



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

eczacı

SEKTÖRÜN EN İYİ DERGİSİ • KASIM 2025 • YIL: 21 • SAYI: 241

YENİ
ÜRÜN



Yaşamın Her Anında



FORVITS[®] LAB

ATLAS  PLUS

GÜNÜN HER ANINA MAGNESIUM MORNING & NIGHT İLE DOĞAL DESTEK!

Magnesium Morning & Night,
vücudunuzun biyolojik ritmine uyum sağlayan ikili set
içeriğiyle **magnezyum desteğini** gün boyu sürdürür.



TALYA

Günün Her Anında Dengede Kalın!

Magnezyum, enerji metabolizmasından kas ve sinir fonksiyonlarına, kemik sağlığından hormon ve enzim aktivitelerinin düzenlenmesine kadar vücudun 300'den fazla biyokimyasal sürecinde kritik bir rol oynar.

Magnesium Morning & Night seti, sabah ve gece ihtiyaç duyduğunuz magnezyum desteğini tek bir setle sağlar, böylece gün boyu denge ve gece boyunca yenilenme desteklenir.



Magnesium Morning, güne dengeli bir başlangıç için geliştirilmiştir. Magnezyum sitrat, magnezyum malat ve Vitamin B6 içeriğiyle vücudun magnezyum dengesini ve enerji metabolizmasını destekler.



Magnesium Night, gece boyunca vücudun magnezyum dengesini korumak için geliştirilmiştir. Magnezyum bisglisinat ve Vitamin B6 içeriğiyle gece yenilenme sürecini destekler.





ALTIN HAVAN JÜRİSİ 2025 YILI KAZANANLARINI BELİRLEDİ



NE DEĞİŞTİ
ECZ. VECİHİ ÖZERDEMLİ

6

12

TÜRKİYE'DA HAŞHAŞ VE
AFYON
PROF. DR. AFİFE MAT



LONİDAMİN

PROF. DR. Ş. GÜNİZ KÜÇÜKGÜZEL

26

30

BİYOTEKNOLOJİK
İLAÇ DOSYASI:
ABATACEPT



PROF. DR. ALİ DEMİR SEZER



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

Grafik Tasarım
Filiz Erdem
filiz@novimedya.com

Editör
Songül Türe
songul@novimedya.com

Pazarlama Yönetmeni
Kübra Yeşildirek
kubra@novimedya.com



TEB AKADEMİ VE PROF. DR. MEKİN TANKER ÖDÜLLERİ VERİLDİ

64



TEB ECZACILIK TARİHİ VE GÜZEL SANATLAR MÜZESİ AÇILDI

14

16



ZOR ZAMANLARIN LİDERİ
NASIL OLMALI
UZM. ECZ. AHMET NEZİHİ PEKCAN

62



KAMUDA
ÇALIŞAN
ECZACILARIN
SORUNLARI
NELER
DR. BÜNYAMİN EŞEN

40



ECZACILIK 2.0
UZM. ECZ. SİNEM GÜNGÖR BAYAR

Dijital Pazarlama Yönetmeni
Tugba Taylan
tugba@novimedy.com

Muhabir
Kemal Genç
kemalgenc@novimedy.com

Adres:
Eski Büyükdere Caddesi
Maslak İş Merkezi No: 37 Kat: 5
Maslak / Sarıyer / İstanbul
Telefon: (0212) 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: KASIM 2025
www.eczacidergisi.com.tr
www.novimedy.com

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

Ne Değişti?

Birinci Basamak Sağlık Hizmeti Olarak Eczaneler ve Değişmeyen Gerçekler.

Geçtiğimiz günlerde İzmir Eczacı Odası Genel Kurulu'na katıldım. Orada, 23 Eylül 2023'te kaleme aldığım "Eczane Sahipleri Derneği" başlıklı yazım aklıma geldi. O yazıda da aynı soruyu sormuştum: **"Biz sadece eczane sahipleri olsak, eczacı kimliğimizi bir kenara bıraksak, bu kürsülerde neleri konuşurduk?"**

Aradan zaman geçti, ama gündem aynı: eczanelerimizin yaşadığı ekonomik daralma, mevzuat baskıları, kurumsal kararlara olan tepkiler... Ancak bütün bu tartışmalar, çoğu zaman mesleğimizin asli niteliği olan birinci basamak sağlık hizmeti sunuculuğu gerçeğini göz ardı ediyor.

Eczaneler Sadece Ticari İşletme Değil, Sağlık Kurumudur

Eczanelerimiz, vatandaşın ilk başvurduğu sağlık birimleridir. Bu yönüyle toplum eczaneleri, birer birinci basamak sağlık hizmeti sunucusudur. Halkın ilaca, bilgiye ve danışmanlığa erişiminde eczacıların oynadığı rol, sadece ekonomik bir faaliyetle açıklanamaz. Ne var ki, alınan kararlar, yapılan düzenlemeler ve ekonomik kısıtlamalar, çoğu zaman eczaneyi bir ticari işletme gibi gören anlayıştan kaynaklanıyor.

Bu bakış açısı değişmeden hiçbir sorunu kökten çözemeyiz. Eczane bir "ticaret alanı" değil, bir "sağlık hizmet alanı"dır. Dolayısıyla, yaşanan ekonomik ve mevzuata dair sıkıntılar da ancak bu tanım üzerinden, yani eczanenin birinci basamak sağlık kurumu olduğu gerçeği kabul edilerek çözülebilir.



Ecz. Vecihi Özerdemli
veco398@gmail.com

Bilimsel Veriye Dayalı Temsil Gücü

Sağlık Bakanlığı, SGK, Maliye, Tarım Bakanlığı, Belediyeler... Eczanelerimizi doğrudan etkileyen çok sayıda kurum var. Ancak bu kurumlarla etkili iletişim kurabilmek için sadece yönetsel tepkiler değil, akademik temellere dayalı argümanlar üretmemiz gerekiyor.

Siyasi otoriteler karşısına otururken elimizde bilimsel veriler, ekonomik analizler ve halk sağlığına dayalı raporlar olmalı.

Eczacılık fakülteleriyle iş birliği içinde, meslek örgütlerimizin desteklediği bu akademik temeller, alınacak kararlar için emsal oluşturmalıdır.

Eczacılığın Rotası: Meslek Biliminden Toplum Sağlığına

Bugün dünyada eczacılık mesleği, yeniden tanımlanıyor. Klinik eczacılık, farmasötik bakım ve koruyucu sağlık hizmetleri alanında eczaneler giderek daha aktif bir rol üstleniyor.

Bizim de artık bu dönüşümü fakültelerimizle, meslek örgütlerimizle ve oda yönetimlerimizle birlikte planlamamız gerekiyor.

Yolumuz, eczacılığın bilimsel köklerinden beslenen ve toplum sağlığına hizmet eden bir yön olmalıdır.

Aksi halde, her yıl genel kurullarda aynı cümleyi tekrar edeceğiz:

"Hiçbir şey değişmedi."

Ama biz biliyoruz ki değişim, sadece ekonomik taleplerle değil, mesleğin özündeki bilimsel ve toplumsal misyonu yeniden hatırlamakla başlayacak.



VİZEN

REDDEDİLSE DE

VİZE BEDELİN

GÜVENDE!



%100 FAİZSİZ

**Katılım Sağlık Yurt Dışı Seyahat
Sağlık Sigortası vize reddi durumunda
vize bedeliniz kadar teminat sunar.**
Karekodu okutun, sigortanızı yaptırın,
bütçenizi güvence altına alın.



Kuveyt Türk Katılım Bankası ve Albaraka Türk Katılım Bankası şubeleri ile Katılım Emeklilik acentelerimize bekliyoruz.



Katılım Emeklilik ve Hayat A.Ş. markasıdır.

0850 226 0 123

www.katilimsaglik.com.tr

[f /Katılım Sağlık](#)
[@tambanagoretr](#)

[X /katilimsaglik](#)
[in /Katılım Sağlık](#)



Katılım Sağlık
uygulamasını indirmek
için karekodu okutun.



VÜCUDUN KENDİ OZEMPIC'İ: GLP-1 HORMONUNU BESİNLERLE DESTEKLEMENİN SIRLARI

GLP-1 (Glukagon Benzeri Peptid-1), yemek yedikten sonra bağırsaklarda salgılanan ve kan şekeri kontrolü, iştah düzeni ve tokluk hissi gibi metabolik süreçlerde kritik rol oynayan bir hormondur. GLP-1, insülin salınımını artırarak kan şekerinin dengede kalmasına yardımcı olur; glukagon salgısını baskılayarak fazla şekerin dolaşıma katılmasını önler. Aynı zamanda mide boşalmasını yavaşlatarak tokluk hissinin daha uzun sürmesini sağlar ve beyin iştah merkezine sinyaller göndererek gereksiz atıştırma isteğini azaltır. Bu nedenle GLP-1, yalnızca şeker metabolizmasıyla değil, kilo yönetimi ve uzun vadeli sağlıkla da yakından ilişkilidir. GLP-1 etkisini taklit eden ilaçlar (Ozempic, Wegovy, Saxenda, Mounjaro vb.) son yıllarda hem tip 2 diyabet hem de obezite tedavisinde yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu ilaçlar iştahı azaltabilir, ancak mide bulantısı, sindirim sorunları ve kas kaybı gibi yan etkiler görülebilir. Aynı zamanda tek başına ilaç kullanımı çoğu zaman uzun vadeli kilo korunması için yeterli değildir. Araştırmalar, vücudun kendi GLP-1 üretiminin doğal yollarla artırılabilirliğini ve bunun sürdürülebilir sağlık açısından daha güçlü bir temel oluşturduğunu göstermektedir.

- Peptitler ve amino asitler, lümen içindeki kalsiyumu algılayan bir reseptöre bağlanarak GLP-1 salgılanmasını uyandırabilir.
- Probiyotiklerden kısa zincirli yağ asitlerinin (asetat, propiyonat ve bütirat) oluşumu ve diyet lifinin bağırsakta ki fermentasyonu, GLP-1 salgılanmasını uyarmaya yardımcı olabilir.
- Sağlıklı yağlar (örneğin tekli ve çoklu doymamış yağlar) GLP-1 salgılanmasıyla sağlanan insülin duyarlılığının iyileştirilmesine yardımcı olur.
- Glikoz, galaktoz ve sukroz gibi bazı karbonhidratlar, vücudunuzun daha fazla GLP-1 salmasına yardımcı olabilir ve bu da GLP-1 ilaçlarının daha iyi çalışmasını sağlayabilir. Vücudun SGLT1 ve GLUT2 gibi glikoz sensörleri bu süreçte yardımcı olur.

Bağırsak Sağlığı ve GLP-1 İlişkisi

GLP-1 hormonunun önemli bir bölümü bağırsakta üretilir. Bu nedenle bağırsak sağlığı, hormonun salgılanması üzerinde doğrudan belirleyici bir rol oynar. Bağırsaklarımızda yaşayan yararlı bakteriler, lifli besinleri fermente ederek kısa zincirli yağ asitleri üretir; bu maddeler GLP-1 üreten hücreleri uyarır ve hormon salınımını artırır. Sağlıklı ve çeşitliliği yüksek bir bağırsak florası, tokluk hissinin daha belirgin olmasına, kan şekerinin daha dengeli seyretmesine ve iştahın daha kontrollü olmasına katkı sağlar. Bağırsak mikrobiyotasının zayıflaması, işlenmiş gıdaların fazla tüketilmesi, düşük lif alımı, aşırı stres ve uyku

düzensizlikleri GLP-1 üretimini azaltabilir. Bu nedenle bağırsak sağlığını desteklemek, GLP-1 hormonunu desteklemenin temel yollarından biridir. Düzenli fermente gıda tüketimi, besin çeşitliliği, yeterli su tüketimi ve yavaş yemek yeme alışkanlığı bağırsak sağlığını ve hormon dengesini doğrudan etkiler.

GLP-1'i Destekleyen Beslenme Stratejileri

GLP-1 üretimini doğal olarak artıran besin grupları şunlardır:

1. Omega-3 Yağ Asitleri: Somon, ceviz, keten tohumu ve zeytinyağı gibi gıdalarda bulunan omega-3 ve oleik asit, bağırsaktaki özel reseptörleri (FFAR1 ve FFAR4) aktive ederek GLP-1 salgısını artırabilir. Ayrıca bu yağlar, insülin duyarlılığını da destekler — yani kan şekerinin daha dengeli seyretmesine yardımcı olur. Somon, sardalya, uskumru gibi yağlı balıklarda ve keten tohumu, chia tohumu, ceviz gibi bitkisel kaynaklarda bulunur. Omega-3'ler inflamasyonu azaltır, trigliserid seviyelerini düşürür ve bağırsak hücrelerinin yapısını destekleyerek GLP-1 salınımını dolaylı olarak artırır. Haftada 2-3 porsiyon balık tüketmek

veya doktor onayıyla takviye kullanmak önerilebilir.

Beslenmenizde düzenli olarak çeşitli kuruyemiş ve yağlı tohumları tüketmek, özellikle ALA olmak üzere omega-3 yağ asitleri alımınızı artırmanın bir başka mükemmel yoludur. Chia tohumu, kenevir tohumu, keten tohumu, ceviz, edamame veya soya ürünlerini deneyin. Sadece sağlıklı yağları almakla kalmazsınız, aynı zamanda beslenmenizde harika bir lif kaynağı yaratır. GLP-1 ilaçları kullanıyorsanız veya kullanmayı düşünüyorsanız, beslenmenizde omega-3 yağ asidi açısından zengin gıdaları artırmak gibi diyet değişiklikleri, ilacın etkilerini artırmaya ve kilo vermenize, genel sağlığınıza iyileştirmenize yardımcı olabilir. Ayrıca, omega-3 ve lif açısından zengin gıdalar açısından zengin bir beslenme düzeni, GLP-1'lerin olası yan etkilerini azaltabilir.

2. Çözünür Lifler: Yulaf, enginar, keten tohumu, psyllium, elma, mercimek ve nohut gibi lifli gıdalar bağırsakta fermente edilerek kısa zincirli yağ asitleri üretir. Bu asitler GLP-1 üreten hücreleri uyarır. Lif tüketimi ayrıca uzun süre tok kalmayı, bağırsak hareketlerinin düzenlenmesini ve kan şekerinin dengeli yükselmesini sağlar. Herkesin bağırsak mikrobiyomu parmak izi kadar kendine özgü olduğundan, farklı kişilerin farklı liflere en iyi şekilde yanıt vermesi çok olasıdır. Enginar, kuruyemiş ve tohumlar, turpgiller ve muz (özellikle daha az olgun olanlar) dahil olmak üzere çok çeşitli bitki kaynaklarından her öğünde 10 gram diyet lifi almayı hedeflemek gerekiyor. Öğün başına 10 grama ulaşmakta zorlanıyorsanız, lif takviyeleri veya lif ilaveli gıdalar bu açığı kapatmanıza yardımcı olabilir. Beta gluklan, oligofruktoz, psyllium veya inülin gibi fermente edilebilir lifler içeren bir takviye veya gıdaları seçebiliriz. Çözünebilir



Uzm. Dyt. Ezgi Öztürk
e.ozturk@solgar.com.tr



Günlük Bağışıklık ve Enerji Desteğiniz*

Ester-C™ PLUS Effervescent

YENİ ÜRÜN

YENİ FORMÜL



Doğal Portakal Aromalı



BAĞIŞIKLIK
DESTEĞİ



ENERJİ
DESTEĞİ



GÜNLÜK
DESTEK

0850 255 07 57

www.solgar.com.tr

Solgar ürünlerinin yetkili satış noktaları eczanelerdir. İnternet üzerinde yetkili satış noktamız yoktur.

*Gıda ve Takviye Edici Gıdalarda Sağlık Beyanı Kullanımı Hakkında Yönetmelik (32169 Sayılı / 20.04.2023 tarihli resmi gazete)

lif ve dirençli nişasta gibi fermente edilebilir lif kaynakları şunlardır: Elma, Armut, Lahana, Ispanak, Arpa, Brüksel lahanası, karnabahar, havuç, turuncgiller, soğutulmuş patates ve tatlı patates, yulaf, fasulye ve mercimek, Bezelye, Chia tohumu, Portakal, Yeşil Muz

3. Fermente Gıdalar: Kefir, yoğurt, kombucha, kimchi ve lahana turşusu bağırsak florasını güçlendirir. Sağlıklı bağırsak bakterileri GLP-1 salınımını artırmada doğrudan rol oynar. Probiyotik ve prebiyotik dengesi iştah kontrolü ve sindirim kalitesi açısından önemlidir. Bazı çalışmalar, Lactobacillus ve Bifidobacterium türlerinin GLP-1 düzeylerini artırabileceğini göstermektedir. Prebiyotik ve probiyotik içeren bir takviye olan sinbiyotik de GLP-1 seviyelerini artırmaya yardımcı olabilir. Özellikle kefir, kimchi ya da kombucha içerikleri tercih edilebilir.

4. Protein Kaynakları: Protein tokluk sinyallerini güçlendirir ve GLP-1 salınımını artırabilir. Yumurta, yoğurt, baklagiller, balık ve whey proteini kaliteli protein kaynaklarıdır. GLP-1 ilaçları kas kaybı riskini artırabileceğinden yeterli protein alımı özellikle önemlidir. Genel öneri, günlük protein alımının kişinin kilosu x 1,2 gram olmasıdır. Yani, günde 2.000 kalori

tüketiyorsanız, yüksek proteinli bir diyet günlük 150 gram proteinden oluşacaktır. Kalsiyumun proteinle birlikte vücudunuzdaki GLP-1 üretimini daha da artırdığı belirtilmektedir. Dolayısıyla, süt ürünlerini tolere edebiliyorsanız, bu iyi bir kaynak olabilir.

Amino asit profiline bağlı olarak bağırsak hücrelerinden GLP-1 salınımını artırabilir. (özellikle lösin, glutamin).

5. Polifenoller (Bitkilerin Koruyucu Gücü) : Yeşil çay, kakao, nar, zeytinyağı, yaban mersini, zerdeçal ve zencefil polifenol içerir. Bu bitkisel bileşikler hücresel inflamasyonu azaltır ve bağırsak hücrelerinin GLP-1 üretme kapasitesini destekler. Araştırmalar, düzenli yeşil çay veya kakao tüketiminin, inkretin (GLP-1) hormonlarını olumlu etkilediğini bildiriyor. Flavonoidler ve yavaş sindirilen peptitler gibi düşük sindirilebilir ve/veya düşük emilebilir gıdaların kullanımı, GLP-1 salgılanmasını artırarak obezite ve glukoz intoleransı dahil olmak üzere metabolik hastalıkların tedavisi ve önlenmesi için umut verici ve güvenli bir stratejidir.

Yaşam Tarzı Faktörleri

GLP-1 salınımını yalnızca besinler değil, yaşam alışkanlıkları da etkiler:

- Uyku: Az uyku GLP-1 düzeyini düşürür ve açlık hormonlarını artırır. Düzenli ve yeterli uyku, iştah kontrolü için gereklidir.
- Stres Yönetimi: Yüksek stres bağırsak florasını bozabilir ve GLP-1 üretimini azaltabilir. Yemeklerden önce birkaç dakika gevşeme, derin nefes, ekranlardan uzak durma hormon dengesine yardımcı olur.
- Egzersiz: Düzenli hareket, insülin duyarlılığını artırır ve GLP-1 seviyelerini destekler. Hem yürüyüş hem kas güçlendirme çalışmaları etkilidir. Özellikle direnç antrenmanının, vücudunuzun kan şekeri ne kadar verimli kullandığını ve insülin duyarlılığını artırdığını belirtiyor. Araştırmalar egzersizden 24 saat sonrasına kadar GLP-1

düzeylerini korumada etki sağlayabildiğini gösteriyor.

Yeme Hızı ve Öğün Sırası: Yavaş yemek ve iyi çiğnemek, tokluk sinyallerinin daha sağlıklı iletilmesini sağlar. Öğüne protein veya sebze ile başlayıp karbonhidratları sona bırakmak, kan şekeri dengeler ve GLP-1 salınımını artırır. Japonya'daki Watari Çalışması'ndan elde edilen bulgular, hızlı yemenin yavaş yemeye kıyasla metabolik sendromla önemli ölçüde ilişkili olduğunu göstermiştir. Ayrıca, aynı yemeği 5 dakika yerine 30 dakika boyunca yavaşça yemek, sağlıklı bireylerde daha yüksek GLP-1 ve peptit YY (PYY) seviyelerine yol açmıştır. Bu nedenle, yavaş yemek ve daha fazla çiğnemek GLP-1 salgılanmasını indüklemeye katkıda bulunabilir. Öğün tipi, öğün alım sırası ve kalori tüketimindeki ayarlama, yemek sonrası glikoz homeostazının korunmasında rol oynayabilir. Balık/et tüketiminin piriçten önce tüketilmesinin, hem sağlıklı bireylerde hem de T2DM'li hastalarda balık/et tüketiminden önce tüketilen piriçle karşılaştırıldığında GLP-1 salgılanmasını artırdığı ve bunun da yemek sonrası glikoz dalgalanmasında iyileşmeye yol açtığı bildirilmiştir. Benzer şekilde, yemekten önce peynir altı suyu ön yüklemesi veya protein içeceği T2DM'li hastalarda insülin ve GLP-1 salgılanmasını artırmış ve mide boşalmasını azaltmıştır.

GLP-1 Kullanımıyla İlişkili Beslenme Riskleri:

1. Hipoglisemi (Düşük Kan Şekeri):

GLP-1 agonistleri kan şekeri seviyelerini düşürmeye yardımcı olur. Ancak düzensiz öğün tüketimi, öğün atlama veya yetersiz karbonhidrat alımı, hipoglisemi riskini artırabilir. Bu durum özellikle karbonhidrat alımının kısıtlı olduğu diyetlerde daha belirgindir.

2. Beslenme Eksiklikleri:

Dengesiz bir beslenme planı veya temel besin öğelerinin (örneğin kalsiyum, demir, B12 vitamini vb.) yetersiz alımı, beslenme eksikliklerine neden olabilir. GLP-1 ilaçları mide boşalmasını yavaşlattığı ve iştahı azalttığı için, uzun vadede bu tür vitamin ve mineral eksiklikleri daha kolay gelişebilir.

3. Kardiyovasküler Riskler:

Bazı GLP-1 agonistleri kalp-damar sağlığı üzerinde koruyucu etkilere sahiptir. Ancak doymuş yağ, trans yağ ve sodyum açısından zengin bir beslenme düzeni, kolesterol ve tansiyon seviyelerini yükselterek bu olumlu etkileri azaltabilir. Bu nedenle kalp dostu bir diyet (örneğin Akdeniz tipi beslenme) tercih edilmelidir.

Sonuç

GLP-1 hormonunun doğal yollarla desteklenmesi, yalnızca kilo vermek için değil; kan şekeri kontrolü, iştah yönetimi, bağırsak sağlığı ve genel metabolik iyilik hali için değerlidir. Sağlıklı yağlar, lifli gıdalar, fermente besinler, protein kaynakları ve polifenollerle zenginleştirilmiş bir beslenme modeli; düzenli uyku, stres yönetimi ve fiziksel aktivite ile bir araya geldiğinde GLP-1 seviyeleri doğal olarak artar. Gerekirse GLP-1 ilaçları bu süreçte destek olabilir, ancak gerçek ve sürdürülebilir sonuçlar yaşam tarzının bütünsel olarak güçlendirilmesiyle elde edilir.

Sevgidir yuvayı yuva yapan, Türk Nippon'dur onu sıcak tutan!



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

Türk Nippon Sigorta'ya gelin, evinizi ve eşyalarınızı, doğal afetlerden yangına, hırsızlıktan su basmasına kadar tüm risklere karşı koruyalım. Detaylı bilgi için 444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.





Prof. Dr. Afife Mat

Biruni Üniversitesi Eczacılık Fakültesi
Farmakognozi Ana Bilim Dalı Başkanı

Türkiye'de Haşhaş ve Afyon

Bir Türk eczacısının Anadolu'da haşhaş ve afyonun tarihini ve önemini bilmesi gerektiğini düşündüğüm için bu yazıyı sizlere sunuyorum.

Hititler döneminden (M.Ö.2000-1500 yılları) beri Anadolu'da haşhaş yetiştirilmekte ve afyon elde edilmektedir. Boğazköy'de (Hattuşas) bulunmuş olan ve bugün İstanbul Arkeoloji Müzesinde saklanan Hitit tabletleri, Anadolu'da haşhaş ekimi ve afyon ile ilgili bilgiler vermektedir. Bu tabletlerdeki bitki isimleri üzerinde yapılan bir araştırma, Hititlerin haşhaşı "haşşika" olarak isimlendirdiğini ortaya koymuştur. Haşhaş kelimesinin kökeninin hititçe olduğunu söyleyebiliriz.

Haşhaş bitkisi, Papaver somniferum, Papaveraceae familyasından tek yıllık otsu bir bitkidir. Haşhaş ve afyon hakkındaki en eski yazılı kaynak Sümer tabletleridir. Ninova



şehri kütüphanesinde bulunmuş olan çivi yazılı tabletlerde haşhaştan mutluluk bitkisi olarak bahsedilmektedir.

Haşhaş kapsülleri tam olgunlaşmadan önce sabah erken özel bir bıçak ile yapılan çizikten akan lateks zamanla koyulaşır ve akşam üzeri özel algı bıçağı ile toplanır. Bu ürün afyon drogudur.



Çizgi ve algı bıçağı - Türk Eczacılık Tarihi İhtisas Müzesi

Birinci yüzyılda Adana yakınında, Anazarba'da doğmuş olan Dioscorides, 'Materia Medica' isimli eserinde haşhaşın yetiştirilmesinden başlayarak, hazırlanma şekillerini ve afyon elde edilmesini anlatmaktadır. Dioscorides, haşhaştan elde edilen iki drog tarif eder: Biri kapsüllerin çizilmesiyle akan süt, yani 'opium' (afyon), diğeri ise haşhaş yaprakları ve kapsüllerinin suyla kaynatılmasıyla hazırlanan 'meconium'dur.

Yakın-Doğu'ya keşif gezileri yapan Avrupalı gezginler, seyahatnamelerinde Türklerde haşhaş ekimi, afyon elde edilişi, kullanılışı ve ticareti hakkında bilgiler vermişlerdir.

Osmanlılar döneminde en çok kullanılan ağrı

kesici olan afyon aynı zamanda keyif verici olarak da çok kullanılıyordu. Özel olarak hazırlanmış afyon, çubuk veya kabak denilen aletlerde yakılır ve meydana gelen duman çekilirdi. İstanbul'da afyon içicilerin, yani afyonkeşlerin toplandığı kahveler bulunuyordu. Diğer bir kullanım şekli de hap şeklinde alınmasıydı.

Aktarlarda çocukları uyutmak için satılan 'çocuk macunu' afyon ile hazırlanıyordu. Haşhaş yetiştirilen bölgelerde günümüzde halk arasında haşhaş kapsülü kırılarak bir tülbente sarılıp çocukların ağzına emzik olarak verilmektedir. Girit adasında da benzer şekilde kullanıldığı kayıtlıdır.

Afyon ve afyon preparatlarını satanlar 'esnaf-i afyonciyan' olarak tanınıyordu ve dükkânları İstanbul'da tiryakiler çarşısında bulunuyordu.

Avrupa'ya iki tip afyon ihraç ediliyordu: İhraç edildiği limana göre İzmir afyonu ve İstanbul afyonu olarak isimlendiriliyordu. İzmir afyonu bulunan en saf afyon olup, yüksek miktarda morfin içeriği nedeniyle tercih ediliyordu. Osmanlı döneminde Türk afyonları, uluslararası sergilerde sergilenmiş ve ödül kazanmıştır.

1933 yılına kadar Türkiye'nin birçok bölgesinde haşhaş ekimi yapılıyor ve afyon elde ediliyordu. İstanbul'da bulunan üç alkaloit fabrikasında yerli afyonlar işlenerek ülkenin ihtiyacı olan afyon alkaloitleri elde ediliyor, ayrıca ihracat da yapılıyordu. 25 Aralık 1932 tarihli Bakanlar Kurulu kararı ile bu fabrikalar kapatılmış ve 1933 yılından itibaren Türkiye'de haşhaş ekimi ve afyon elde edilmesi hükümet kontrolüne alınmıştır. Ekim yapılacak iller her yıl Bakanlar Kurulu tarafından belirlenmiştir.

Dünyada uyuşturucu kaçakçılığının ve ABD'de eroін kullanımının artması nedeniyle 1960'lı yıllarda Türkiye'ye haşhaş ekimi ve afyon üretiminin yasaklaması için baskı yapılmaya başlanmıştır. ABD başkanı Nixon ülkeye giren eroінin % 80'ninin Türkiye'den geldiğine inandırılmış ve Türkiye'ye ambargolar uygulanmıştır.

Yasaklama isteği 4 kez reddedilmiştir. 29 Haziran 1971 Bakanlar Kurulu kararı ile 1971 yılında ekim yapılacak il sayısı 4'e indirilmiş ve 1972 sonbahar döneminden itibaren Türkiye'de haşhaş ekimi ve afyon üretimi tamamen yasaklanmıştır.

Binlerce yıllık bir seleksiyon sonucu elde edilmiş bir ırk olan Türk afyonu dünyadaki en iyi kalite afyondur. Diğer taraftan haşhaş tohumu önemli bir ihraç ürünü olup tohumlardan elde edilen haşhaş yağı halk arasında kullanılmaktadır.

Haşhaş tohumları belli bir süre ekilmeyince çimlenme özelliğini kaybeder. İleriki yıllarda tekrar haşhaş ekimine karar verilirse aynı kalite afyon elde edilmesi mümkün olmayabilir. Bu durumu farkederek Prof. Dr. Turhan Baytop bir rapor hazırlayarak devlet üretme çiftliklerinde tohumun korunması için ekim yapılmasını önerir. Bu raporu Tarım Bakanına, Toprak Mahsulleri Ofisi Afyon İşleri Şube

Müdürlüğüne ve Devlet Üretme Çiftliklerine gönderir.

Başbakanlık Müsteşarı Zeyyat Baykara 8.2.1974 tarihinde T.Baytop'a bir mektup yazarak bu raporu istemiştir. 1.7.1974 tarihli Bakanlar Kurulu kararı ile 1974-1975 döneminden itibaren 7 ilde haşhaş ekimine izin verilmiştir. Ancak kapsüllerin çizilerek afyon elde edilmesi yasaktır.

2 yıl süresince Türkiye'nin haşhaş ekimini ve afyon üretimini durdurmasının Amerika Birleşik Devletlerinde uyuşturucu satışı ve kullanımında hiçbir şey değiştiği görülmüştür.



Afyon Bolvadinde kurulan Afyon Alkaloitleri fabrikası 1983 yılında faaliyete başlamıştır.

Günümüzde çiftçi haşhaş kapsüllerinden tohumları aldıktan sonra kapsülleri bu fabrikaya getirmektedir. Fabrikada ekstraksiyon yöntemiyle alkaloitleri ayrılır ve ilaç endüstrisinin kullanımına sunulur. Diğer taraftan türev ünitesinde çeşitli türevler hazırlanarak kullanıma sunulmaktadır.

Türkiye'de gelincik olarak bildiğimiz 40 Papaver türü doğal olarak yetişmektedir. 1972 yılından beri İstanbul Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Farmakognozi Laboratuvarında bu türlerin alkaloitleri araştırılmış ve bir çok yayın yapılmıştır. Narkotin, papaverin, tebain gibi tedavide önemi olan alkaloitleri içeren türler saptanmıştır.

Morfin içeren tek tür Papaver somniferum türüdür ve kültürü yapılır ancak doğal olarak yetişmez. Tebain alkaloidinin tedavi etkisi yoktur ama bu alkaloitten hareket ile yarı sentez ile kodein hazırlanabilir. Kodein öksürük kesici olarak önem kazanmıştır ve tedavide yaygın olarak kullanılmaktadır. Bu nedenle tebain içeren yabancı türler önem kazanmıştır.

Kaynaklar:

Afife Mat, Osmanlı İmparatorluğunda Haşhaş ve Afyonun Tarihi, Osmanlı Bilimi Araştırmaları XI/1-2 (2009-10)

Afife Mat, Bitkiden İlaça Hepsinin Bir Öyküsü Var, Pharmavision Kültür Yayınları, İstanbul 2012

TÜRK ECZACILARI BİRLİĞİ ECZACILIK TARİHİ VE GÜZEL SANATLAR MÜZESİ AÇILDI

Eczacılık mesleğinin asırları aşan köklü geçmişini geleceğe taşımayı hedefleyen, bilimle sanatı buluşturan "Türk Eczacıları Birliği Eczacılık Tarihi ve Güzel Sanatlar Müzesi" 4 Kasım 2025 tarihinde düzenlenen bir törenle açıldı.



Açılış törenine, Cumhuriyet Halk Partisi Genel Başkanı Sayın Ecz. Özgür Özel, Eczacı Milletvekilleri, Belediye Başkanları, meslek örgütlerinden temsilciler, Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti, Denetleme Kurulu ve Yüksek Haysiyet Divanı Üyeleri, Türk Eczacıları Birliği Eczacılık Akademisi Başkanı ve Üyeleri, Bölge Eczacı Odası Başkan ve Yöneticileri ile çok sayıda meslektaşımız katıldı.



Saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunmasının ardından törenin açılış konuşmasını yapan Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Arman Üney, "Geçmişte Birliğimizin hizmet binası olarak kullandığımız bu yapı, köklü geçmişimize duyduğumuz derin saygının bir ifadesi olarak, yepyeni bir kimlikle yeniden doğuyor. Bu duvarlar arasında, artık mesleğimizin ruhu, sanatın ve bilimin evrenselliği de yankılanacak. Çünkü biz biliyoruz ki; eczacılık bir bilim olduğu kadar bir sanattır da. Bilimi duygudan, sanatı akıldan ayrı düşünemeyiz. Bunun içindir ki Müzemiz, geçmişe bir saygı duruşu olmakla kalmıyor, aynı zamanda geleceğe ve sanata da kucak açıyor" dedi.

TEB HABERLER

Üney'in ardından bir konuşma yapan Yeni Moda Eczanesi'nin sahibi merhum Ecz. Melih Ziya Sezer'in oğlu Sayın Prof. Dr. Ali Demir Sezer, ailelerine ait bu tarihi eczaneye Türk Eczacıları Birliği'nin sahip çıkmasından duyduğu memnuniyeti dile getirdi.





Uzm. Ecz. Ahmet Nezihi Pekcan
Majistral Eczacıları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

ZOR ZAMANLARIN LİDERİ NASIL OLMALI?

Eczacılık, bugün yalnızca ilaç hazırlayan değil; bilgiyi, güveni ve teknolojiyi yöneten bir meslek haline geliyor.

Majistral üretim, kişiselleştirilmiş tedavi, eczane ekonomisi, dijital dönüşüm, hekim-eczacı iş birliği...

Tüm bunlar yeni bir vizyon gerektiriyor. Ancak bu vizyon, sadece “yönetmek” değil — yön göstermek anlamına geliyor.

Ve bu da liderlik meselesidir.

Zor Zamanların Lideri Nasıl Olmalı?

Bilge Ama Cesur!

Yeni TEB lideri, bürokrasiyle uyumlu ama mesleğin ruhuna sadık olmalı.

Yani hem “devlet dili”ni konuşabilmeli hem de “eczacı dili”ni unutmamalı.

Cesaret, çatışma yaratmak değil; doğruyu, zamanında söyleyebilme sanatıdır.

• Teknolojiyi Okuyan, İnsanla Bağ Kuran

Yapay zekâ, dijital reçete sistemleri, akıllı cihazlar...

Tüm bunlar eczacılığın sınırlarını yeniden çiziyor.

Yeni lider, eczacıyı dijitalleşmeden korumaya değil; dijital dönüşüme hazırlamaya odaklanmalı.

Ama aynı zamanda “eczane”yi insansızlaştırmadan, insan temasını güçlendirmeli.

• Dayanışmayı Yeniden Tanımlayan

Bugün en büyük eksik “birlikte düşünme” refleksi.

Yeni lider, odalar arası kopukluğu değil; ortak üretimi artırmalı.

Her eczacının sesi, aynı senfoninin notası gibi hissedilmeli.

“Ben” değil, “biz” dönemine geçilmeli.

• Majistral Bilinci Yeniden İnşa Eden

Türkiye’nin ilaca erişim sorunlarını çözecek en güçlü alanlardan biri

majistral üretimdir.

Yeni TEB lideri, majistrali sadece nostaljik bir kavram olarak değil, geleceğin “kişiselleştirilmiş ilaç teknolojisi” olarak konumlandırılmalı.

Bu hem mesleki kimliği hem de halk sağlığını güçlendirecek stratejik bir vizyondur.

• Ekonomik Gerçeklerle Yüzleşen

Bugün eczane ekonomisi alarm veriyor.

Yeni lider, eczaneleri “ilaç dağıtım noktası” değil, sağlık hizmet merkezleri olarak konumlandırılmalı.

Kârlılığın değil, sürdürülebilirliğin dilini konuşmalı.

Liderlikten Fazlası: Yol Gösteren Bir Ruh taşımalı

Yeni TEB Başkanı; sadece yönetim kurulu başkanı değil,

mesleğin moral pusulası olmalı.

Yeri geldiğinde akademisyenle aynı masada, yeri geldiğinde majistral laboratuvarında,

yeri geldiğinde sahadaki genç eczacıyla yan yana olmalı.

Lider, sadece karar veren değil; dinleyen, birleştiren, ilham veren kişi olmalı.

Çünkü eczacılığın geleceği “yetki” değil, itibar üzerine kurulacak.

“Bugün TEB’in ihtiyacı, koltuğa değil, omurgaya sahip bir liderdir.”

Bu lider, geçmişin idealizmini bugünün vizyonuyla birleştiren;

eczacıyı geleceğe hazırlarken mesleğin





özünü koruyan kişi olmalıdır.

Bir eczacının değil, bir meslek kuşağının sesi olmalıdır.

Nasıl mı? İşte tarihimizden bir örnek; 1970'li yılların ekonomik ve politik fırtınasında, eczacılar arasında dayanışma ve örgütlenme bilinci zayıflamış, kâr oranları düşmüş, halk sağlığı ile meslek onuru arasında denge zorlaşmıştı.

İşte o yıllarda bir isim sessizliği bozdu: Ecz. İbrahim Çetinkaya. (İbrahim Çetinkaya Türk Eczacıları Birliği 1974 Dönemi Başkanı)

Meslekte etik, birlik ve idealizm vurgusuyla hatırlanır.

TEB başkanı olarak yalnızca kurumun değil, eczacılık kimliğinin sesini temsil etti.

Makam odasında değil, otobüslerde, toplantı salonlarında, eczacıların yanında görüldü.

Birliğin bütçesi yetersizdi, fakat onun inancı güçlüydü.

Masrafları çoğu zaman kendi cebinden karşıladı; çünkü ona göre “Birliğe hizmet, bir ödevdi.”

İbrahim Çetinkaya, “eczane sahibinden öte, meslek sahibiydi.”

Kendi ifadesiyle:

“Bir tarafta eczane, bir tarafta TEB... Biri iş, biri görevdi.

Ben görev olanı seçtim.”

Bu cümle, onun eczacılık tarihindeki yerini özetler.

O, TEB çatısı altında yalnızca bir yönetici değil, eczacılığın vicdanı olarak anılır.

O dönemde yüksek iskontolu anlaşmaların iptali, eczacının gelir dengesini koruyan düzenlemeler ve meslek onurunu öne çıkaran bildiriler, onun döneminde kaleme alınmıştır.

Çetinkaya sadece örgütçü değil, aynı zamanda bir düşünürdü.

Pharmacia dergisinde kaleme aldığı yazılarda eczacının toplum sağlığındaki rolünü tanımladı:

“Eczacı yalnız ilaç vermez; bilimi, etik duruşu ve insan sevgisini birlikte sunar.”

Bu anlayış, bugünkü “halk sağlığı merkezli eczacılık” felsefesinin öncül tohumlarındandır.

Bugün kişiselleştirilmiş tedavi, majistral formülasyon ya da hasta odaklı yaklaşım konuşuyorsak, bu vizyonun temelleri o yıllarda atılmıştır.

Onun en çok tekrarladığı cümlelerden biri:

“Eczacı sadece ilaç vermez, mesleğinin onurunu da taşır.”

Bu söz, İbrahim Çetinkaya'nın meslek anlayışının özüydü.

Görev yaptığı yıllar boyunca bireysel kazançtan çok toplumsal faydayı önceledi.

Arkasında ne servet ne de gösterişli unvanlar bıraktı ama bir meslek kültürü bıraktı.

“Bir mesleği büyüten, koltuklar değil; o koltukta oturanların inancıdır.”

— İbrahim Çetinkaya, *TEB Notları* (1982)

Onun hikâyesi, bugün hâlâ TEB binasının duvarlarında değil, her eczacının kalbinde yankılanıyor.

Birliğin gücü, idealistlerin sessiz kararlılığından doğar.

Ve eczacılığın geleceği, bu ideali sürdürecek yüreklere emanettir.



İSPANYOL DERMOKOZMETİK MARKASI BABÉ'NİN TÜRKİYE'DEKİ 20 YILLIK GÜVEN YOLCULUĞU

Ecz. Kamber Çal: "BABÉ, 2026 yılında da daralan ekonomik piyasada eczacılarımızın yanında durarak eczacının güvenle tavsiye ettiği ve kârlılığını artırdığı bir marka olmaya devam edecektir."

BABÉ Türkiye'nin temsilcisi Ecz. Kamber Çal ile bir söyleşi gerçekleştirdik;

BABÉ Türkiye'nin faaliyetlerini anlatır mısınız?

İspanya'nın köklü dermokozmetik markası Laboratorios BABÉ, Türkiye'deki 20 yılı aşkın yolculuğunda hekimler ve eczacıların güvenilir iş ortağı olmayı sürdürdü. Dermatolojiye bilimsel yaklaşımıyla öne çıkan BABÉ, eczane kanalı ve sağlık profesyonelleriyle olan güçlü bağınyı koruyarak her yaş ve cilt tipi için çözümler sunuyor. Eğitimler, ürün tanıtım toplantıları ve bilimsel iş birlikleri ile sektöre değer katmaya devam ediyor. BABÉ Türkiye 2025 yılını nasıl geçirdi? 2025, BABÉ Türkiye için büyümenin ve bilinirliğin yükseldiği bir yıl oldu. Yeni ürün lansmanları, genişleyen dağıtım ağı ve tüketiciye dokunan iletişim stratejileri sayesinde marka, eczanelerdeki görünürlüğünü daha da artırdı. Özellikle piyasaya sunduğu DEPIGMENT+, Stop AKN ve Serum serileri büyük ilgi gördü. Ayrıca dermatolog ve eczacılarla birlikte yürütülen eğitim projeleri, yılın en önemli yatırımları arasında yer aldı.

2026 hedeflerinizden biraz bahsedermisiniz?

2026'da öncelik; portföyü stratejik ürünlerle genişletmek, dijital kanallardaki marka varlığını güçlendirmek ve Türkiye'de dermokozmetikte ilk aklı gelen eczane markalarından biri hâline gelmek. BABÉ Türkiye, 20 yıllık saha bilinirliği ile piyasadaki etkinliğini 2026 yılında artırmaya devam edecek. Özellikle pazarlama ve satış ekibimizi sistemli ve kademeli şekilde Türkiye çapına yayacağız. Eczacı ve doktor desteğini almayı sürdüre-

rek, pazarlama faaliyetlerimiz ile 2026 yılında Dermokozmetik sektöründeki yerimizi daha da güçlendireceğiz. BABÉ Türkiye olarak, bilimsel yeniliklere dayalı AR-GE yatırımları ve daha fazla profesyonelle iş birliği içeren projeler ile sürdürülebilir bir büyümeyi hedefliyoruz.

BABÉ markanız geniş ürün yelpazesine sahip. Ürün çeşitleriniz neler?

Depigment+ Yüz Serumları HealthyAging+ Vücut Serisi Pediatri Güneş Koruyucu Stop AKN Sağ Serisi Essentials serileri ile BABÉ'nin 7'den 70'e herkese hitap eden ürün gamı; hassas ciltlere özel dermokozmetik çözümler, pediatrik bakım ürünleri, leke karşıtı DEPIGMENT+ serisi ve saç & vücut bakım kategorilerini kapsıyor. Tüm ürünler dermatolojik uzmanlıkla tasarlanıp yüksek tolerans prensibiyle geliştiriliyor.

Eczacılar neden BABÉ markasını tercih ediyor?

Eczacılar BABÉ'yi; güvenilir aktif içerikler, klinik etkinlik, sade ve anlaşılır formülasyon

yaklaşımı nedeniyle tercih ediyor. Markanın odağında "her cilt tipinin sağlıklı olma hakkı" bulunuyor. BABÉ, tüketici memnuniyeti yüksek ürünleriyle eczacılar için güvenilir bir öneri markası konumunda. Eczacılık felsefesi ile tasarlanan Babe markası uzun yıllardır eczacının yanında duran ve eczacı tavsiyesi ile son tüketiciye ulaşmayı hedefleyen bir markadır. Bu çerçevede her zaman eczacının markayı sahiplenmesini önemsemiştir. 2026 yılında da daralan ekonomik piyasa da eczacılarımızın yanında durarak eczacının güvenle tavsiye ettiği ve kârlılığını artırdığı bir marka olmaya devam edecektir.

Dermokozmetikte Türkiye pazarının durumunu anlatır mısınız?

Türkiye dermokozmetik pazarı, artan farkındalık ve sağlık profesyonellerinin yönlendirmeleriyle hızla büyüyor. "Doğru ürün - doğru cilt" eşleştirmesi daha önemli hâle gelirken kullanıcılar güven temelli markalara yöneliyor. Eczane kanalı ise hâlâ dermokozmetikte en güvenilen danışma noktası olarak öne çıkıyor. Eczacılık sektörünün özellikle ilaçla ilgili darboğaz yaşadığı bu günlerde dermokozmetik özellikle de eczacının yanında duran ve onu ekonomik olarak rahatlatan markalar sektör için çok önemli hal almıştır.

Tüketiciler BABÉ'ye neden tercih etmeli?

Bugünün tüketicileri; temiz içerik, güvenilirlik, yüksek tolerans ve bilimsel arka plana sahip markalara değer veriyor. Hassas ciltlere uygun formüller, düzenli kullanımda görülen sonuçlar ve profesyoneller tarafından önerilen markalar daha fazla talep görüyor. BABÉ'nin yükselen grafiği, bu beklentilere uyumunun güçlü bir göstergesi.



BABE

LABORATORIOS

Hassas bebek ve çocuk ciltleri için yüksek güvenlik ve etkinlik



YÜKSEK GÜVENLİ
DERMOKOZMETİK
ÜRÜNLER



YÜKSEK CİLT
TOLERANSI



pH-UYARLI



DERMATOLOJİK VE
PEDIATRİK OLARAK
TEST EDİLMİŞTİR

laboratoriosbabe.com/tr



Daha geniş bilgi için firmamıza başvurunuz.

BİOFARMA İLAÇ SAN. TİC. A.Ş.
Akpınar Mah. Osmangazi Cad. No:156 34885
Sancaktepe /İSTANBUL

www.biofarma.com.tr



Daha geniş bilgi için firmamıza başvurunuz.

BİOFARMA İLAÇ SAN. TİC. A.Ş.
Akpınar Mah. Osmangazi Cad. No:156 34885
Sancaktepe / İSTANBUL
www.biofarma.com.tr



TÜRK ECZACILARI BİRLİĞİ STRATEJİK VİZYON VE GELECEK PERSPEKTİFİ ÇALIŞTAYI GERÇEKLEŞTİRİLDİ

Eczacılık mesleğinin geleceğini güvence altına almak, sağlık sisteminde eczacının rolünü yeniden tanımlamak ve toplumsal etkisini artırmak amacıyla sürdürülen dönüşüm sürecinin önemli bir adımı olan Türk Eczacıları Birliği Stratejik Vizyon ve Gelecek Perspektifi Çalıştayı Ankara'da gerçekleştirildi.

Çalıştay'a, Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti, Denetleme Kurulu Başkan ve Üyeleri, Türk Eczacıları Birliği Eczacılık Akademisi Başkan ve Üyeleri, Yüksek Haysiyet Divanı Üyeleri, Bölge Eczacı Odası Başkanları ve Gençlik Komisyonu üyeleri katıldı.

Saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunmasının ardından Çalıştay'ın açılış konuşmasını yapan Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Arman Üney, teknolojik ve bilimsel gelişmelerin çok sayıda meslek üzerinde dönüştürücü bir etkisi olduğuna dikkat çekti. Üney, "Mesleğimizin güçlenmesi için, hepimizin aynı amaç etrafında birleştiği, stratejik bir vizyon ve güçlü bir gelecek perspektifi oluşturmak zorundayız. Bugün, sizlerin değerli katkı ve görüşleriyle şekillenen vizyon belgemiz olan Beyaz Kitabı değerlendireceğiz. Bu belge



yalnızca mesleğimizin mevcut sorunlarına çözüm arayan bir rapor değil, eczacılığın topluma kattığı değeri, kamusal sorumluluğunu ve halk sağlığındaki yerini yeniden görünür kılan bir vizyon belgesidir. Beyaz Kitap, yaşanan zorluklara karşı proaktif bir duruş sergilememizi, teknolojik ve toplumsal dönüşümleri yönetebilmemizi ve eczacı kimliğimizi geleceğe en güçlü şekilde taşımamızı sağlayacaktır. İnanıyorum ki bu belge, meslektaşlarımızın hem bireysel hem de kolektif düzeyde güçlenmesine çok önemli katkılar sunacaktır" dedi.



Üney'in konuşmasının ardından, Prof. Dr. Ahmet Kasım Han, hazırlanan "Eczacılığın Stratejik Geleceği ve Temel Yaklaşımlar – Beyaz Kitap (2025–2030 ve Ötesi)" adlı stratejik belgeye ilişkin bir

sunum yaptı. Sunum süresince katılımcılar görüş ve önerilerini kapsamlı şekilde aktardılar. Çalıştay'a, Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti, Denetleme Kurulu Başkan ve Üyeleri, Türk

Eczacıları Birliği Eczacılık Akademisi Başkan ve Üyeleri, Yüksek Haysiyet Divanı Üyeleri, Bölge Eczacı Odası Başkanları ve Gençlik Komisyonu üyeleri katıldı.

TEB'DEN TÜRKİYE İLAÇ VE TIBBİ CİHAZ KURUMU BAŞKANI PROF. DR. AHMET AYAR'A ZİYARET

Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Arman Üney ve Türk Eczacıları Birliği Eczacılık Akademisi Başkanı Prof.Dr.Mesut Sancar, 01 Ekim 2025 tarihinde, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Başkanı Prof. Dr. Ahmet Ayar'ı ziyaret ederek bir görüşme gerçekleştirdi.

Yapılan görüşmede TİTCK Başkanı Prof. Dr. Ahmet Ayar, halkın ilaca ve sağlık danışmanlığına erişimini artıran Rehber Eczanem Programı'nın T.C. Sağlık Bakanlığı ile işbirliği içerisinde yaygınlaştırılmasına yönelik yürütülmekte olan çalışmalar hakkında bilgilendirildi.

Ayrıca ilaçların temininde sürdürülebilirliğin sağlanması ve eczane ekonomilerinin güçlendirilmesi için İlaç Fiyat Kararnamesinde yeni bir düzenleme yapılmasına acilen ihtiyaç duyulduğu ve Vitamin, Mineral ve Bitkisel Sağlık Ürünlerinin sadece eczanelerden ve eczacı danışmanlığı ile sunulabilmesi amacıyla, TEB tarafından bu alanda yürütülen savunuculuk çalışmaları da ele alınarak, bu ürünlerin Sağlık Bakanlığı tarafından ruhsatlandırılmasının çok önemli olduğu vurgulandı.





Yaşamin
Her
Anında



FORVITS® LAB



www.forvits.com

ATLAS * PLUS

FORVITSLAB BROMELAIN 60 KAPSÜL

FORVITS LAB Bromelain, ananas kaynaklı doğal bir enzim olan bromelain içeriğiyle sindirimden bağışıklığa kadar birçok alanda destek sunan bitkisel bir takviyedir.

Doğanın Gücüyle Gelen Sağlık: FORVITS LAB Bromelain

Modern yaşamın getirdiği stres, düzensiz beslenme ve hareketsizlik gibi faktörler, vücudumuzun doğal dengesini bozabilmektedir. Bu noktada devreye giren bitkisel takviyeler, sağlığımızı desteklemek için etkili çözümler sunmaktadır. FORVITS Lab Bromelain, bu alanda öne çıkan ürünlerden biri olarak dikkat çekmektedir.

Zengin İçerik Profili

Forvits lab Bromelain sadece bromelain enzimiyle sınırlı kalmayıp; içeriğinde yer alan Konjak Glucomannan, Garcinia Cambogia ve Krom Pikolinat gibi bileşenlerle çok yönlü bir destek sunmaktadır.

Bromelain: Enzim Gücüyle Sindirim ve Ödem Azaltımı

Bromelain, Ananas comosus bitkisinin gövde ve meyvesinden elde edilen doğal bir proteolitik enzim kompleksidir. Bu enzim, proteinleri parçalayıcı özelliği sayesinde sindirim sistemini desteklerken; aynı zamanda inflamasyonu azaltıcı ve ödem giderici etkileriyle de bilinir.

Etki Alanları

- Sindirim Sistemi Desteği: Proteinlerin daha kolay sindirilmesini sağlar.
- Ödem ve Şişkinlik Azaltımı: Spor sonrası oluşan kas ağrıları ve şişliklerde etkilidir.
- Bağışıklık Güçlendirme: Enflamasyonu azaltarak bağışıklık sisteminin daha dengeli çalışmasına katkı sunar.
- Cerrahi Sonrası İyileşme: Bazı klinik çalışmalarda, ameliyat sonrası iyileşme sürecini hızlandırdığı gözlemlenmiştir.

Kullanıcı Deneyimleri

Kullanıcı yorumlarına göre Forvitslab Bromelain, özellikle spor sonrası toparlanma, iştah kontrolünde zorlanan ve sindirim sorunları yaşayan bireyler tarafından tercih edilmektedir. Ürünün toleransı yüksek ve etkileri kısa sürede hissedilebilir düzeyde olduğu belirtilmektedir.

Sonuç olarak, Forvitslab Bromelain, doğadan gelen bromelain enzimiyle vücudu destekleyen etkili bir takviye olarak öne çıkıyor. Hem sindirim hem de bağışıklık sistemine katkı sunan bu ürün, bitkisel formuyla geniş bir kullanıcı kitlesine hitap ediyor. Bitkisel kapsül formu sayesinde hem kolay kullanım sunar hem de vejetaryen bireyler için uygundur.

KİMLER İÇİN UYGUN?

Her bileşen, klinik araştırmalarla desteklenmiş etkileriyle bir araya getirilmiştir. Doğal, güvenli ve etkili bir yaşam desteği sunar.

KİMLER İÇİN UYGUN?

- Sindirim sorunları yaşayanlar.
- Diyet sürecinde destek arayanlar.
- Spor sonrası ödem ve kas ağrısı yaşayanlar.
- Tatlı isteğini kontrol altına almak isteyenler.

LİTERATÜR LİSTESİ

1. Maurer, H. R. (2001). Bromelain: biochemistry, pharmacology and medical use. Cellular and Molecular Life Sciences, 58(9), 1234–1245. → Bromelain'in anti-inflamatuar ve proteolitik etkileri üzerine kapsamlı bir inceleme. 2. EFSA Panel on Dietetic Products, Nutrition and Allergies (2010). Scientific Opinion on the substantiation of health claims related to glucomannan. EFSA Journal, 8(10), 1798. → Glucomannan'ın kilo kontrolüne katkısı hakkında Avrupa Gıda Güvenliği Otoritesi değerlendirmesi. 3. Onakpoya, I., Hung, S. K., Perry, R., Wider, B., & Ernst, E. (2011). The use of Garcinia extract (Hydroxycitric Acid) as a weight loss supplement: a systematic review and meta-analysis. Journal of Obesity, 2011, 509038. → Garcinia Cambogia'nın kilo verme üzerindeki etkilerini inceleyen sistematik derleme. 4. Vincent, J. B. (2000). The biochemistry of chromium. The Journal of Nutrition, 130(4), 715–718. → Kromun insülin duyarlılığı ve glukoz metabolizması üzerindeki rolü.

Konjak Glucomannan: Doğal Lifle Tokluk Hissi

Konjak bitkisinden elde edilen bu çözünür lif, mide sıvısıyla birleştiğinde hacim kazanarak tokluk hissi yaratır.

Busayede:

- Açlık krizlerini azaltır.
- Diyet sürecini destekler.
- Bağırsak hareketlerini düzenler.

Glucomannan, Avrupa Gıda Güvenliği Otoritesi (EFSA) tarafından kilo kontrolüne yardımcı bir lif olarak onaylanmıştır.

Garcinia Cambogia: Yağ Depolamaya Karşı Tropik Destek

Garcinia meyvesi, hidroksisitrik asit (HCA) içeriğiyle bilinir.

Bu bileşen:

- Yağ sentezini baskılayabilir.
- İştahı azaltmaya yardımcı olabilir.
- Enerji seviyelerini koruyarak diyet sürecini kolaylaştırabilir.

Bazı çalışmalar, HCA'nın serotonin seviyelerini etkileyerek duygusal yeme davranışlarını dengeleyebileceğini öne sürmektedir.

Krom Pikolinat: Kan Şekeri Dengesi ve Tatlı Krizlerine Çözüm

Krom, vücudun insülin hormonunu daha etkili kullanmasına yardımcı olur. Pikolinat formu ise biyoyararlanımı yüksek bir krom çeşididir. Etkileri:

- Kan şekeri dalgalanmalarını azaltır.
- Tatlı isteğini dengeleyebilir.
- Enerji metabolizmasını destekler.

Krom eksikliği, özellikle karbonhidrat ağırlıklı beslenen bireylerde sık görülür ve bu takviye bu açığı kapatmaya yardımcı olabilir.

Çok Yönlü Etki, Tek Formül

Forvitslab Bromelain, içerdiği bu dört güçlü bileşenle:

- Sindirim sistemini desteklemeye yardımcı olur.
- Ödem ve inflamasyonu azaltılmasında etkili bir destektir.
- Kilo kontrolüne yardımcı olmaktadır.
- Kan şekeri dengesini korumada güçlü bir destektir.



4'lü
ETKİ

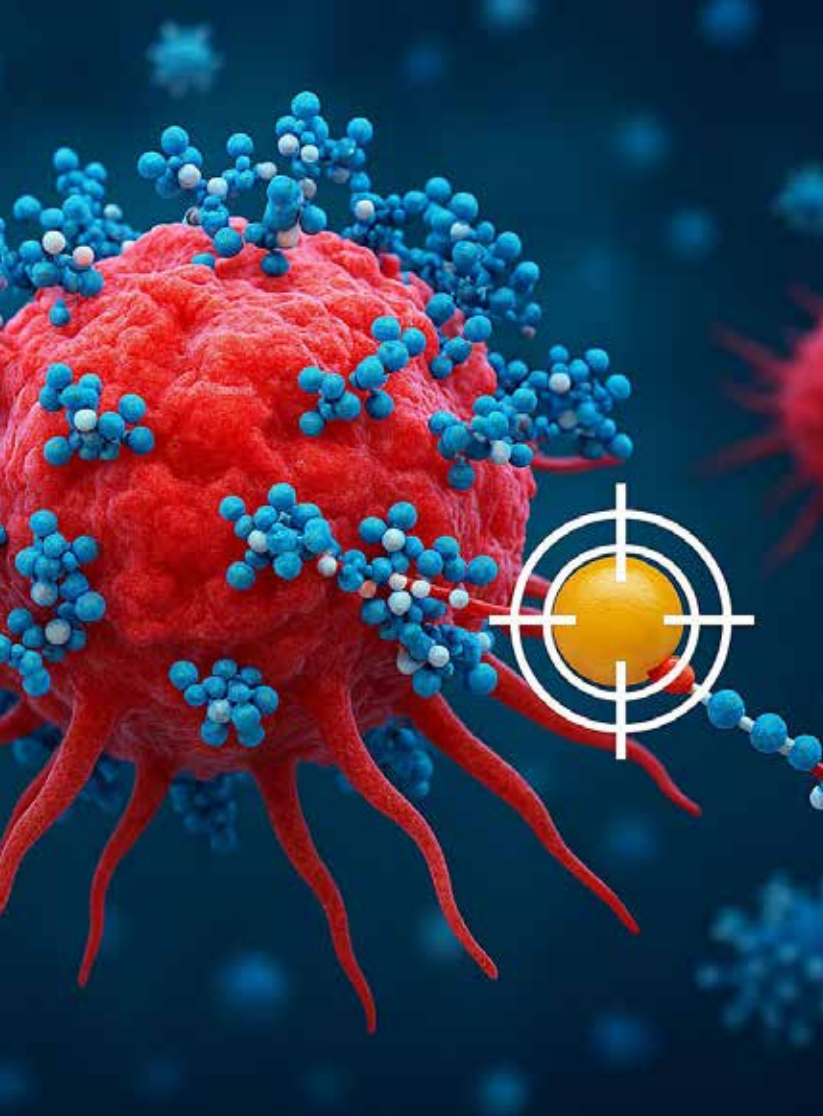
Bromelain
Konjak
Glucomannan
Garsiniya
Krom

FORVITS LAB



Prof. Dr. Ş. Güniz KÜÇÜKGÜZEL
Fenerbahçe Üniversitesi Rektör Yardımcısı
guniz.kucukguzel@fbu.edu.tr

LONİDAMİN



Kanser hücrelerinin glikoza duydukları ihtiyaç sonucu solunumla ilgili metabolik yollarını yeniden düzenlemesi, kanser hücrelerini normal hücrelerden ayıran önemli değişimlerden biridir. Kanser hücrelerindeki solunumla ilgili metabolik değişiklikler 1920'li yıllarda Otto Warburg tarafından ortaya konulmuştur ve uzun zamandır "Warburg fenomeni" olarak bilinmektedir. Kanser hücrelerindeki artmış glikoliz, bu yolağı önemli bir kanser hedefi haline getirir. Glikolizin ilk ve hız kısıtlayıcı basamaklarından biri olan Heksokinaz (HK) enzimi bu açıdan önemli bir hedeftir. Bu sebeple de Heksokinaz, kansere karşı ilaç geliştirme çalışmaları için ideal bir hedef olabilir.

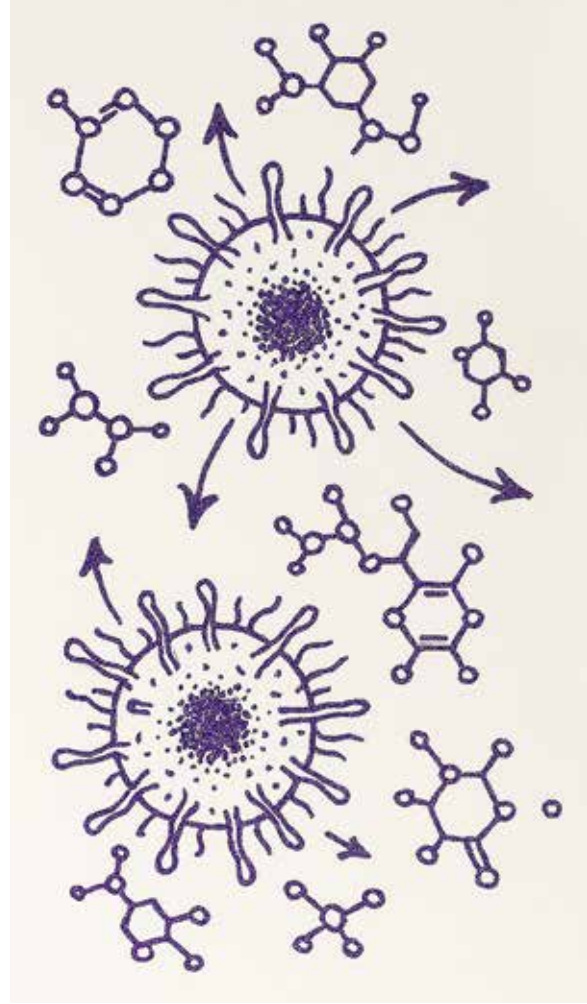
İlk olarak 1979'da bir antispermatojenik ajan olarak tanıtılan Lonidamin (LND), tek bir ajan olarak sınırlı antineoplastik aktiviteye sahiptir, ancak N-hardal alkilleyici ajanlar ve antrasiklinler gibi geleneksel kemoterapötik ajanların yanı sıra hipertermi, radyasyon tedavisi ve fotodinamik terapi aktivitelerini modüle etmede olağanüstü bir potansiyele sahiptir. LND'nin en kritik özelliğı, dozların ~400 mg/m² eşik seviyesinin altında olması koşuluyla normal dokular üzerinde çok az etkisinin ya da hiç etkisinin olmamasına karşın, çok çeşitli tümörlere karşı seçici aktivite göstermesidir. Bu dozlarda LND, tümör ATP seviyelerini düşürürken tümör hücrelerinde seçici sitozolik asitlenmeye neden olur.

Heksokinaz, glikolizin ilk adımı olan glikozu katalize eden bir enzimdir. LND, heksokinazın inaktivasyonu ile glikolizi inhibe eden, indazol-3-karboksilik asit türevi bir moleküldür (Şekil 1). Ayrıca, LND'nin programlanmış hücre ölümünü (apoptoz) artırabileceğine dair kanıtlar vardır. LND, normal hücrelerde aerobik glikolizi artırırken, kanser hücrelerinde glikolizi baskılayıcı etki göstermektedir. Bu durum, büyük olasılıkla mitokondriye bağlı heksokinazın inhibisyonu yoluyla gerçekleşmektedir. Ehrlich asit tümör hücrelerinde yapılan daha sonraki

çalışmalar, LND'nin hem solunumu hem de glikolizi inhibe ederek hücre ATP'de bir azalmaya yol açtığını göstermiştir.

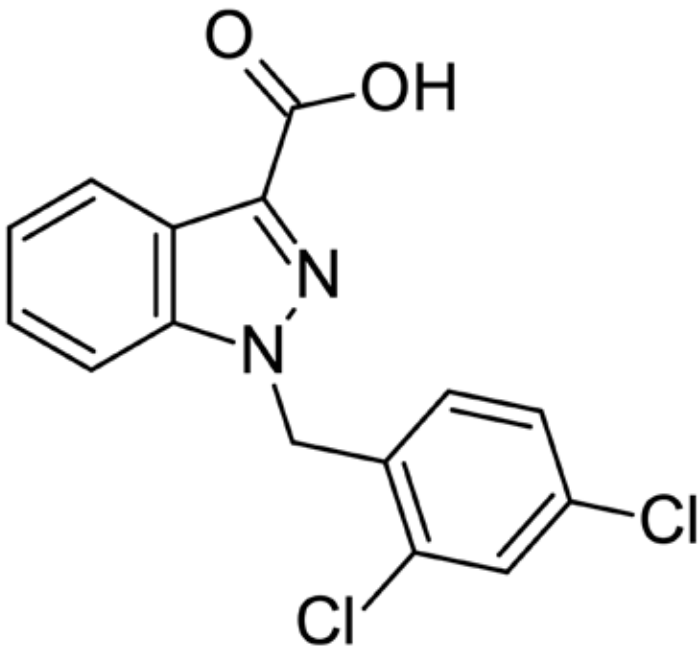
LND, mitokondriyal olarak bağlı heksokinaz üzerindeki etkisiyle kanser hücrelerinin enerji metabolizmasına müdahale eden, esas olarak aerobik glikolitik aktiviteyi inhibe eden bir ilaçtır. Bu şekilde LND, radyasyon tedavisi ve bazı sitotoksik ilaçların neden olduğu potansiyel olarak ölümcül hasarlardan kurtulma gibi enerji gerektiren süreçleri bozabilir. Çeşitli kanserler için diğer antikanser ajanlarla kombinasyon halinde LND'nin klinik denemeleri başlamıştır. Bunun nedeni, kanser hücrelerinde enerji metabolizmasını inhibe etme ve antikanser ajanların aktivitesini artırma konusundaki kanıtlanmış yeteneğidir.

İn vitro çalışmalarda, düşük plazma konsantrasyonlarında temozolomid ve LND kombinasyonunun tümör büyümesini engelleyebileceği ve LND'nin, beyin tümörlerinin radyosensitizasyonu için gereken temozolomid dozunu azaltabileceği bildirilmiştir.



Bu ilacın tek ticari kaynağı olan İtalya'nın Roma kentindeki Angelini Pharmaceuticals firmasının 2006 yılında üretimini durdurmasından bu yana, ele alınması gereken temel sorunlar, LND'nin GMP koşulları altında üretilmesidir. Ayrıca LND, etkili anti-kanser ajanların aktivitesini güçlü bir şekilde arttırmasının yanı sıra, potansiyel olarak daha az toksik "hedefe yönelik antitümör ajanları" arasında yer almaya başlamıştır.

Ele alınması gereken bir diğer sorun, LND'nin nötr pH'ta sınırlı çözünürlüğüdür. Doz programlarını doğru bir şekilde kontrol etmek için intravenöz uygulama ile uygulanabilen daha çözünür türevlere ihtiyaç vardır.



Şekil 1. 1-(2,4-Diklorobenzil)-1H-indazol-3-karboksilik asit.

Kaynaklar

1. Nath K, Guo L, Nancolas B, Nelson DS, Shestov AA, Lee SC, Roman J, Zhou R, Leeper DB, Halestrap AP, Blair IA, Glickson JD. Mechanism of antineoplastic activity of lonidamine. *Biochim Biophys Acta*. 2016;1866(2):151-162. doi: 10.1016/j.bbcan.2016.08.001.

2. Lonidamine | C15H10Cl2N2O2 | CID 39562 - PubChem

E

GEÇMİŞTEN GÜNÜMÜZE UZANAN BİR GÜVEN HİKAYESİ:

KANZUK PASTİL

Kökleri 1859 yılına dayanan marka yeniden doğdu: Kanzuk Pastil, Türkiye genelinde 3.000 eczanede raflardaki yerini aldı.

Eczacılığın tarihine tanıklık etmiş bir marka, köklerinden aldığı güçle yeniden doğuyor. Bu yalnızca bir ürünün yeniden piyasaya çıkışı değil; **Kansuk İlaç'ın köklerine duyduğu saygının ve geleceğe uzanan vizyonunun** da güçlü bir ifadesi.

1859 yılında İstanbul'da, Pharmacie Britannique (İngiliz Eczanesi) adıyla bilinen eczanede üretilen **Kanzuk Pastil**, köklü geçmişinden aldığı mirasla yeniden hayat buldu. 1960 yılından beri faaliyetlerini sürdüren, Türkiye'nin yerli ilaç üretiminde öncü kuruluşlarından **Kansuk İlaç**, geçmişin güvenini geleceğin teknolojisiyle buluşturarak Kanzuk Pastil'i yeniden eczane raflarına kazandırdı.

Kanzuk markasının hikâyesi 19. yüzyıla, İngiliz eczacı **Noel Canzuch**'un İstanbul'daki eczanesine kadar uzanıyor. 1932 yılında eczaneyi **Eczacı Muhittin Hüsnü** devraldı.

1960 yılında kurucumuz **Dr. İsmet Sözen** tarafından devralınan kuruluş, **Kansuk Laboratuvarı Sanayi ve Ticaret A.Ş.** adıyla Cumhuriyet döneminin ilk 100 sanayi firmasından biri haline geldi.

O yıllarda **Ge-Oral, Gliserin Kansuk ve Kanzuk Pastil**, eczacılar tarafından güvenle önerilen ürünler arasında yer aldı.

2018 yılında üretim tesislerinin Floryadan Arnavutköy'deki modern üretim kampüsüne taşınmasıyla

Kanzuk Pastil'in üretimine kısa bir ara verilmişti. Ancak markaya duyulan ilgi hiç azalmadı.

Eczacıardan ve tüketicilerden gelen yoğun talep üzerine **Kansuk İlaç**, 2023 yılında Tüketici Sağlığı kategorisinde başlattığı yeni yapılanmanın ilk adımı olarak **Kanzuk Pastil**'i yeniden üretme kararı aldı.

Kanzuk Pastil, geçmişteki orijinal formülüne sadık kalınarak geliştirildi; **mentol, nane ve okaliptüsün ferahlatıcı etkisi**, markanın hafızalara kazınan **metal kutu tasarımıyla buluştu**. Boğazı yumuşatan, nefesi tazeleyen bu klasik ürün, bugün **Türkiye genelinde 3.000'e yakın eczanede** yeniden tüketiciyle buluşmuş durumda.

Kansuk İlaç Yönetim Kurulu Üyesi Sibel Sözen markanın yeniden doğuşuna ilişkin şunları söyledi:

"Kanzuk Pastil, bir ürünün ötesinde, Türkiye'de eczacılığın tarihine tanıklık etmiş bir simge. Yıllar sonra aynı güven ve kaliteyle eczanelerde yeniden yerini alması bizim için bir gurur kaynağı. Bu dönüşümle birlikte Tüketici Sağlığı alanında da güçlü bir geleceğe adım atıyoruz."

"Eczaneler, bizim için hâlâ en kıymetli temas noktası.

Çünkü biz tüketiciyle buluştuğumuz yer olan eczanelerimizi sağlığın başladığı yer olarak görüyoruz.

Kanzuk Pastil'in dönüşüyle birlikte, eczanelerle olan bağımızı güçlendiriyoruz.

Bu bağ, aynı zamanda markalarımızın sürdürülebilir büyümesinin de temeli olacak."

Eczacılıktan gelen köklerimizi koruyarak, bilimsel inovasyonla

şekillenen bir gelecek inşa ediyoruz.

Kanzuk Pastil bu dönüşümün ilk simgesi; ama sonuncusu olmayacak.

Önümüzdeki dönemde, Tüketici sağlığı Ürünleri kategorimizde, farklı tedavi alanlarında yeni ürünlerimizi eczacılarımızla buluşturacağız."

Kansuk İlaç, önümüzdeki dönemde **eczane kanalında güvenle önerilen, bilimsel temeli güçlü ve doğal içerikli ürünlerle** büyümeye devam etmeyi hedefliyor. Kanzuk Pastil ise, bu uzun soluklu yolculuğun geçmişe saygı duruşu niteliğindeki ilk adımı olarak yeniden eczacıların ve tüketicilerin yanında yerini aldı.

Kanzuk Pastil'in yeniden doğuşu, yalnızca geçmişin hatıralarını canlandırmıyor; aynı zamanda eczacılık mesleğinin özünü hatırlatıyor.

Köklü bir geçmiş, bilimi temel alan ve topluma değer katan ürün anlayışıyla birleştiğinde, markalar kalıcı hale geliyor.

Kansuk İlaç, tam da bu anlayışla geçmişin mirasını geleceğe taşıyor.



KANZUK PASTİL

Mentol • Nane
Okalıptüs



BİYOTEKNOLOJİK İLAÇ DOSYASI: **ABATACEPT**

Abatacept (CTLA-4Ig), CTLA-4'ün ekstraselüler domaini ve IgG1'in Fc kısmını içeren bir rekombinant tam insan füzyon proteindir. Abatacept, seçici kostimülasyon modülatörüdür ve CD80 ve CD86'ya bağlanarak T hücre aktivasyonunu inhibe eder. [1, 2, 3].

Molekül, ekspresyon plazmidinin CHO hücrelerine elektroporasyon ile stabil transfeksiyonu sonrası serumsuz, kimyasal olarak tanımlanmış besiyerinde üretilmiştir. Fermentasyon ve hücrelerin uzaklaştırılması işleminden sonra salgılanan protein bir dizi kromatografi ve filtrasyon basamağı ile saflaştırılmıştır. Downstream proses Protein A kromatografisi, viral inaktivasyon ve viral nano-filtrasyon basamaklarını içermektedir. Son olarak, abatacept konsantre edilerek tampon çözelti içine diafiltre edilmiştir [4].

T hücre aktivasyonu için antijen sunan hücreler (APC) tarafından 2 tip sinyal üretilmesi gerekmektedir. İlk sinyal spesifik antijenin T hücre reseptörleri tarafından tanınması, ikinci sinyal ise kostimülasyon sinyalidir. Başlıca kostimülasyon sinyal yolağı, APC'lerin yüzeyindeki CD80 ve CD86 moleküllerinin T lenfosit yüzeyindeki CD28 reseptörüne bağlanmasını içerir. Abatacept, CD80 ve CD86'ya bağlanarak seçici olarak bu yolağı inhibe eder. Çalışmalar, abataceptin T lenfosit cevabını, hafıza T lenfosit

cevabına kıyasla daha fazla etkilediğini göstermiştir [3, 5].

In vitro çalışmalar ve hayvan modelleri, abatacept'in T lenfosit bağımlı antikor cevabı ve inflamasyonu düzenlediğini göstermiştir. Bunu, proliferasyonu ve sitoksin üretimini azaltarak gerçekleştirdiği gösterilmiştir. Abatacept, T lenfositler tarafından antijen spesifik TNF α , interferon- γ , and interleukin-2 üretimini azaltmaktadır [3].

10 mg/kg dozda uygulanan abatacept molekülünün çözünen interleukin-2 reseptör (sIL-2R), interleukin-6 (IL-6), rheumatoid factor (RF), C-reactive protein (CRP), matrix metalloproteinase-3 (MMP3), and TNF α serum seviyelerini azalttığı gösterilmiştir. [1, 3].

Abatacept'in farmakokinetiği romatoid artrit ve sağlıklı gönüllülerde karşılaştırılabilir bulunmuştur. 10 mg/kg dozda serum konsantrasyonu 60 günde kararlı seviyeye ulaşmaktadır [1, 3].

Abatacept, FDA onayına göre yetişkin romatoid artrit hastalarında, 2 yaş ve üzeri polyarticular juvenile idiopathic arthritis hastalarında, aktif yetişkin psöriatik artrit hastalarında ve yetişkinde acute graft versus host disease (aGVHD) profilaksisinde kalsinörin inhibitörü ve metotreksat ile kombine, 2 yaş ve üzeri çocuklarda hematopoetik kök hücre transplantasyonunda kullanımı endikedir [2].



Prof. Dr. Ali Demir SEZER

Marmara Üniversitesi Eczacılık
Fakültesi Farmasötik Biyoteknoloji
Anabilim Dalı Başkanı
e-mail: adsezer@marmara.edu.tr

EMA onayına göre ise, metotreksat ile combine olarak romatoid artrit tedavisinde, metotreksatla combine ya da tek başına psöriatik artrit tedavisinde, 6 yaş ve üzeri çocuklarda metotreksatla kombine olarak polyarticular juvenile idiopathic arthritis tedavisinde endikedir [3].

Abatacept kullanımının en yaygın yan etkisi enfeksiyon gelişimidir [1, 3].

Kaynaklar

[1] Bonelli M, Clemens S. How does abatacept really work in rheumatoid arthritis? Current Opinion in Rheumatology. 2018; 30(3):295-300. doi: 10.1097/BOR.0000000000000491.

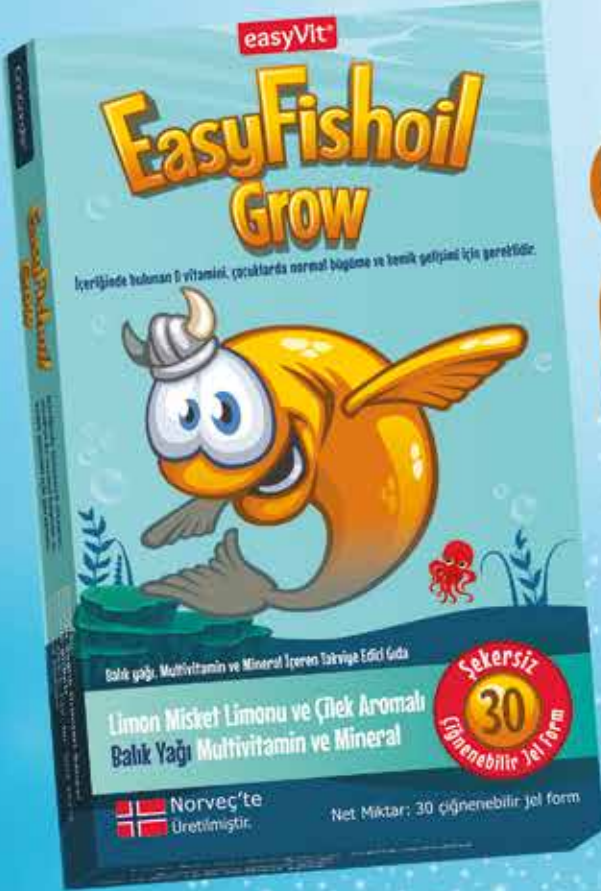
[2] https://www.accessdata.fda.gov/drugsatfda_docs/label/2021/125118s240lbl.pdf

[3] https://www.ema.europa.eu/en/documents/product-information/orencia-epar-product-information_en.pdf

[4] https://www.ema.europa.eu/en/documents/scientific-discussion/orencia-epar-scientific-discussion_en.pdf

[5] Blair HA, Deeks ED. Abatacept: A Review in Rheumatoid Arthritis. Drugs. 2017; 77: 1221-1233. doi: 10.1007/s40265-017-0775-4.

Büyüme için İyi*



easyfishoil.com

SOLGAR MASTERCLASS 2025

Solgar Vitamin Türkiye tarafından “Mükemmellik bilgiyle başlar” mottosundan yola çıkarak yıllardır düzenlenen Masterclass etkinliği, bu sene de Dr. Michael T. Murray’nin katılımıyla 16 Ekim’de Rixos Tersane İstanbul’da gerçekleştirildi

Murray’nin “Longevity! Sağlıklı ve Uzun Yaşam için Takviye Tercihleri” ve “Longevity ve NAD Destekleri” başlıklı sunumları, uzun yaşam bilimi ve sağlıklı yaşlanma kavramlarına destekleyecek önemli bilgiler sunmaktı.

Sunum içeriğinde; “healthy longevity” kavramı ve önündeki başlıca engellerin aşılması, yaşlanma teorileri ve longevity’yi etkileyen faktörler, “healthy longevity” için temel besin destekleri, metabolik sağlığı destekleyen ek takviyeler ve mitokondrinin yaşlanmadaki rolü gibi başlıklar ele alındı.



İYİLİK İÇİN BİRİZ: MEME KANSERİNDE FARKINDALIKTAN SAĞLIKLI BİR YAŞAMA

Meme kanseri farkındalık ayı olan ekim ayında “İyilik için Biriz” söylemiyle bir araya gelen Novartis Türkiye, Türk Tıbbi Onkoloji Derneği ve Europa Donna Türkiye 22 Ekim’de bir basın toplantısı düzenleyerek hastalık ve hastalık yönetimi konusunda bilinci artırmak adına bilgilendirmeler yaptı.



Etkinlikte meme kanserine ilişkin farkındalık, tarama yöntemleri, tedaviye uyum, hasta-hekim iletişimi, hastalık sürecinde yaşam kalitesi, beslenme ve fiziksel egzersizin önemi ele alındı. Kadınlarda en sık görülen kanser olan meme kanserinde erken teşhisin yanı sıra tedavi uyumu, hasta ve hekim iletişimi, hastalık yönetiminde yaşam kalitesini artırmak için beslenme ve fiziksel egzersiz de büyük önem taşıyor.

İstanbul’da Novartis Türkiye, Türk Tıbbi Onkoloji Derneği

ve Europa Donna Türkiye Derneği iş birliğiyle bir meme kanseri farkındalığı etkinliği düzenlendi. Etkinlikte, meme kanseri belirtileri ve tarama yöntemleri hakkında bilgilendirme yapıldı, tedaviye uyum, hasta-hekim iletişimi ve hastalık yönetiminde beslenme ve egzersizin önemi üzerine konuşmalar gerçekleştirildi. Katılımcıların fiziksel aktivitenin önemini deneyimlemeleri amacıyla yoga egzersizi yapıldı. Program, bu deneyimin ardından düzenlenen bir basın toplantısıyla sona erdi.

BİR ECZANE
DÜŞLEYİN
PROFESYONELLERİN
ELLERİNDE
GERÇEĞE
DÖNÜŞSÜN

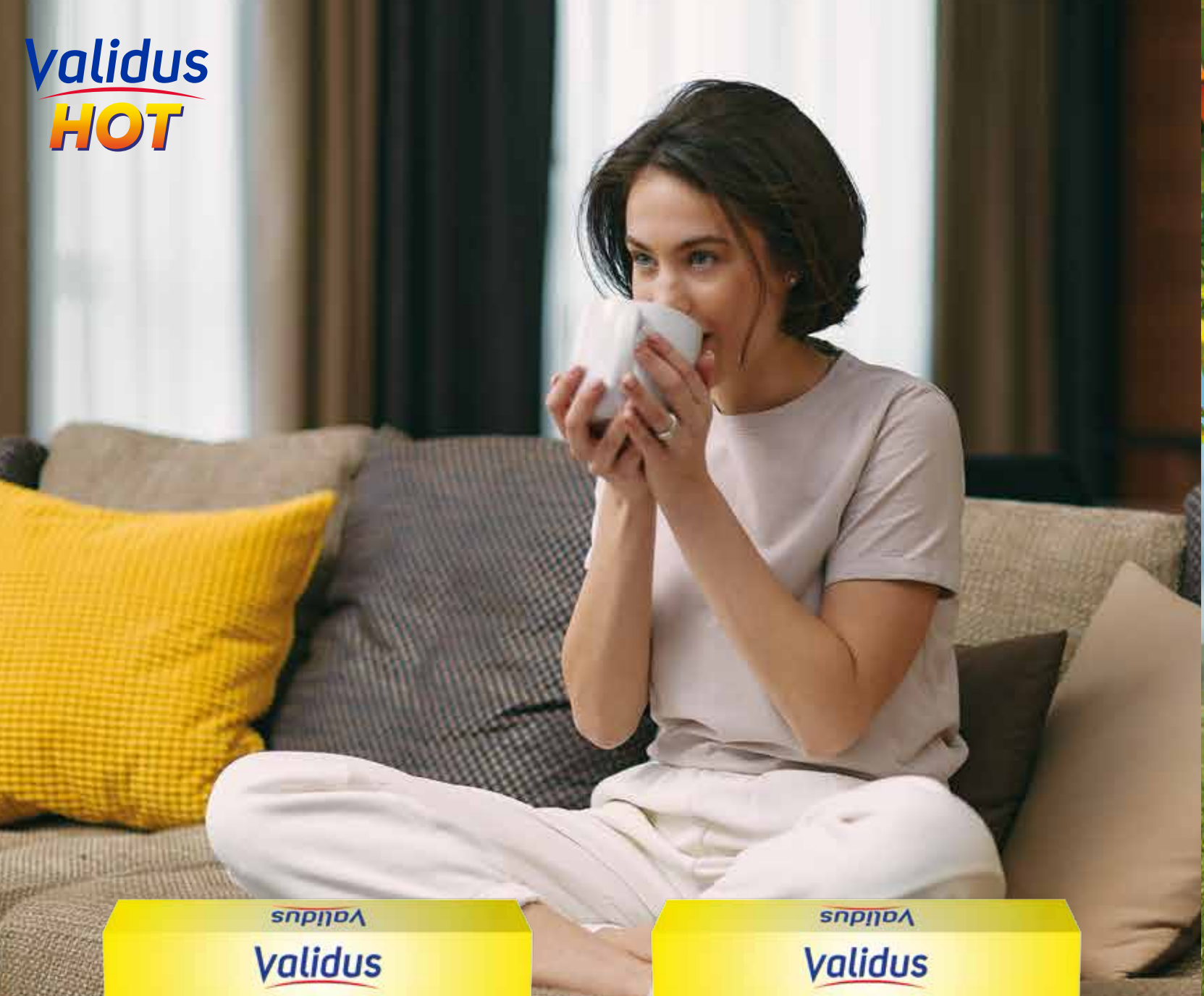
ezas.com.tr



#45YIL

YARIM ASIRA YAKLAŞAN
DENEYİMİYLE SEKTÖRÜN LİDERİ

EZAS[®]
MİMARİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ ●



TEK KULLANIMLIK ORAL ÇÖZELTİ HAZIRLAMAK İÇİN TOZ

- Afrika Sardunyası
- Ekinezya
- İhlamur
- Citrus
- Zencefil
- Çinko

TEK KULLANIMLIK ORAL ÇÖZELTİ HAZIRLAMAK İÇİN TOZ

- Beta Glukan
- Yasemin
- Afrika Sardunyası
- İhlamur
- Ekinezya
- Citrus
- Zencefil
- Çinko
- Pelin Otu



ECZANELERDE

+90 212 477 00 11

www.elitpharma.com

info@elitpharma.com



Validus'u keşfetmek için taratın.

Tüm ürünlerimizle farmazon'dayız.

KIŞA HAZIR MISINIZ?



Validus



ECZANELERDE

+90 212 477 00 11



www.elitpharma.com



info@elitpharma.com



Validus'u keşfetmek için taratın.

Tüm ürünlerimizle farmazon'dayız.



Uzm. Ecz. Sema Uysal Zeybek
eczsemauysalzeybek@gmail.com

AZELAİK ASİT

Azelaik asit, arpa, çavdar ve buğdayda doğal olarak oluşan, 9 karbonlu, doymuş bir dikarboksilik asittir. Oleik asidin oksidasyonu veya serbest ve esterleşmiş yağ asitlerinin kimyasal, fiziksel ve biyolojik oksidasyonu meydana gelmektedir. Bu bileşen cilt bakımında, özellikle hassas ve akneye eğilimli cilde sahip olanlar için, cilt tiplerinin çoğunun görünümünü çok az tahriş ve yan etkileri ile iyileştirme kabiliyeti sayesinde giderek daha popüler hale geliyor. Azelaik asit antibakteriyel, keratolitik, komedolitik ve antioksidan aktiviteye sahiptir. Çeşitli etki mekanizmaları nedeniyle azelaik asit, akne vulgaris, inflamatuvar rosacea, eritematotelanjektatik rosacea, perioral dermatit, melazma ve postinflamatuvar hiperpigmentasyon dahil olmak üzere bazı yaygın dermatozları tedavi etmek için kullanılmaktadır. Azelaik asit, on yıldan biraz daha uzun bir süredir mevcuttur ve rozaseanın inflamatuvar lezyonlarının (papüller ve püstüller) tedavisi için onaylanmıştır.

Akne, Rozasea, ve Melazma için Azelaik Asit

Rozasea hastalarının şikayetleri çoğunlukla yüzün orta kısmında periyodik olarak gözlenen kızarıklık ve eritemdir. Hastalığın tedavisinde topikal olarak en çok azelaik asit ve metronidazol kullanılmaktadır. %20 oranında azelaik asit içeren kremler papül, püstül ve eritem üzerinde etkili bulunmuştur. Lezyonlardaki düzleme ikinci ayda başlar, belirgin olarak üçüncü ayda farkedilir. Melazma, keskin sınırları olan, çoğunlukla simetrik, açık gri veya koyu kahverengi makül ve lekelerle karakterize yaygın bir hastalıktır. Pigmentasyon derecesi, aktif melanositlerin sayısına, sentezine, melanazomların büyüklüğüne ve keratinositler içindeki yüzdesine bağlıdır. Azelaik asit, hiperaktif melanositler üzerindeki seçici etkisi sayesinde melazma tedavisinde kullanılmaktadır.

Yapılan bir çalışmada, %20 azelaik asit kremi etkinliği, hidrokortizon içeren kremle (%2) karşılaştırılmış ve azelaik asit içeren kremi tedavide daha etkili olduğu bulunmuştur.

Bir çalışmada %20 azelaik asit ve %5 benzoil peroksit jel ile yaptıkları 4 ay süren çalışmada azelaik asit krem ve benzoil peroksit jelin benzer derecede etki gösterdiklerini, azelaik asidin daha iyi tolere edilirken benzoil peroksidin ise daha hızlı etki gösterdiğini bulmuşlardır.

Azelaik asit bir keratolitik, yani ölü deri hücrelerini eksfoliye eder ve aynı zamanda bir komedolitik, yani gelecekteki beyaz noktaların ve siyah noktaların oluşmasını engeller. Azelaik asit, akne izlerini ve melazmayı hafifletir ve anti-inflamatuvar özellikleri rosacea ve kızarıklık yatıştırır.

% 20'lik bir krem formülasyonunda topikal olarak uygulandığında, hafif ila orta derecede akne gibi bir dizi cilt rahatsızlığına karşı etkilidir. Kısmen sivilceye neden olan cilt bakterilerinin büyümesini durdurarak ve cilt gözeneklerini temiz tutarak çalışır. Azelaik asidin antimikrobiyal etkisi, mikrobiyal hücrel protein sentezinin inhibisyonuna bağlanabilir.

Hiperpigmentasyon için Azelaik Asit

Azelaik asit ilk olarak, aktif melanositlerin mitokondrisindeki oksidoredüktazları ve tirozinazın aktivitesini baskılama özelliğinden dolayı, hiperpigmentasyon tedavisinde kullanılmıştır. İnflamatuvar sonrası pigmentasyon, klinik olarak, akne veya başka bir inflamatuvar dermatozdan dolayı daha önce iltihaplanmış cilt bölgelerinde koyu lekeler olarak kendini gösterir.

Bir klinik deney, %15 azelaik asit jelinin 16 hafta boyunca akne ile ilişkili hiperpigmentasyonun tedavisinde hem etkili hem de güvenli olduğunu göstermiştir. Azelaik

asidin etkisi, hiperaktif melanositlerin enerji üretimini ve/veya DNA sentezini inhibe etme kabiliyetine ve kısmen antitirozinaz aktivitesine bağlanabilir. Bu aynı zamanda postinflamatuvar hiperpigmentasyon üzerindeki faydalı etkiyi de açıklayabilir.

Kaynaklar;

- Fitton A, Goa KL. Azelaic acid. A review of its pharmacological properties and therapeutic efficacy in acne and hyperpigmentary skin disorders. *Drugs*, 1991; 41(5):780-98. doi: 10.2165/00003495-199141050-00007.

- Güngör, Emel. "Akne." *Turkish Journal of Dermatology/Turk Dermatoloji Dergisi* 6.4 (2012).

- Faghihi G, Taheri A, Shahmoradi Z, Nilforoushadeh MA. Solution of Azelaic Acid (20%), Resorcinol (10%) and Phytic Acid (6%) Versus Glycolic Acid (50%) Peeling Agent in the Treatment of Female Patients with Facial Melasma. *Adv Biomed Res*, 2017. doi: 10.4103/2277-9175.200784.

- Täuber U, Weiss C, Matthes H. Percutaneous absorption of azelaic acid in humans. *Exp Dermatol*, 1992, 1(4):176-9. doi: 10.1111/j.1600-0625.1992.tb00185.x.

- Wolf-Ingo Worret, Joachim W. Fluhr, Acne therapy with topical benzoyl peroxide, antibiotics and azelaic acid, 2006 <https://doi.org/10.1111/j.1610-0387.2006.05931.x>

- Gupta AK, Gover MD. Azelaic acid (15% gel) in the treatment of acne rosacea. *Int J Dermatol*, 2007, 46(5):533-8. doi: 10.1111/j.1365-4632.2005.02769.x.

- Woolery-Lloyd HC, Keri J, Doig S. Retinoids and azelaic acid to treat acne and hyperpigmentation in skin of color. *J Drugs Dermatol*. 2013 Apr;12(4):434-7. PMID: 23652891..

NUTRAXIN®

MAGNESIUM DAILY İLE

ENERJİNİ* YAKALA GÜNÜ KAÇIRMA!



+MALAT
+TAURAT
+SİTRAT
+OKSİT
+D3K2
+B6 VİTAMİNİ

*Türk Gıda Kodeksi Beslenme ve Sağlık Beyanları Yönetmeliği.

TAKVİYE EDİCİ GİDADIR. İLAÇ DEĞİLDİR.

E Eczanelerde

www.nutraxin.com.tr

f /NutraxinOfficial

@ /nutraxin_turkiye



Ecz. Mehmet Müderrisoğlu
mehmetmuderrisoglu@hotmail.com

RETİROL

Dünyayı olduğu kadar ülkemizi de RETİROL çılgınlığı sarmış durumda. Retinoik asid ve türevleri popüler olunca çok büyük ham madde firmaları dahi A vitamini türevi olmaksızın Retinol veya bu ada benzer adlarla pazar kapmaya çalışmaktadır. Bugün sizlere geçmişte ROCHE'un bir buluşu olan A vitamini asidi olan bugünde DSM firmasının üreterek sattığı retinoik asid veya tretinoin in hikayesini anlatmak istiyorum

Retinol 1970'li yıllarda Roche firması tarafından bulunan A vitamini asidi olan "Retinoic acid" diğer adıyla "Tretinoin" olarak 1975 li yıllarda piyasaya Roche'un ana merkeziden RO ve bu rumuzu takip eden bir numarayla ham maddeyi temin ederek ülkemizde bir araştırmaya

ön adım artmıştı. O tarihte İstanbul Üniversitesi Deri hastalıkları ve Frengi kürsüsü direktörü Prof. Dr. Osman Yemni'nin asistanı Dr. Cevad El Haddavi "AKNE VULGARİS TEDAVİSİNDE RETİNOİK ASİD" adlı tezi yazmıştı. O tezin bir kopyası da çalışmada emeğim olduğu için bana hediye edilmiş olup hala kitaplığımda saklamaktayım.

Günümüzde kozmetik piyasalarında esen "RETİROL" fırtınasına bakınca da bilen ve bilmeyenlerin yorumları ile halkın aklı karışmaktadır.

Retinoic Asid; Vitamin A asidi dir. Kullanıldığında cildin üst katmanını soyar ve alt katmanın daha sorunsuz olması için kullanılır. %0,025'den başlayarak %0,1'e kadar kullanılmaktadır. Çok agresiv ve kısa sürede cildi soyarak adeta yanmış gibi kızarıklık görünüme sokar. Retinoic asitten bir kademe sonrası ise RETİROL olmakta. Daha az yıkıcı ve agresiv

etkiye sahip olan bir türüdür. Retinol üretim esnasında bozulmaması için "inert" ortamda üretime alınmalıdır. Bu ise hem çok pahalı hem de gereksiz bir masrafı ortaya koymaktadır. İnert ortamda üretilmediğinde ise Retinolun stabilitesi bozulmaktadır. Bu nedenle

formüle Retinol konulsa da stabilitesi olmayınca bir işe yaramayacağı söylenebilir. Eğer formülde antiaging etkiye sahip başka ürünler varsa retinolün ünüyle, onların işlevi, üründeki etkiyi sanki Retinol yapıyormuş olarak tanımlanabilir. Doğru ve gerçek bir üretimde Retinoic acid kadar yıpratıcı ve agresiv olmayıp aynı maksada kullanılabilir.

RETİNYL PALMITAT ise kullanımı daha yumuşak ve kolay olup daha

çok kozmetiklerde tercih edilmesi gereken bir tipidir. Gerek üretim aşamasında gerekse "medikal kullanım dışında" tercih edilmesi gereken bir Vitamin A türevidir.

Hepsinin etkisi cildin kurumaya başladığı dönemde kalınlaşan tabakanın soyularak daha ince bir deri tabakasının sanki kırışıklığı gideriyor görüntüsü vermesinden başka bir etkisi olmamaktadır. Bilhassa göz kenarı kırışıklıklarında RETİNYL PALMİTAT içeren kremleri daha güvenceli olduğu ve daha sakin bir etki ile sağlığa zarar vermeden kullanılması açısından tercih edilmesi gerekir. Retinyl palmitat hatta vitamin A asidi ve türevleri bir Collagen booster olarak da işlevi bulunmaktadır. Ayrıca doku üstünde gelişen lekelerin giderilmesinde de kullanılabilir.



BIOXCIN

LABORATORIES OF DERMOCOSMETIC

DERMATOLOGLARIN
ÖNERDİĞİ MARKA*

AGE REVERSE ZAMANIN İZLERİNİ SİLİN

%500
DAHA FAZLA
KOLAJEN**

İLK KULLANIMDAN İTİBAREN
FOTO YAŞLANMA VE
KIRIŞIKLIK KARŞITI ETKİ
SİKİ VE DOLGUN BİR CİLT

DERMATOLOJİK OLARAK TEST EDİLMİŞTİR

*Akademiğin 2025'teki araştırmasında, görüşülen toplam 100 dermatologun Bioxcin'i önerdiklerine dair beyanlarına göre. **Tip I kolajen gen seviyesi % 500, Tip III kolajen gen seviyesi %300 artırmaktadır. Aktif biyosentez yapılmış in vitro çalışması sonucudur.

www.bioxcin.com.tr



bioxcinturkiye



bioxcinofficial



bioxcin





Uzm. Ecz. Sinem Güngör Bayar
telomera@hotmail.com

ECZACILIK 2.0

Eczacılık bir kırılma, bir kabuk değişimi yaşıyor sanki, zamana yayılmış, küçük değişimlerin ufak ufak üzerimizden geçtiği bir değişim. Hem maddi hem manevi olarak tükendiğimizi üzülerken dile getirmek zorundayım. Bu bağlamda yaşadığımız şeyin bir değişimden çok dönüşüm olduğunu söyleyebiliriz. Eski usul çalışma sistemimizle bu işin yürümeyeceğini görüyoruz; yeni bir bilinç lazım. **Her şey tıkanıldığında bilincin değişmesi işleri çözer.** Sadece ilaç satıcısı konumunda şu anki sorunları aşamıyoruz. Evet doğru. Ancak farklı bir seviyeye geçerse, işi sürdürebileceğiz. Şu anda kimler para kazanıyor? Bir konuda uzmanlaşanlar, üretim yapanlar, bir konuda bilgi sahibi olup eğitim verenler, eşsizliğini işiyle birleştirenler, bizim işte yasak olmasına rağmen; sosyal medya fenomenleri. Yani halen çalışarak, üretirken para kazananlar var. Yirmi üç yıllık eczane deneyimimde şunu rahatlıkla ifade edebilirim: **kimseye zorla bir şey öğretemez ve kimseyi zorla çalıştıramayız. Gönül rızasını kazanmamız gerekir. Öğrenmek ve çalışmak;** bu ikisi işimizin olmazsa olmazıdır ve ikisi için de gönül rızası gerekir. **Zorla güzellik ve satış olmaz,** olsa da tekrarı olmaz.

Eczane toplum sağlığına açılan bir kapıdır; herhangi bir perakende zincirinden farklı olarak; sorumluluklarımız var, omzumuzda bir rütbe gibi taşıdığımız; **danışılan kişi olma** sorumluluğu.

Eczacılık fakültesinden mezun olunca otomatik yükleniyor; hatta daha mezun olmadan. Eczacılık okuduğunu söyleyen bir gence bile, ailesi ve yakınları sağlığı ve ilaçları hakkında sorular soruyor; otobüs, uçak ya da trende yanımıza oturan kişi, taksi şöförü, gittiğimiz kuaför -farketmez- sorarlar o zamanki gündemlerini. Güzel bir şeydir bu, danışılan kişi olmak, sadece yorabilir ve doğru bilginin sorumluluğunu taşımak gerekir. **Eczacı da eczane de toplumsal bir güçtür bu açıdan.** Bir network eğitiminde, Ayşe Aslan; şöyle demişti;

"Kendinizi her zaman danışılacak kişi olarak konumlandırın"

Ayşe hanımın verdiği eğitim eczacılıkla ilgili değildi, iş hayatında kendi ilişki ağını oluşturmanın inceliklerini anlatıyordu. Tüm dünyada iş hayatı için en önemli şey; eğitimden bile önce geliyor; kimi tanıdığımız, kimlerle ilişki kurduğumuz. Bizim ülkemizde ise duygular ve

ilişkiler çok çok ön planda, network bizim için daha da önemli, çok önemli, acayip önemli. Kaliteli bir ilişki ağı her kapıyı açar, o kapıyı açmak için işte, o ilişki ağı için, doğuştan torpilli değilseniz, "danışılan kişi" olmak gerekiyor. İş hayatında iyi bir itibar için, işini iyi yapan güvenilir insanları tanımak için; önce bizim öyle olmamız gerekiyor. **Şampiyonlar ligine girmek gerekiyor yani, biz iyi olunca, iyilerle tanışıyoruz.** Eczane için stratejik düşünürsek de, bize düzenli gelen hastalar için, o hastaların bizi diğerlerine tavsiye etmesi için; biraz bilgi ve deneyim havuzu lazım, temiz bir havuz. Düzenli olarak temizlenen ve yeniden doldurulan bir havuz. Hem hastalıkta hem sağlıkta danışılan kişi olmak, çocuğunun üniversite ve bölümünü danışan anne babadan tutun da, ev ve araba alırken, hisse alırken, hafta sonu gezisi için, iyi bir restoranda yemek yemek için, gündelik konular da olabilir / hayati konular da, **danışılan kişi olmak;** işimize yarıyor, bizi sosyal statüde yukarıda tutuyor.

Hayatın tamamında var olan bir "danışmanlık" hali, bize, çok şükür ki doğal olarak yükleniyor.

Danışılan kişi olmayı itebiliriz de, sahipleniriz de. Bazıları insan sevmeyen, hatta insanlardan nefret eder, insanlar yorar çünkü, insanla uğraşan işler yorucudur, kabul ediyorum. Dünya üzerinde hangi araştırmaya bakarsanız bakın aynı şeyi görürsünüz; tükenmişlik sendromu yaşayan meslek grupları; insanla iç içe olmayı ve onları hoşnut etmeyi gerektiren meslek grupları olur. (Ama yalnızlık da hem depresyon hem de hastalık sebebidir, onu da belirtirim) Danışılan kişi olmakta sorun yok, orası kolay, ama bizim işimizde bir de "memnun etme" kısmı var, asıl o zorluyor, işin devamı için geleni memnun göndereceğiz, işini göreceğiz, zaten sorunlarla -hastalıkla- stresle gelmiş; onu hafiflemiş olarak göndereceğiz, evet burası zorluyor ve bu da işimizin bir parçası.

Bazen bir hayat hikayesi dinleyeceğiz, bazen gündelik dertlere ortak olacağız, işini kolaylaştıracak, çok bekletmeyeceğiz, bekletiyorsak düzgün bir açıklama yapacağız, ilaçlar karşılanmıyorsa sebebini tane tane anlatacağız, her zaman tatlı ve güler yüzlü... İşte burası zorluyor bizi, danışılan kişi olmakta sorun yok; o bilgi birikimi ve hayat tecrübesi zaten doğal olarak oluşuyor da; memnun gönderme kısmında sıkıntı

var. Orada kendimize ait bir sınır olmalı, içeride bir yerde karar verdiğimiz, şu olursa artık devam etmeyeceğim, şurda hayır diyeceğim, şurda hastayı kaybedersem artık üzülmeyeceğim dediğimiz bir sınır olmalı. O sınır net olduğunda ve bizim karakterimizle ve dünya görüşümüzle uyumlu olduğunda gönül rahatlığı ile işimize devam edebiliriz. O zaman danışılan kişi olmanın yükü hafifler ve hatta keyif almaya başlanır. **Çok insan tanımak, farklı sektörlerle tanışmak, eşsiz bir hayat tecrübesidir aynı zamanda.** İyi güzel de, danışılan kişi olmanın bir de "bilgiyi güncelleme" sorumluluğu var. **Yaşam boyu öğrenen** olmak gerekiyor yani. Nereden, nasıl öğreneceğiz? Daha doğrusu, herhangi bir şeyi nasıl öğreneceğiz, biz nasıl öğreniyoruz? Buralar önemli, kendimizi tanımamız lazım. Mesela ben okuyucu değilim, dinleyiciyim, dinleyerek öğreniyorum. Okumayı da severim ama orası öğrenmek için değil de keyif almak için tercih ettiğim bir alan. Mecbur kalırsam hem okuyucu hem dinleyici de olabilirim ama ilk tercihim öğreneceğim şeyi şehirde güzel bir yürüyüş yaparken mesela, kulağımda kulaklıkla dinleyerek öğrenmektir ya da bir arkadaşımın konuyu işaret etmektir, üzerinde konuşmaktır, ondan dinlemektir. Ben bu şekilde okuduğumdan çok daha fazlasını öğreniyorum. Bazıları da masa başına geçiyor, okuyor, yazıyor, altını çiziyor, not alıyor; özet çıkarıyor. Yalnız kalmaya ve dikkatle okumaya, odaklanmaya ihtiyaç duyuyor. Yöntem ne olursa olsun en temeldeki gerçek aynı; **öğrenmek dediğimiz şey için gönül rızası gerekli ve yöntemleri o kişiye özel.** Eczanede çalışanlarıma bugüne kadar bir çok konuda eğitim verdim, gerçekten öğrenmek isteyen ben eğitim vermesem de bir yolunu bulup öğrendi, öğrenmek istemeyen de ben ne yaparsam yapayım, kendimi de parçası olarak öğrenmedi, öğrenemedi, öğrenmek istemedi ya da öğrense dahi bunu hayata geçiremedi. **Öğrenmek ve çalışmak her ikisi için gönül rızası gerekiyor çünkü. Ve eczane eczacılığı için de öğrenmek ve çalışmak gerekiyor. Danışılan kişi olmak için de öğrenmek ve çalışmak gerekiyor. Öğrenmek ve çalışmak için, emek vermek gerekiyor.**

Kendimizi tanıma emeği, diğerlerine yardımcı olma emeği, bilgiyi güncel tutma emeği. Biz eczacılar bir de öğretmekle yükümlüyük. Yanımızda çalışanlara öğretiriz, hastalara öğretiriz, bizden sonra bu işi yapacak

meslektaşlarımıza öğretiriz. Öğretmeyi beyaz tahta başında ders anlatmak gibi düşünmeyin, hayatın içinde öğretiriz. Kendiliğinden akar çoğu zaman. İnsanlar birbirinden öğrenir çünkü. Sorumluluğumuz, bizimle çalışanları eğitmek, ve bir sonraki nesli bu işe hazırlamak. Son tüketiciyi eğitmek ve sağlığını korumak, tedavi etmek. İnsan sağlığı için daha çok sorumluluk almak ve taşın altına elimizi koymak.

Reçete karşılamak dışında hangi alanlarda danışmanlık ve bilgi hizmeti için kendimizi güncelleyip daha çok sorumluluk alabiliriz bir bakalım:

- Güvenli ve etkili takviye kullanımı
- Cinsel sağlık
- Ağız ve diş sağlığı
- Sigara bırakma
- Egzersizi bir yaşam biçimi haline getirme
- İlaç kullanımı / yönetimi / tedavi izlemi
- İlaçların saklanma koşulları
- Son kullanma tarihi dolan ilaçların imhası / çevreye duyarlılık
- Aşı uygulamaları
- Doğum kontrol yöntemleri / aile planlaması
- Kilo verme
- Sınav stresi
- Anksiyete ve kaygı yönetimi
- Kronik hastalıklarla yaşamayı öğrenme
- İnsülin kullanımı
- İlk yardım uygulamaları
- Tansiyon ve şeker ölçümü hakkında cihaz kullanımı / teknik bilgi
- İnhaler ve diğer cihazların kullanımı
- Hamile ve emzirenler için ilaç danışmanlığı
- Cilt tipine uygun ürün danışmanlığı
- Estetik uygulamalara hazırlık ve sonrası için destek
- Yaşlılar için ilaç kutusu düzeni / doz takibi
- Evde bakım ürünleri ve ekipman kullanımı
- Doğal afetlerde sağlık bilgilendirmesi
- Bağışıklık desteği
- Bağırsak sağlığı
- Uyku sağlığı

Kendimizi danışman olarak konumlandırdığımızda artık paradigma değişir ve biz başka şeyler konuşuruz. Bilgisine ve deneyimine güvendiğimiz insanları ve uzmanları hayatımızda ve etrafımızda tutmak isteriz çünkü. Eczacılık mesleğini toplumda “**danışılan kişi**” olarak konumlandırabilirsek, daha çok imkan ve ihtimal mümkün olur. İşte o mümkünlük için, dönüşüm gerekli. Ben daha iyi bir hayatı hak ediyorum, bunun için vermem gereken emeği vereceğim dedirten içten-kalpten bir dönüşüm. Zorla kimseyi dönüştüremiyor maalesef, içimizden gelecek. Mesleğe ve danışman kimliğe sahip olmayı içeriden bir yerden, gönülden isteyeceğiz.

Bir insanın kendi işinin sahibi olmasının avantajları ve dezavantajları vardır, maaşlı çalışmanın



da. Kendi işinizin sahibi olduğunuzda çalışma saatlerinizi siz belirlersiniz, birlikte çalışacağınız insanları siz seçersiniz, kazancınız kendinize bağlıdır, yeteneklerinize, çalışkanlığınıza, hayat görüşünüze bağlıdır. Son söz sizdedir. Ama ayın başı geldiğinde maaş ödemek zorundasınız, tüm giderleri karşılamak zorundasınız, ödenecek çekler, senetler varsa nasıl ödeneceği sizin sorumluluğunuzdadır. Suçlayacak kimse yoktur, aldığınız risklerin karşılığını çatır çatır yaşırsınız. Maaşlı çalışmanın da avantajları ve dezavantajları vardır. Mesai bittiğinde kafası özgürdür, işyerine ait ödenecek senetleri düşünmek zorunda değildir, eline geçecek para bellidir, saatini ve alacağı parayı bilir, tatilini bilir, iyi bir düzenleme ve ayağını yorganına göre uzatmayla güvenli bir hayat yaşayabilir. Tatillerin tadını çıkarabilir. Ama pazartesi sabahı saatinde işe gelmek zorundadır, çalışma arkadaşlarını seçemez, iş sahibinin kurallarıyla çalışmak zorundadır, sınırların dışına çıkamaz. Bir iş seçerken ikisinin artılarını ve eksilerine bakar, hangisi işimize gelirse onu seçeriz (seçme özgürlüğümüz varsa tabii). Eczane eczacılığına bakacak olursak, güncel haliyle söylüyorum; her iki tarafın da dezavantajlarını yaşıyoruz. Kendi işimizin sahibiyiz ama onu yönetirken kuralların dışına çıkamayız. Senet imzalayarak risk alırız, işletme ve çalışan giderlerini sırtlarız, ama bunu belli çalışma / sistem / nöbet kurallarına uyarak yapmak zorundayızdır. Çoğu zaman tatile gidemeyiz, gitsek de telefonu kapatamayız, bir tatil zihin durumuna ne yaparsak yapalım geçemeyiz. **Kendi işimize sahip olmanın tüm dezavantajları ve maaşlı çalışan birinin tüm dezavantajları bizimledir.** Bir “otorite” vardır, sürekli de değişir o, söylemleri değişir, o söylemleri takip ederiz; işimizi yaparken bize izin verilenleri ve izin verilmeyenleri günlük olarak takip etmemiz gerekir. İşveren olmanın tüm yükünü stresini taşırsın ama o kadar da para kazanmayız.. Belki bundan otuz yıl önce de tam tersiydi , her iki tarafın da kaymağını yiyorduk belki, öyle de olabilir, o zamanlara yetişemediğim için bilmiyorum. Aynı şekilde, işin maddi boyutunu geçtim, manevi boyutunda da sıkıntılarımız var. Çalışanlarımız bizim kadar çalışmak istemiyorlar ya da bizden çok farklı bir emek verme anlayışları var, hastalarımız ve insanımız eskisine göre daha tahammülsüz ve mutsuz gibi, bilemiyorum, belki bana öyle geliyordur. Tüm bu dezavantajlarına rağmen eczane eczacılığının

halen, kendim için bir çok açıdan bana en uygun iş olduğunu düşünüyorum. Güzel, estetik, temiz bir ortamda; hem yöneticilik hem esnafılık yaptığımız, istediğimiz zaman bir köşeye çekilip dinlendiğimiz, bilgimiz ve emeğimiz ölçüsünde para, saygınlık ve itibar kazandığımız bir iş. Hala bunca dezavantaja rağmen, vazgeçemiyoruz.

Vazgeçmemek bir dönüşüme ihtiyacımız olduğu gerçeğini değiştirmiyor tabi. Bir oyun değiştirici lazım; bir paradigma değişikliği. Kimliğimiz **ilaç satıcısı** değil de **sağlık ve yaşam tarzı** danışmanlığı olduğunda, bu bakış açısının bir çok şeyi kökten değiştireceğini düşünüyorum.

Kendimizi nasıl konumlandırdığımız bizim elimizdedir, bu hep böyleydi. Bazen bir şeylerin değerini tam elimizden kaçmak üzereyken fark ederiz. Lütfen bu sefer kaybetmeden fark edelim. Gönülden çalışarak ve gönülden öğrenerek, bu cendereden çıkabiliriz, zira halen en güvenilir meslekler arasındayız, iş halen yapılabilir durumda, hala şansımız var.

Ancak ve ancak, öğrenirken, gelişirken ve çalışırken bazı tuzaklara düşmemek gerekiyor.

İçinde yaşadığımız kültür bize sürekli “*asla yeterli değilsin, her zaman daha iyi olmalısın, boş durmamalısın, sürekli çalışıp üretmelisin*” mesajı veriyor. Eimizden geleni yapsak bile, bombardıman devam ediyor. Bin tane rutin yüklendi bile şu anda. Üstelik etkisi artarak devam eden “herkesin bu hayatta yapması gereken bir şey vardır, sen ne için geldin bu dünyaya onu bulacaksın” gibi varoluşsal bir yerden de türlü türlü söylemler oluştu. Herkes içerik üretiyor, herkes podcast çekiyor, herkes kitap yazıyor, herkes sosyal fenomeni. Gerçekten böyle olmak zorunda mı? Hepimiz bu denli “girişimci” olmak zorunda mıyız mesela? Sürekli öğrenip, gelişip, rekabet edip başarılarımızı sosyal medyada ispatlamak zorunda mıyız? Sizce de çok zorlama ve çok amerikanvari değil mi?

Sakin sakın, işimize gücümüze bakıp o yolda öğrenip gelişemez miyiz güzel kardeşim?. Sistem bize öğrenmeyi, gelişmeyi ve çalışmayı yüklüyor doğru, ama kapitalizme hizmet edecek bir yerden yapıyor bunu. Bu böyle olmak zorunda değil. Yırtınmadan da, sadece “**değer üretmeye**” odaklanarak, insani bir yerden, kendi hayatımızı sakince yaşayarak da bunu gerçekleştirebiliriz çok şükür. Ekstra gaza gerek yok. Hayatlarımızı instagram üzerinden estetez ederek kendimizi ispatlamak zorunda değiliz.

Kendimize saygı duyarak işimize emek vermek üzerine, daha çok bağ kurmak ve daha çok öğrenmek üzerine çalışalım. Bağ kurarken öğrenelim, kendimizi ve diğerlerini geliştirelim, büyütelim. Rekabetle değil işbirliği ile insani bir yerden ve eczanelerimizi sisteme yem etmeden, yok olmadan dönüşelim artık.

Lütfen...

*İstanbul Eczacılar
Kooperatifi Yönetim Kurulu
Başkanı Ecz. M. Sait Yücel
Aydın Şubesi'nin açılış
konuşmasını yaparken.*



AYDINLI ECZACILAR İSTEDİ, İSTANBUL ECZACILAR KOOPERATİFİ HAYATA GEÇİRDİ

İstanbul Eczacılar Kooperatifi, Aydın'lı eczacıların yoğun talebi üzerine geçtiğimiz yıl başlattığı çalışmalarını tamamlayarak Aydın Şubesini hizmete açtı. Efeler ilçesinde 2.040 m²'lik modern bir alanda faaliyet göstermeye başlayan şube, 17 Eylül Çarşamba günü düzenlenen açılış töreniyle hizmete girdi.



Aydın Eczacı Odası Başkanı Ecz. Sefa Karaarslan, Sosyal Güvenlik Kurumu Aydın İl Müdürü Tayfun Akbulut'un katıldığı açılış törenine çok sayıda eczacı katılım sağladı.

destek, eczacılık mesleğinin geleceğini daha da güçlendirecektir. İnaniyorum ki önümüzdeki süreçte kooperatiflerle çalışmayan eczacı kalmayacak ve mesleğimizin sesi çok daha güçlenecek."

Aydın'daki meslektaşlarımız adına İstanbul Eczacılar Kooperatifi'ne teşekkür ediyorum. Eczacı kooperatifleri, bulundukları bölgelerde denge unsuru oluşturuyor ve eczacıların birlikte güçlenmesini sağlıyor. Bizler de eczacılar ve meslek birlikleri olarak kooperatiflerimizi desteklemek ve onlarla birlikte hareket etmek için daima hazırız."

Törenin açılış konuşmasını yapan İstanbul Eczacılar Kooperatifi Yönetim Kurulu Başkanı Ecz. M. Sait Yücel, kooperatiflerin eczacılık mesleği açısından taşıdığı önemi vurgulayarak şunları söyledi: "Mesleki dayanışma temelli kurulan Eczacı Kooperatiflerinin sektöre öncülük etmesinden gurur duyuyoruz. Kooperatif hareketini ne kadar güçlü kılarırsak, eczacının gücü de o kadar artacaktır. Meslektaşlarımızın kooperatiflere sağlayacağı

Ecz. Sefa Karaarslan:Talebi-miz karşılıksız kalmadı

Ardından söz alan Aydın Eczacı Odası Başkanı Ecz. Sefa Karaarslan, İstanbul Eczacılar Kooperatifi'ne teşekkür ederek şu ifadeleri kullandı: "Bugün bizim için çok özel bir gün. İstanbul Eczacılar Kooperatifi, yıllardır dile getirdiğimiz ihtiyacımızı şube açarak karşılıksız bırakılmadı.



Konuşmaların ardından Aydın Eczacı Odası Başkanı Ecz. Sefa Karaarslan'a plaket takdim edildi. Ayrıca, eczacılık tarihi alanında koleksiyonlarıyla bilinen Ecz. Sinem Us'un yeni çıkan kitabı "Eczanedeki Kırmızı Dolap", Aydın Eczacı Odası'na ve Başkan Ecz. Sefa Karaarslan'a hediye edildi.





Cildinize Nem Ailenize Bakım!



Ciltte nem
tutma özelliği

72 saat*
boyunca
devam eder



kodu okut,
dalincare'i keşfet
f /dalincare

♥ Parfümsüz

👨👩👧👦 Tüm aile için



Seçkin
Eczanelerde!

*Dalincare Nemlendirici ve Besleyici Bakım Losyonu için geçerlidir.

Boncuk Soyulabilir El Ağdası



Özel formülü sayesinde Agiss Boncuk Soyulabilir El Ağdası, en kısa tüyleri bile kökünden alarak uzun süreli pürüzsüzlük sağlar. Düzenli kullanımda tüyleri azaltmaya yardımcı olur.

Sir Ağda Bantları



Agiss Sir Ağda Bantları geliştirilmiş formülü ile cilde zarar vermeden kılları kökünden alır ve pürüzsüz bir cilde sahip olmanızı sağlar. Bekleme süresi olmadan kolay ve pratik ağda deneyimi sunar.

Tüy Dökücü Krem



Agiss tüy dökücü krem, acı ve ağrıya neden olmadan ağda etkisi yaratır; kesik ve çizik riski olmaksızın pürüzsüz bir cilde kavuşmanıza yardımcı olur.

Tüy Dökücü Krem Sprey



Moringa Yağı ile Cildinizi Nemlendirir.

Agiss tüy dökücü krem sprey acısız, ağrısız şekilde ağda deneyimi sunarken kesik ve çiziklere yol açmadan pürüzsüz bir cilde sahip olmanızı sağlar.

Sir Yüz Ağda Bandı



Jojoba Yağı ile Cildinizi Nemlendirir .

Agiss Sir Yüz Ağda Bantları, geliştirilmiş formülü sayesinde cilde zarar vermeden tüyleri kökünden uzaklaştırır ve pürüzsüz bir cilt elde etmenizi sağlar. Bekleme süresi gerektirmeden kolay ve pratik bir ağda deneyimi sunar.



Pürüzsüz

Bir Cilt İçin

Özel ve hassas formülü sayesinde cildinizi yormadan, uzun süreli ipeksi yumuşaklık sunar. Pratik kullanımı ve güvenilir sonuçlarıyla Agiss, ağda deneyiminizi hızlı, kolay ve etkili hale getirir. Cildinizdeki farkı hissedin, haftalarca süren pürüzsüzlüğün tadını çıkarın!



Kalite Sertifikaları





SURDER KALDIĞI YERDEN DEVAM EDİYOR

Seçimli Genel Kurulu gerçekleştiren Sağlıklı Ürünler Derneği (SURDER) Başkanı, Sağlık eski Bakanı Ecz. Kazım Dinç tekrar başkanlığa seçilerek görevine devam ediyor.

Saygı duruşu ve İstiklal Marşı ile başlayan SURDER Olağan Seçimli Genel Kurulu'nda tek liste göreve aday oldu. Ecz. Kazım Dinç Başkanlığındaki liste oy birliği ile seçildi.

Genel Kurulda önce dönem de ibra edildi.

İbra ve yeniden seçilmiş olan SURDER Başkanı Ecz. Kazım Dinç katılımcılara yönelik aşağıdaki teşekkür konuşmasını yaptı.

Bugün sektörün geleceği ve misyonumuz hakkında konuşmak istiyorum.

Sağlık ürünlerinin önemi ve misyonu bizi doğrudan ilgilendiriyor. Sağlık ürünleri; Konunun ticari tarafı değil, insan hayatının ve yaşam kalitesinin temel güvencesidir.

Bizlerde bu ürünleri üreten ve satanların derneği olarak sıradan bir iş yapmıyoruz. Ve dolası ile toplumsal bir sorumluluk taşıyoruz.

Her bir ürün hastanın iyileşme umudunu, bir bireyin daha kaliteli yaşam sürmesini temsil ediyor. Bu bilinçle hareket etmek sektörün ve bizlerin etik ve vicdan pusulasıdır.

Geride bıraktığımız dönemlerden bugüne kadar çok önemli başarılarla imza attık. Bu başarıların temelinde üyelerimizin, çalışma gruplarımızın aktif çalışmaları Yönetim Kurulumuza organizasyon gücü vermekte. Bugüne kadar yapmış olduğumuz organizasyonlardan her zaman takdir aldık. Bu takdiri SURDER olarak hep birlikte aldık.

Bizler sektörün sesi olarak yeri geldi yazarak yeri geldi konuşarak Bakanlıklarımız, Kurum, Yetkililerimiz ve ilgili S.T.K lar ile bir araya geldik.

Tüm bu somut adımlar SURDER in sektör gelişimindeki önemini ve rolünü pekiştirmiş ve kamu ile özel sektör arasındaki en güçlü köprü olmuştur. Sektör olarak karşılaştığımız sorunlar ve zorluklar karşısında güç birliği ve beraberlik



ruhundan alınan güç ile üstesinden gelinebilir. Rekabet elbette önemlidir. Ancak, sektörün genel sıkıntıları ve toplumun sağlığı söz konusu olduğunda birlik ve beraber olmanın önemi o zaman ortaya çıkar. Unutmayalım hepimiz aynı gemideyiz. Farklılıklarımızı bir kenara bırakarak sektörün ortak vizyon etrafında toplanmasını sağlamak gereklidir. Birbirimize destek olmak bilgi ve tecrübelerimizi paylaşmak hem derneğimizi hem de sektörü ileriye taşıyacaktır.

Değerli Arkadaşlarım,

Önümüzdeki dönemde aynı kararlılık aynı inanç ve aynı birliktelik ruhu ile çalışmaya devam edeceğiz.

Gelecek Sağlık Ürünleri'nin ve bu sektörün parlayacağı bir dönem olmasını yürekten istiyorum.

Bu heyecan ve sorumluluğu paylaşan siz değerli kardeşlerime en içten teşekkürlerimi sunuyorum.



Eczacı Dergisi artık App Store ve Google Play' de



ECZACI DERGİSİ APP STORE

Eczacı Dergisi, sektöre dair en güncel bilgileri, yenilikleri ve özel dosyaları artık parmaklarınızın ucunda sunuyor! Dergimize App Store ve Google Play üzerinden kolayca erişebilirsiniz. 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!

PURE WITH



Şşş! Dudak Sırrı Ortaya Çıktı

Lip Scrub ile dudaklarındaki ölü deriyi nazikçe arındırın, pürüzsüz ve yumuşacık dudaklara kavuşun.

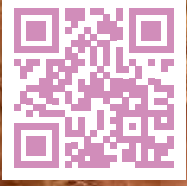
Greyfurtun
Tazeligi,
Dudaklarında!

Pamuk Gibi
Yumuşak!

Saf Bal, Saf
Güzellik!

Tropikal Enerji,
Doğal Işıltı!





PURE WITH



Çatlayan Dudaklara iyi bir bakım!

Doğadan gelen o taze dokunuş,
dudaklarında yumuşacık bir
gülümsemeye dönüşsün.



**Bihter MEREY**Uzman Klinik Psikolog & Psikoterapist
bihtermerey@gmail.com**E****BEDEN ZİHİNDEN ÖNCE BİLİR;**

SİNİR SİSTEMİNİN RİTMİNİ YENİDEN KURMAK

Bazen yaşamın günlük ritminde her şey normal giderken, bir anda içimizde anlamadığımız bir gerilim belirir. Gerçekte hiçbir şey olmamış gibi görünse de, bedenimiz çoktan bir şeyler hissetmiştir. O esnada, kalp ritmimiz hızlanır, nefesimiz değişir, kaslar gerilir, içimizde bir daralma hissedebiliriz. Sebebini zihinle aramaya çalışırız ancak sebep çoğu zaman düşüncelerde değil, sinir sisteminde gizlidir. Aslında olanın cevabı basittir; beden düşünceden önce tepki verir.

Bir durumla karşılaştığımızda ilk uyarımı sinir sistemi algılar, zihin ise ancak sonra bunu anlamlandırır. Yani çoğu zaman bir duyguyu hissettiğimiz için bedenimiz tepki vermez; beden tepki verdiği için bir duygu hissetmeye başlarız. Bu bedensel hali bir duygu olarak adlandırır ve çoğu zaman o hissi o anda yaşadığımız bir durumla eşleştiririz; aslında farkında olmadan kökü geçmişte kalan bir yükü şimdiye taşıyoruz.

Duyguların ortaya çıkışı sandığımızın tersinedir; önce beden hisseder, ilk kıvılcım bedende oluşur, zihin ise o bedensel veriye sonradan anlam ekler. Duygularımızın kökeni çoğu zaman bedensel uyarıdır, zihinsel değil. Beynimizdeki duygusal alarm sistemi olan amigdala, bir tehlikeyi neredeyse anında yani 0,2 saniyede algılar; düşünme ve değerlendirmeden sorumlu prefrontal korteks ise devreye ancak 0,8 saniye civarında girer. Amigdala, beynin hayatta kalma

reflekslerinden sorumlu en temel merkezlerden biridir, bu yüzden tehlike algısında düşünceden önce devreye girer. Bu nedenle duygusal beyin, düşünsel beyinden her zaman birkaç adım öndedir. İşte bu nedenle, kimi zaman insan kendini ne kadar sakin, mantıklı, kontrollü bilse de, bir anda taşar ya da kimi zaman yapması gerekeni bilir ama bedeni kıpırdamaz, harekete geçemez. Tüm bunların sebebi irade eksikliği ya da kontrol kaybı değil; sinir sisteminin kendini koruma refleksinden doğan doğal bir nöral regülasyon bozukluğudur.

Karşılaştığımız bir durumda o ilk saniyenin onda birinde sistem geçmiş bir tehdidi hatırlarsa, içinde bulunduğumuz koşul ne kadar güvenli olursa olsun; beden geçmişteki kaydı yeniden oynatır. Bir ses, bir kelime, bir görüntü. Beyin bunu 'tanıdık tehlike sinyali' olarak algılar. Ve bu yüzden, biz aslında o ana değil, farkında olmadan geçmiş bir ana tepki verirken buluruz kendimizi. Sinir sistemi, geçmişte çözülmemiş her tehdidi tamamlanmamış bir döngü olarak saklar. Bu yüzden 'neden bu kadar abarttım/hiç tepki veremedim bilmiyorum' dediğimiz tepkiler, anlamsız değil; biyolojik olarak yanlış zamana verilmiş tepkilerdir.

Sinir sistemi yaşanan her stresin izini toplar ve bu izler birikerek, sistemin güven eşliğini düşürür. Artık daha hafif uyarılara daha fazla tepki vermeye başlar. Kişi 'Ben çok hassasım' der ancak bu hassasiyet aslında aşırı uyarılmışlık,

taşma halidir. Sempatik sinir sistemi aşırı devrede olunca beden sürekli alarm halinde kalır, tetiktir. Bu esnada kişi düşünmez, direkt tepki verir. Hiperaktivasyon yani aşırı uyarılma hali dediğimiz sinir sisteminin düzenlenmemiş olduğu bu tabloda; aşırı planlama, kontrol etme, öfke patlamaları, küçük uyarılara büyük duygusal tepkiler verme davranışları gözlemlenir.

Diğer uçta ise, fazla yüklenemeyince, dorsal vagal sistem devreye girer, frene fazla basar; sistem enerjiyi kapatır yani beden donar. Tehlike karşısında enerjiyi minimuma çekerek bedeni korumaya alır. Kişi bir şey yapmak ister ama yapamaz; düşünür, planlar ama harekete geçemez. Erteleme, motivasyon eksikliği, uyuşma, geri çekilme davranışları bu hipoaktivasyon yani kapanma, donma hali tablosunun belirtileridir. Dışarıdan tembellik ya da ilgisizlik gibi görünen bu tablo aslında sistemin aşırı yükü tolere edemediği için kapandığı halidir.

Çözüm zorlamak değil, bedeni güvenli biçimde yeniden aktive etmektir. Küçük eylemler, basit hareketler, ufak adım planları, sistemde 'ben yeniden kontrol ediyorum' mesajını oluşturarak güvenli alan oluşumunu sağlar. Bu mesaj prefrontal korteksi yani düşünmeyi yeniden devreye sokarak sistemi yavaşça canlandırır.

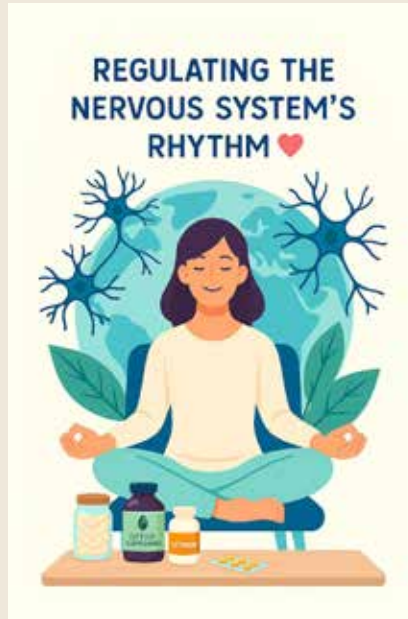
Pek çok insan farkında olmadan bu iki uç arasında yaşar; bazen hızla taşar, bazen tamamen donar. Bu durum uzun süredir yük altında

çalışan sistemin denge arayışındır; artık nötr alanı tanımlayamaz, bırakamaz. Bu yüzden bazen, hiçbir şey yokken bile bedende bir huzursuzluk vardır; yapılacaklar bellidir ama beden hareketi reddeder. Zihin ilerlemek ister ama beden henüz güveni hissetmemiştir. İşte o an karar veren irade değil, sistemin kendisidir.

Sinir sistemi güveni yeniden öğrenebilir. Zihinle savaşmadan, 'tehlike geçti' hissini yeniden hatırlatan küçük tekrarlarla, adım adım denge oluşmaya başlar. Bilinmesi gereken en önemli nokta şudur ki sinir sistemini dengeleyebilmek rahatlama sağlamak değil; stres sonrası hızlı toparlanma sağlayabilmek yani 'geri dönme kapasitesini' arttırmaktır. Bu toparlanma hızına vagal tonus denir. Vagal tonus, bedenin beyinle kurduğu iletişimi yöneten ve sinir sisteminin en uzun hattı olan vagus sinirinin esneklik kapasitesini gösterir. Vagal tonusu yüksek bir sistem, kalp ritmini stres anında hızlandırırsa bile kısa sürede yeniden yavaşlatabilir; tehdit geçtiğinde bedeni hızla güvenli hale geri döndürebilir.

Peki sinir sistemine bu dengeyi nasıl öğretebiliriz? Beyin belirsizliği tehlike olarak algılar, bu yüzden ilk adım olarak yaşamın içinde öngörülebilir alanları yaratmamız gerekir. Düzenli tekrarlar, tanıdık rutinler güven hissini güçlendirir; her sabah benzer saatte kalmak, günün belli saatlerinde kısa molalar vermek, kahve, çay ritüellerini sürdürmek, hatta akşamları ışığı biraz kısmak sinir sistemine 'her şey yolunda' mesajını verir. Bu süreci destekleyen bir diğer unsur ise bedensel farkındalıktır. Bedenin

sinyallerini, nefesin ritmini, omuzların gerginliğini, çenenin sıkılığını vb. fark edebilmek, sistemin kendi tepkisini tanıması anlamına gelir ve fark edilen tepki, artık düzenlenebilir bir tepkiye dönüşür. Üçüncü adım, bilişsel etiketleme yani duygunun adını koymaktır. 'Gerginim', 'kaygılıyım', ya da 'sadece yorgunum' diyebilmek, beynin ön lobunu yani düşünmeyi yeniden devreye alır, artık hissedilenin bir adı da olduğu için bu da sinir sistemine 'tehlike geçti', 'bilindik



durum' sinyalini gönderir. Adını koyabildiğimiz duygu artık bizi yönetemez, biz bu noktada onu düzenleyebilecek noktaya geliriz. Sinir sistemi sadece bireysel değil, ilişkisel bir yapıdır; kurulan güvenli bağlar yani 'ilişkisel güven' oluşturmak sistemin ritminin dengelenmesini sağlar. Bir diğerinin varlığı, ses tonu, sakin bir bakışı ya da 'buradayım' demesi beyinden bedene kimyasal olarak güvenli bir alan sinyali gönderir. Son olarak, sinir sistemi bir yaşantıyı doğru

tanımlayabildiğimizde sakinleşir. Çünkü beyin anlamlandıramadığı olayları açık birer dosya gibi tutar ve her benzer durumda o dosya yeniden açılır, beden eski alarmı verir. Oysa kişi yaşadığı şeyi bütünüyle kavrayabildiğinde, yaşantının içinde kaybolmadan, içinde olduğu durumu görüp, neyin ne ile bağlantılı olduğunu gördüğünde ve tanımladığında; sistem artık onu bir tehlike değil, geçmişte tamamlanmış bir deneyim olarak kaydeder. Sinir sistemi için güven, çoğu zaman "olanı artık tanımak"tır.

Sinir sistemini düzenlemek güveni yeniden öğrenme sürecidir. Beyin ve sinir sistemi değişmez değildir; güven duygusu tekrarlandıkça, sinyallerin izlediği nöral yollar da değişir. Her güvenli temas, her fark edilen sınır, her sakin nefes, her tanımlanmış duygu, her yinelenen rutin, 'şimdi güvendesin' hissini hatırlatan her an; bedene yeniden düzen kurmayı öğretir. Sinir sistemi hayatın ritmine tepki vermez; onu kaydeder, tekrar eder ve zamanla biçimlendirir. Bu yüzden dengeyi bulmak, dışsal koşulların sakinleşmesini beklemek değil; içsel ritmimizi yeniden ayarlayabilmektir. Denge, hiç sarsılmamak değil; sarsıldığında yeniden geri dönebilmektir. Tıpkı bir hacı yatmaz gibi... devrilir, geri gelir; bir anlığına yön değiştirir ama hep kendi eksenine geri döner. Sinir sistemi de böyledir; dış dünyanın dalgalanmalarına rağmen, içte dengeyi koruyabilmek için durmadan ince ayarlar yapar. Bu içsel salınımın amacı, sabit kalmak değil; her değişimde yeniden denge kurabilmektir, çünkü esneklik dengesizliğin içinde denge kurabilme sanatıdır.



Faruk Nalbantoğlu
faruk@artifarmagroup.com

DEĞİŞİM YÖNETİMİ VE YENİLİKLERE ADAPTASYON: ECZANEDE LİDERİN ROLÜ

Eczacılık sektörü, son yıllarda hem ekonomik değişimler hem de tüketici davranışları açısından ciddi bir dönüşüm sürecinden geçmekte. Reçeteli işlemlerden elde edilen karlılıklardaki düşüşler, artan gider rakamları, artan farklı kanal rekabeti, takviye ürün satışlarının yükselişi ve tüketicilerin sağlık bilincindeki artış; eczanelerin klasik ilaç temin merkezleri olmaktan çıkıp daha fazla oranda “sağlık danışmanlığı noktalarına” evrilmesine neden olmuştur.

Bu değişim, yalnızca iş modelini değil, aynı zamanda eczacı ve eczane çalışanlarının da düşünme biçimini, görev dağılımlarını ve müşteriyle kurdukları ilişkiyi de etkilemekte ve her zamankinden daha önemli bir hale getirmiştir.

Birçok eczanede değişim ihtiyacının fark edilmemesi, mevcut düzende “zaten işler iyi gidiyor” algısı nedeniyle dönüşümün ertelenmesine yol açmaktadır. Oysa, değişim ertelendiğinde değil, öngörülüp yönetildiğinde fırsata dönüşür. Eczacıların en temel görevi, bu değişimi erken fark etmek, doğru tanımlamak ve ekibini bu dönüşüme inandırmaktır.

Değişim İhtiyacını Belirleme ve Kabul Ettirme

Değişim yönetiminin ilk adımı, mevcut durumu analiz etmektir. Eczacı, işletmesinde hangi alanlarda verimsizlik yaşadığını, hangi konularda daha çok zorlandığını ve bunların iş süreçlerine olan etkisini analiz etmeli ve

bunları not etmelidir. Örneğin;

- OTC satış oranı düşükse, ekibin donanımı, satış yaklaşımları ve danışmanlık yaklaşımı eksik olabilir.
- Eczane içi iletişim zayıfsa, ekip motivasyonu düşük olabilir.
- Dijital sistemler kullanılmıyorsa, veri yönetimi sorunludur.

Bu tespitler sonrasında ekip ile paylaşılacak güçlü bir vizyon ve planlamaya ihtiyaç vardır. Değişimin amacı “daha fazla satış yapmak” değil, **daha iyi hizmet sunmak, sürdürülebilir bir eczane kültürü oluşturmak ve geleceğe hazırlanmaktır.** Lider, değişimin neden gerekli olduğunu sadece sözel olarak değil; örneklerle, rakamlarla ve duygusal bağ kurarak anlatmalıdır. “Eğer biz değişmezsek, bizi tercih edenler değişecek” yaklaşımı bu noktada oldukça etkili olur.

Değişim Sürecinde Personel Direncini Yönetmek

Her değişim sürecinde doğal bir direnç vardır. İnsanın doğası gereği alışkanlıklardan kopmak zorlayıcı olmakta bu da değişime karşı direnç göstermesine neden olmaktadır. Eczanelerde bu durum genellikle şu şekilde gözlemlenir:

- Yeni sistemlerin “gereksiz” bulunması,
- İş yükü artışı endişesi,
- Başarısız olma korkusu,
- “Yıllardır böyle yapıyoruz” yaklaşımı.

Eczacı, bu tarz durumlarda direnci kırmak yerine genelde bu direnci kabullenmeyi seçmekte bu da süreci daha da fazla zora sokmaktadır, oysa eczacı direnci kırmamanın değil, **anlamanın** yolunu seçmelidir, çünkü direncin altında genellikle korku veya belirsizlik vardır. Etkili bir lider, personelin endişelerini dinler, sürecin her aşamasında onları bilgilendirir ve destekler.

Burada üç önemli liderlik becerisi öne çıkar:

1. **Empati:** Her bireyin değişime farklı tepki verdiğini kabul etmek.
2. **Katılım:** Ekip üyelerini değişim sürecine dahil ederek sahiplenme duygusu yaratmak.
3. **Takdir:** Küçük adımlarda bile ilerlemeyi görünür kılmak ve ödüllendirmek.

Eczacı, değişimi sadece “talimat” olarak değil, “ortak hedef” olarak tanımladığında direnç yerine enerji oluşur.

Yenilikçi Çözümler ve Teknolojilere Adaptasyonun Kolaylaştırılması

Eczanelerde yenilik denildiğinde genellikle “teknoloji” akla gelir, ancak yenilik yalnızca dijital araçlarla sınırlı değildir. Yenilik; hizmetin, yaklaşımın, iletişimin ve hatta raf düzeninin bile yeniden tasarlanması anlamına gelir.

Örneğin:

- LED ekranlar, müşteri bilgilendirmesinde yeni bir iletişim aracıdır.

- Sadakat uygulamaları, müşteri bağlılığını artıran yenilikçi çözümlerdir.

- Dijital stok ve satış analiz sistemleri, karar alma süreçlerini hızlandırır.
- Eğitim ve online danışmanlık platformları, ekip gelişimini destekler.

Lider, bu yenilikleri sadece satın almakla değil, **ekibe benimsetmekle sorumludur**. Bir teknoloji, ekip tarafından içselleştirilmediği sürece işe yaramaz. Bu nedenle lider, yenilikleri adım adım entegre etmeli, deneme süreçleri oluşturmali ve geri bildirimleri dikkate almalıdır.

Başarılı bir adaptasyon sürecinde üç aşama bulunur:

1. **Hazırlık:** Değişimin nedenini ve faydasını açıklamak.
2. **Uygulama:** Ekip üyelerine görev dağılımı ve eğitim vermek.
3. **Takip:** Sonuçları ölçmek, değerlendirmek ve gerekirse yeniden düzenlemek.

Eczane kültürünün “öğrenen organizasyon” haline gelmesi, sürdürülebilir yeniliğin anahtarıdır.

Eczacının Liderlik Rolü: Dönüştürücü Liderlik

Günümüz eczacısı sadece sağlık profesyoneli değil, aynı zamanda bir **işletme yöneticisi, iletişim lideri ve stratejik karar vericidir**. Bu çok yönlü rol, liderlik becerilerini her zamankinden daha kritik hale getirmiştir.

Eczacının liderlik yaklaşımı üç temele dayanmalıdır:

- **Vizyonerlik:** Eczanenin geleceğini görebilmek ve buna uygun stratejiler belirlemek.
- **İlham Vericilik:** Ekipte motivasyon ve bağlılık yaratmak.
- **Koçluk:** Çalışanların potansiyelini açığa çıkararak gelişimlerine rehberlik etmek.

Bu anlayış, klasik yönetici profilinden farklı olarak “dönüştürücü liderliği” öne çıkarır. Dönüştürücü lider, sadece yönlendirmez; aynı zamanda ilham verir, öğretir ve birlikte büyür.

Eczanelerde bu tarz liderlik, ekip içi iletişimi güçlendirir, müşteri deneyimini

geliştirir ve işletmenin sürdürülebilirliğini sağlar.

Sonuç: Değişimi Yönetmek, Geleceği Şekillendirmektir

Eczanelerde değişim yönetimi, yalnızca yeni sistemleri devreye almak değil; aynı zamanda düşünme biçimini değiştirmektir. Bu süreçte liderin görevi

hem vizyonu göstermek hem de ekibini o vizyona inandırmaktır. Değişim doğru yönetildiğinde, eczane sadece rekabette ayakta kalmaz sektörde öncü hale gelir.

Bugün eczacının en güçlü sermayesi bilgi, uyum ve liderlik becerileridir.

Değişimi reddeden eczane kaybeder; değişimi yöneten eczane büyür.





Tuncay Taşkın
tuncaytaskin@gmail.com

GELECEĞİN SAĞLIĞINA İNOVATİF BİR BAKIŞ: YAPAY ZEKÂNIN AYNASINDA İNSAN

Her yıl katılmaya özen gösterdiğim Türkiye İnovasyon Haftası, bu yıl "Tomorrow Now" mottosuyla geleceğin bugünden yaşandığını hissettiren bir atmosferde gerçekleşti. Yapay zekânın sağlık, endüstri ve eğitim gibi alanlarda yarattığı dönüşümün en çarpıcı örneklerine tanık olduk. Üniversitelerin, girişimcilerin ve genç inovatif zihinlerin geliştirdiği projeler, teknolojinin artık yalnızca kurum sınırlarında değil, insan yaşamının her alanında yer bulduğunu gösteriyordu.

Etkinlikte beni en çok etkileyen iki proje vardı: OSTİM Teknik Üniversitesi tarafından geliştirilen, meme kanserinde erken teşhisi hedefleyen akıllı ayna teknolojisi ve liseli gençlerin yüz tanıma tabanlı yapay zekâ yazılımı. Birincisi sağlığın geleceğini, ikincisi insan biyometrisinin potansiyelini yansıtıyordu. "Ayna

ayna söyle bana..." cümlesi artık başka bir anlam kazanıyor; çünkü aynalar sadece güzelliği değil, sağlığı da yansıtmaya başlıyor.

Kısa süre önce Medikal Park Hastanesi'nde karşılaştığım optik ve sensör tabanlı akıllı tuvalet sistemi ise dijital dönüşümün laboratuvarlardan çıkıp hastane altyapılarına yerleştiğini gösteriyordu. Hasta barkodunu okutup örneğini veriyor, sistem saniyeler içinde idrar analizini tamamlayarak sonuçları hastane bilgi sistemine aktarıyor. Bu teknoloji, laboratuvar yükünü azaltırken süreçleri hızlandırıyor. Artık hastaneler yalnızca tedavi merkezleri değil; biyolojik veri üreten dijital sistemler hâline geliyor.

Bu örnek, Prof. Dr. Arzu Baloğlu editörlüğünde yayımlanan "Sağlık Teknolojilerinde Gelecek: İnovasyon ve Trendler" kitabında öngörülen vizyonla birebir örtüşüyor:

"Artık laboratuvarlar insan eliyle değil, veriyle düşünen sensörler ve otomatik algoritmalarla çalışıyor." Yakın gelecekte bu sistemler, metabolik yaş, hidrasyon, hormonal denge veya inflamasyon düzeylerini analiz ederek sonuçları doğrudan kişisel sağlık uygulamalarına gönderebilecek. Vücudumuz veriyle konuşacak, sağlık sistemleri ise onu anında dinleyecek.

OSTİM'in akıllı aynası, optik ve termal görüntüleme teknolojileriyle meme yüzeyindeki sıcaklık değişimlerini algılayarak vücuda müdahalesiz erken teşhis sağlıyor. Bu cihaz yalnızca sağlık değil, farkındalık üretiyor; kadınların kendi sağlık verilerini takip edebildiği dijital bir asistan gibi çalışıyor.

Liseli gençlerin yüz tanıma yazılımı ise geleceğin sağlık yaklaşımına ışık tutuyor:

Cilt analizinden stres ölçümüne, biyolojik yaş tespitinden kişiye özel takviye önerilerine kadar uzanan bir ekosistem çok da uzak değil. Bu sistemler, dijital ikiz teknolojisiyle bireyin biyometrik verilerini kullanarak gelecekteki sağlık senaryolarını simüle edecek.

Bugün OSTİM'in akıllı aynası, Medikal Park'ın sensörlü sistemi ve gençlerin yazılımı, dijital sağlık devriminin üç farklı sahnesini oluşturuyor. Üniversiteler, hastaneler ve gençler, aynı vizyonda birleşiyor: Veriye dayalı, erişilebilir ve insan merkezli sağlık.

Artık aynaya baktığımızda yalnızca yüzümüzü değil, sağlığımızı görebiliyoruz. Teknoloji değişiyor, sistemler dönüşüyor; ama bu yeniliklerin kalbinde hâlâ insan aklı ve insan değeri yer alıyor.

Okuma Önerisi:

Dijital sağlık teknolojilerinin geleceğine, yapay zekânın tıptaki etkisine ve inovasyonun laboratuvarlardan yaşam alanlarına nasıl taşındığına dair daha derin bir bakış için Prof. Dr. Arzu Baloğlu editörlüğünde hazırlanan "Sağlık Teknolojilerinde Gelecek: İnovasyon ve Trendler" kitabı, geleceğe dair güçlü bir kaynak niteliğinde.



veNatura®

10

09.05

KASIM 1938



Fikirlerinle aydınlattığın yolda ilkelerinle ilerliyoruz.

Sonsuz sevgi, saygı ve özlem ile...

VEFA
— İLAÇ —

ÜRÜN TANITIM

E

DALİN CARE NEMLENDİRİCİ & BESLEYİCİ BAKIM LOSYONU-200 ML

Atopiye eğilimli, hassas ve çok kuru ciltler için özel olarak geliştirilmiştir. İçeriğindeki %100 doğal PENTAVITIN™, cilt bariyerini korur ve destekler. Tek sürüşte ciltte nem tutma özelliği 72 saat boyunca devam eder. Kuruluğa bağlı kaşıntı ve

kızarıklığın yatıştırılmasına yardımcı olur. Parfümsüzdür. Tüm aile için kullanıma uygundur.

Dalin Care Nemlendirici & Besleyici Bakım Losyonu-200 ml
PSF: 419,90 TL



NUTRAXİN'DEN YENİ COLLAGEN COMPLEX 1-2-3-5-10 KOLAJEN TABLET

Nutraxin Collagen Complex 90 tablet; içerisinde kolajen tip I, II, III, V ve X içerir. Kolajen tiplerinden tip I ve III balık kolajenidir. Collagen Complex, zengin içeriğinde vücutta en çok bulunan 5 kolajen

tipinin yanında Hyalüronik asit, Biotin, Çinko, C vitamini, Bakır ve Selenyum olmak üzere saç, cilt ve tırnak sağlığını da destekleyen vitamin ve mineraller de içerir.
1099,99 TL

GÖZ ÇEVRESİNDE YENİLENMİŞ BİR GÖRÜNÜM İÇİN: BIOXCIN AGE REVERSE KIRIŞIKLIK KARŞITI GECE GÖZ KREMİ

Bioxcin Age Reverse Kırışıklık Karşıtı Gece Göz Kremi, içeriğindeki Bitkisel Kompleks (Zeytin Yapağı, Yeşil Çay, Gül, Ölmez Çiçeği, Su Kabağı, Çuha Çiçeği, Adaçayı), Retinol, Kafein ve Hyalüronik Asit ile formüle edilmiştir. Bu özel bileşenler, göz çevresi kırışıklıklarının, göz altı torbalarının ve koyu halkaların

görünümünün azaltılmasına, göz çevresinin pürüzsüz, aydınlık ve canlı görünümünü yeniden kazanmasına yardımcı olur. Ayrıca göz çevresini derinlemesine nemlendirerek, koruyucu bariyerin güçlenmesine destek olur.

Fiyat: 849,99 ₺/ 15 ml



MAGNESIUM ALL DAY

Magnezyum All Day, günde 250 mg magnezyum desteği sunan, 4 farklı magnezyum formu (Bisglisinat, Malat, L-Treonat, Sitrat) içeren zengin içerikli bir takviyedir. Yoğun yaşam temposunda vücudun temel mineral ihtiyacını karşılamaya yardımcı olmak üzere özel olarak geliştirilmiştir. Yetişkinler için sabah ve akşam,

yemeklerden 2 saat sonra 1'er tabletin bol su ile alınması tavsiye edilir. Magnezyum, yorgunluk ve bitkinliğin azalmasına, normal enerji oluşum metabolizmasına, kas fonksiyonuna ve protein sentezine katkıda bulunur. B6 Vitamini, bağışıklık sisteminin normal fonksiyonuna katkıda bulunur.

Wellcare™ ile **KENDİNE İYİ BAK**



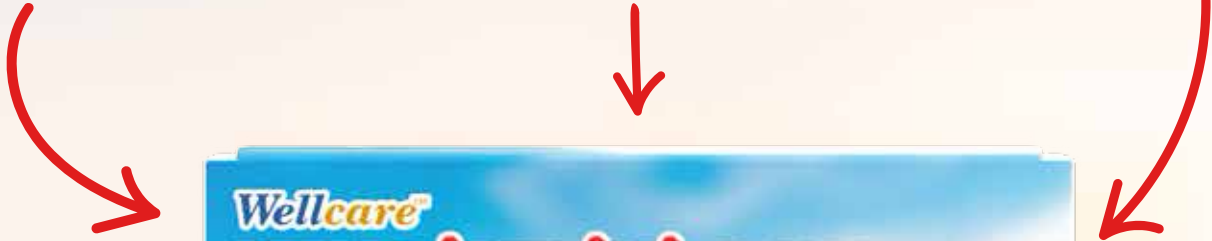
**Wellcare
Omega 3 Balık Yağı
Kapsül**



**Wellcare
Magnezyum + Vit. B6
Tablet**



**Wellcare
Vitamin D3+K2
Sprey**



PHILIPS TÜRKİYE, 2025 SAĞLIK TRENDLERİ ARAŞTIRMASI SONUÇLARINI PAYLAŞTI:

BİREYSEL SAĞLIK BİLİNCİ ARTIYOR, YAPAY ZEKÂ GÜVEN KAZANIYOR, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK ÖNCELİK HALİNE GELİYOR

Philips Türkiye'nin Ipsos Türkiye iş birliğiyle hazırladığı Sağlık Trendleri Araştırması, bireylerin sağlıkla ilişkisini yeniden tanımlayan önemli bulgular sunuyor. Araştırma, insanların sağlıklı kalmak için daha çok çaba gösterdiğini, teknolojinin sağlık alanında güven kazandığını ve sürdürülebilirliğin sağlık sistemlerinde öncelikli hale geldiğini gösteriyor.

Philips Türkiye'nin Ipsos Türkiye iş birliğiyle beşincisini gerçekleştirdiği Türkiye Sağlık Trendleri Araştırması, toplumun sağlık anlayışına, alışkanlıklarına ve geleceğin sağlık eğilimlerine ışık tutuyor. Bireysel farkındalığın yükselişi, sağlık davranışlarındaki değişim, teknolojinin sağlıkta artan rolü ve sürdürülebilirliğin sağlık sistemlerinde kazandığı önem bu yılın dikkat çekici sonuçları arasında yer alıyor.

"Amacımız, daha fazla insana daha iyi bir sağlık hizmeti ulaştırmak"

Araştırmayla ilgili değerlendirmede bulunan Philips Türkiye Genel Müdürü Gamze Arbak, "Beşinci kez gerçekleştirdiğimiz Sağlık Trendleri Araştırması, toplumun sağlık anlayışında önemli bir dönüşüm yaşandığını gösteriyor. Dijital sağlık teknolojileri ve yapay zekâ, sağlık profesyonellerinin üzerindeki yükü hafifletiyor, sağlık profesyonellerinin daha fazla kişiye ulaşabilmeleri için zaman veriyor, bireylerin ise kendi sağlıklarını daha bilinçli yönetmelerine destek oluyor. Philips olarak

Türkiye'de 95 yıldır faaliyet göstermekten büyük gurur duyuyoruz. Teknolojiyi, insanların yaşamlarını iyileştirmek ve daha fazla kişiye daha iyi sağlık hizmeti sunmak amacıyla geliştiriyor; bunu yaparken sürdürülebilirliği inovasyonun ayrılmaz bir parçası olarak görüyoruz" dedi.

Kendini sağlıklı hissedenenlerin oranı azalıyor ama sağlıklı yaşam için gösterilen çaba artıyor Sağlık Trendleri Araştırması'na göre, pandemi döneminde artan toplumsal sağlık bilinci, yerini bireysel farkındalığın güçlendiği bir döneme bırakıyor. 2019'da toplumun yüzde 89'u sağlık durumunu "iyi" ya da "çok iyi" olarak değerlendirirken bu oran 2025'te yüzde 62'ye geriledi. Buna karşın bireylerin sağlıklı yaşam için gösterdikleri çaba belirgin biçimde artıyor. Toplumun yüzde 84'ü sağlıklı kalmak için çaba gösterdiğini, yüzde 78'i doktor tavsiyelerine uyduğunu, yüzde 73'ü ise sağlığı için gerekli harcamayı yapmaya hazır olduğunu ifade ediyor.

Araştırma, bireysel farkındalığın farklı alanlarda da güçlendiğini gösteriyor. Toplumun yüzde 61'i uzun ve sağlıklı yaşam (longevity) kavramı hakkında bilgi sahibi olduğunu belirtiyor.

Kalp sağlığı için düzenli kontrole gidenlerin oranının yüzde 29'a, çocuklarının kalp sağlığı için düzenli kontrol yaptıran ebeveynlerin oranının ise yüzde 45'e yükseldiği görülüyor. Ağız ve diş sağlığıyla ilgili farkındalıkta da önemli bir artış bulunuyor. Ağız ve diş sağlığının kalp sağlığıyla ilişkili olduğunu düşünenlerin oranı yüzde 56'dan yüzde 68'e çıkarken, katılımcıların yüzde 81'i ağız ve diş sağlığının genel sağlıkla ilişkili olduğunu belirtiyor.

Sağlıkla ilgili farkındalıkta en çok öne çıkan konulardan biri de uyku oldu. Toplumun yüzde 78'i düzenli uykunun sağlığa etkisi konusunda bilgi sahibi olduğunu söylerken, yüzde 54'ü uykuya dalmakta zorlandığını, yüzde 52'si gece sık uyandığını ifade ediyor.

Teknoloji ve yapay zekâ güven kazanıyor, dijital sağlık hizmetleri yaygınlaşıyor

Araştırma sonuçlarına göre toplumun büyük çoğunluğu, teknolojinin sağlığı daha erişilebilir ve etkili hale getirdiğine inanıyor. Katılımcıların yüzde 74'ü teknolojinin hastalıkların tedavisini kolaylaştırdığını, yüzde 84'ü ise kişisel sağlığın yönetiminde önemli fayda sağladığını belirtiyor. Ayrıca toplumun yüzde 51'i, yapay zekânın teşhis ve tedavi süreçlerine anlamlı katkı sağlayacağına inanıyor.

Araştırma, teknolojinin yalnızca tedavi süreçlerine değil, sağlık sisteminin işleyişine de önemli katkılar sağladığını ortaya koyuyor. Katılımcıların yüzde 59'u sağlık profesyonellerine hızlı erişimi, yüzde 57'si verilere kolay ulaşımı, yüzde 54'ü ise bilgilerin tek noktada toplanmasını öne çıkarıyor.





Uzaktan sağlık hizmetleri artıyor, doktorla temas önemini koruyor

Tele-sağlık hizmetleri, dijital sağlık dönüşümünün en görünür alanlarından biri olarak öne çıkıyor. Araştırmaya göre 2023'te yüzde 19 olan tele-sağlık bilinirliği 2025'te yüzde 28'e yükseldi. Tele-sağlık hizmetlerinden memnuniyet oranı ise yüzde 81'e ulaşarak dikkat çekici bir artış gösterdi. Toplumun yüzde 77'si, tanı ve tedavi süreçlerinde fiziksel muayenenin gerekli olduğunu düşünüyor. Bu da teknolojiye duyulan güven artsa da doktorlarla yüz yüze iletişimin öneminin güçlü biçimde korunduğunu gösteriyor.

"Teknoloji, sağlık hizmetlerini daha verimli ve insana dokunan bir yapıya dönüştürüyor"

Konuyla ilgili görüşlerini paylaşan Genel Cerrahi Uzmanı Prof. Dr. Murat Aksoy, "Philips Türkiye Sağlık Trendleri Araştırması, bireylerin kendi sağlıklarını yönetme bilincinin belirgin biçimde yükseldiğini gösteriyor. İnsanlar artık sağlığı yalnızca hastalıkla ilişkilendirmiyor; sağlıklı kalmayı ve iyi olma halini yaşamlarının merkezine koyuyor. Bu noktada dijital sağlık teknolojileri ve yapay zekâ, hekimlerin kısa sürede doğru teşhise ulaşmasını sağlıyor, onlara hastalarına daha fazla zaman ayırma imkânı veriyor. Teknoloji, sağlık hizmetlerini daha verimli, erişilebilir ve insana dokunan bir yapıya dönüştürerek sürdürülebilir bir sağlık anlayışının temelini oluşturuyor" dedi.

Sürdürülebilir sağlık anlayışı güçleniyor

Araştırmaya katılanların yüzde 65'i sürdürülebilirliğin sağlık sektöründe öncelikli bir konu olması gerektiğini düşünüyor. Katılımcıların yüzde 46'sı sürdürülebilir sağlık hizmetlerini "çevreye zarar vermeyen", yüzde 42'si ise "çevresel etkisi olumlu" hizmetler olarak tanımlıyor. Ayrıca her iki kişiden biri, sürdürülebilir uygulamalara sahip şirketlerden ürün veya hizmet satın alma eğiliminde olduğunu belirtiyor.

Etkinliğin moderasyonunu üstlenen ve "Yapay Zekâ ile Sağlıklı Gelecek" başlıklı bir sunum gerçekleştiren Teknolojide Kadın Derneği Kurucu Yönetim Kurulu Başkanı Zehra Öney, "Sağlık artık yalnızca bireyin değil; toplumun ve gezegenin geleceğiyle bağlantılı bir kavram. Güçlü sağlık sistemlerinin temelinde teknoloji yer alıyor. Veri ve yapay zekâ, proaktif sağlık

dönemini başlatarak insanların hastalanmadan sağlıklı kalmasını ve yaşam süresini kaliteli biçimde uzatmasını sağlayacak. Bu, veri odaklı sağlık devriminin habercisi" ifadelerini kullandı.

Philips Sağlık Trendleri Araştırması, Türkiye'de sağlık bilincinin yeniden tanımlandığı bir döneme işaret ediyor. Bireyler artık yalnızca hastalıklardan korunmaya değil, daha iyi daha sürdürülebilir bir yaşam kalitesine odaklanıyor. Dijital teknolojiler ve sürdürülebilir çözümler, bu yeni sağlık ekosisteminin merkezinde yer alıyor.

Sağlık Trendleri Araştırması Detaylı Bulgular

Genel Sağlık

- Toplumun dörtte biri kronik bir sağlık problemiyle yaşıyor.
- Sağlık durumunu "iyi/çok iyi" olarak değerlendirenlerin oranı 2019'da yüzde 89 iken 2025'te yüzde 62'ye geriledi.
- Katılımcıların yalnızca yüzde 46'sı kendini "iyi" hissediyor; bu farkındalığın artmasına rağmen genel sağlık hissinin zayıf kaldığını gösteriyor.
- Toplumun yüzde 84'ü sağlıklı kalmak için çaba gösteriyor; yüzde 78'i doktor önerilerine uyuyor, yüzde 73'ü sağlığı için harcama yapmaya hazır.
- Sağlık üzerindeki etkisi konusunda en fazla bilgi sahibi olunan unsur yüzde 78 ile "düzenli uyku". Uyku kalitesinden memnun olduğunu belirtenlerin oranı ise yüzde 59.
- Uyku apnesi ciddi bir sorun olarak görülüyor (yüzde 69), fakat katılımcıların yüzde 37'si tedavi gerektirmediğini, yüzde 28'i test yaptırmaktan



çekindiğini ifade ediyor.

- Toplumun yüzde 61'i sağlıklı yaşam (longevity) konusunda detaylı bilgiye sahip; yüzde 55'i dengeli beslenmeye, yüzde 51'i uyku düzenine dikkat ediyor.
- Kalp sağlığı için düzenli kontrole gidenlerin oranı yüzde 29, çocuklarının kalp sağlığını düzenli kontrol ettiren ebeveyn oranı yüzde 45'e ulaştı.
- Ağız ve diş sağlığının kalp sağlığı ile ilişkili olduğu düşünenlerin oranı yüzde 56'dan yüzde 68'e yükseldi.
- Katılımcıların yüzde 81'i ise ağız ve diş sağlığının genel sağlıkla ilişkili olduğunu düşünüyor.
- Sağlık merkezi seçiminde en belirleyici faktör doktor kadrosunun kalitesi (yüzde 36); teknolojik altyapıya verilen önem ise artış gösterdi (yüzde 17).

Yapay Zekâ ve Dijital Sağlık

- Toplumun yüzde 51'i yapay zekanın teşhis ve tedavi süreçlerine katkısı olacağını düşünüyor.
- Yapay zekâ kullanımına dair en yaygın endişeler: veri güvenliği (yüzde 49), yanlış teşhis riski (yüzde 48) ve hatalı veri kullanımı (yüzde 44).
- Katılımcıların yüzde 74'ü teknolojinin tedaviyi kolaylaştırdığını, yüzde 84'ü kişisel sağlık yönetiminde etkili olduğunu düşünüyor.
- Teknolojinin en büyük avantajları: sağlık profesyonellerine hızlı erişim (yüzde 59), verilere kolay ulaşım (yüzde 57) ve bilgilerin tek noktada toplanması (yüzde 54).
- Tele-sağlık bilinirliği 2023'te yüzde 19 iken 2025'te yüzde 28'e yükseldi; memnuniyet oranı yüzde 81.
- Tanı alma oranı yüzde 68'den yüzde 82'ye, tedaviye başlama oranı yüzde 66'dan yüzde 83'e çıktı.
- Katılımcıların yüzde 77'si tanı ve tedavi için fiziksel muayenenin hâlâ gerekli olduğunu düşünüyor; teknolojiye güven artsa da geleneksel yaklaşım güçlü biçimde korunuyor.
- Katılımcıların yüzde 68'i kişiselleştirilmiş veri analizlerini, yüzde 63'ü akıllı takip cihazlarını uzun ömür açısından en etkili teknolojiler olarak görüyor.

Sürdürülebilirlik

- Toplumun yüzde 65'i sürdürülebilirliğin sağlık sektöründe öncelik olması gerektiğine inanıyor; bu oran 2023'e göre anlamlı biçimde artmış durumda.
- Katılımcıların yüzde 53'ü sürdürülebilir şirketlerden ürün ya da hizmet alma eğiliminde; bu da sürdürülebilirliğin tüketici kararlarını doğrudan etkilediğini gösteriyor.
- Ürün ve hizmetlerde sürdürülebilirlik açısından en çok dikkat edilen unsurlar: uzun ömürlülük (yüzde 77), çevre dostu malzeme (yüzde 76) ve geri dönüştürülebilirlik (yüzde 75).
- Karbon ayak izini azaltma, farkındalığı yüksek olmakla birlikte diğer unsurlara göre daha geri planda (yüzde 65).

Ağız ve boğaz mikrobiyotanızı dengeleyin!

Streptococcus salivarius K12, yalnızca ağız ve boğaz mikrobiyotasına kolonize olabilen ve mikrobiyota dengesini desteklemeye yardımcı bir probiyotiktir^{1,2}.

%93 Çocuklarda okul günü kaybında azalma²

%93 Ebeveynlerde iş günü kaybında azalma²

%97 Antibiyotik kullanımında azalma²

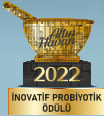
4-10 yaş çocuklar ile 11 yaş ve üstü yetişkinler için

	Pozoloji	Süre
Tekrarlayan ÜSVE profilaksisi*	1x1	90 gün
Viral ÜSVE	1x1	20 gün
Tonsillit sonrası profilaksi*	1x1	90 gün
Antibiyotik kullanımı sonrası	1x1	30 gün

*90 gün kullanım sonrası etkisi, ilave 6 ay boyunca devam eder³.



10'lu
ve
30'lu
Formlarda



Çilek Tadında!



Referanslar: 1-Burton, J. P., Wescombe, P. A., Moore, C. J., & Tagg, J. R. (2023). Beneficial modulation of human health in the oral cavity and beyond by the naturally occurring oral bacterium *Streptococcus salivarius*. *Frontiers in Microbiology*, 14, 1161155. 2- Francesco Di Pierro et al.; Use of *Streptococcus salivarius* K12 in the prevention of streptococcal and viral pharyngotonsillitis in children. *Drug Health Patient Saf* 2014 Feb 13; 6:15-20. 3- Di Pierro F., Donato G., Fomia F., Adami T., Careddu D., Cassandro C., Albera R. "Preliminary pediatric clinical evaluation of the oral probiotic **Bactoblis® (*Streptococcus salivarius* K12) in preventing recurrent pharyngitis and/or tonsillitis caused by *Streptococcus pyogenes* and recurrent acute otitis media." *International Journal of General Medicine*.2012;5:991-997.

Sağlık profesyonelleri için hazırlanmıştır. 1 ilaç değildir, takviye edici gıdadır.

BayBay® Immun

Aileden Biri Bağışıklık Perisi İşin Sihri Bağışıklık Sistemi...

Kekik ekstresi ile yapılan çalışmada;
solunum yolu enfeksiyonuna bağlı öksürük şikayeti olan çocukların

%93,5 oranında
öksürüğün
şiddeti
azalmıştır¹



%30 oranında
ek bir tedaviye
gereksinim
duyulmamıştır²

BayBay® Immun

Etken Maddeler	5 ml 1 Ölçek	% BRD*
Kara Mürver Ekstresi	200 mg	-
Kekik Ekstresi	100 mg	-
Meyan Kökü Ekstresi	100 mg	-
Aserola Ekstresi -C vitamini eşdeğer	160 mg 40 mg	- % 50
Çinko	5 mg	% 50

içerir.

4-10
yaş
1 Ölçek

11
yaş ve üzeri
2 Ölçek

1

Immünomodülatör Etki

2

Antiviral Etki

3

Antibakteriyel Etki

4

Antienflamatuar Etki

5

Ekspektoran Etki



Referanslar: 1- Kemmerich, 2007. Evaluation of efficacy and tolerability of a fixed combination of dry extracts of thyme herb and primrose root in adults suffering from acute bronchitis with productive cough. A prospective, double-blind, placebo-controlled multicentre clinical trial. Arzneimittelforschung 57, 607-15. 2- EMA Committee on Herbal Medicinal Products (HMPC). Assessment report on Thymus vulgaris L., vulgaris zygis L., herba. 12 November 2013 p. 91/129.

Sağlık profesyonelleri için hazırlanmıştır. 1 ilaç değildir, takviye edici gıdadır.



KAMUDA ÇALIŞAN ECZACILARIN SORUNLARI NELER?

Geçtiğimiz ay Türk Eczacılar Birliği (TEB) Ankara'da Kamuda Görevli Eczacılar Çalıştayı düzenledi. Başta Sağlık Bakanlığı, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu (TİTCK), şehir hastaneleri ve SGK olmak üzere çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarında ve hastanelerde görev yapan eczacıların sorunlarının gündeme getirilmesi ve sorunların kamu paydaşlarına birinci elden aktarılması açısından önemli bir etkinlikti, TEB'i tebrik ederek söze başlayalım. Ben de bu ayki yazımı kamuda çalışan eczacıların sorunlarına ve çözüm önerilerine ayırdım.

Öncelikle şunu söylemek gerekiyor: Kamuda görev yapan eczacılar başta olmak üzere tüm sağlık personellerinin toplum sağlığının korunması açısından önemli katkıları var. Covid-19 Pandemisi'nde net bir şekilde gördük ki kamu sağlık personelleri Türkiye'nin yüz aklı oldu, Avrupa'da birçok ülke pandeminin esiri olurken Türkiye'de sağlık hizmetleri kesintisiz sürdü. Eczacılar da pandemi sürecinde bakanlık merkezinde, il sağlık müdürlüklerinde, hastanelerde, filyasyon ekiplerinde ayakta, gününbirlik ve yatan COVID-19 hastaları için ilaç tedarikinden hastaya özgü bir şekilde hazırlanmasına, hastaya erişiminden akılcı ilaç kullanımı ilkelerine uygun şekilde uygulanması ve izlemine kadar geçen tüm süreçlerde rol oynadılar.

Ancak memur olan eczacıların bunların dışında da önemli görevleri var: Bunlar SGK ilaç bütçesinin yönetimi, şehir hastanelerinin bütçesinin yönetimi, akılcı ilaç kullanımı, ilaç tedavi süreçleri, ruhsatlandırma, geri ödeme uygulamaları, fatura incelemeleri gibi alanlarda rol alıyorlar. Bu yönüyle de kamu sağlık sisteminin işleyişi ve bütçesinin kontrol edilmesi açısından kritik önemde bir görev icra ediyorlar. Bu anlamda, sağlık ve tedavi hizmetlerinin ayrılmaz bir parçası olan kamu eczacıları, beş yıllık eğitim alan, görev ve sorumlulukları nedeniyle stratejik personel statüsü taşıyan sağlık personelleri olarak görülmeli.

UZMAN GÖZÜYLE



Dr. Bünaymin ESEN

İstanbul Topkapı Üniversitesi Öğretim Üyesi
e. SGK Sosyal Güvenlik Denetmeni,
Sosyal Politika Bilim Uzmanı (London School
of Economics and Political Science)
Siyaset Bilimi Doktoru, Boğaziçi Üniversitesi
www.twitter.com/bunyaminesen

Özlük Haklarında İyileştirme Bekliyorlar

Ülkemizde dört bir yanında; devlet hastanelerinde, şehir hastanelerinde, il sağlık müdürlüklerinde, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumunda, Sosyal Güvenlik Kurumu'nda ve Sağlık Sosyal Güvenlik Merkezleri'nde eczacılar görev yapıyor. SGK dahil sayıları beş bini aştığı tahmin edilen bu eczacılar oldukça derdli. Temel olarak mesleki özerklik ve statülerinin hak ettikleri değeri görmediğini, düz memur muamelesine tabi tutulduklarını düşünmektedirler.

Keza, eczacılar özlük hakları, maaşları ve yan hakları anlamında özel sektörün oldukça gerisinde kaldıklarını ve aldıkları kritik role eşit ücret almadıklarını düşünmektedirler. Bu doğrultuda döner sermayeli sağlık kuruluşlarında (başta eğitim araştırma hastaneleri olmak üzere) ek ödeme verilmesi ve artırılması talep ediliyor. 2023 yılında ek ödeme alamayan hekim, diş hekimi, uzman hekim ve uzman diş hekimlerinin maaşlarında düzenleme yapılmış, ancak eczacılar bunun dışında kalmıştı. Daha sonra yönetmelik değişikliği ile bu haksızlık düzeltilmiş olsa da eczacılar, Sağlık Bakanlığı Ek Ödeme Yönetmeliği'ne göre mesai içi ek

tavan ödemelerinin, kadro unvan katsayısının ve ödemeye esas katsayılarının artırılmasını da talep etmekte.

Daha önce de TEB, Sağlık Bakanlığı Kamu Hastaneleri Genel Müdürlüğü tarafından 2021 yılında yapılan "COVID-19 Pandemisi Nedeniyle Sağlık Tesislerinde Yapılacak Ek Ödeme" uygulamasında eczacıların yetersiz ödeme aldıkları belirtmişti. Eczacılar yapılan kısmi güncellemelerin sorunun çözümüne katkı sağlamadığını, benzer nitelikte ve benzer sürede akademik eğitim almış hekim gibi diğer sağlık çalışanları ile eczacılar arasındaki aylık toplam gelir farkının arttığını vurguluyorlar. Özetle, kamudaki eczacılar serbest eczaneler kadar olmasa da özel sektörü aratmayacak makul bir maaş beklentisi içerisinde. Farklı kamu kurumlarındaki eczacılar arasındaki maaşlarının eşitlenmesi de talepler arasında.

Sorunların Listesi Uzun

Kamuda görev yapan eczacılar, bilgileri, donanımları, kamu bütçesine kazandırdıkları ve sorumluluk bilinciyle kamu sağlık sisteminin stratejik aktörleri konumunda. Ancak ciddi sorunları bulunuyor. Bunları şöyle özetleyebiliriz:

- Eczacılık fakültesi açılmasına son verilmesi eczacıların temel taleplerinden biri. TEB kayıtlarına göre şuan Türkiye'de 12 bine yakın eczacı işsiz bulunuyor. Bundan yirmi yıl önce 8 olan eczacılık fakültesi sayısı günümüzde 62'ye yükselmiş bulunmakta.

- Eczacılar burada ciddi bir plansızlık olduğunu düşünüyor ve eczacılık fakültesi kontenjanlarının yarı yarıya düşürülmesini ve hukuk bölümlerinde olduğu gibi barajın yükseltilerek 60 bine çekilmesini istiyorlar. Mevcut ve öğrenci alımına başlamamış Eczacılık Fakültelerinin ise AR-GE merkezlerine veya akademisyen yetiştiren kurumlara dönüştürülmesi talep ediliyor.

- Aldıkları eğitim süresi göz önüne alındığında, hastanelerde hekimlerden sonra diş hekimleriyle birlikte gelmesi gerekirken, diğer sağlık personeli

olarak anılmasının sona erdirilmesini ve statülerinin güçlendirilmesini istiyorlar.

- Eczacıların hastanelerde yönettikleri bütçe, yaptıkları iş ve aldıkları risk itibarıyla Hizmet Alanı-Kadro Unvan katsayılarının ve maaşlarının yükseltilmesini istiyorlar.

- Uzman eczacı ile eczacı arasındaki tavan katsayı farkının; tıpkı uzman hekim/uzman diş hekimi ile pratisyen hekim/pratisyen diş hekimi için uygulandığı gibi yükseltilmesini istiyorlar.

- Yeni mezun eczacılar için kamuda kadro açılması, ilaç sanayiinde eczacı kadrosu zorunluluğu getirilmesi ve Eczacılıkta Uzmanlık alanlarının arttırılması da temel taleplerden biri.

- Eczacısı olmayan hastane eczanelerine hızlıca eczacı ataması yapılmasını, eczacılık hizmetlerinin daha sağlıklı yürütülebilmesi için hastane yatak sayısı ile orantılı olarak eczacı sayısının belirlenmesini istiyorlar. Atama kuralarında, yedek atama listelerinin de oluşturulması ya da ek atama yapılarak kadroların doldurulmasını istiyorlar.

- Pandemi dönemi gibi yoğun dönemlerde artan iş yükü de göz önünde bulundurularak kamuda görev yapan eczacı sayısının arttırılması, istihdamın hastanelerde her 25 yatağa 1 eczacı olacak şekilde yapılmasını talep ediyorlar.

- Hastane eczanelerinin fiziki koşullarının iyileştirilmesi ve çalışan memnuniyetini göz önünde bulunduran, ergonomik çalışma ortamlarının sağlanmasını istiyorlar.

SGK Fatura İnceleyenlerin Sorunları

Oldukça dertli bir kesim de Sosyal Güvenlik Kurumu'nda çalışan eczacılar ve hekimler gibi sağlık meslek mensupları. Bu kişilere SGK'nın MEDULA üzerinden gerçekleştirilen işlemlere ilişkin faturaları inceleme görevi veriliyor. Esasen hekimlerde olan fatura inceleme görevi, personel eksikliğinden eczacı personelce de yapılıyor.

Ancak o kadar az personel milyonlarca faturayı incelemekle görevlendirilince odalar dolusu evrakın kısa zamanda bitirilmesi mümkün olmuyor. Bu ise sabahlara kadar süren uzun mesailer demek. Bu kötü çalışma koşullarına

dayanamayan pek çok eczacı ve hekim sonunda istifa ediyor. Yoğunluk nedeniyle SGK'da son dönemde sağlık kurullarına atanacak hekim bulunmuyor; fatura inceleyecek hekim ve eczacılar bir bir istifa ediyor.

Bu çalışanların sorunlarının çözümü için üzerlerindeki ağır denetim baskısının kaldırılması, yaptıkları incelemelerle ilgili olarak şahsi sorumluluk uygulanması gibi abuk bir uygulamanın olmaması gerekiyor. Özel sektörde alacağı maaşın çok altında memur maaşı ile çalışan bu personellerin yüz milyonlarca liralık rücu talepli raporlarla karşılaşması olacak iş değil.

Üstelik bu sorun yalnızca SGK'da çalışan eczacı ve hekimlerin bireysel sorunu değil, bir kamu sorunu haline gelmiş bulunmakta. Fatura incelemeleri veya eczane/hastane denetimlerinde

usulsüzlük yapıp, haksız kazanç sağlayan az sayıda art niyetli kişi yüzünden müfettişler Kurumda çalışan tüm hekim ve eczacıları sorumlu tutmayı bırakmayı. Aksi takdirde SGK yakın zamanda fatura incelemesini yapacak personel bulamayacak. Zaten beş yıl geriden giden incelemelerin tümüyle durması, MEDULA üzerinden her gün bir milyon provizyon veren kurumun sağlık kısmının felç olması demek olur. Yöneticileri uyaralım olalım.

Özetle, kamuda çalışan eczacılar başta olmak üzere sağlık meslek mensuplarının sorunlarının çözülmesi önem arz ediyor. Eczacı emeğinin görünür kılınması ve mesleki hakların iyileştirilmesi yönünde adım atılması gerekmektedir.

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" 03.10.2025, 10.10.2025, 17.10.2025 ve 24.10.2025 tarihlerinde değiştirilmiş bulunuyor. Okurlarımız güncel listelere SGK'nın resmi web sitesi olan www.sgk.gov.tr adresinden ulaşabilir.

SGK Almanya Danışma Günleri Düzenliyor: 1965 tarihinden bu yana yürürlükte bulunan Türkiye-Almanya Sosyal Güvenlik Sözleşmesine göre, Almanya'da çalışan vatandaşlarımız ile bu kişilerin aile bireyleri sosyal güvenlik haklarını Türkiye'de de kullanma hakkına sahip bulunmakta. Keza, Almanya'da geçen hizmetler ile Türkiye'de geçen hizmetler birleştirilerek emekli maaşı bağlanabiliyor, çifte maaş alınabiliyor.

Türk ve Alman vatandaşlarını sosyal güvenlik

hakları konusunda bilgilendirmeye yönelik olarak Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) ile Alman Emeklilik Sigortası Kurumları arasında 11-12-13 Kasım 2025 tarihlerinde SGK Kayseri Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğü Hizmet Binasında "Türkiye - Almanya Danışma Günleri" düzenleniyor. Danışma Günlerinden; Kayseri, Nevşehir, Niğde, Sivas ve Yozgat illerinde ikamet eden Türk ve Alman vatandaşları ile bu kişilerin aile bireyleri yararlanabilecekler. Danışma hizmeti, Türkiye-Almanya Sosyal Güvenlik Sözleşmesinin öngördüğü; yaşlılık, malullük, ölüm ve hastalık halinde sağlanan sosyal güvenlik haklarına ve yurtdışında geçen sürelerin borçlanma yoluyla değerlendirilmesine ilişkin soruların Türk ve Alman uzmanlarla birebir yapılacak görüşmelerle cevaplandırılması şeklinde gerçekleştirilecektir. Danışma hizmeti ücretsiz olarak Türkçe ve Almanca dillerinde verilecek. Almanya'da sigortalı çalışması olan tüm vatandaşlarımızı SGK'nın bu hizmetinden yararlanmaya ve emeklilik konusundaki haklarını öğrenme konusunda atım atmaya teşvik ederiz.

TEB PROF. DR. MEKİN TANKER ONUR ÖDÜLÜ VE DEĞER KATAN ECZACI ÖDÜLÜ SAHİPLERİNİ BULDU

Türk Eczacıları Birliği'nin 2025 yılı Prof. Dr. Mekin Tanker Onur Ödülü ile Değer Katan Eczacı Ödülü, sahiplerini buldu.



Törene; Türk Eczacıları Birliği Merkez Heyeti, Denetleme Kurulu Başkanı ve üyeleri, Türk Eczacıları Birliği Yüksek Haysiyet Divanı, Türk Eczacıları Birliği Eczacılık Akademisi Başkanı ve üyeleri, Bölge Eczacı Odaları Başkanları ve yöneticileri ile çok sayıda eczacı katıldı.

Törenin açılış konuşmasını yapan Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Arman Üney, "Türk Eczacıları Birliği olarak, meslek örgütümüze hizmetleri ve üstlendikleri görevler ile çok değerli katkılar sunmuş, ciddi emekler vermiş meslektaşlarımıza Prof. Dr. Mekin Tanker Onur Ödülü'nü takdim ediyoruz. Bu yıl dört meslektaşımız bu ödülün sahibi oldu. Her birine mesleğimize verdikleri emek ve katkılar nedeniyle çok teşekkür ediyorum. Aynı şekilde farklı alanlarda sürdürdükleri faaliyetler ve edindikleri başarılar sebebiyle takdim ettiğimiz Değer Katan Eczacı Ödülümüz de sahibini buldu. Kazanan meslektaşımızı yürekten tebrik ediyorum" dedi.



2025 yılı Prof. Dr. Mekin Tanker Onur Ödülü'ne, eczacılık mesleğinin geleceğe taşınmasında ve meslek örgütünün güçlenmesine katkıları nedeniyle;

- Ecz. Mukaddes Harmancı,
- Ecz. Mehmet İrfan Demirci,
- Ecz. Tuncay Sayılkan,
- Ecz. Jale Karaata layık görüldü.

Değer katan eczacı ödülü ise Ecz. Uğur Gümüş'e takdim edildi.



TEB ECZACILIK AKADEMİSİ 2025 YILI BİLİM, HİZMET VE TEŞVİK ÖDÜLLERİ

Türk Eczacıları Birliği Eczacılık Akademisi tarafından 2005 yılından bu yana her yıl, eczacılık bilimleri alanında araştırma yapan ve/veya bu alanların mensubu olan Türkiye Cumhuriyeti uyruklu bilim insanlarının seçkin araştırma, çalışma ve hizmetlerini değerlendirmek, üstün niteliklerini onayarak kamuoyuna duyurmak ve bir teşvik unsuru olmak üzere Bilim, Hizmet ve Teşvik Ödülleri veriliyor.

TEB Akademi Ödülleri, 2025 yılı başvuruları, Prof. Dr. Mesut Sancar, Prof. Dr. Füsün Acartürk, Prof. Dr. Tanju Özçelikay, Prof. Dr. Didem Deliorman Orhan, Prof. Dr. Meriç Köksal Akkoç, Prof. Dr. Hande Güner Orhan ve Prof. Dr. Özlem Nazan Erdoğan'dan oluşan jüri tarafından değerlendirilmiş ve aşağıda isimleri yer alan bilim insanlarına ödül verilmesine karar verildi.

TÜRK ECZACILARI BİRLİĞİ - TÜRK ECZACILARI BİRLİĞİ ECZACILIK AKADEMİSİ 2025 YILI BİLİM, HİZMET VE TEŞVİK ÖDÜLLERİ SAHİPLERİ

Bilim Ödülü :
Prof. Dr. İsmail ÖÇSOY
Erciyes Üniversitesi
Eczacılık Fakültesi
Analitik Kimya Anabilim Dalı



Teşvik Ödülleri :
Doç. Dr. Nadir YALÇIN
Hacettepe Üniversitesi Eczacılık
Fakültesi
Klinik Eczacılık Anabilim Dalı

Teşvik Ödülleri :
Doç. Dr. Ulviye ACAR ÇEVİK
Anadolu Üniversitesi
Eczacılık Fakültesi
Farmasötik Kimya Anabilim Dalı



Hizmet Ödülü :
Prof. Dr. Yusuf ÖZTÜRK
İstanbul Aydın Üniversitesi
Eczacılık Fakültesi
Farmakoloji Anabilim Dalı



İLAÇ VE ECZACILIK SEKTÖRÜNÜN EN PRESTİJLİ ÖDÜLÜ ALTIN HAVAN ÖDÜLLERİ 2025 YILI SAHİPLERİNİ BULDU

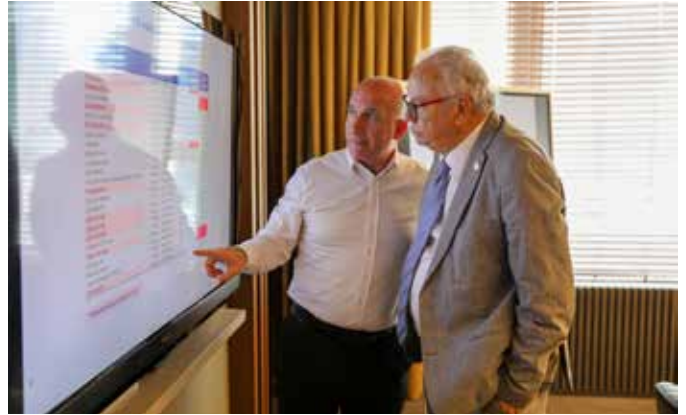
Bu yıl 15. kez verilecek olan Altın Havan Ödülleri'nin sahiplerini belirlemek için Jüri, Eczacı Dergisi genel merkezinde, Ecz. Mehmet Domaç başkanlığında toplanarak tüm başvuruları titizlikle değerlendirdi.

Eczacı Dergisi tarafından her yıl düzenlenmekte olan ve bu yıl da 15.'si organize edilecek olan İlaç ve Eczacılık Sektörü Altın Havan Başarı Ödülleri'nin sahiplerini belirlemek amacıyla 27 Ekim'de Eczacı Dergisi genel merkezinde Altın Havan Jürisi toplanarak başvuruları değerlendirdi. Ecz. Mehmet Domaç'ın başkanlığında toplanan jüri her kategori için yapılan onlarca başvuru arasından ödüle layık olanları titizlikle belirledi.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da 21 Aralık'ta organize edilecek ödül töreni İstanbul The Marmara Otel'i'nde tanınmış sanatçı, yazar, araştırmacı Sunay Akın'ın Ruhun İlacı başlıklı sunumu ile gerçekleştirilecek.

27 Ekim tarihinde Eczacı Dergisi Genel Merkezi'nde yapılan Altın Havan Jüri Toplantısına Başkan Ecz. Mehmet Domaç, Prof. Dr. Ahmet Oğul Araman, Prof. Dr. Ali Delir Sezer, Ecz. Ekrem Eşkinat, Ecz. Tolga Mumcu Çetinkaya, Ecz. Eyüp Talha Kocacık ve Eczacı Dergisi Sahibi Çetin Öztürk katılırken, organizasyonu yapan Eczacı Dergisi adına ise yayıncı kuruluş Novi Medya Merkezi Yönetim Kurulu Başkanı Meral Günay Öztürk ile Eczacı Dergisi haber merkezinden Songül Türe ve Kübra Yeşildirek de katıldılar.

2025 yılı Altın Havan Ödülü'nü alacak kişi ve kurumları titizlikle belirleyen jüri üyeleri toplantı sonrası yorgunluklarını Maslak Saklı Bahçe'de yapılan Jüri yemeği ile attılar.



eczacı

XV. ALTIN HAVAN

İLAÇ VE ECZACILIK SEKTÖRÜ

BAŞARI ÖDÜLLERİ

2025

★ 15 ★
ONUR YILI

ALTIN HAVANLAR
SUNAY AKIN'IN
“RUHUN İLACI”
SUNUMUYLA
SAHİPLERİNİ
BULUYOR



Lonza

Capsules & Health
Ingredients



Her sarmalda mükemmeliyet

Orijinal



**Mükemmeliyetin özveriyle şekillendiğini biliyoruz.
Bu yüzden sağlam bir temel oluşturmaya çok önem veriyoruz.**

Lonza'da, UC-II® kolajenin yapısı, benzersiz etki mekanizmaları söz konusu olduğunda hayati öneme sahiptir. Üçlü sarmal molekül yapısı, biyoaktif bağlanma bölgelerinden oluşur. Bu hassasiyet, UC-II® kolajenin vücudun doğal kıkırdak onarım sürecini tetiklemesini ve yeni eklem kıkırdaki oluşumunu desteklemesini sağlar.

Elektron mikroskobu altında incelendiğinde, Lonza'nın patentli UC-II® doğası değiştirilmemiş tip II kolajeni, önemli ölçüde sağlam ve korunmuş kolajen lifleri göstermektedir. Bu da orijinal yapısının gerçek kanıtlarından biridir.

UC-II® kolajenin her sarmalındaki bu mükemmeliyetin ürünlerinizin etkinliğine nasıl yardımcı olabileceğini keşfetmek ister misiniz?

Gerçeğini seçmeyi unutmayın: Orijinal UC-II®.



bayfar®
MEDİKAL

SAĞLIKTA PUSULANIZ

BAYFAR MEDİKAL TİCARET VE DANIŞMANLIK A.Ş.

Küçükbakkalköy 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