irinotekan, oksaliplatin ve tek başına kullanıldığı çeşitli karşılaştırmalı gruplarda denenmişken, baş-boyun kanserleri için radyoterapi veya platin bazlı kemoterapi alan çeşitli hasta gruplarında birlikte değerlendirilmiştir. Kolorektal kanser için yapılan çalışmalarda cetuximab'ın kombine

kullanımında toplam sağkalım süresi üzerindeki etkileri 8.4 aydan 9.9 aya, 5.8 aydan 12.0 aya çıkması ile çoğunlukla olumlu (ortalama 18.2 aydan 16.3 aya düştüğü bir çalışma hariç) olarak gözlenmiştir. Baş-boyun kanseri için yapılan bir çalışmada ise kayda değer bir artış ile radyoterapi ve cetuximab kombinasyonu sağkalımı 14.9 aydan 24.4 aya çıkartmıştır.

Etki Mekanizması: Cetuximab'ın ana etki mekanizması epidermal büyüme faktör reseptörünü (EGFR) hedefleyen bir kimerik monoklonal IgG1 antikoru olmasıdır. Hücrel sinyal yollarından olan EGFR, hücre canlılığı, hücre döngüsünün devamlılığı, anjiyogenez süreci, hücre göçü ve hücrel invazyon/metastazın kontrolünde rol alır. Ayrıca EGFR reseptörünün, baş ve boyun, kolon ve rektum dahil olmak üzere birçok insan kanserinde aşırı eksprese olduğu tespit edilmiştir. İn vitro cetuximab kullanımı, belirli insan tümör tiplerine karşı antikora bağımlı hücrel sitotoksisteye (ADCC) aracılık edebilir. İn vitro tahliller ve in vivo hayvan çalışmaları, setuksimabın EGFR'yi eksprese eden tümör hücrelerinin büyümesini ve hayatta kalmasını engellediğini göstermiştir. Cetuximab, EGFR hedefli diğer endojen ligandlara kıyasla 5 ila 10 kat daha yüksek affinite ile bağlanır. Ayrıca EGFR'nin internalizasyonunu indükleyerek EGFR'de down regülasyon sağlayabilir. Cetuximab aynı zamanda sitotoksik immün efektör hücrelerini, EGFR bulunduran tümör hücrelerine (antikora bağlı hücrel sitotoksisteye (ADCC) yönlendirir. Cetuximab HER ailesinden olan diğer reseptörlere bağlanmaz.

Endikasyon: Cetuksimab Türkiye'de ve dünyada çeşitli kolorekteal kanserler ve

baş-boyun kanserlerinde endikedir. Daha önce cetuximab veya diğer anti-EGFR tedavileri kullanmamış, RAS doğal (wild) tip ve özel koşullara uyan metastatik kolorektal kanseri hastalarda, FOLFOX veya FOLFIRI ile kombinasyon kemoterapi rejimi halinde kullanır. Progresyon durumunda veya beraberindeki kemoterapi rejiminin değiştirilmesi durumunda anti-EGFR tedavisi kullanılamaz. Skuamöz hücreli baş ve boyun kanseri tedavisinde ise; organ yetmezliği, nüks, metastaz gibi durumları olan hastalarda lokal-ileri evre hastalıkta radyoterapi veya uygun durumlarda sisplatin ile birlikte kullanılır. Hastalarda anafaksi gelişme olasılığından ötürü her zaman premedikasyon ile kullanılır. Ancak setuximaba karşı bilinen şiddetli (3. veya 4. derece) aşırı duyarlılığı olan hastalarda kontrendikedir.

Kombinasyon Tedavisi: Cetuximab'ın diğer kemoterapötiklerle kullanıldığında ilaç etkileşimleri mevcuttur. Özellikle platin bazlı kemoterapi ile birlikte tedavide; şiddetli lökopeni veya şiddetli nötropeni sıklığı artabildiğinden febril nötropeni, pnömoni ve sepsis gibi enfeksiyon komplikasyonları oranında artışa neden olabilir. Floropirimidin infüzyonu ile birlikte kullanıldığında, tek başına floropirimidin infüzyonuna göre, konjestif kalp yetmezliği ve miyokard enfarktüsü gibi kardiyak iskemi sıklığı ve el-ayak sendromu (palmar-plantar eritrodizestezi) sıklığı artmıştır. Birlikte kullanıldığında baş-boyun bölgesine uygulanan lokal radyasyon tedavisinin sık görülen yan etkilerini arttırabilir.

Kontraendikasyon: İnfüzyon reaksiyonları görülebildiğinden hastalar infüzyonu

takiben izlenmelidir. Kardiyopulmoner arrest, hipomagnezemi ve eşlik eden elektrolit anormallikleri ve pulmoner toksisite açısından tedavi sırasında ve sonrasında hasta her zaman takip edilmelidir. Embriyo-fetal toksisite riskinden ötürü hasta gebelikten korunmalıdır.

Farmakokinetik: Klinik çalışmalarda cetuximab farmakokinetiği, cetuximabın tek başına veya kemoterapi/radyoterapi ile kombine uygulamaları incelenmiştir. Haftalık 5-500 mg/m² doz aralığında cetuximab infüzyon solüsyonu doza bağlı farmakokinetik özellik sergilemektedir. Ortalama klirens vücut yüzey alanının her metrekaresi için 0,022 L/ saat ve eliminasyon yarı ömrü hedef dozda 70 ila 100 saat arasında değişen değerlerdedir. Monoterapi veya kemoterapi veya radyasyon tedavisi ile kombine halde uygulandığında, doğrusal olmayan farmakokinetik sergiler.

Yan etkiler: Yaygın olarak görülen yan etkiler hipomagnezemi, ishale veya mukozite bağlı dehidrasyon, hipokalsemi, kilo kaybına sebep olabilen anoreksi, baş ağrısı, konjunktivit, diyare, bulantı, kusma, karaciğer enzim düzeylerinde artış (AST, ALT, AP), cilt reaksiyonları, hafif-orta şiddette infüzyona bağlı burun kanamasına sebep olabilen ve bazı vakalarda şiddetli mukozit, infüzyona bağlı şiddetli reaksiyonlar, bazı durumlarda ölümcül olabilen yorgunluktur. Tüm terapötik proteinlerde olduğu gibi, cetuximab'ın da immünojenisite potansiyeli vardır. Infüzyonla ilişkili şiddetli reaksiyonlar, anafilaktik reaksiyonlar ve ölümle sonuçlanabilecek diğer reaksiyonlar olasılık dahilindedir. Infüzyonla ilgili şiddetli bir reaksiyon meydana gelmesi durumunda tedavi derhal durdurulur ve acil tedavi uygulanır. Semptomlar ilacın ilk

infüzyonu sırasında, uygulamadan birkaç saat sonra veya izleyen başka bir infüzyon sırasında da ortaya çıkabilir. Hastaların %80'inden fazlasında cetuximab'a bağlı cilt reaksiyonları görülür, hastaların %10'undan fazlasında hipomagnezemi görülür.

İlaç Etkileşimleri: Platin bazlı kemoterapi ile birlikte tedavi; şiddetli lökopeni veya şiddetli nötropeni sıklığı artabilir ve bu da sadece platin bazlı kemoterapi tedavisiyle karşılaştırıldığında febril nötropeni, pnömoni ve sepsis gibi enfeksiyon komplikasyonları oranında artışa neden olabilir. Floropirimidin infüzyonu ile birlikte kullanıldığında, tek başına kullanılan floropirimidin infüzyonuna göre, konjestif kalp yetmezliği ve miyokard enfarktüsü gibi kardiyak iskemik olaylar ile el-ayak sendromu (palmar-plantar eritrodizestezi) sıklığı artmıştır. Kapesitabin ve okzalipatin (XELOX) ile kombinasyon halinde kullanıldığında, şiddetli diyare sıklığı artabilir.

Dozaj ve Uygulama Yolu: Kesinlikle intravenöz veya bolus uygulanmaz. Infüzyon veya şırınga pompası yöntemiyle 10 mg / dk'lık bir infüzyon hızı ile uygulanır. Berrak renksiz solüsyon şeklindedir çalkalanmamalı veya seyreltilmemelidir. Uygulamadan 30-60 dakika önce intravenöz olarak bir H1 reseptör antagonisti ve kortikosteroid uygulanmalıdır. Tüm endikasyonlarda, haftada bir kez olacak şekilde uygulanır. Başlangıç dozu 400 mg/ m² iken idame dozu 250 mg/m²'dir. İlaç yerçekimi etkisiyle damlayarak, infüzyon pompasıyla ya da enjektör pompasıyla uygulanır. Cetuximab infüzyonu için ayrı bir infüzyon yolu kullanılmalıdır ve infüzyon sonrasında infüzyon yolu enjeksiyonluk steril 9 mg/mL'lik (%0,9) sodyum klorür çözeltisiyle temizlenmelidir. Raf ömrü 48 aydır.

Müstahzar, Türkiye'deki Preparatlar: Erbitux 500 Mg/100 MI Iv İnfüzyonluk Çözelti, Erbitux Iv Infuzyon Icin Cozelti Icceren Flakon 100 Mg/20 MI 1x20 MI Flakon

Yurtdışındaki diğer dozlar: Erbitux Enjeksiyonluk Çözelti 2 mg / mL

Referanslar

1. Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu, Kısa Ürün Bilgisi, ERBITUX 500 mg/100 mL IV infüzyonluk çözelti
2. Drugbank online [2024], Cetuximab, <https://go.drugbank.com/drugs/DB00002>
3. European Medicines Agency [2024], Cetuximab
4. Erbitux 5 mg/mL solution for Infusion - Summary of Product Characteristics (SmPC), <https://www.medicines.org.uk/emc/product/317/smpc/print>
5. ERBITUX® [cetuximab] injection, for intravenous use, Reference ID: 4422941, https://www.accessdata.fda.gov/drugsatfda_docs/label/2019/125084s273lbl.pdf
6. Erbitux cetuximab, EPAR summary for the public, EMA/13275/2014,
7. Graham, J., Muhsin, M., & Kirkpatrick, P. [2004]. Cetuximab. Nature reviews Drug discovery, 3(7).
8. Specenier, P., & Vermorken, J. B. [2013]. Cetuximab: its unique place in head and neck cancer treatment. Biologics: Targets and Therapy, 77-90.
9. <https://www.who.int/news/item/01-02-2024-global-cancer-burden-growing-amidst-mounting-need-for-services> Wong, S. F. [2005]. Cetuximab: an epidermal growth factor receptor monoclonal antibody for the treatment of colorectal cancer. Clinical therapeutics, 27(6), 684-694.

ASTRAZENECA TÜRKİYE AKCİĞER SAĞLIĞI İNİSİYATİFİ'Nİ HAYATA GEÇİRDİ

AstraZeneca Türkiye, Akciğer Kanseri Farkındalığı Ayı'nda akciğer kanseri ve kronik solunum yolu hastalıklarının erken teşhisi ve yönetimi konusunda farkındalık yaratmak, bilimsel araştırmaları desteklemek ve yenilikçi çözümler geliştirmek amacıyla "Akciğer Sağlığı İnisiyatifi"ni hayata geçirdi.

AstraZeneca Türkiye, Akciğer Kanseri Farkındalığı Ayı kapsamında akciğer sağlığını korumak ve geliştirmek amacıyla Akciğer Sağlığı İnisiyatifi'ni hayata geçirdi. Bu inisiyatif, sağlık çalışanları, araştırmacılar, politika yapımcılar, üniversiteler ve dernekler ile iş birliği yaparak akciğer hastalıklarının erken tanısı ve etkin yönetimi hakkında farkındalığı artırmayı hedefleyen projeler hayata geçirecek. Aynı zamanda dünyada ve ülkemizde akciğer hastalıklarıyla ilgili güncel bilimsel gelişmeleri takip ederek akciğer hastalıklarının etkin kontrolüne yönelik politika önerilerinin geliştirilmesine katkıda bulunacak. İnisiyatif ve akciğer sağlığı hakkında detaylı bilgilere www.akcigersagligiinisiyatifi.com web sitesi ve Akciğer Sağlığı İnisiyatifi Instagram ve Facebook hesaplarından ulaşılabilir.

Ayrıca Akciğer Sağlığı İnisiyatifi kapsamında Türk Tıbbi Onkoloji Derneği iş birliği ile "Belirti Yoksa da Yok Sayma" farkındalık kampanyası başlatıldı. Konuyla ilgili açıklama yapan **Türk Tıbbi Onkoloji Derneği Başkanı Prof. Dr. Nuri Karadurmuş**, "Kanser kelimesi hepimizin aklına ölümü getirir, erken evresinden bile korkarız. Ancak kanser ölüm demek değildir. Kanser artık önlenabilir ve yenilebilir bir hastalıktır. Akciğer kanseri kadınlarda ve erkeklerde en sık görülen ve ne yazık ki hayatı

da en çok tehdit eden kanser türü. Her ne kadar akciğer kanserinin tedavisinde çok olumlu gelişmeler de olsa tedavinin ilk adımı kanseri önlemek yani farkında olmaktır. Herkesi AstraZeneca Türkiye iş birliği ile yürüttüğümüz "Belirti Yoksa da Yok Sayma" farkındalık kampanyasına katılmaya davet ediyoruz. Unutmayın, kanser kaderiniz değildir" dedi.

"Farkındalık, erken tanı ve kamu politikaları önerileri geliştirilmesini hedefliyoruz"

AstraZeneca Türkiye Ülke Başkanı Serkan Barış ise açıklamasında şunları söyledi: "Akciğer sağlığının önceliklendirilmesine liderlik ederek bu hastalıklara bağlı ölümleri önlemek hedefiyle küresel bilgi birikimimizi ve tecrübemizi ülkemize taşıyoruz. AstraZeneca'nın global olarak yürüttüğü Lung Ambition Alliance girişimini Türkiye'de hayata geçirdik. Akciğer kanseri ve kronik solunum yolu hastalıklarıyla mücadelede öncü bir rol üstlenerek hayata geçirdiğimiz Akciğer Sağlığı İnisiyatifi ve bu inisiyatif kapsamında Türk Tıbbi Onkoloji Derneği iş birliği



ile yürüttüğümüz 'Belirti Yoksa da Yok Sayma' farkındalık kampanyası akciğer kanserinin risk faktörleri ve erken teşhisine dikkat çekerek ve bu konuda toplumsal farkındalığın artırılmasına önemli katkılarda bulunacak. Akciğer Sağlığı İnisiyatifi ile tarama ve erken tanı faaliyetleri, bilimsel veri üretimine katkı ve farkındalık çalışmaları yürüterek hekim ve hasta dernekleri, sağlık çalışanları, üniversiteler, kamu ve araştırma kurumlarıyla iş birlikleri yapmayı, yenilikçi projeler ve akciğer kanseri başta olmak üzere akciğer hastalıklarının toplum sağlığı ve ülkemizin ekonomisi üzerindeki yükünü azaltmayı ve bu hastalıkların etkin yönetimi için politika önerileri geliştirmeyi hedefliyoruz. İnisiyatifin, akciğer kanseri farkındalığı, erken tanının geliştirilmesi ve kamu politikaları için öneriler geliştirilmesinde önemli bir işlevi olacağına inanıyoruz."

İSTANBUL ECZACILAR KOOPERATİFİ'NİN 35. YIL ETKİNLİĞİ ANKARA'DA BÜYÜK İLGİ GÖRDÜ

Mesleki dayanışmanın önemli bir temsilcisi olan İstanbul Eczacılar Kooperatifi, 35. kuruluş yıl dönümünü eczacılar ve sektör paydaşlarıyla, dört ilde büyük bir coşkuyla kutlamaya devam ediyor. İlk İstanbul'da yapılan "Sunay Akın ile İşte O Dayanışma 35 Yaşında" temalı etkinliklerin ikincisi, Ankara Kocatepe Kültür Merkezi'nde eczacıların yoğun ilgisi ile gerçekleşti.

İstanbul Eczacılar Kooperatifi'nin (İSKOOP) 35. kuruluş yıl dönümü kapsamında mesleki dayanışmanın önemine vurgu yapmak amacıyla düzenlediği etkinlikler, Ankaralı eczacıların yoğun katılımına sahne oldu. Etkinlik, Türkiye Eczacıları Birliği (TEB) Başkanı Ecz. Arman Üney, Ankara Eczacı Odası Başkanı Uzm. Ecz. Cumhur Cem Abbasoğlu, Zonguldak Eczacı Odası Başkanı Ecz. Ayşegül Kara, Eczacılık fakültesi dekanları, Kamu Kurumu yöneticileri başta olmak üzere çok sayıda eczacı ve İSKOOP çalışanının katılımıyla gerçekleşti.

Etkinliğin açılış konuşmasını Tüm Eczacı Kooperatifleri Birliği ve İstanbul Eczacılar Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. M. Sait Yücel yaptı. Konuşmasına, 70'li yılların sonunda ilaç sektöründe yaşanan kaos ve keyfi uygulamalara çözüm üretmek amacıyla kurulan kooperatifi, mesleki dayanışma sonucunda bugün ulaştığı başarıya vurgu

yaparak başlayan Yücel, Kooperatif dayanışmasının herkes için daha iyi bir gelecek inşa edeceğini dile getirdi.

İstanbul Eczacılar Kooperatifi'nin 35 yıllık geçmişinde, eczacılık mesleğine ve topluma sağladığı katkılara da değinen Yücel, "Birleşmiş Milletler, genel ve sosyal ekonomik kalkınmaya katkılar konusunda farkındalığın artırılması amaçlayarak 2025 yılını, Uluslararası Kooperatifler Yılı olarak kabul etti. Çünkü; kooperatiflerin sosyal ve ekonomik kriz dönemlerinde tüm dünyada en dayanıklı kurumlar olduğu, Covid salgını ile başlaya kırılgan ve dengesiz bir ortamın ardından devam eden gıda ve yakıt alanındaki enflasyon etkisi ile mali kriz dönemlerinde bir kere daha kanıtlandı." şeklinde konuştu. Yücel, sözlerine şöyle devam etti: "Eczacı Kooperatifleri, kuruluşlarından itibaren içinde bulunduğu ilaç sektöründe; ortaklarının mesleki ve ekonomik kazanımları lehine söz sahibi ve belirleyici olmayı, edindikleri bilgi ve deneyimleri toplumun tüm kesimleri ile paylaşmayı ilke edinmiştir. Bu anlayışlarını ortaklarından aldıkları güçle gelecekte de sürdürecektir"

Ardından, Türkiye Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Arman Üney, kuruluş yıl dönümüne yönelik bir konuşma yaptı. Üney, İstanbul Eczacılar Kooperatifi'nin 35 yılda geldiği noktayı gururla izlediklerini belirterek, eczacıların bir arada dayanışma içinde



Sunay Akın

olarak güçlenip söz sahibi olabileceğini bu nedenle kooperatif dayanışmasına gereken önemin verilmesine vurgu yaptı.

Etkinlik, ünlü şair ve yazar Sunay Akın'ın sahne aldığı "İşte O Dayanışma 35 Yaşında" gösterisiyle sona erdi. Akın, eczacılar için özel olarak hazırladığı gösterisi ile keyifli, eğlenceli ve zaman zaman duygu dolu bir deneyim yaşattı. İstanbul Eczacılar Kooperatifi, 35. yıl kutlama etkinlikleri kapsamında dört farklı şehirde toplam beş Sunay Akın gösterisi düzenlemeyi planlıyor. Etkinliklerin takvimi şu şekilde:

Etkinlik Programı:

- 17 Aralık 2024: Samsun Atakum Sanat Merkezi
- 24 Aralık 2024: İstanbul Caddebostan Kültür Merkezi
- 26 Aralık 2024: İzmir MMO Tepekule Kongre ve Sanat Merkezi



Softem



**Mutlu Gülümseme
Doğal Ferahlık**



**CARBON
TOOTH PASTE
KARBONLU
DIŞ MACUNU**



**PROPOLIS-MISVAK
TOOTH PASTE
PROPOLİS-MİSVAK
DIŞ MACUNU**



**EUCALYPTUS-MINT
TOOTH PASTE
OKALİPTUS-NANELİ
DIŞ MACUNU**

ÇOK YAKINDA...

www.aksuvital.com.tr
Tüketici Danışma Hattı: 0850 500 25 78

f | t | i / aksuvital

AKSUVİTAL





Softem

KEPEK KARŞITI BİTKİSEL ŞAMPUAN ANTI-DANDRUFF SHAMPOO



SAÇ DÖKÜLMESİNE KARŞI BİTKİSEL ŞAMPUAN ANTI HAIR LOSS HERBAL SHAMPOO



www.aksuvital.com.tr
Tüketici Danışma Hattı: 0850 500 25 78
f | t | i | / aksuvital

AKSUVİTAL



GSK VE CAMBRIDGE ÜNİVERSİTESİ, BÖBREK VE SOLUNUM HASTALIKLARINDA BEŞ YILLIK YENİ BİR İŞ BİRLİĞİ DUYURDU

Cambridge-GSK Translasyonel İmmünoloji İş Birliği (CG-TIC), GSK'nın bağışıklık sistemi alanındaki bilimsel birikimi, yapay zekâ ve klinik geliştirme konusundaki uzmanlığını Cambridge'in tamamlayıcı uzmanlıklarıyla bir araya getiriyor.

GSK, Cambridge Üniversitesi ve Cambridge Üniversitesi Hastaneleri ile bağışıklık sistemiyle ilgili hastalıklar üzerine araştırma ve geliştirmeyi hızlandırmak amacıyla 50 milyon sterlinlik büyük bir yatırım yaptığını duyurdu. Cambridge-GSK Translasyonel İmmünoloji İş Birliği (CG-TIC) olarak adlandırılan bu yeni iş birliği, bağışıklık sistemi kaynaklı hastalıkların tedavisinde daha hassas ve hızlı çözümler geliştirmeyi hedefliyor. Özellikle yapay zekâ ve makine öğrenimi kullanılarak, böbrek ve solunum hastalıklarının tedavisinde yeni yöntemler bulunması amaçlanıyor.

İki ana hastalık alanına odaklanılacak: Böbrek ve Solunum Hastalıkları

Yapılan araştırmalara göre dünya genelinde 850 milyon kişi böbrek hastalığından ve 545

milyon kişi kronik solunum yolu hastalıklarından muzdarip. GSK, bu iş birliğiyle böbrek ve solunum hastalıkları alanına odaklanarak, hastalıkların mevcut tedavi yollarını iyileştirmek ve geliştirmek için Cambridge Üniversitesi'nin güçlü teknoloji altyapısı ile kendi Ar-Ge gücünü birleştiriyor.

GSK Bilimsel Araştırmalar Direktörü Tony Wood, "Bilimsel ilerlemenin merkezinde iş birliği yer alır ve bu, GSK'da nasıl Ar-Ge çalışmaları yürüttüğümüzün temelini oluşturur. Cambridge Üniversitesi ile mevcut çalışmalarımızı genişleterek, Birleşik Krallık'taki bu dünya lideri bilimsel ve teknolojik kapasiteyi daha da geliştireceğimiz için heyecanlıyız. Cambridge'in uzmanlığı ve GSK'nın ilaç geliştirme sürecini hızlandıracak bağışıklık sistemi ve yapay zekâ

alanındaki bilimsel birikimi ile tedavisi zor hastalıklarla mücadele eden hastalara yardımcı olma fırsatına sahibiz" dedi.

Cambridge Üniversitesi Rektörü Profesör Deborah Prentice ve Birleşik Krallık Bilim, İnovasyon ve Teknoloji Bakanı Peter Kyle, bu iş birliğinin önemine dikkat çekerek, yapay zekâ kullanarak bağışıklık sistemiyle ilgili hastalıkların tedavisini ilerletme ve dünya çapında hastalara önemli faydalar sağlama potansiyeline sahip olduğunu belirtti.

Cambridge-GSK Translasyonel İmmünoloji İş Birliği (CG-TIC), GSK Klinik Araştırmalar Başkanı Nicolas Wisniacki ve Cambridge Terapötik İmmünoloji ve Bulaşıcı Hastalıklar Enstitüsü'nde böbrek hastalıkları baş araştırmacısı Prof. David Thomas tarafından yönetilecek.

ASTRAZENECA TÜRKİYE'DEN DİYABET FARKINDALIĞI İÇİN ANLAMLI KAMPANYA: DİYABETE KARŞI SAĞLIKTA İNECEK VAR!

AstraZeneca Türkiye ise toplumun diyabet hastalığına dikkatini çekmek ve hastalık farkındalığını artırmak amacıyla 2023 yılında başlattığı "Diyabete Karşı Sağlıkta İnecek Var!" kampanyasını bu yıl İstanbul ile birlikte Ankara, İzmir ve Bursa'ya da taşıyarak genişletiyor. Bir hafta boyunca

bu dört ildeki farklı toplu taşıma alanlarında yayımlanacak kampanya videosunda "14 Kasım Dünya Diyabet Günü'nü bir başlangıç olarak kabul et, bundan sonra toplu ulaşımda gideceğin noktadan bir durak önce in, yürüyerek diyabete karşı harekete geç!" mesajı verildi.



SANDOZ'DAN TÜRKİYE YATIRIMLARI İÇİN 80 MİLYON DOLARLIK SERMAYE ARTIRIMI

Ekim 2023'ten bu yana İsviçre borsasına kote ve bağımsız bir şirket olarak faaliyet gösteren Sandoz, Türkiye'deki yeni yatırımları için 80 milyon dolar tutarında (2 Milyar 775 Milyon TL) sermaye artırımını duyurdu. Yaklaşık 70 yıldır Türkiye'de bulunan Sandoz, bu tutarı Gebze Fabrikası'nın üretim kapasitesini desteklemek için kullanarak ihracata katma değer sağlamaya devam edecek.

70 yıla yakın süredir Türkiye'de faaliyet gösteren şirket, ilaç sektörünün gelişimine katkıda bulunarak ülke ekonomisine katma değer sağlıyor ve ülkedeki hastaların ilaçlara erişimini mümkün kılıyor. Şirket son olarak, Türkiye'deki yatırımlarını artırmak üzere 80 milyon dolar tutarında sermaye artırımını yapma kararı aldı.

Sandoz Gebze Fabrikası'nın üretim kapasitesi 15 milyar tablete yükseltmeyi hedefliyor Sandoz, Türkiye'deki ilaç ihracatının yaklaşık yüzde 10'unu gerçekleştiriyor. Şirketin en büyük yatırımlarından biri olan Gebze Fabrikası, Sandoz'un dünyadaki en önemli 18 tesisinden biri olmakla birlikte aynı zamanda en büyük 3 tesisi arasında yer alıyor. Gebze Fabrikası'nda Sandoz standartlarında üretilen ürünler İngiltere'den Kanada'ya kadar yaklaşık 60 ülkeye ihraç ediliyor. Yılda 10 milyar tablet üretim kapasitesine sahip Gebze Fabrikası'nın üretim kapasitesinin 15 milyar tablete çıkarılması hedefiyle çalışmalar devam ediyor.

“Küresel ve yerel koşullar önümüzü kesmiyor. Sermaye artırımını ülkedeki üretimimizi arttırmak için kullanacağız”
Sandoz Türkiye Ülke Başkanı Cengiz Zaim, 80 milyon dolar



tutarındaki yeni yatırımla ilgili olarak, “Küresel ve yerel koşullar önümüzü kesmiyor, yatırımlarımıza devam ediyoruz. 80 milyon dolarlık sermaye artırımımız bunun bir göstergesidir. Eylül ayında tamamlanan bu yatırımı, Gebze Fabrikamızın üretim kapasitesini desteklemek için kullanacağız. Dolayısıyla sermaye artırımıyla üretimimizi ve ihracatımızı arttırmaya odaklanacağız” dedi ve ekledi: “Türkiye’de sattığımız Sandoz standartlarındaki ürünlerimizin yüzde 98’ini Türkiye’de yerel ortaklarımıza ürettiriyoruz. Küresel bir şirket olarak yerel pazara katkıda bulunma çabalarımızda yerel ortaklıklarımız önemli rol oynamaya devam edecek.”

Sandoz, 2005’ten bu yana Türkiye’de ilaç ihracat şampiyonları arasında yer alıyor. 2023’te ihracatta bir

sıra yükselerek ikincilik ödülünü kazanan Sandoz, geçen yıl 115 milyon dolarlık ihracat yaparak, ihracat miktarını yaklaşık 2 kat artırdı.

Sandoz: Dünya ölçeğinde eşdeğer ve biyobenzer ilaç şirketi olabilmeyi başarmış tek firma Sandoz, gerçek anlamda bir eşdeğer ve biyobenzer şirketi olmak isteyip de bunu başaran tek küresel eşdeğer ve biyobenzer şirketi olma özelliğini taşıyor. Şirket, 22.000’in üzerinde çalışanıyla 100’den fazla ülkede 400’den fazla eşdeğer ilaç ve mevcutta 11 biyobenzer ürün ile faaliyet gösteriyor. Geliştirme aşamasında 25 biyobenzer ürün bulunuyor. Sandoz ilaçları her yıl yaklaşık 800 milyondan fazla kişiye ulaşıyor ve dünya çapında yılda 400 milyar ABD dolarından fazla olduğu öngörülen bir sosyal etki yaratıyor.



ASLINDA...

Bir milyon ışık yılı falan önceydi, otobüsle onbir saat İzmir'e gidiyordum, eczacılık fakültesini yeni kazanmıştım. Öğrenci olduğum alımda yazdığı için yanımdaki teyze ne okuduğumu sordu. Eczacılık deyince de "hayırlısı olsun kızım" dedi. O zamanlar eczacılığın namı iyi, para falan kazanılıyor, zaten yedi tane fakülte var, fakültelere girmek zor, girince bitirmek zor, kendime güveniyordum aslında...

Ege Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nde hazırlık okudum ilk yıl, hazırlıkta tüm bölümler karışıktı. Oradaki arkadaşlarım da beğenmiyordu eczacılığı, hatta bir tanesi "diplomalı bakkal mı olacaksın?" demişti. Sonra bir tanesi "aslında ilaç firmalarına falan yönetici olabilirsin" demişti. "Aslında"dan anladığım kadarıyla eczane seçeneği pek rağbet görmüyordu. Yaşlarımız 17-18, kimse eczane açma fikrinden hoşlanmıyor, daha büyük şeyler istiyoruz. Hele hele küçük bir kasabaya dönüp eczane açmak, aman Allah'ım öyle şey olur mu hiç, ne alakası var, bunca yıl bunun için mi okuduk? O zamanlar "ve daha uzunca bir süre" Amerikanvari kitaplar okuduğum için, çok çalışmanın, çok para kazanmanın, derslerde ve işte hep birinci olmanın, kısaca başarının kutsallığına inanıyordum. Başarı, liderlik, popülerlik bunlar çok önemliydi. Sonra eczanemi açtım paşa paşa. Hem de asla dönmem dediğim memleketime (büyük konuştum ve alıma yazıldı). O zaman da başka bir hirs kapladı içimi, eczacılık yapıyordum, başarılıydım da, engelleri de aşıyordum, para da kazanıyordum. Ama yetmiyordu. "Sevdiğin işi yap ya da yaptığın işi sev" kültürü [o da Amerikanvari] beni ele geçirmişti. Bu sefer de başarıma sevgi ve mutluluk katmaya çalışıyordum. Sürekli olarak gelişmeye, üretmeye, değişmeye odaklanmıştım, eczanenin içini, tasarısını, mobilyaları sık sık değiştiriyordum, en doğrusunu, iyisini bulana kadar uğraşıyordum. Okuduğum öğrendiğim her

şeyde "değişim ve gelişim" vurgusu vardı. Bu vurguya ben de inanıyordum. Kendimi parçalıyordum. Sadece kendimi zorlasam yine iyi, yanımdakileri de zorluyordum. Personelimi darlıyordum gelişim de gelişim diye. Dayanabilenler kaldı, dayanamayanlar gitti. **Bir tatminsizliktir gidiyordu, gizlemeye çalıştıkça daha da görünür oluyordu.** O zamanlar, yirmili yaşlarımda, başarının her şeyden önemli olduğuna inanırdım [Şimdi hayatımdaki insanların, sevdiklerimin her şeyden önemli olduğuna inanıyorum, belki yirmi yıl sonra bu da değişir, bilinmez]. O zamanlar çok çalışmanın önemli ve hatta en değerli şey olduğuna sanıyordum, bu düşüncem ilk Paris seyahatimde yerle bir oldu, orada insanlar başka türlü yaşıyordu. Perakende işi yapanlar- eczaneler dahil- kimse kendini daha çok satış için parçalamıyordu, gelişmek için de, büyümek için de yırtınmıyordu, sakın sakın işini yapıp zamanı gelince günün ve hayatın tadını çıkarıyordu vatandaş. Mesela satış yapan hiç kimse daha çok satış için geç saatlere kadar dükkânı / mağazayı açık tutmuyordu. İnsanca yaşamak, kendine ve sevdiklerine zaman ayırmak, güzel yemekler yemek, güzel giyinmek, bir kahvenin tadını çıkarmak, sade bir yürüyüş çok daha değerliydi. Başarıya değil güzel yaşamaya odaklı bir sistem vardı. İnsanların gelir seviyeleri arasında bu kadar uçurum yoktu o zamanlar, ben büyüdüğüm çevrede, böyle bir dünya bilmiyordum. İzmir'de geçen beş yılımı hariç tutabilirim, orada da başarı odaklı değil güzel yaşam odaklı bir hayat var, değişmediyse. İzmir'deki sakın ve güzel yaşam ben öğrenciyken bana teğet geçmiş demek, hiç içselleştirememişim demek, mezun olur olmaz çalışmaya, çok çalışmaya başladım.

Sahi, çok çalışmamız, deli gibi tüketmemiz, ihtiyacımız olmayan şeyleri satın alıp birbirimize gösteriş yapmamız, sürekli satın alma standartlarımızı yükseltmeye

çalışmamız kimin işine yarar? Bunu bir düşünelim. Yok yok merak etmeyin, bir kahve alacağınıza o kahve zincirinin hissesini satın alsaydınız falan demeyeceğim. Eğitim öğretim hayatımda ve daha sonra iş hayatında, kendimi geliştirmeye çalıştığım tüm alanlarda hep çok çalışmaya vurgu vardı. **Çok çalışın diyorlardı.**

Peki ya çok çalışmak gerçekte ne yaptığımızı bilmemekten kaynaklıysa? Ya hayatımızda başka bir şeyden kaçmanın yoluysa? İşimizin hayatımızın tamamını kaplaması gerektiğini kim söyledi? Az ve öz çalışmak, yeterli çalışmak, akıllıca çalışmak; bunlara ne oldu? Okuduğumuz okullarda ve büyüdüğümüz kültürde iş yaşam dengesine dair çok az bilgi var. Hepimiz çalışmaya başlayınca bu dengeyi el yordamıyla buluyoruz. **Her insanın verimli çalıştığı, kendini iyi hissettiği, ürettiği bir zaman dilimi vardır.** Aslolan bunu bulmak ve oradan yürümek. Ailemle zaman geçirmekten ya da kendi halimde sakince kitap-kahve keyfi yapmaktan alıkoyan bir çalışmanın, beni tükettiğini düşünüyorum. **Aslolan çok çalışmak değil, akıllıca ve doğru çalışmak olmalı.** Severek ve isteyerek çalışmak, orayı o ayarda tutmak olmalı. Kendi N.Ş.A'mızı bulmalıyız. Buraya ulaşmak için bir süre çok çalışabiliriz, tamam, kabul ediyorum. Yöntemimizi bulup sadeleştirelim. Verimli ve etkili çalışalım, hatta keyif alarak. Mason Currey "Günlük Ritüeller" isimli kitabında büyük eserler bırakmış sanatçıların, bilimadamlarının, yazarların günlerini anlatır. O insanlar -çoğunlukla- kendini parçalarcasına çalışmak yerine şunu yaparlar: günün aynı saatinde aynı şeyi. Kendilerine ait rutinleri vardır ve o düzenin içinde "yaratıcılık" ortaya çıkar.

Peki biz kendimize nasıl uyarlayabiliriz? En verimli zamanımız, en etkili yöntemlerimiz neler? Kendi alanımızı nasıl açabiliriz? Bunlara kafa yormanın çok çalışmaktan

ve çok tüketmekten değerli olduğu kanaatindeyim. **Çok çalışmak ve üretmek farklı şeyler. Çok kazanmak ve tatmin olmak farklı şeyler.**

Yaratıcılık neden gerekli? Nasıl ki sanayi devrimi insanda kas gücünün önemini çok çok azalttıysa, yapay zeka da insana ait çalışkanlık ve zekanın önemini çok çok azaltacak. Bugün olmasa bile yarın. O zaman da İNSANA dair özellikler ön plana çıkacak. **İyilik, sezgiler, altıncı his, merhamet, yaratıcılık, keyif almak, umut etmek, empati, duygusal zeka, sosyal zeka, şefkat...** Şöyle bir öngörü vardı örneğin, sağlıkta ve hukukta uzmanlık ve bilgi gerektiren işleri yapay zeka yapabilecekken; hemşirelik ya da dadılık gibi işler insana özel olacak, o işler daha değerli olacak. Bizler zekanın ve çalışkanlığın yüceltildiği ve kutsandığı bir eğitim sisteminden geliyoruz. Kazanıyoruz, harcıyoruz, daha çok kazanıp daha çok harcıyoruz. Bu döngü devam ediyor. Oysa başka türlü yaşamak da mümkün. Bir şeyi gerçekten merak ederek yaşamak, ona tutkuyla bağlanmak, sezgilerimizin peşinden gitmek, bir amaç için emek vermek, kıymet bilmek, zorluklara dayanmak, yaşama sevincini hissetmek ve küçük şeylerle mutlu olmak. Bir twitter fenomeninden öğrenmiştim, bir fincan kahve ile mutlu olamıyorsanız bir yatla da mutlu olamazsınız diyordu. Sezgilerimize, iç görümüze inanıyor muyuz mesela? Ben, bir çok konuda ön yargımızda bile haklı olduğumuzu düşünüyorum. Binlerce yıllık bilinç dışı bir şeyleri anlıyor, fark ediyor, uyarıyor bizi. İnsanların karakterleri, yaptıkları iş, tuttıkları takım bile dış görünüşlerine yansıyor, hadi artı eksi yüzde onluk bir sapma olsun. Onun dışında insanlar hakkındaki ilk fikirlerimizde yanılmıyoruz bence. “İçimde kötü bir his var” söyleminin altı doludur bence. Bir konuda kendinize söz geçiremiyorsanız bir bildiğiniz vardır bence. Şunu da belirtiyim, yanlış anlamaların çoğunun kasıtlı olduğunu düşünüyorum. Siz ne anlatırsanız anlatın insanlar anlamak istediğini anlıyor. Relax. Mesela, **sürekli pozitif olun diyorlar.**

Katılmıyorum. Bir kere, insan olmaya aykırı. Sürdürülebilir ve gerçek değil. Sürekli pozitif olma çabasının kendisi, insanı negatif yapıyor zaten. Ya da üzüntülü olduğumuzu kabul etmenin kendisi pozitif bir eylem zaten. Düşük enerjili zamanlarımız olacak, yaşamaya izin verelim ve içinden geçelim. Kaçmak değil içinden geçmek gerek. Ayrıca duygularımız bize gerçeği bildiren antenlerimiz, onları yok saymak kendimize büyük bir saygısızlık. Pozitif olma baskısı bir tüketim malzemesi oldu. Bir pazar burası. Kitaplar, eğitimler, seminerler, atölyeler satın alınıyor bunun için. Sosyal medyada her on hesaptan biri motivasyon, iyi hissetme, psikoloji temalı paylaşım yapıyor. “**İyi hissetmek**” üzerinden büyük kazançlar sağlanıyor, tıpkı fit olmak gibi, tıpkı güzellik ve gençlik gibi. Güzel ve genç olacağız, fit olacağız, tüm bunlar olurken uzun yaşamaya (longevity) yatırım yapacağız ve günlerimizi iyi hissederek geçireceğiz. Yapabilen vardır, bazıları için mümkündür kabul ediyorum, bunun için emek vermeyi de kabul ediyorum, ama gerçekleşmediğinde kötü hissedip tribe girmeyi kabul edemiyorum. Mükemmel görünen bir elmadan uzak duruyorum; kırmızı, parlak, kusursuz hatlar, pürüzsüz bir görünüm gerçek olmadığını, doğal olmadığını, onunla oynandığını, hormon içerdiğini, kabuğunda bal mumu olduğunu falan düşünüyor bana. Mükemmel görünen insanlardan da uzak duruyorum, mükemmellik insana ait bir kavram değil.

Mükemmel dış görünüş, mükemmel hikayeler, başarı takıntısı ve sürekli sırtan bir yüz varsa, orada da içerikle oynanmış olabilir. Kaliteli bir hayatın sırrı iyi ve yakın ilişkiler, iyi ve yakın ilişkiler kurmanın sırrı da sahici olmak. Sahici olmanın sırrı önce kendimize dürüst olmak. Gabor Mate, Jung gibi yazarlara göre kendimizi yaşamak başarı ve statü peşinde koşmaktan çok daha **sağlıklı**. Kendimiz olmak en çok da bağışıklığımız için gerekli. Kendinden uzak yaşamak mutsuzluğu, huzursuzluğu geçtim, hasta ediyor insanı. Sağlıklı kalmanın yollarından biri içimizdeki hisse odaklanmak, onun yol göstericiliğine izin vermek.

Yanlış anlaşılmasın, duyguların esiri olalım demiyorum, anlayalım diyorum. Bir insanla çalışacaksam da arkadaşlık edeceksem de içimdeki hisse bakarım, nasıl özellikleri olursa olsun - bana hissettirdiği - önemlidir. Bir prensiptir benim için, gelene ve gidene izin veririm, hem de hemen. Kimsenin peşinden koşmak yok, yalvarmak yok, haddinden fazla kendini açıklamaya çalışmak yok.

Gelenin yeri hazır, gidenin yolu hazır.
Geliyo musun hoşgeldin, gidiyo musun güle güle.
Zorla güzellik olmaz.
Ben böyle uygun gördüm.
O öyle uygun görmüş.
Kendi bileceği iş.

Bu kadar, daha fazlası değil.

“Olmalıydı, yapmalıydı, söylemeliydi, olmalı, olmamalı “ gibi söylemlerle arama mesafe koyunca kendime saygım arttı üç beş kat. Hayır yedi sekiz kat.

Gerçek bir başarı tanımı varsa bu, kendimize saygı duyarak yaşamaktır. KENDİMİZİ yaşamaktır. Bu etraftaki gürültü olmasaydı ben ne istiyordum aslında? Ben KİMİM aslında? Gerçekten değer verdiklerim ne aslında? Bütün koşullar istediğim gibi olsaydı ben kim olurum? Ne eyler, ne söyledim? Potansiyelim nedir?

Çok çalışmasaydım ne yapardım? Eğlence ve tüketim peşinde koşmasam ne yapardım? Altı ay ömrüm kalsa ne yapardım? Başkalarının dediğine aldırmasam ne yapardım? Korkmasaydım ne yapardım?

Yeni yılda bu soruların cevaplarını düşünmek ister misiniz ?

Ne diyelim, “**hayırlısı olsun**” bakalım.

Pure With ile Güzellikte Yeni Bir Dönem

Pure With, iki yıl süren kapsamlı AR-GE çalışmalarının sonucunda, çevre dostu ve etkili cilt bakım ürünlerini sizlerle buluşturuyor. Doğadan ilham aldığımız formüllerimizde, shea yağı, hindistan cevizi yağı ve kayısı özü gibi doğal içeriklere yer vererek, cildinize ihtiyaç duyduğu özeni sunarken doğaya olan sorumluluğumuzu da unutmuyoruz.

ISO ve GMP standartlarına uygun olarak üretilen ürünlerimiz, baş kimyagerimiz Bahadır Kaya'nın liderliğinde, cildinizin nem dengesini koruyarak sağlıklı ve pürüzsüz bir doku kazandırmak üzere tasarlandı. Doğal ve zengin içeriklerimizle, cildinizin vitamin ihtiyacını karşılayarak, ona canlılık ve parlaklık kazandırıyoruz.

Ambalaj tasarımından formülasyon detaylarına kadar her aşamada sürdürülebilirlik ve mükemmeliyet anlayışını ön planda benimsiyoruz. Amacımız, yalnızca bir ürün sunmak değil; kullanıcılarımıza cilt bakımında doğallığı, güveni ve kaliteyi bir arada yaşatan bir deneyim yaşatmak.



Pure With olarak, çevre bilincine sahip ve sağlıklı bir yaşamı benimseyen kullanıcılarımız için en iyi çözüm ortağı olmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Cildinize dokunan bu saf deneyimle tanışmaya hazır olun!

Her cilde bir hikaye yazılır, cildiniz bu hikayeyi anlatan en değerli aynadır. Biz Pure With olarak, doğanın saf dokunuşlarıyla bu hikayenin en güzel şekilde yazılmasını istiyoruz.

Shea Yağının Sihri;

Doğanın en saf hediyelerinden biri olan Shea Yağı, her damlasında güzellik ve pürüzsüzlük taşır. Ürünlerimizde yüksek oranda kullandığımız shea yağı, cildinizi yumuşatır, besler ve kalıcı nemlilik sağlar.

Her dokunuшта cildinizi pürüzsüzlük sunan Shea Yağı ile cildinize değer verin. Çünkü şefkat, cildinize gösterilen en güzel özenin adıdır.

Doğadan Gelen Güzellik;

Cildiniz, sizi en doğru yansıtan

aynaıdır. Bu yüzden her ürünümüz, dermatolojik testlerden geçirildi ve en hassas ciltler için özenle test edildi.

Sürdürülebilir Güzellik, Geleceğe Umut;

Güzellik, yalnızca ciltte değil; doğayı korumakta ve sürdürülebilir bir yaşamda saklıdır. Pure With, doğaya duyduğu sevgiyle üretimden ambalajlamaya kadar her adımda çevre dostu bir yol izler. Çünkü biz, hem cildinizi hem de doğayı korumak için buradayız.

Düş Jeli: Cildinizi nazıkçe yenileyen ve her kullanımda tazelenmiş hissettiren dokunuş.

Shea Butter Vücut Peelingi:

Cildinizi ölü deriden arındırırken derinlemesine besleyen özel bir bakım. Her uygulamada cildinize pürüzsüzlük ve yumuşaklık kazandırır, doğanın gücüyle yenilenmenizi sağlar.

Body Milk: Shea yağının cildinizle buluştuğu yumuşacık bir sarılma. Nemlendirirken ruhunuza da dokunur.

“loved IT!”

secret of glowing skin ”

Pure With'in eşsiz
formülü ile cildinizi
şımartın.



ÖKSÜRÜKTEN KURTULMANIN EN DOĞAL YOLU: *HEDERA HELIX*

Solunum yolu hastalıklarına eşlik eden en önemli semptomlardan biri olan öksürük, ayrıca hastaların birinci basamak başvurularının da en yaygın nedenlerinden (1). Solunum yolu mukus hipersekresyonu, üst solunum enfeksiyonlarının yanı sıra birçok akciğer enfeksiyonunda da kendini gösteriyor. Öksürüğün giderilmesinde birçok doğal yöntem kullanılıyor. Klinik çalışmalarla etkinliği kanıtlanmış doğal ve bitkisel bir çözüm olan duvar sarmaşığı veya latince adıyla *Hedera Helix L* ise öksürüğün giderilmesi konusunda güçlü etkisiyle uzun yıllardır öne çıkan bir tedavi yöntemi. Duvar sarmaşığı yaprağı 16. yüzyılın fitoterapi kitaplarında da yer alıyor (2). 2 yaşından itibaren etkinliği ve güvenliliği birçok çalışmada gösterilen *Hedera Helix* ile yapılan bir çalışmada tedaviyi takiben, hastaların %95'inde semptomların "düzeldiği ya da iyileştiği" görülüyor. Aynı çalışma, hastaların %100'ünün *Hedera Helix L*.'yi iyi veya çok iyi şekilde tolere ettiğini ortaya koyuyor (3). Ayrıca 9657 hastadan elde edilen verilere göre; *Hedera Helix*, öksürük ve



öksürüğe bağlı gözlenen dispne ve ağrı gibi semptomlarda %90'ın üzerinde düzelmeye sağlıyor. (4).

Elde edilen bu başarılı sonuçlar *Hedera Helix L*.'deki;

- **Mukolitik,**
- **Bronkodilatör,**
- **Anti-enflamatuvar etki** olacak şekilde 3'lü etkiden kaynaklanıyor.

Mukolitik etkisine ilaveten diğer öksürük şuruplarında gözlenmeyen bronkodilatasyon ve antienflamatuvar etki, bu bitkiyi bu alanda tam anlamı ile ayrıştırıyor. Sonuç olarak, öksürük ve öksürüğe eşlik eden semptomların hızlı bir şekilde giderilmesinde kullanılan *Hedera Helix*'in, hekim ve eczacılara büyük kolaylık sunduğunu söylemek mümkün.

Referanslar

1. Wang, K., Milojevic, N., Sheinman, B., & Usmani, O. S. (2017). Cough management in primary, secondary and tertiary settings. *Pulmonary Pharmacology & Therapeutics*, 47, 93-98.
2. Madaus G. (1938) *Hedera helix*. *Lehrbuch der biologischen Heilmittel* G. Thieme Verlag, Leipzig, 1512-1517
3. Bolbot, Y., Prokhorov, E., Mokia, S., & Yurtseva, A. (2004). Comparing the efficacy and safety of high-concentrate (5-7.5: 1) ivy leaves extract and acetylcysteine for treatment of children with acute bronchitis. *Drugs of Ukraine*, 11, 1-4.
4. Fazio, S., Pouso, J., Dolinsky, D., Fernandez, A., Hernandez, M., Clavier, G., & Hecker, M. (2009). Tolerance, safety and efficacy of *Hedera helix* extract in inflammatory bronchial diseases under clinical practice conditions: a prospective, open, multicentre postmarketing study in 9657 patients. *Phytomedicine*, 16(1), 17-24.

**BU SAYFADA ATABAY İLAÇ
İLANI BULUNMAKTADIR**

VeNatura®

VeNatura ailesi ile kışa hazırsın.

Yaşam Enerjiniz



E
ECZANELERDE



Bu kış GUARD'ınızı alın!

VeNatura® GUARD PASTİL LADEN, VİTAMİN VE MİNERAL

Yapılan çalışmalarda Cistus (Laden) ekstreinin; antioksidan, antibakteriyel, antifungal, antiinflamatuvar, antiviral etkilere sahip olduğu görülmüştür.¹ Cistus (Laden) ekstresi, influenza virüsü dahil olmak üzere virüslerle enfekte olmuş hücrelerin üremesini engelleyerek koruyucu etki gösterir. Grip semptomlarını ve öksürüğü hafifletir.²



VeNatura® Kids GUARD PASTİL LADEN, VİTAMİN VE MİNERAL

VeNatura Kids Guard Pastil, içerisindeki Cistus (Laden) ekstresi, vitamin ve mineral ile kışın soğuk günlerinde ailenizin yanında.



Referanslar:

1.Amaç,Ş. (2021). Pharmacological Properties of Cistus creticus (Pink Laden) Species. Med Records 2021;3(2):161-3

2.Eliopoulos,A.G.; Angelis,A.; Liakakou,A.; Skaltsounis,L.A. (2022). In Vitro Anti-Influenza Virus Activity of Non-Polar Primula veris subsp. veris Extract. Pharmaceuticals 2022, 15, 1513.

NOVARTIS 2024 İLACA ERİŞİM ENDEKSİ'NDE DÜNYA GENELİNDE BİRİNCİ SIRADA YER ALDI

Novartis, 19 Kasım 2024 tarihinde yayınlanan 2024 İlaça Erişim Endeksi (ATMI) raporunda birinci sırada yer alarak dünya genelinde ilaca erişimi iyileştirme konusundaki liderliğini vurguladı.

Her iki yılda bir yayınlanan endeks, dünya çapındaki en büyük 20 araştırma odaklı ilaç şirketini, ilaçlara, aşılarla ve tanı yöntemlerine erişimi geliştirme çabaları açısından değerlendiriyor. Endeks, bu değerlendirmeyi 113 düşük ve orta gelirli ülkede 81 hastalığı kapsayan çalışmalar üzerinden yapıyor.

Rapor, özellikle Novartis'in bulaşıcı olmayan hastalıklar ve sıtma, Chagas hastalığı ve dang humması gibi hastalıklar alanındaki lider portföyünü ve Ar-Ge süreçlerinin ileri aşamasında yer alan ürünler için geniş kapsamlı erişim stratejilerini öne çıkarıyor. Raporda öne çıkan en iyi uygulamaların yarısının Novartis tarafından gerçekleştirildiği belirtiliyor.

Novartis CEO'su Vas Narasimhan, konuya ilişkin açıklamasında şunları söyledi: "2024 İlaça Erişim Endeksi'nde birinci sırada yer almamız, yenilikçi ilaçların, insanların nerede yaşadıklarından bağımsız olarak, ihtiyaç duyanlara ulaşmasını sağlama konusundaki temel taahhüdümüzü yansıtmaktadır. Şirketimizin tarihinde ilaca erişim her zaman önceliklendirdiğimiz bir konu oldu ve bunu Ar-Ge aşamalarına en erken evrelerinden itibaren entegre etmenin yollarını aramaya devam ettik. Halk sağlığı alanında kariyerine başlayan bir hekim

ve bilim insanı olarak, Novartis gibi araştırmacı şirketlerin hastalara tedavi sunmadaki farkını ilk elden gördüm. Erişime yönelik açığı kapatmak için sektör olarak daha yapacak çok işimiz var, ancak belirtmeliyim ki bu sonuç, hastaların hayatlarını iyileştirmek ve uzatmak için tıbbi yeniden tasarlamaya kendini adanmış 70.000'den fazla çalışanımız ve iş ortaklarımız sayesinde gerçekleşti."

Novartis, 2023 yılında dünya genelinde tedavileriyle 284 milyon hastaya ve erişim inisiyatifleriyle 33,2 milyon hastaya ulaştı. Rapor, Novartis'in bu başarıyı nasıl elde ettiğini ve erişim inisiyatiflerini şu şekilde gösteriyor:

- Şirket genel stratejisine entegre edilmiş kapsamlı ilaca erişim stratejileri ve Ar-Ge sürecinde ileri aşamada yer alan öncelikli ürünlerin tümü için erişim planlarının oluşturulması
- Yenilikçi ürünlerin düşük ve orta gelirli ülkelerde geniş ölçekte tescili ve birçok düşük gelirli ve en az gelişmiş ülkede erişimi artırmak için kapsayıcı bir iş modelinin uygulanması Sıtma



Novartis CEO'su Vas Narasimhan

ürünlerinin hastalara erişim planları için en iyi uygulama örneği

- İhmal Edilen Hastalıklar İçin İlaçlar Girişimi (Neglected Diseases Initiative) ile Etiyopya'da visseral leishmaniasis (kala-azar hastalığı) için klinik araştırmaların birlikte ilerletilmesi

Novartis Küresel Sağlık Başkanı Lutz Hegemann, açıklamasında şu ifadeleri paylaştı: "Tıbbi yeniliklere geniş ve kapsayıcı erişimi sağlamak, sürdürülebilir bir iş modeli olarak pozitif etkimizi en üst düzeye çıkarmanın temel bir parçasıdır. Bu endeks, kaydettiğimiz ilerlemenin bir göstergesi olsa da bu yolculukta yapılacak daha çok şey var. Novartis olarak, geliştirdiğimiz her yenilikçi tedavinin, ihtiyaç duyan herkes için erişilebilir olmasını sağlamak adına paydaşlarımızla çalışmaya kararlıyız."

Sanofi Avrasya Bölgesi İnsan ve Kültür Direktörü Raziye Baysal Oldu
2021 yılında Tüketici Sağlığı İş Birimi'nden sorumlu İK İş Ortağı Müdürü olarak Sanofi'ye katılan Raziye Baysal, 2022'de Sanofi Türkiye, İran ve Levant bölgesi Aşılar ve Genel Tedaviler iş birimlerinden sorumlu İnsan ve Kültür İş Ortağı olarak görevini sürdürdü. Ek olarak Sanofi Türkiye'nin Çeşitlilik, Eşitlik ve Kapsayıcılık (DEGI) stratejisine ve bu alandaki çalışmalarına liderlik etti. Temmuz 2023'te ise Sanofi Türkiye, İran & Levant İnsan ve Kültür Direktörü olarak atandı. Sanofi'nin Türkiye'yi de kapsayan bölgeyi yeniden tanımlaması ile görevine Avrasya Bölgesi İnsan ve Kültür Direktörü olarak devam edecek ve Türkiye, Rusya, Bağımsız Devletler Topluluğu ve Levant Bölgesi'nin olduğu geniş bir coğrafyadaki İnsan ve Kültür faaliyetlerinden sorumlu olacak.



GSK Türkiye'nin Ülke Medikal Direktörü Diyar Akkaynak, GSK Belçika ve Lüksemburg Ülke Medikal Direktörlüğüne Atandı
GSK Türkiye'nin Ülke Medikal Direktörü Z. Diyar Akkaynak, 1 Aralık 2024 itibarıyla GSK Belçika ve Lüksemburg Ülke Medikal Direktörü olarak yeni görevine başlayacak. Yeni görevine başlamasıyla birlikte BeLux Yönetim Ekibi'nde yer alacak olan Akkaynak, aynı zamanda Kuzey ve Batı Avrupa Medikal Liderlik Ekibine de dahil olacak.



İlknur Pekbay, Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar Türkiye'ye Hasta Derneği İlişkileri Lideri Olarak Atandı

Kariyerinde 15 yılı aşkın süreyle klinik araştırmalar ve ruhsatlandırma alanlarında görev yapan İlknur Pekbay, son 6 yıldır hasta derneği ilişkileri alanında çalışmalarını sürdürmektedir. Alexion'dan önce, Novartis Türkiye'deki Hasta Derneği İlişkileri görevine ek olarak, Avrupa, Asya Pasifik ve Orta Doğu bölgelerinde dijital çözümler ve hasta dernekleriyle ilişkiler konusunda çeşitli sorumluluklar üstlenmiş ve bu görevlerini başarıyla yerine getirmiştir. İlknur Pekbay yeni görevinde, hasta dernekleriyle stratejik iş birlikleri kurarak hasta odaklı projelere liderlik edecek ve Alexion, AstraZeneca Nadir Hastalıklar Türkiye'de yenilikçi çözümler geliştirme misyonuna katkı sağlayacak.



Amgen Türkiye'de Üst Düzey Atama

2020 yılında Amgen Türkiye'ye katılan ve o zamandan bu yana Ruhsatlandırma Direktörü ve Türkiye Yönetim Ekibi üyesi olarak Amgen'da görev alan Hatice Atkaya, Türkiye'deki yerel ruhsatlandırma başvuruları, sağlık otoritesi onayları ve ürün lansman süreçlerinin liderliğinden sorumludur. Mevcut Türkiye sorumluluklarına ek olarak EERT EMA dışı ülkelerdeki yerel ruhsatlandırma süreçlerinden de sorumlu olacaktır. Amgen Türkiye'deki görev süresi boyunca birçok önemli projeye liderlik etmiş ve şirketin ruhsatlandırma süreçlerinde yenilikçi yaklaşımlar geliştirmiştir. Bu geniş deneyim ve uzmanlığını genişletilmiş rolüne taşıyarak, şirketin hem Türkiye'deki hem de EMA dışı ülkelerdeki iş performansına katkı sağlamayı sürdürecektir.



"HIV İLE İLGİLİ ÖN YARGILARI DÖNÜŞTÜRÜYORUZ, GELECEĞE UMUTLA BAKIYORUZ"

Geçtiğimiz yıl Türkiye’de ilk kez hayata geçirilen Avrupa HIV Testi Farkındalık Haftası ve 1 Aralık Dünya AIDS Günü vesilesiyle sivil toplum kuruluşları, hekimler ve sanatçılar, “Ön Yargıları Dönüştürüyoruz, Geleceğe Umutla Bakıyoruz” projesinde buluştu. Sanat ve bilim insanların bir araya geldiği farkındalık kampanyası, HIV ile yaşayanlara yönelik toplumsal ön yargıları dönüştürmeye katkı sunmayı ve toplumda bilgi seviyesini artırmayı hedefliyor.

Türkiye’de HIV’le ilgili doğru bilinen yanlışlara dikkat çekmek amacıyla başlatılan “Ön Yargıları Dönüştürüyoruz, Geleceğe Umutla Bakıyoruz” projesi, sanatın gücünü kullanarak HIV ile ilgili toplumsal ön yargıları dönüştürmeye katkı sunmak üzere tasarlandı.

Avrupa HIV Testi Farkındalık Haftası kapsamında lansmanı yapılan proje için HOOD Base iş birliğiyle multidisipliner sanatçı Uğur Acil ve mural sanatçısı Somon, düşüncelerimizin ve ön yargılarımızın bizleri gerçeklerden ne kadar soyutladığını temsil eden eserler üretti. HIV ile yaşayan bireylerin karşılaştığı ön yargılara gönderme yapan eserler bir yandan da umut, yaşam ve dayanıklılığı temsil ediyor. Dev balonları içeren enstalasyon, 1 hafta boyunca bomontiada da sergilenecek.

“Birlikte HIV’den Güçlüyüz” çatısı altında hayata geçirilen “Ön Yargıları Dönüştürüyoruz, Geleceğe Umutla Bakıyoruz”projesinin bomontiada Babylon’da gerçekleştirilen lansmanı, sanatçıları, hekimleri, sivil toplum kuruluşlarını ve proje paydaşlarını bir araya getirdi.

HIV Enfeksiyonu Derneği Başkanı Prof. Dr. Fehmi Tabak, Türkiye Enfeksiyon Hastalıkları ve Klinik Mikrobiyoloji Uzmanlık

Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Prof. Dr. Özgür Günel, Güneydoğu Nöroloji ve Enfeksiyon Hastalıkları Derneği Başkanı Prof. Dr. Mustafa Kemal Çelen, AIDS ve Cinsel Yolla Bulaşan Hastalıklar Derneği Üyesi Uzm. Dr. İlkay Akbulut, HIV AIDS Korunma ve Eğitim Derneği & Güneydoğu Nöroloji ve Enfeksiyon Hastalıkları Derneği Üyesi Prof. Dr. Yeşim Taşova, Türk Klinik Mikrobiyoloji ve Enfeksiyon Hastalıkları Derneği HIV Çalışma Grubu Başkanı Doç. Dr. Asuman İnan, Türkiye Aile Sağlığı ve Planlaması Vakfı Genel Koordinatörü Nurcan Müftüoğlu, Pozitif-iz Derneği Yönetim Kurulu Üyesi Önder Bora ve Pozitif Yaşam Derneği Dernek Koordinatörü Yağmur Şenoğuz’un katılımlarıyla gerçekleşen toplantıda HIV alanında doğru bilinen yanlışlar, Türkiye ve dünyadan güncel veriler ve HIV’le ilgili kamuoyu farkındalığını artırmaya yönelik adımlar konuşuldu.

HIV artık çaresiz bir enfeksiyon değil

Erken tanı ve etkin tedavi yöntemleri sayesinde HIV ile yaşayan kişilerin yaşamlarına sağlıklı bireyler olarak devam edebildiğini vurgulayan HIV Enfeksiyonu Derneği Başkanı Prof. Dr. Fehmi Tabak, Birleşmiş Milletler

HIV/AIDS Programı’na göre dünyada yaklaşık 39 milyon insanın HIV ile yaşadığını söyledi ve şu bilgiyi paylaştı: “Türkiye’de HIV vakalarının artışı dikkat çekici boyutlarda. Sağlık Bakanlığı verilerine göre, 2024 itibarıyla Türkiye’de kayıtlı HIV pozitif birey sayısı 40 bini geçti.”

HIV el sıkışarak, aynı bardaktan su içerek bulaşmaz

HIV’le ilgili ön yargılar ve doğru bilinen yanlışlar, HIV testi yaptırmada konusunda çekimserliğe yol açarak enfeksiyonun ilerlemesine ve yayılmasına yol açıyor. AIDS ve Cinsel Yolla Bulaşan Hastalıklar Derneği Üyesi Uzm. Dr. İlkay Akbulut toplumda hâlâ HIV’in gündelik temasla bulaştığına dair yanlış bir inancın varlığından bahsediyor ve şöyle devam ediyor: “HIV el sıkışarak, aynı bardaktan su içerek, aynı tuvalet veya havluyu kullanarak bulaşmaz. Bu ön yargıları aşım doğru bilgiyi topluma yaymalıyız.”



Suda® COLLAGEN FXone Eklem kolajeni

HER SERVİSTE
10.000 MG
KOLAJEN

Glucosamine
Chondroitin
MSM
Vitamin K2
Hyaluronic Acid
Boswellia
Zinc
Vitamin C
Vitamin D3



Klinik araştırmalar ile desteklenmiř patentli kolajenler içerir.

PATENTLİ KOLAJEN PEPTİTLERİ

TENDOFORTE® + FORTIGEL®
COLLAGEN

Tablet, toz ve
iime hazır likit
shot formlarında



ECZANELERDE



LONGEVITY 2

Geçen sayı ilkin yayınladığımız yazı dizisinden sonra bugün tüm meslektaşlarımızın dikkatini çekmek istediğim LONGEVITY konusuna farklı bir noktadan devam etmek istiyorum.

Farkındalığınızı artırmak ve harekete geçmeniz için gerekli uyarıları yapmaktır. Sağlığınızı ve fiziksel zindeliğinizi korumayı düşünmenizi, aynı zamanda sağlıklı bir dış görünüşü destekleyen seçimler yapmanızı istiyorum.

Yaşam tarzınız sağlığınızı nasıl etkiliyor? Fiziksel özelliklerinizi ne şekilde değiştiriyor? Erken yaşlanmaya katkıda bulunabilecek dejeneratif süreçlerin merkezinde ne kadar sessiz biyokimyasal değişikliklerin (önemli sonuçları olan) olduğunu anlamaya başlayacağınızı umuyorum. Vücudumuz zamanla kaçınılmaz olarak değişmekte, ancak yaşlanma süreci yaşam şeklimizle hızlanabilir. Bu nedenle bedenimize ve zihnimize ne kadar iyi bakarsak o kadar uzun süre sağlık ve canlılık dolu güzel bir hayatın tadını çıkarırız. Tüm bu "kurallara" uymak her zaman mümkün olmayabilir, ancak bazen başarılabilir bile, harika bir başlangıç olacaktır.

Yaşlanma, herkesin hayatının bir parçasıdır ve çoğumuz, her geçen yıl, yaşlanmanın ana yönleri olarak gri saç, kırışıklıklar ve daha fazla ağrı ve acıyı ilişkilendiririz. Hücrelerimizde yaşlanmanın biyolojisi nedir? Her şeyden önce, herkes yaşlanmanın basit bir zaman aşımından daha fazlası olduğunu kabul eder ve hiçbir bilim adamı veya bilim insanı, yaşlanmanın tek bir nedeni olduğunu düşünmez. Hücresel yaşlanma oranı kişiden kişiye değişebilir ancak zamanla hücrelerimizin yeteneklerinin yaşla birlikte değişmesi kaçınılmazdır.

DNA'nız her gün milyonlarca zarar verici olaya maruz kalır ve her birinin kaydını yaşamınız boyunca tutar. Bu hasarın çoğu zararsızdır. Dahası, hücrelerimiz DNA hasarını onarmak için akıllı mekanizmalar geliştirirler ve bu mekanizmalar genel olarak yaşlılığa kadar iyi devam eder. Yine de meydana gelen hasarın



bir kısmı onarımdan kaçır. Yaşlanma sürecini araştıran bilim insanları, uzun yıllar boyunca bu onarılamamış DNA birikiminin önemli sonuçları olduğuna inanıyor. Görünüşe göre mutasyonların birikmesi, temel genleri etkileyerek yaşlanmayı hızlandırdığıdır.

İşte bu gerçeklerin ışığında DNA'larımızın sağlıklı bir ortamda kalarak yaş almamız genel sağlığımızı korumak için şart olmaktadır. Yüz yıllardır ölümsüzlüğü tartışan ve bunun üstüne araştırmalar yapan bilim insanları 2009 yılında üç Amerikalı bilim insanının DNA'lardaki telomerlerin kısalmasını durdurabilmeleri ve hatta tekrar uzatarak hücresel yaşı 9,9 yıl geriye getirdiği için Nobel Bilim Ödülü'nü almışlardı. Bu tarihten sonra uzun ve sağlıklı yaşam (LONGEVITY) üzerine araştırmalar artmış ve yeni bulgular ortaya atılmaya başlamış durumda.

Ben öncelikle biz eczacıların nasıl daha sağlıklı bir hayat sürmemiz gerektiğine sonra da danışanlarımıza neler söyleyebileceklerimiz anlatmaya gayret edeceğim.

Eczacılık pek çok meslekten farklı olarak insanı hem fiziken hem de ruhen yıpratıcı bir meslek olmaktadır. Elli dört yıllık meslek hayatıma dayanarak sizlerin de katılacağınızı düşündüğüm konuları dikkatlerinize sunmaya başlıyorum.

Eczacının bedensel hareketleri, çok gibi görünse

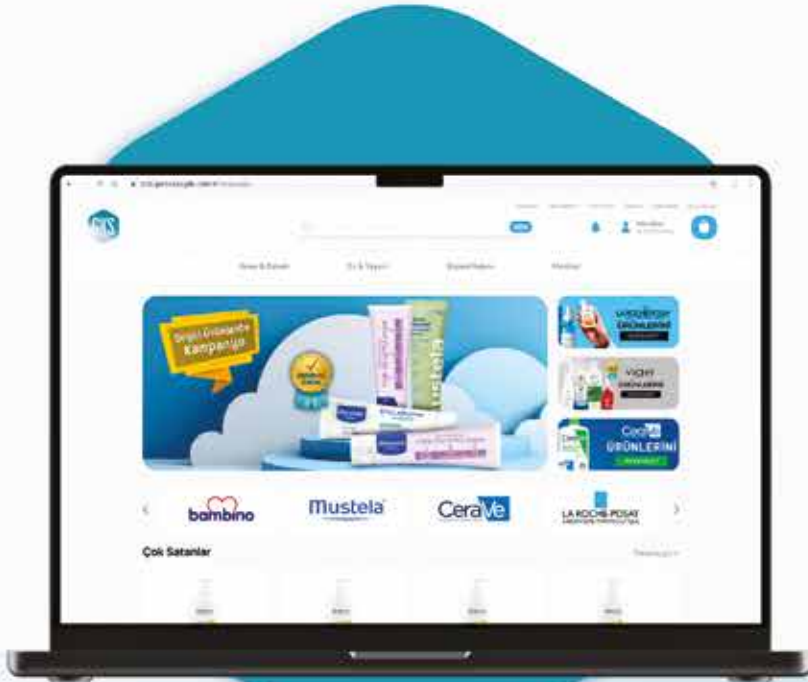
de genelde ayakta durmaktan ve eczane içerisinde kısıtlı hareketlerde bulunmaktan kan dolaşımında ve damar sistemlerinde sorunlarla karşılaşabilmektedir. İlk görsel tanı bacaklarda varisin oluşumu denilebilir. Gün boyu ayakta ve kısıtlı hareketlerin neticesi akşam mesai saatinde yorgunluk bizleri ilaveten yapılacak bir spora hal bırakmamaktadır. Bu durumda yapılabilecek en kolay yol eve giderken bir durak öteden **eve yürümek olacaktır. İdeali ise pilates e zaman ayırmakla bedenimizi dinç ve dik tutmak olacaktır.** Her eczanenin işlerinde yaygın olan saatler vardır, bu saatleri değerlendirecek olmanız sağlığınıza fevkalade destek olacaktır.

Beslenme biz eczacıların genelde en dikkat etmediği konulardan biridir. Bir gün 12 de bir gün 2 de bir gün dörtte yemek yemekle metabolizmayı doğal düzenini bozmaktayız. Evden getirdiklerimizi yemenin dışında pek çoğumuz öğlen yemeklerini çevre lokantalarda yediğimiz için gastrolojik sorunları da yaşamakta. Belimizin kalınlaşması ise bütün bu olumsuzlukların neticesi olmaktadır. Bu nedenle her ne olursa olsun **her günkü rutinimizi saptayarak ona uymaya gayret etmeliyiz. Yani hep aynı saatte yemek yemekten söz ediyorum. Beslenirken ekmekten ve şekerden uzak durarak elinizden geldiği kadar Akdeniz diyetine uygun beslenmeyi tavsiye ederim.**

Sizlere mutlu ve sağlıklı bir yeni yıl dilerim.

Eczaneniz için hızlı ve kolay siparişin adresi

- GKS'ye özel markaları keşfedin
- Hızlı teslimat ile siparişlerde zaman kazanın
- Kampanyalardan haberdar olun



Gerçek Sağlık'a üye olun

İlk siparişinize özel *

HEDİYE

Loreal tanışma seti (600 TL değerinde)



1 paket eczane poşeti (200 adet)



www.gerceksaglik.com.tr
info@gerceksaglik.com.tr

* Kampanya stoklarla sınırlıdır ve tüm üyelere geçerlidir. İlgili zaman diliminde yapacakları ilk siparişte hediye verilmektedir. Sipariş TL limiti/sınırı yoktur.



Softem

Yıllara meydan okuyun



www.aksuvital.com.tr
Tüketici Danışma Hattı: 0850 500 25 78
f | t | i / aksuvital

AKSUVİTAL





Shiffa Home



**İçinizi rahat tutun,
Hayatın tadına varın.**

**KUDRET NARI
İÇEREN**
Sıvı Takviye Edici Gıda



www.aksuvital.com.tr
Tüketici Danışma Hattı: 0850 500 25 78

f | t | i / aksuvital

AKSUVİTAL



VIATRIS TÜRKİYE, "İŞ'TE EŞİT KADIN SERTİFİKASI" ALDI

Global sağlık şirketi Viatris'e bağlı olarak faaliyet gösteren Viatris Türkiye, ilaç sektöründe 'İş'te Eşit Kadın Sertifikası' alan Türkiye'deki ilk şirket oldu. Bu sertifika, Sürdürülebilirlik Akademisi ve İngiltere merkezli bağımsız denetim firması Intertek iş birliğinde, toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik güçlü bir taahhüt sergileyen kuruluşlara veriliyor.

İş'te Eşit Kadın Sertifikası, iş yerinde kadınlara eşit hak ve fırsatlar sunan kuruluşları tanımak üzere tasarlanmıştır. Uygun şirketler, Sürdürülebilirlik Akademisi ve Intertek ile birlikte yürütülen ve Yönetim Sistemleri, İşe Alım ve İstihdam, İş Sağlığı ve Güvenliği, Tedarik Zinciri ve Sosyal Etki gibi temel alanları kapsayan titiz ve bağımsız bir denetimden geçirilmektedir. Viatris gibi kuruluşlar bu sertifikayı elde ederek Birleşmiş Milletler üye ülkeleri tarafından 2015 yılında belirlenen "17 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi"ne önemli bir katkıda bulunmakta ve iş dünyasında dönüştürücü değişimlere öncülük etmektedirler.



Viatris Rusya/Türkiye Bölge Başkanı Tayga Kaan Hilal, konu ile ilgili şunları söyledi: "İş'te Eşit Kadın Sertifikası almaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Bu sertifika, kapsayıcılık ve adil uygulamalara olan taahhüdümüzü yansıtmaktadır. Bu başarı, tüm dünyadaki insanları hayatlarının her aşamasında daha sağlıklı yaşamaları için güçlendiren bir iş yeri ortamını teşvik etme konusundaki kararlılığımızı vurgulamaktadır. İlaç sektörünün öncülerinden biri olarak, toplumsal cinsiyet eşitliği girişimlerimizi geliştirme taahhüdümüzü sürdürüyoruz."

Viatris Türkiye İnsan İlişkileri

Direktörü Buket Güzey ise konu ile ilgili olarak şöyle konuştu:

"Farklı bakış açıları, yenilikçiliği ve fark yaratma olanağımızı besliyor. Tam potansiyelimizi açığa çıkarmanın yolunun, Viatris'i tüm çalışma arkadaşlarımızın her gün kendilerini en iyi ve özgün halleriyle bulunabileceği bir yer haline getirmek için çalışmaya devam etmekten geçtiğini biliyoruz. Viatris olarak kapsayıcılığı derinlemesine benimsiyor; çeşitli eğitim programları, en iyi uygulamalar ve kaynaklardan yararlanarak çalışma arkadaşlarımızın farklı geçmişlerini ve benzersiz deneyimlerini

gururla kucaklıyoruz. Çalışan Destek Gruplarımızı (ERG) ve kadın ERG'miz EmpoWer'ı da bu kapsamda görüyoruz. Bu gruplar her sesin duyulduğu ve değer verildiği kapsayıcı bir ortam oluşturmakta ve önemli bir rol oynamaktadır. Çeşitliliğe, eşitliğe ve kapsayıcılığa olan sarsılmaz bağlılığımız, kadınları ve müttefiklerini güçlendirmekte; potansiyellerin sınır tanımadığı dinamik bir ekosistemi beslemektedir. İlaç sektöründe öncü olarak ve prestijli bir sertifika ile ayrılarak uygulamalarımızı geliştirmek ve çalışanlarımızı başarılı bir iş ortamında desteklemek konusundaki kararlılığımızı sürdürüyoruz."



PANTENOLÜN CİLDE ETKİSİ

Pantenol, pantotenik asidin (B5 vitamini) biyolojik olarak aktif olan alkol türevidir. Saç ve derinin doğal yapısında bulunur. Stabil olmayan pantotenik asidin alkol formudur, vücutta pantotenik aside dönüşür. Pantenol, kozmetik preparatlarda, multivitaminlerde ve bazı parenteral preparatlarda kullanılır ve pantotenik asit kadar biyolojik aktivite gösterir.

Hümeaktan özelliğiyle (nem tutucu) cildi yumuşatmak için stratum korneum su çeker. Bu etkisinden dolayı pantenol kozmetiklerde kullanılan etkili bir nemlendiricidir.

Sağın nem miktarını ve elastikiyetini artırır, saçı hava kirliliği, güneş ışınları gibi çevresel faktörlere karşı korumaya da yardımcı olur. B5 vitamini aynı zamanda daha parlak, güçlü ve canlı saçlara sahip olmayı sağlar. Bazı araştırmalara göre pantotenik asit saçtaki pigmentasyonun da korunmasında etkili olmaktadır.

Stratum korneumda lipit sentezini artırarak cildin bariyer görevini destekler, bağ doku hücreleri fibroblastların çoğalmasını sağlayarak yaraların iyileşmesini sağlar. Klinik araştırmalar, yumuşatıcıların günlük kullanımının atopik dermatiti önlediğini veya ilişkili cilt bariyeri kusurunu iyileştirerek alevlenmeleri azalttığını göstermiştir.

Antienflamatuvar etkisinin de olması nedeniyle irite olmuş ciltleri yatıştırdığı belirtilmektedir.

Yapılan başka bir çalışmada ise B5 vitaminin ciltteki yağlanmayı kontrol altına almaya, böylece akne gibi cilt problemlerini azaltmaya yardımcı olabileceği

görülmektedir.

B5 vitaminin kimyasal formu olan pantenol tırnak sağlığı üzerinde olumlu etkiler gösterebilir. Bir araştırmaya göre pantenol; tırnaklar için nemlendirici görevi görür ve tırnakların kırılmasını engellemeye yardımcı olur.

Bazı çalışmalara göre B5 vitamini ciltte dolgunluk sağlayarak kırışıklık görünümünün de azalmasına yardımcı olabilir.

Derinin yeniden epitelizasyonunu hızlandırır ve fibroblast proliferasyonunu aktive eder. Bu nedenle ülserler, yatak yaraları, sıyrıklar, yanıklar ve güneş yanığı için yara iyileştirme destekleyicisi olarak kullanılır. Ablatif lazer tedavisi, dermabrazyon, mikro iğneleme veya dövme gibi birçok tıbbi ve kozmetik müdahale, yüzeysel/küçük yaralarla sonuçlanır; bu, epidermin bütünlüğünü etkiler ve hasarlı cildin düzgün bir şekilde iyileşme sürecini sağlamak için işlem sonrası yara bakımı gerektirir. Yara iyileşmesinin üç aşamasını (inflamasyon, proliferasyon ve yeniden şekillenme) destekleyen topikal bileşiklerin özellikle küçük ve yüzeysel yaraların tedavisinde deksantenolün yararlı olduğu düşünülmektedir.

B5 vitaminin faydaları yukarıda sayılanlarla sınırlı değildir. B5 vitamini;



steroid hormonlarının, D vitaminin ve bazı sinir iletilerinin normal sentezinde ve metabolizmasında görev alır. Vücutun normal enerji metabolizmasında görev alarak yorgunluk ve bitkinliğin azalmasına yardımcı olur. B5 vitamini normal sindirim ,

sisteminin işleyişine yardımcı olur. Kırmızı kan hücrelerinin oluşum sürecinde görev alır.

Referans

1. Stettler H, Kurka P, Lunau N, Manger C, Böhling A, Bielfeldt S, Wilhelm KP, Dähnhardt-Pfeiffer S, Dähnhardt D, Brill FH, Lenz H. A new topical panthenol-containing emollient: Results from two randomized controlled studies assessing its skin moisturization and barrier restoration potential, and the effect on skin microflora. J Dermatolog Treat. 2017 Mar;28(2):173-180. doi: 10.1080/09546634.2016.1214235. Epub 2016 Aug 2. PMID: 27425824.
2. Camargo, F. B., Gaspar, L. R., and Campos, P. M. B. G. M. (2011) Skin moisturizing effects of panthenol-based formulations. J. Cosmet. Sci. 62 (4): 361-369. 2. Zhu, J., Wang, Y.-F., Song, S.-S., Wu, L.-L., Chen, Y., Li, X.-Y., and Ju, M. (2022) Alleviating skin barrier disruption, skin inflammation and pruritus: a moisturizing spray containing β -glucan and panthenol. Int. J. Dermatology Venereol. Publish Ahead of Print (March 2022): 1-8.



KIŞA MERHABA! SOĞUKTA SAĞLIKLA SAVAŞMANIN 5 ALTIN KURALI

Sevgili meslektaşlarım,

Kış aylarının kapımıza dayanmasıyla birlikte, soğuk havanın getireceği sağlık sorunları da maalesef kendini göstermeye başlıyor. Grip, soğuk algınlığı ve diğer solunum yolu hastalıkları, bu dönemde karşılaştığımız en yaygın sorunlar arasında yer alıyor. Biz eczacılar; hastalarımıza yalnızca ilaç önererek değil, aynı zamanda bilinçli bir yaşam tarzıyla da bu süreci yönetmelerine yardımcı olmalıyız. İşte, hastalarınıza kış aylarında önerilebilecek 5 altın kural:

1. Bağışıklık Sistemi Güçlendirme:

Soğuk havalarda bağışıklık sistemimiz zayıflayabilir.

Hastalarınıza, C vitamini açısından zengin meyve ve sebzeleri (portakal, limon, brokoli) tüketmelerini ve gerektiğinde bağışıklık destekleyici takviyeleri kullanmalarını önermeliyiz.

2. Sıvı Tüketimine Dikkat: Kışın soğuk hava, susuz kalma hissini azaltabilir, ancak bu durum vücudumuzun su ihtiyacını ortadan kaldırmaz. Yeterince su içmenin, bağışıklık sisteminin düzgün çalışması üzerindeki olumlu etkilerini vurgulamak önemlidir.

3. Yeterli Dinlenme: Kış aylarında, bedenimizin yenilenmesi için uykuya

daha fazla ihtiyacı vardır. Hastalarınıza düzenli uyku alışkanlıkları kazandırmak, hem fiziksel hem de zihinsel sağlık açısından faydalıdır.

4. Hava Koşullarına Uygun Giyinmek:

Dışarıda geçirdikleri süre boyunca hastalarınıza kalın giysiler ve şapka, kaşkol kullanmalarını hatırlatın. Soğuk havanın vücut üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmak için, "katmanlı giyinme" yöntemini önermeleri faydalı olabilir.

5. İşlenen Sağlık Bilgileri ve Aşılar: Grip aşısının önemini asla göz ardı

etmeyelim! Dolayısıyla, hastalarınıza aşı olmanın ve koruyucu sağlık önlemlerinin faydalarını anlatmak, kış aylarında enfeksiyon riskini azaltmada büyük bir adım olacaktır.

Her kış; biz eczacılara düşen görev, hastalarımızı bilgilendirmek ve onların sağlıklı bir yaşam sürmelerine katkıda bulunmaktır. Unutmayalım ki, iyi bir danışmanlık ve doğru bilgilendirme ile soğuk havalarda da sağlık dolu günler geçirmelerine destek olmak ve soğuk havada, kalplerini ısıtmak mümkün!

Sağlıklı ve mutlu bir kış dileğiyle..





HER GÜNE GÜÇLÜ MERHABA



AIFD YENİLİKÇİ İLAÇLAR SEMPOZYUMU'NDA “DEĞER BAZLI FİYATLANDIRMA VE GERİ ÖDEME SİSTEMLERİ” ELE ALINDI

2. Yenilikçi İlaçlar Sempozyumu, Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği (AIFD) tarafından 27 Kasım'da Ankara Bilkent Şehir Hastanesi'nde gerçekleştirildi. Sempozyumda bu yıl “Değer Bazlı Fiyatlandırma ve Geri Ödeme Sistemleri” kamu temsilcileri başta olmak üzere sağlık sektörü paydaşları ile çok boyutlu olarak konuşuldu.



Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği (AIFD) 2. Yenilikçi İlaçlar Sempozyumunu düzenledi. Kamu temsilcileri başta olmak üzere, uluslararası bilim insanları ve akademi dünyasının yanı sıra sağlık sektöründen geniş çaplı katılıma sahne olan sempozyumda bu yıl “Değeri Açığa Çıkarmak: Türkiye’de Daha İyi Sağlık Sonuçları için İlaç Sektörünün Geliştirilmesi” başlığı altında gelişmeler ve çözüm önerileri ele alındı. Sağlıkta toplumsal refah ve ekonomik büyüme için bir yatırım olarak ele alınması gerektiğini savunan ve bu alanda makroekonomik analizleri ile Birleşmiş Milletler Genel Kurulu, Dünya Sağlık Zirvesi ve Avrupa Parlamentosu gibi prestijli platformlarda yer alan Prof. Dr. Dennis A. Ostwald sempozyumun ana konuşmacılığını üstlendi.

Sağlığa yapılan yatırım geleceğe yatırımdır

Etkinliğin açılış konuşmasını Araştırmacı İlaç Firmaları Derneği Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Şehram Zayer yaptı. Sağlıkta toplumlar için sürdürülebilir gelişmenin temeli, bireyler içinse insan onurunun ayrılmaz bir parçası olduğunu vurgulayan Şehram Zayer şu ifadeleri kullandı: “Sağlıkta ‘değer’ kavramı, tüm dünyada sağlık hizmetlerinin fiyatlandırma ve geri ödeme politikalarında önemli bir yer edinmiş, sağlık harcamaları içinde önemli bir paya sahip olan ilaç alanına da yeni bir boyut kazandırmıştır. Değer odaklı bir sağlık sistemi geliştikçe, hastalar, sağlık hizmetini finanse edenler, sunanlar, ilaç ve malzemeyi sağlayanlar gibi tüm tarafların bir kazanım elde etmesi ve sağlık sisteminin ekonomik

sürdürülebilirliğinin sağlanması söz konusudur. İçinde bulunduğumuz dijitalleşme ve yapay zeka çağında ivmelenerek artan ilaç inovasyonu, hepimize daha sağlıklı bir gelecek sunmakta. Bu dönüşüm sürecinde, ülkemiz insanının yenilikçi ilaçlara hak ettiği şekilde erişim sağlaması tek temennimizdir. Bu itibarla, şimdiden yenilikçi ilaçlara erişim için alternatif finansman imkanlarının değerlendirilmesi ve ilaç ve sağlık teknolojilerinin gerçek etkinlik ve fayda sağlama potansiyeline dayalı olarak değerlendirilmesini sağlayacak değer bazlı geri ödeme yöntemlerinin hayata geçirilmesi için adımlar atılmalıdır. Bu sistemler, sadece bireylerin değil, toplumun tamamının sağlık ve refah düzeyini artıracak, böylece sağlığa yapılan yatırımların gerçek anlamda birer geleceğe yatırım olduğu bilinciyle hareket etmemizi sağlayacaktır.”

İlaç sektörünün yeni tedavi yöntemlerini geliştirme çabası geleceğin sağlık sistemlerini şekillendirecek

Etkinliğin bir diğer açılış konuşmasını gerçekleştiren Ankara Bilkent Şehir Hastanesi Koordinatör **Başhekim Yardımcısı Prof. Dr. Burak Civelek**, şu ifadeleri kullandı: “Kamu yönetimi olarak bizim önceliğimiz, bu alandaki yatırımların sadece bugünü değil, yarını da güvence altına alacak şekilde planlanmasıdır. İnovasyon, bu alandaki başarının en kritik anahtarlarından biridir ve ilaç sektörü bu inovasyonun en önemli aktörlerinden biridir. Günümüzde birçok kronik hastalığın tedavisinde sağlanan ilerlemeler, gelişmiş aşılar ve kişiselleştirilmiş tedavi yöntemleri, ilaç sektörünün yenilikçi yaklaşımının ürünüdür. Bu bağlamda, sektörün sadece hasta bireylerin sağlığına değil, aynı zamanda toplumların uzun vadeli refahına olan katkısı da büyüktür. İlaç sektörünün yeni tedavi yöntemlerini geliştirme ve erişilebilir hale getirme çabaları, yalnızca bugünkü sorunlara çözüm üretmekle kalmayıp, geleceğin sağlık sistemlerini de şekillendirecektir. Böylesine önemli bir etkinliğin bir parçası olmaktan ve sektörümüzün değerli temsilcilerini hastanemizde ağırlamaktan büyük bir gurur duyuyoruz. Bu sempozyumun, ülkemizdeki hastalar adına daha iyi sonuçlara ulaşmamız için çok değerli bir yol haritası oluşturacağına yürekten inanıyorum.”

Etkinlikte bir açılış konuşması yapan **TİTCK Başkanı Dr. Asım Hocaoglu** şu ifadeleri

kullandı: “Bir ürün ya da hizmetin kullanıcılara sağladığı fayda ve memnuniyet düzeyi olarak ifade edeceğimiz değer kavramı, doğası gereği içerisinde inovasyonu da barındırmakta, bu yönüyle teknolojik gelişimin de bir göstergesi olarak kabul edilmektedir. Değer bazlı fiyatlandırma ve geri ödeme sistemleri, ilaçların yalnızca günlük etkinlik ve güvenlik parametreleriyle değil, aynı zamanda hastalara, topluma ve kurumlara sağladığı katkılarla değerlendirilmelidir. Bizler gibi kural koyucular açısından bu bakış açısına sahip olmak ayrı bir önem taşımaktadır. Değeri açığa çıkarma teması ile yapılan bu sempozyumun erken faz klinik araştırmalar, insani amaçlı ilaca erken etkileşim programları, tedavinin maliyet etkisinin gösterilmesi, dijital verinin kullanımı ve sağlık teknolojisi değerlendirmesi gibi alanlar başta olmak üzere birçok başlıkta değerli önerilerin ortaya çıkmasına vesile olacağına; uluslararası standartlarla uyumlu, şeffaf ve etkin bir düzenleyici çerçeve oluşturma hedefimizde bizlere ışık tutacağına inanıyoruz.”

Enflasyonu düşürmek için sağlık hizmetlerine yatırım yapılmalı
Sempozyumun ana konuşmacısı WifOR Kurucu ve CEO’su **Prof. Dr. Dennis A. Ostwald** “Geleceği Şekillendirmek: Değer Temelli İlaç Sistemlerinde Ortaya Çıkan Trendler ve Fırsatlar” başlıklı oturumda şu ifadeleri kullandı: “Türkiye’de sağlık yatırımlarının ülkenin gelecekteki refahını güvence altına alma potansiyeli bulunuyor. Bir örnek olarak Türkiye, gayri

safi yurt içi hasılasının yalnızca %4,4’ünü sağlığa yatırıyor. G20 ülkeleri ile kıyaslandığında bu oranlama en alt seviyede. Bu da yatırım yapmak için çok büyük bir potansiyel fırsatın bulunduğu anlamına geliyor. Sağlık yatırımları büyüme yaratır, istihdam ticaret dengesini etkiler ve en önemlisi, daha yüksek üretkenlik nedeniyle, enflasyonla mücadeleye katkı verir. Zira enflasyonu azaltmak istiyorsanız, bir ülke içindeki üretkenliği artırmanız gerekir. Sağlığa yatırım daha sağlıklı insanlar demektir. Daha sağlıklı insanlar daha üretkendir, daha üretken insanlar daha fazla büyüme yaratır, daha fazla büyüme ise daha fazla mali alan sağlar. Sağlık yatırımlarının ekonomik ayak izini, insan kapasitesi üzerindeki etkisini, insan sermayesi ve üretkenliğin ne anlama geldiğini ölçmemiz gerekiyor. Sağlığa yatırım tüm bu yönleriyle Türkiye’de ve diğer ülkelerde toplumu vuran büyük hastalık alanlarına ve sosyoekonomik yüke karşı mücadele anlamına geliyor.”

Etkinlik kapsamında,

- “Değer Temelli Fiyatlandırma ve Geri Ödeme: Türkiye İlaç Sektöründeki Zorluklar ve Fırsatlar”,
- “Geleceği Şekillendirmek: Değer Temelli İlaç Sistemlerinde Ortaya Çıkan Trendler ve Fırsatlar”,
- “Değer Temelli Sistemlerde Hasta Perspektifleri”,
- “Değer Temelli Sistemlerde Dijital Sağlık Teknolojileri ve Verinin Rolü”

başlıklı panellerde birbirinden değerli konuşmacılar ağırlandı.



SGK'CA KARŞILANAN KORUYUCU SAĞLIK HİZMETLERİ HAKKINDA BİLİNMESİ GEREKENLER

Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK), yalnızca hastalık tedavilerini değil, henüz hasta olunmadan sunulan koruyucu sağlık hizmetlerini de kapsamına alıyor. Bu hizmetlerin finansmanı, temel uygulama metni olan Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) hükümlerine göre düzenleniyor.

Peki, SGK hangi koruyucu sağlık hizmetlerini karşılıyor? Bu hizmetlerin reçetelendirilmesi ve faturalandırılmasında nelere dikkat etmek gerekiyor? Bu soruların yanıtlarını sizler için derledik.

Koruyucu Sağlık Hizmetlerinin Önemi

Koruyucu sağlık hizmetleri, bireylerin hasta olmasını önlemeyi veya mevcut hastalıklarının ilerlemesini durdurmaya amaçlayan uygulamalardan oluşur. Aşılar, serumlar, ilaçlar ve belirli tıbbi müdahaleler bu kapsamda değerlendiriliyor.

Koruyucu sağlık hizmetlerinin temel işlevi kişilerin hasta olmamalarını sağlamak olduğundan bu hizmetler, uzun vadede kronik hastalıkları azaltarak bireysel sağlığın yanı sıra toplumsal sağlığı korumada da kritik bir rol oynamaktalar. Keza bu hizmetlerin tüm nüfusa yaygın olarak sunulması toplumsal sağlığın korunması açısından da önem arz ediyor.

İlk bakışta sosyal güvenlik bütçesine ek yük getiren bir harcama gibi görünse de koruyucu sağlık hizmetleri uzun vadede kronik hastalıkların maliyetlerini düşürerek bütçe dengesine olumlu katkı sağlıyor.

Kişisel koruyucu sağlık hizmetlerinin sunulmasında provizyon alınıp alınmamasına bakılmadığı gibi muayene ve ilaç katılım payları

da uygulanmamakta. Bu kapsamda SGK'ca finansmanı sağlanan kişiye yönelik koruyucu sağlık hizmetleri için muayene, ilaç ve tıbbi malzeme katılım paylarının hiçbirisi alınmamakta.

Hangi Aşılar SGK Tarafından Karşılıyor?

2003 yılında başlatılan "Sağlıkta Dönüşüm Programı", son 20 yılda sağlık hizmetlerinin kapsamını genişletti. Sağlık Bakanlığı'nın bu kapsamda uyguladığı temel bir program da "Genişletilmiş Bağışıklama Programı".

Bu programın bir parçası olan "Genişletilmiş Bağışıklama Programı" kapsamında uygulanan aşılar, Sağlık Bakanlığı tarafından ücretsiz sunulduğu için SGK tarafından karşılanmıyor, zira bu koruyucu sağlık hizmetleri zaten aile hekimleri ve kamu sağlık hizmet sunucularında ücretsiz.

Öte yandan çok geniş ölçekte bir aşı skalası SGK tarafından karşılanmakta. Buna göre Sağlık Bakanlığı "Genişletilmiş Bağışıklama Programı" kapsamına dahil olmayan aşı bedelleri belirli türdeki hastalar için karşılanıyor. Kronik böbrek yetmezliği, kistik fibrozis, KOAH, kanser, HIV/AIDS enfeksiyonu, splenektomi olanlar ve immünsupresif tedaviye bağlı olarak bağışıklık durumu olumsuz etkilendiği için enfeksiyon hastalıklarının daha ağır seyrettiği yüksek riskli kişilerin yukarıda zikrettiğimiz "Genişletilmiş Bağışıklama Programı" kapsamında olmayan tüm aşıları SGK'ca karşılanmakta. Ancak SGK bu aşıların reçetelendirilmesi aşamasında hastaların durumlarını belgelendiren sağlık raporu sunmalarını, eczacıların da bu raporları reçete ekine almalarını şart koşuyor.

Grip Aşısı Eylül ile Mart Arasında Karşılıyor

Grip, kış aylarında en sık karşılaşılan sağlık sorunlarından biri. Bu bağlamda SGK grip aşısı bedellerini de karşılamakta ancak bu tüm hastalar için geçerli değil, bunun için belirli şartlar var.

Grip aşısı bedeli; 65 yaş ve üzerindeki kişiler ile yaşlı bakımevi ve huzurevinde kalan kişilerin bu durumlarını belgelendirmeleri halinde sağlık raporu aranmaksızın SGK'ca karşılanmakta.

Gebeliğinin 2. veya 3. trimesterinde olan gebeler için de grip aşısı karşılanıyor. Keza astım dâhil kronik pulmoner ve kardiyovasküler sistem hastalığı olanlar, diyabet dâhil herhangi bir kronik metabolik hastalığı, kronik renal disfonksiyonu, hemoglobinopatisi veya immün yetmezliği olan veya immünsupresif tedavi alanlar ile 6 ay - 18 yaş arasında olan ve uzun süreli asetil salisilik asit tedavisi alan çocuk ve adolesanların hastalıklarını/gebelik durumunu belirten sağlık raporuna dayanarak tüm hekimlerce reçetelendirilmesi halinde grip aşısı da SGK'ca karşılanmakta.

Grip aşısının karşılanabilmesi için Eylül ile Mart dönemleri arasında reçetelendirilmesi gerekiyor. Gerek birinci gerekse de ikinci grup hastaların grip aşıları uzmanlığına bakılmaksızın tüm hekimlerce reçete edilebiliyor. Öte yandan her iki gruptaki hasta içinde yılda bir defa grip aşısı hakkı var, ikinci karşılanmıyor.

Pnömonokok Aşısı SGK Ödemesi Kapsamında

Pnömonokok aşısı bedeli (polisakkarit) de SGK tarafından şartlı olarak karşılanan bir başka koruyucu sağlık hizmeti.

Buna göre; iki yaş üstü çocuklarda ve erişkinlerde, aspleni, dalak disfonksiyonu, splenektomi (medikal, cerrahi ve otosplenektomi) yapılan veya planlanan olgular, orak hücre hastalığı, çölyak sendromu, immünsupresif tedavi, radyasyon tedavisi, organ transplantasyonu ve HIV tüm evreleri dahil tedaviye veya hastalıklara bağlı immün yetmezlik ve immün baskılanma durumları, kronik renal hastalık ve nefrotik sendrom, kronik kalp hastalıkları, astım dahil kronik akciğer hastalıkları, siroz dahil kronik karaciğer hastalıkları, diyabet dahil herhangi bir kronik metabolik hastalığı, hemoglobinopati, doğuştan ve edinilmiş kraniyal defektler ve dermal sinüsler dahil beyin omurilik sıvısı sızıntısına sebep olan durumlarda olan hastalar pnömokok aşısını ücretsiz alabiliyor, bu konudaki reçete SGK tarafından karşılanıyor.

Öte yandan bu hastaların tümünün hastalıklarını belirten sağlık raporu almaları gerek ve SGK'ya faturalandırırken ödeme sorunu yaşamamak için reçete ile birlikte sureti alınması gereken evraklardan biri de bu. Pnömokok aşısı 5 yılda bir defa karşılanıyor. 65 yaş ve üzerindeki kişilere ise rapor aranmaksızın beş yılda bir defa olmak üzere bedelleri ödenmekte.

Hepatit-A Aşısının Karşılanma Şartları

Bilindiği üzere ülkemizde Hepatit A yaygın olarak görülmekte. SGK'da bu kapsamda Hepatit A aşısı bedelini belirli şartlarla karşılıyor.

Buna göre; kronik karaciğer hastalığı olan veya pıhtılaşma faktörü konsantresi alan ve Hepatit A seronegatif olan; 1 yaş üzeri çocuklar ve erişkinlerde Hepatit A aşısı tüm hekimlerce reçete edilmesi halinde yılda en fazla iki [2]

kez karşılanıyor. Elbette ki bu saydıklarımızdan hastalıklarını belirten sağlık raporu istenilmesi gerekiyor.

SGK'nın karşıladığı bir diğer kişisel koruyucu sağlık hizmeti ise genetik hastalıkların prenatal tanısı için yapılan tetkikler.

Son olarak kültürümüzün bir parçası olan sünnet uygulamasının da SGK tarafından koruyucu sağlık hizmeti kabul edildiğini ve karşılandığını hatırlatalım.

Sonuç olarak, SGK'nın koruyucu sağlık hizmetlerine yaptığı yatırımlar hem bireysel hem toplumsal sağlık için uzun vadeli bir kazanç sağlıyor. Bu hizmetlerden yararlanmak için gerekli prosedürleri takip etmek ise vatandaşların yükümlülüğünde.

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" 02.11.2024, 04.11.2024, 06.11.2024, 13.11.2024 ve 20.11.2024 tarihlerinde değiştirilmiştir. Okurlarımız güncel listeye SGK'nın resmî web sitesi olan www.sgk.gov.tr adresinden ulaşabilir.

Tıbbi Diyet Ürünleri ve Tıbbi Mamalar Listesi Güncellendi:

Sağlık Uygulama Tebliğinde belirlenmiş olan Ek-2 Ek-4b Hastalığa Özel (Doğuştan Metabolik Hastalıklar, Kistik Fibrozis ve

İnek Sütü Alerjisi) Diyet Ürünleri ile Tıbbi Mamalar Listesi 02.11.2024 tarihinde değiştirilmiştir. Okurlarımız güncel listeye SGK'nın resmî web sitesi olan www.sgk.gov.tr adresinden ulaşabilir.

Elektronik Kimlik Doğrulama Ocak'ta Başlıyor:

Ankara ilinde faaliyet gösteren özel sağlık hizmeti sunucularında hastaların tedaviye başvuru aşamasından kimliklerini "Türkiye Cumhuriyeti Kimlik Kartı ile Elektronik Kimlik Doğrulama (EKDS)" yöntemiyle doğrulaması uygulamasının 15 Kasım 2024'te başlanması planlanıyordu. Ancak SGK Yönetim Kurulu kararı doğrultusunda, Kimlik Doğrulama Hizmet Sağlayıcılarının (KDHS) başvuru süreçlerinin, entegrasyon çalışmalarının ve diğer

tüm süreçlerin tamamlanması sonrası pilot uygulamanın 2 Ocak 2025 tarihinde başlatılmasına karar verilmiş bulunuyor.

SUT Değişikliğinden Önceki Eski Raporlar Geçerliliğini Koruyor:

Bilindiği üzere 2 Kasım 2024 tarihli ve 32710 sayılı Resmî Gazete'de "Sosyal Güvenlik Kurumu Sağlık Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğ" yayımlandı. Söz konusu Tebliğ ile kullanım koşullarında değişiklik yapılan ilaçların (12 nci maddede yer alan "4.2.12.B - Spesifik olmayan/gamma/polivalan immünglobulinler" başlıklı maddesi hariç olmak üzere) yayım tarihi öncesi Sağlık Uygulama Tebliği hükümleri çerçevesinde düzenlenmiş olan raporlar süresi sonuna kadar geçerli olacağı hükmü getirildi.

NUTRICIA TÜRKİYE VE TÜRKİYE SPASTİK ÇOCUKLAR VAKFI SEREBRAL PALSİ FARKINDALIĞINDA ÜSTLENDİĞİ ROLÜ GÜÇLENDİRİYOR

“Serebral Palsi’de Enerji Dolu Bir Adım – Beslenmeden Olmaz” projesinin 4. yılında 105 çocuğa ulaştığını duyuran Nutricia Türkiye ve Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı bu alandaki farkındalığını artırmak için TSÇV Genel Merkez’de özel bir buluşmaya ev sahipliği yaptı.

Serebral Palsili çocukların fiziksel, zihinsel ve psikolojik gelişimlerine katkıda bulunmak amacıyla Cerebral Palsy Türkiye (Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı) ve Nutricia Türkiye’nin el ele vererek hayata geçirdiği “Serebral Palsi’de Enerji Dolu Bir Adım – Beslenmeden Olmaz” projesi 4. yılında Serebral Palsi ile mücadele eden toplamda 105 çocuğa, çeşitli tedavi hizmetlerini içine alan 1765 seans ile katkı sağladı.

Nutricia Türkiye ve Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı, projeye 2025 yılında da devam edeceklerini belirterek, sağlık profesyonellerinin katkılarıyla paydaş ekosistemlerini bir adım ileriye taşıdı.

“Serebral Palsi’de Enerji Dolu Bir Adım – Beslenmeden Olmaz” projesi 105 çocuğun ve ailesinin hayatına dokundu

Kişiyi özel multidisipliner tedavi yöntemleri ve beslenme danışmanlığı sunan “Serebral Palsi’de Enerji Dolu Bir Adım – Beslenmeden Olmaz” projesi, fizyoterapi, diyetisyen, dil ve konuşma terapisi, psikolojik destek gibi hizmetleriyle Serebral Palsili çocukların iletişim, el becerileri, büyüme ve gelişimlerini destekliyor. İlk yılından bu yana toplamda



Nutricia Türkiye Uzman Beslenme Direktörü Cenk Kurt, Türkiye Spastik Çocuklar Vakfı – Cerebral Palsy Türkiye Genel Direktörü Nigar Evgin

105 çocuğa ve ailesine ulaşarak, beslenme ve iletişim becerilerinde olumlu gelişmelere katkıda bulunan proje ayrıca, Serebral Palsili çocuklarda malnütrisyon riskine dikkat çekerek, yutma bozukluğu ve anksiyete seviyelerinde de azalma sağlayan bir tedavi rolü de üstleniyor.

Nutricia Türkiye Uzman Beslenme Direktörü Cenk Kurt Serebral Palsi tedavisinde multidisipliner bir yaklaşım sergilediklerini belirterek; “Bugün ülkemizde 96 bin Serebral Palsi tanısı konulmuş çocuk olduğu öngörülüyor. Bu ciddi tablo karşısında, Nutricia Türkiye olarak bu tür projelerimiz ve farkındalık çalışmalarımızla desteğimizi sürdürüyoruz. Serebral Palsili

çocukların gelişimini desteklemek, daha sağlıklı ve konforlu bir yaşam sürmelerine katkı sağlamak amacıyla başlattığımız ve 4. yılına giren ‘Serebral Palsi’de Enerji Dolu Bir Adım – Beslenmeden Olmaz’ projesiyle şimdiye kadar 105 çocuğa ulaştık. Bu farkındalığı sağlık profesyonellerinde de yaygınlaştırmak adına TSÇV’nin ev sahipliğinde düzenlediğimiz toplantımızda, Serebral Palsili çocukların tedavilerine ve yaşamlarına katkı sunacak adımları pediatrik nörologlar ile birlikte ele aldık. Önümüzdeki sene de projemiz kapsamında 20 çocuğun kendilerine özel beslenme ve multidisipliner tedavilerini üstlenmeyi hedefliyoruz.”

Heksoral® Pastil

AĞIZ VE BOĞAZ SAĞLIĞINIZA
YEPYENİ BİR SOLUK GETİRİN!

**IHLAMUR
AFRİKA SARDUNYASI**



**LİMON BAL
C VİTAMİNİ**



**PORTAKAL
C VİTAMİNİ**



**EKİNEZYA
KARAMÜRVER**



**NANE MENTOL
ZENCEFİL**

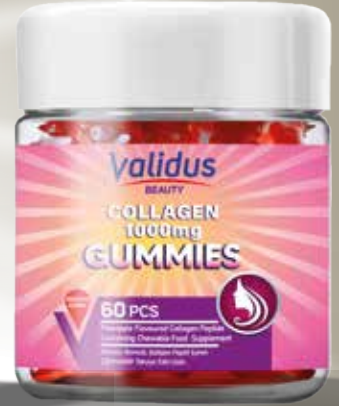


“Güzellik Artık Bilimle Yeniden Yazılıyor”



Validus

NUTRIKOZMETİK SERİSİ



ECZANELERDE

+90 212 477 00 11

www.elitpharma.com

info@elitpharma.com

Validus'u keşfetmek için taratın.



Tüm ürünlerimizle farmazon'dayız.



TÜRKİYE’NİN GIDA TAKVİYESİ İHRACATINDAKİ SORUNLARI, ÇÖZÜM YOLLARI VE POTANSİYEL PAZARLARI

Dünya genelinde gıda takviyesi pazarı, 2023 yılında yaklaşık 140 milyar dolar olarak değerlendirilmiştir ve yıllık %7-8 oranında bir büyüme göstermektedir. Küresel pazarın 2030 yılına kadar 200 milyar dolar seviyelerine ulaşması beklenmektedir. Türkiye'nin gıda takviyesi pazarındaki büyüklüğü 2023 itibarıyla yaklaşık 4 milyar TL civarındadır ve yıllık ortalama büyüme oranı %15-20 arasında değişmektedir.

Türkiye, gıda takviyesi sektöründe hızla büyüyen bir pazar potansiyeline sahip olmakla birlikte, küresel rekabette daha fazla pay almak için çeşitli alanlarda iyileştirmelere ve stratejik yatırımlara ihtiyaç duymaktadır. Bu eksiklikler, sadece üretim ve ihracat alanında değil, aynı zamanda Ar-Ge, markalaşma, kalite kontrol, yasal düzenlemeler ve pazarlama stratejilerinde de kendini göstermektedir. İşte Türkiye'nin gıda takviyesi sektöründe karşılaştığı önemli eksiklikler:

Ar-Ge ve İnovasyon Eksiklikleri:
Gıda takviyesi sektöründeki en büyük eksikliklerden biri, Ar-Ge faaliyetlerinin sınırlı olmasıdır. Türkiye, son yıllarda üretim kapasitesini artırmaya yönelik yatırımlar yapmış olsa da, bu alandaki yenilikçi çalışmalar yeterince güçlü değildir. Global pazarda başarı sağlamak için, üreticilerinin sadece mevcut ürünleri iyileştirmekle kalmayıp, yeni ve inovatif ürünler geliştirmeleri gerekmektedir.

Türkiye, gıda takviyesi alanında biyoaktif bileşenler, bitkisel özler, yeni vitamin kombinasyonları ve sürdürülebilir kaynaklardan elde edilen içerikler gibi yenilikçi ürünler geliştirmek için Ar-Ge yatırımlarını artırmalıdır. Ayrıca, gıda takviyelerinin biyoteknolojik üretimi ve kişiselleştirilmiş takviye ürünlerinin geliştirilmesi gibi ileri düzey Ar-Ge projelerine yönelmek, Türkiye'nin bu alandaki rekabetçiliğini artırabilir.

Yasal Düzenlemeler:

Türkiye'nin gıda takviyesi ihracatında karşılaşılan en büyük engellerden biri, her ülkenin kendine özgü etken limitleri ve onay süreçleridir. Örneğin, Almanya'da çinko takviyeleri için kabul edilen maksimum dozaj 25 mg iken, Türkiye'de bu limit 15 mg'dır. Bu durum, Türkiye'nin iç limitleri nedeniyle üreticilerin ihracat yapmasını engellemektedir. Sağlık Bakanlığı ve Tarım ve Orman Bakanlığı, bu tür limit farklılıkları nedeniyle üreticilere ek yükler yüklemekte ve global pazarlara açılma fırsatını kısıtlamaktadır.

Bu sorunların aşılması için, her ülkenin kabul kriterlerinin yer aldığı bir kapalı devre online ihracat izni sistemi kurulması doğru bir yöntem olacaktır. Böylece üreticiler, ürünlerinin hangi ülkeye uygun olduğunu hızlıca öğrenebilir ve ihracat sürecine kolayca başlayabilir. Ayrıca, etiketleme yönetmeliği yeniden gözden geçirilmeli ve ürünlerin içeriği ile etiketleri

hedef ülkenin gerekliliklerine göre belirlenmelidir.

Türkiye'deki üreticilerin karşılaştığı bir diğer zorluk, bürokratik engellerdir. İhracat için gerekli onay ve sertifikalar uzun zaman alabilir. Bu süreçlerin hızlandırılması için daha verimli bir denetim ve onay süreci oluşturulmalıdır. Online başvuru platformları ile bu süreçlerin kısaltılması sağlanabilir. Ayrıca, gıda takviyesi ihracatına yönelik destek birimi kurulmalı ve ihracat teşvikleri sunulmalıdır.

Üretim Kapasitesinin Artırılması ve Teknolojik Yatırımlar:

Türkiye, üretim kapasitesini artırmaya yönelik adımlar atsa da, dünya çapında rekabet edebilecek üretim altyapısına henüz tam olarak sahip değildir. Gıda takviyesi üretimi, yüksek teknoloji ve verimli üretim sistemleri gerektiren bir alandır. Ayrıca, bazı takviye gıda ürünlerinin üretimi, özel teknolojiler ve ileri düzey mühendislik bilgisi gerektirmektedir. Türkiye'deki üreticilerin, modern üretim tesislerine ve teknolojiye yatırım yapması gerekiyor.

Türk üreticilerinin, otomasyon sistemleri ve ileri teknoloji kullanarak üretim kapasitesini artırmaları, üretim maliyetlerini düşürmelerine yardımcı olacaktır. Ayrıca, biyoteknolojik üretim süreçlerinin ve sürdürülebilir kaynaklardan elde edilen içeriklerin kullanımını yaygınlaştırmak, sektördeki rekabet gücünü artıracaktır.

Pazarlama ve Dağıtım Stratejilerinin Yetersizliği:

Türkiye'nin gıda takviyesi ihracatındaki en büyük zorluklardan biri, etkili bir pazarlama stratejisinin eksikliği ve dağıtım ağlarının yeterince gelişmemiş olmasıdır. Küresel pazarlarda, ürünlerin doğru kanallarla doğru kitleye ulaşması büyük önem taşır. Üreticilerinin, ürünlerini doğru hedef pazarlara ulaştırabilmek için daha etkin pazarlama ve dağıtım stratejileri geliştirmeleri gerekmektedir.

Türkiye'deki şirketler, hedef pazarlarda etkin bir dijital pazarlama stratejisi oluşturarak, sosyal medya, e-ticaret ve içerik pazarlaması ile daha geniş kitlelere ulaşabilirler. Ayrıca, ürünlerini dünya çapında tanıtmak için etkili pazarlama stratejileri kullanılabilir. Dağıtım ağlarının güçlendirilmesi, özellikle Orta Doğu, Avrupa ve Asya pazarlarındaki yerel distribütörlerle yapılan iş birlikleri ile sağlanabilir.

Lojistik ve Tedarik Zinciri Yönetimi:

Türkiye'nin gıda takviyesi ürünlerini küresel pazarlara ulaştırma sürecindeki lojistik ve tedarik zinciri yönetimi hala tam verimli bir seviyeye ulaşmamıştır. Özellikle uzak pazarlara yönelik ulaşım ve depolama süreçleri, maliyetleri artıran faktörler arasında yer almaktadır. Bu durum, özellikle Asya ve Kuzey Amerika gibi uzak pazarlara ihracat yapan firmalar için büyük bir engel oluşturabilir.

Lojistik altyapısının güçlendirilmesi, Türkiye'nin gıda takviyesi sektörünün küresel pazarda daha etkin olabilmesi için büyük bir fırsat yaratacaktır. Limanlarda ve havaalanlarında yapılacak yatırımlar, depolama ve nakliye süreçlerinin verimli hale getirilmesi, ihracat maliyetlerinin azaltılmasına yardımcı olacaktır.

Türkiye, gıda takviyesi sektöründe büyük bir potansiyele sahip olmakla birlikte, küresel pazarda daha büyük bir pay alabilmek için stratejik yatırımlar yapmalıdır. Ar-Ge, üretim kapasitesi, markalaşma, yasal düzenlemelere uyum ve lojistik gibi alanlarda eksikliklerin giderilmesi, sektörü küresel ölçekte daha rekabetçi hale getirecektir. Bu yatırımlar, Türkiye'nin gıda takviyesi sektöründeki büyüme potansiyelini gerçekleştirmesine yardımcı olacak ve şirketlerin daha fazla fırsat elde etmesini sağlayacaktır.

Büyük Pazarlar ve Potansiyel Bölgeler

Amerika Birleşik Devletleri (ABD): ABD, dünya çapında gıda takviyesi pazarının en büyük oyuncusudur. 2023'te ABD gıda takviyesi pazarının büyüklüğü 50 milyar dolar civarındadır. Pazarın büyüklüğü ve çeşitliliği, Türk üreticileri için büyük bir fırsat sunmaktadır. ABD pazarında özellikle bağışıklık destekleyiciler, multivitaminler, omega-3 yağ asitleri ve doğal takviyelere olan talep artmaktadır.

Avrupa Birliği (AB): Avrupa, yaklaşık 30 milyar dolar büyüklüğünde bir gıda takviyesi pazarına sahiptir. AB ülkeleri, özellikle doğal ve organik gıda takviyelerine büyük bir ilgi göstermektedir. Türkiye, AB pazarında, kaliteli ve doğal içeriklerle üretilmiş gıda takviyeleriyle daha fazla yer edinme potansiyeline sahiptir. Almanya, Fransa, İtalya ve Birleşik Krallık, Türk gıda takviyesi ihracatında stratejik pazarlar arasında yer almaktadır.

Asya-Pasifik Bölgesi: Asya-Pasifik bölgesindeki gıda takviyesi pazarı hızla büyümektedir ve özellikle Çin, Japonya ve Hindistan gibi ülkeler

büyük pazar fırsatları sunmaktadır. Çin'de gıda takviyelerine olan talep, artan sağlık bilinci ve yaşlanan nüfus ile birlikte hızla artmaktadır. Bu pazar, Türkiye'nin gıda takviyesi ürünleri için önemli bir hedef pazar olabilir.

Orta Doğu ve Kuzey Afrika

(MENA): MENA bölgesi, son yıllarda gıda takviyesi sektöründe önemli bir büyüme göstermektedir. Özellikle Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Mısır ve Fas gibi ülkeler, sağlık bilinci artan ve gıda takviyelerine olan talebin yüksek olduğu pazarlardır. Türkiye, coğrafi avantajları ve yüksek kaliteli ürünleriyle MENA bölgesine gıda takviyesi ihracatını artırabilir.

Türkiye'nin gıda takviyesi sektöründeki büyüme potansiyeli oldukça yüksek olmakla birlikte, küresel pazarda daha fazla pay alabilmek için çeşitli stratejik adımlar atılması gerekmektedir. Ar-Ge, üretim kapasitesi, markalaşma, yasal düzenlemelere uyum, lojistik altyapısı ve pazarlama stratejilerindeki eksikliklerin giderilmesi, Türkiye'nin rekabetçi gücünü artıracaktır. Ayrıca, dünya çapında büyük pazarlar ve potansiyel bölgeler, Türk üreticilerinin ihracatını artırmak için fırsatlar sunmaktadır. ABD, AB, Asya-Pasifik bölgesi ve MENA gibi bölgelerdeki talep artışı, Türk gıda takviyeleri için genişleme imkanı yaratmaktadır. Türkiye, bu potansiyeli en iyi şekilde değerlendirebilmek için inovasyona, kaliteye ve sürdürülebilir üretim süreçlerine yatırım yapmalı, aynı zamanda bürokratik engelleri ortadan kaldırarak global pazarlarda etkin bir oyuncu olmalıdır. Bu doğrultuda yapılacak stratejik yatırımlar, Türkiye'nin gıda takviyesi sektöründeki büyüme hedeflerini gerçekleştirmesinde kilit rol oynayacaktır.

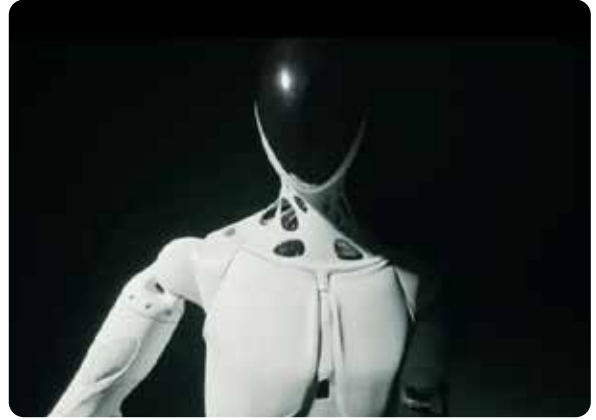


Nikon Z50 II saniyede 30 kare çekim gerçekleştiriyor

APS-C sensörlü aynasız fotoğraf makinesi Nikon Z50 II resmi olarak tanıtıldı. Nikon Z50 II, 20,9 megapikselli bir APS-C sensör üzerine kuruluyor. Gücünü EXPEED 7 işlemciden alan lensleri değiştirilebilir gövde, 3D takip yetenekli güçlü bir otomatik netleme sistemiyle geliyor. 100-51.200 ISO aralığını kullanabilen model, elektronik perde ile saniyede 30 kare, mekanik perdeyle ise saniyede 11 kare seri çekim gerçekleştirebiliyor. Birçok objeyi otomatik olarak tanıyarak takip eden ve bir pop-up flaş taşıyan Z50 II, yerini aldığı modelden neredeyse 500 nit daha parlak (1.000 nit) bir elektronik vizöre sahip. 3,2 inç boyutundaki dokunmatik LCD ekranı çekim kolaylığı için hareketli tasarlanan gövde, çok sayıda buton ve çift ayar tekerleğiyle çekim sürecini kolaylaştırıyor. Yurt dışı için açılan gövde fiyatı 909 dolar olan model, Nikon DX 16-50 F3.5-6.3 lensle beraber bin 49 dolardan satılacak.

Çin şirketi XPeng'ten insansı robot: Iron

Çinli otomobil devlerinden XPeng, düzenlediği Tech Day etkinliği kapsamında "Iron" isimli etkileyici bir insansı robot tanıttı. XPeng tarafından görücüye çıkarılan yeni insansı robot Iron, aktarıldığı kadarıyla şirketin kendi geliştirdiği Turing AI çip üzerine kuruluyor ve karşısına çıkan görevleri yerine getirmek ya da karşılaştığı engelleri aşmak için akıl yürütebiliyor. Bir hafızaya sahip olduğu belirtilen robotun, yetişkin bir insan eliyle benzer boyutta tasarlanan 15 serbestlik derecesine sahip oldukça hassas elleri bulunuyor. 60'dan fazla eklemlerle rahat şekilde hareket edebiliyor. 70 kg ağırlığındaki Iron, yapılan açıklamaya göre şirketin fabrikalarındaki bazı üretim süreçlerine yardımcı olmaya başlamış durumda.



Tamamen elektrikli Kia EV3 435 km menzil sunuyor

Tamamen elektrikli Kia EV3, Türkiye'de 1 milyon 490 bin lira başlangıç fiyatıyla satışa sunuldu. Araç için 4 farklı versiyon sunuluyor. Ortak olarak 204 PS güç açıklanan dört versiyondan bir tanesi "Elegance Standard Range" ve bu model için yaklaşık 435 km karma menzil (58,3 kWh batarya) açıklanıyor. Aracın farklı donanım paketlerine sahip "Long Range" versiyonları ise ortalama 600 km karma menzile (81,4 kWh batarya) sahip. Fiyatı en üstte 1 milyon 920 bin liraya kadar çıkan araç, 283 Nm tork ile 0'dan 100 km/s hıza 8 saniyenin hemen altında ulaşıyor. Maksimum hızı 170 km/s olan EV3, 17 ya da 19 inç jantlarla satın alınabiliyor.

Vivo Y19s 50 megapikselli bir kameraya sahip

Standart bir tasarıma sahip olan Vivo Y19s, 6,68 inç boyutunda HD+ 90 Hz LCD ekran üzerine kuruluyor. Gücünü Unisoc T612 işlemciden alan yani sadece temel ihtiyaçlara odaklanan telefon, kutusundan Android 14 temelli FunTouch OS 14 ile çıkıyor. 3.5 mm kulaklık girişinin eksik edilmediği 130 dolarlık cihazda, 50 megapikselli bir ana kameraya yer veriliyor. Arka kameralarının altına bir bildirim ışığı yerleştirilen Y19s, 15W şarj destekli 5 bin 500 mAh batarya taşıyor. Bu arada şirketten yakında Vivo S20 ve S20 Pro da gelecek.





Piyasadaki en gelişmiş robot süpürge: Dreame X40 Ultra

Dünyanın en gelişmiş robot süpürgelerinden biri olarak karşımıza çıkan Dreame X40 Ultra, bir robot süpürgeye çok daha fazlasını sunuyor. Sunduğu yenilikçi teknolojilerle fark yaratan X40 Ultra, ev temizliği deneyimini iyileştirmek için tasarlanmış, güçlü ve yenilikçi özellikleriyle öne çıkıyor. Gelişmiş navigasyon teknolojisi, yüksek emiş gücü ve etkili mop fonksiyonuyla hem süpürme hem de silme işlemlerini aynı anda gerçekleştirebiliyor.

Maxi-scooter normal yol ve araziye odaklanıyor

Harley-Davidson çatısı altında hayat bulan bir marka olan LiveWire, bugün "maxi-scooter" modeliyle gündemde yer alıyor. Harley-Davidson hızla büyüyen elektrikli motosiklet pazarında uzun zamandır aktif olarak yer alıyor. Şirketin bu kategorideki ilk modeline LiveWire adı verilmişti. Daha sonra bu modelin ismi ayrı bir marka haline getirildi. Dev üretici, daha rahat bir yönetim için elektrikli motosiklet bölümünü kendisinden ayırdı. LiveWire'i bugün gündeme getiren model ise 2026'da çıkacak "maxi-scooter" oldu. Normal yol ve araziye odaklanan iki farklı gövde tipine sahip olan elektrikli motosiklet, oldukça uzun bir gövde üzerine kuruluyor.



Audi 40 TFSI 250 Nm tork gücüne sahip

SAIC ile ortaklık yapan Alman otomobil devi Audi, Çin'e özel yeni AUDI markasını tanıttı. Şirketin ikonik dört halkalı logosunun kullanılmadığı Çin pazarına özel AUDI markası, spesifik olarak elektrikli araçlara odaklanıyor. Bu yeni marka için Çinli devlerden SAIC ile iş birliği gerçekleştiren üretici, yeni girişim için şu anda sadece yukarıdaki galeride görebileceğiniz AUDI E konseptini karşımıza getiriyor. Yeni logonun yer aldığı konsept, oldukça şık ve fütüristik görünüyor. Bugün yapılan açıklamaya göre yeni markanın satışa sunulacak araçları 2025'in ikinci yarısında görücüye çıkarılacak. Şirketten gelen en son araç yeni "Plug-In Hybrid" 2025 Audi A3 TFSI e olmuştur. Araç için 40 TFSI e ve 45 TFSI e olmak üzere iki farklı versiyon sunuluyor. 1.4 litrelik TFSI motordan daha yüksek sıkıştırma oranına sahip yeni 1.5 litrelik TFSI evo2 motor üzerine kurulan araçlardan 40 TFSI e, tek olarak 148 beygir güç ve 250 Nm tork, 45 TFSI e ise 174 beygir güç ve 250 Nm tork sunuyor. Araçlarda aynı zamanda altı vitesli S tronic şanzımana entegre edilen ve tek başına 114 beygir güç ile 330 Nm tork sunan bir elektrik motoru da bulunuyor.

Geleceğin kablosuz teknolojisiyle sorunsuz bağlantı: Huawei WiFi BE3

Huawei WiFi BE3, Wi-Fi teknolojilerinde yeni bir dönemin kapılarını aralayan etkileyici bir router (yönlendirici) olarak karşımıza çıkıyor. Günümüzde evlerimizde ve ofislerimizde kullandığımız mobil cihazların sayısı her geçen gün artıyor. Akıllı telefonlar, tabletler, dizüstü bilgisayarlar ve giyilebilir teknolojilerle birlikte Wi-Fi bağlantı teknolojisi daha fazla önem kazanıyor. Yıllar içinde büyük bir evrim geçiren Wi-Fi teknolojisinin geleceği olarak lanse edilen Wi-Fi 7; hız, bant genişliği ve gecikme süreleri açısından önemli yenilikler getiriyor. Huawei'nin kısa bir süre önce Türkiye'de satışa sunduğu yeni yönlendiricisi Huawei WiFi BE3, Wi-Fi 7 teknolojisine destek veren piyasadaki ilk yönlendiricilerden biri olarak kullanıcıların beğenisine sunuldu. Yönlendirici, güçlü performansı ve sunduğu özelliklerle öne çıkıyor.



**KÜNYE****KASADA PARTİ****Yönetmen:** Murat Aslan**Senaryo:** Şafak Sezer, Okan Özkunt**Oyuncular:** Şafak Sezer, Deniz Akkaya, Okan Şenozan**Türü:** Komedi**Platform:** Prime Video

Zengin bir iş insanı olan Evren ve eşi, yıllarca hatırlanacak bir yılbaşı partisi düzenlemeye karar verir. Ancak onların asıl amacı, yeni satın aldıkları evde bulunan devasa kasayı arkadaşlarına göstermektir. Ancak işler hiç de Evren'in planladığı gibi gitmez. Davetliler yanlışlıkla kasanın içerisinde kilitli kalır. Bunun üzerine iki güvenlik görevlisi hariç evdeki personelin de ortadan kaybolmasıyla davetliler kendi başlarının çaresine bakmak zorunda kalır. Zaman ilerledikçe kasanın içerisinde kaynaklar azalır ve bu konuklar arasındaki gerilimin artmasına, herkesin gerçek yüzünü ortaya çıkarmasına neden olur.

KOMEDİ, ROMANTİK**39 DERECEDE AŞK**

Göbek adı Dakiklik olan Kumru, İstanbul'un koşuşturmacası ve kargaşasında kendini geliştiren hırslı ve başarılı bir genç avukattır. Fatih ise İzmir'de sakin bir yaşam süren bir adamdır. Yaşanan olaylar nedeniyle kendisini yeniden İzmir'de bulan Kumru, kariyerini ya zirveye çıkararak ya da yere indirecek olan bir boşanma davasıyla ilgilenir. Bu sırada Kumru'nun yolu Fatih ile kesişir. Dava çekişmeli bir hal alınca Kumru ve Fatih, aldatan eşi karşı delil toplamak, davayı sonuçlandırmak, Kumru'nun ilginç bir karaktere sahip annesini ziyaret etmek, Fatih'in müzisyen arkadaşlarını konsere yetiştirmek için İzmir sokaklarında koşuşturmaya başlar. Bu süreç onların hayatını tamamen değiştirecektir. Filmi, Prime Video üzerinden izleyebilirsiniz.

**POLİSİYE / DİZİ****SORGU**

Sorgu biriminin tek kadın memuru olan Cihan Manoğlu'nun babası Hayati, ölü bulunur. Bu şüpheli ölümün dosyası Cihan gibi sorgu memuru olan mesai arkadaşı Metin Yazıcı'ya verilir. Dosyayla ilgili gerçekler ortaya çıktıkça Cihan ve Metin arasındaki derin aşk da sınanacaktır. Zira bu hikâyede potansiyel bir cinayet şüphelisine dönüşmeyecek hiç kimse yoktur. Diziyi, TOD üzerinden izleyebilirsiniz.

DRAM / FİLM**MERAKLI ADAMIN 10 GÜNÜ**

Gizemli davaların peşinde olan özel dedektif Sadık, Meraklı Adamın 10 Günü'nde, esrarengiz bir şekilde ortadan kaybolan "Yansın Bu Dünya" mahlaslı genç bir tiktok fenomenini arıyor. Başrollerinde Nejat İşler, İlayda Akdoğan, Sezer Arıçay'ın bulunduğu filmin yönetmen koltuğunda ise Uluç Bayraktar oturuyor. Nejat İşler başrollü üçlemenin son filmi olan Meraklı Adamın 10 Günü'nü Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



**KÜNYE****MAVİ MAĞARA****Yönetmen:** Altan Dönmez**Senaryo:** Osman Kaya, Kerem Bursin**Oyuncular:** Kerem Bursin, Devrim Özkan, Okan Yalabık**Türü:** Dram**Platform:** Prime Video

Mavi Mağara, bir deniz kuvvetleri askeri ile onun ölmekte olan eşi arasındaki aşka odaklanıyor. Deniz kuvvetlerinde asker olan Cem, eşi Alara'yı kanserden kaybeder. Eşinin kaybıyla başa çıkmaya çalışan Cem, eşine büyük sevgisini bir gün göstereceğine söz verdiği yer olan "Mavi Mağara"ya doğru bir yolculuğa çıkar. Cem'in bu yolculuğu, Alara ile olan ilişkisinin detaylarını ortaya çıkarır ve gerçek aşkın sonsuz olduğunu yeniden doğrulayan sürpriz bir keşfe dönüşür.

GERİLİM / DİZİ**ASAF**

Uber şoförü olan Asaf, eşi ve oğlu tarafından terk edildikten sonra hayatını yeniden düzeltmeye çalışır. Ancak onun hayatı, talihsiz bir araba kazası sonucu bambaşka bir hal alır. Kaza sonucu Asaf, yanlış insanların piyonu haline gelir ve artık hiçbir şey eskisi gibi olmaz. Cihangir Ceyhan, Burçin Terzioğlu, Saadet Işıl Aksoy'un başrollerini paylaştığı dizi, Netflix'te.

**FANTASTİK / FİLM****KURT ADAMLAR**

Kurt Adamlar, keşfettikleri bir oyun nedeniyle tehlikeli kurt adamlarla savaşmak zorunda kalan bir ailenin hikayesini konu ediyor. Gizemli bir kart oyunu keşfeden bir aile, kendilerini Orta Çağ'daki bir köyde bulur ve her gece tehlikeli kurt adamlarla yüzleşmek zorunda kalır. Franck Dubosc, Jean Reno, Suzanne Clément'in başrollerinde bulunduğu fantastik temalı film, Netflix'te.

DRAM / DİZİ**ATEŞBÖCEĞİ YOLU**

Kristin Hannah'ın aynı adlı romanından uyarlanan "Firefly Lane" çocukken tanışan ve uzun yıllarca dost kalan Tully ve Kate'in hikayesini takip ediyor. Netflix tarafından ekrana uyarlanan yapımın başrollerinden biri "Grey's Anatomy" ve "Suits" gibi dizilerde izlediğimiz Katherine Heigl'a emanet edildi. Dizin yönetmen koltuğunda ise Maggie Friedman var. Dizi, Netflix'te.





2025

YENİ YILINIZ
KUTLU OLSUN

**BU SAYFADA BİONORİCA İLAÇ
İLANI BULUNMAKTADIR**

Lonza

Capsules & Health
Ingredients

Benzersiz Çoklu Salınım Sistemi ile Maksimum Biyoyararlanım

DUOCAP® Teknolojisi



Duocap kapsül içinde kapsül teknolojisi ve çoklu salınım özelliği sayesinde hedefe teslim olarak birbiriyle geçimsiz hammaddelerin sinerjik etkisiyle imkansız formülasyonlar geliştirmenize olanak sağlar.

"DUOCAP® is a trademark of Lonza or its affiliates"

bayfar[®]
MEDİKAL

SAĞLIKTA PUSULANIZ

BAYFAR MEDİKAL TİCARET VE DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.

Küçükkalkköy Mahallesi Kocaceviz Caddesi No:11

34750 Ataşehir - İstanbul - Türkiye

Tel: +90 216 380 44 55 (Pbx) - Faks: +90 216 380 44 52

www.bayfar.com / bayfar@bayfar.com