



"Eczacı, en yakın ilaç ve sağlık danışmanıdır." * ISSN 1306-57834 * www.eczacidergisi.com.tr

eczacı

SEKTÖRÜN EN İYİ DERGİSİ * NİSAN 2026 * YIL: 22 * SAYI: 246

Parlama Karşıtı
**Geniş
Spektrumlu
Koruma!**



SPF 50+

YAĞLI VE KARMA CİTLER İÇİN GÜNEŞ KREMİ

maru·derm
nature embraces science

Alerjiyi Sadece Baskılamayın, Mikrobiyotanızı Yeniden Programlayın!

Lactobacillus paracasei - GM080®, *Lactobacillus paracasei* - GMNL 133®
ve D3 Vitamini ile İmmün Modülasyon.

**Hapşırma ve Burun Tıkanıklığında
%95'e Varan Klinik İyileşme**



Bağırsak-İmmün aksını destekleyerek alerjik yürüyüşü durdurun.

Brofine®

Nazal Sprey

Alerjenlere Karşı Akıllı Bariyer: Xylitol Gücü!

Sadece Yıkamaz, Nemlendirir ve Bakteri/Alerjen Tutunmasını Engeller.

**Kortizon içermeyen,
Aışkanlık Yapmayan Doğal İçerik.**



Burun içi kuruluğuna karşı en doğal nemlendirici çözüm.

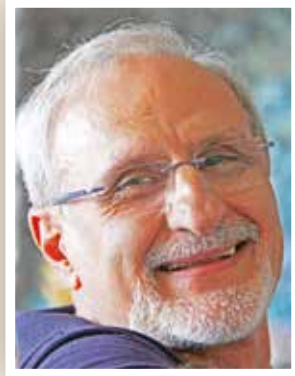
Sağlık profesyonelleri için hazırlanmıştır. Tıbbi ilaç yönetmeliğine uygun olarak üretilmiştir.

KAMU ECZACILARI

TEB BAŞKANI ECZ. İRFAN
DEMİRCİ KAMU ECZACILARININ
ÖNEMİNİ VURGULADI

6

İDARE Mİ, İRADE Mİ..?
ECZ. VECİHİ ÖZERDEMLİ



14

MEKSİKA'NIN KUTSAL
KAKTÜSÜ: **PEYOTE**
PROF. DR. AFİFE MAT



26

LEVETİRASETAM

PROF. DR. Ş. GÜNİZ KÜÇÜKGÜZEL



16



İLAÇ TEMİN PROTOKOLÜ İMZALANDI



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@novimedy.com

Editör
Songül Türe
songul@novimedy.com

Pazarlama Yönetmeni
Kübra Yeşildirek
kubra@novimedy.com



İzmir Eczacı
Odası
Başkanı
Ecz. Fatih
Savaş
Kılıçoğlu



Konya Eczacı
Odası
Başkanı
Uzm. Ecz.
Ahmet
Hakan Kuru

BAŞKANLAR SORUNLARIN ALTINI ÇİZDİ... 32 - 40



10

TRAVMA VE TRAVMA
SONRASI STRES
BOZUKLUĞU VE
İRRITABL
BAĞIRSAK
SENDROMU

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



38

AMERİKAN
GİNSENG
EKSTRESİ

ECZ. MEMHET
MÜDERRİSOĞLU

22



VETERİNER TIPTA SESSİZ DEVRİM
UZM. ECZ. AHMET NEZİHİ PEKCAN



52

SGK ECZANE
PROTOKOLÜ
GÜNCELLENDİ

DR. BÜNYAMİN ESEN



48

BİR ÖĞRETMEN OLARAK ECZACI
UZM. ECZ. SİNEM GÜNGÖR BAYAR

Dijital Pazarlama Yönetmeni
Tuğba Taylan
tugba@novimedy.com

Muhabir
Kemal Genç
kemalgen@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: NİSAN 2026
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.

İDARE Mİ, İRADE Mİ?

Türkiye’de Eczacılığın Geleceği Üzerine Stratejik Bir Değerlendirme

Değerli meslektaşlarım,

Meslek örgütlerinin varlık nedeni sorgulanacaksa, bunun en doğru yolu onların kuruluş amaçlarına ne ölçüde hizmet ettiklerine bakmaktır. Bir meslek örgütü; yalnızca mevcut koşulları “idare eden” bir yapı değil, mesleğin gelişimini yönlendiren, sosyo-politik zeminde konumunu belirleyen ve tehditlere karşı irade ortaya koyan bir aktör olmak zorundadır.

Bugün geldiğimiz noktada, eczacılık mesleğinin uygulama alanı olan eczaneler, mevcut ekonomik ve yapısal koşullar nedeniyle adeta mesleğin icrasını zorlaştıran bir mekanizmaya dönüşmüştür. Özellikle sahada çalışan eczacıların dile getirdiği sorunlar, mesleğin sürdürülebilirlik sınırına dayandığını açıkça göstermektedir.

Sorunun Temeli: Ekonomik Modelin Tükenmesi

Türkiye’de eczacılık uzun yıllardır, büyük ölçüde ilaç fiyatı üzerinden belirlenen sabit kâr oranına dayalı bir gelir modeli ile yürütülmektedir. Ancak:

- İlacın sosyal bir sağlık ürünü olmaktan giderek ticari bir meta haline gelmesi,
- SGK geri ödeme politikaları ile kâr oranlarının sistematik olarak daraltılması,
- Buna karşılık eczane giderlerinin yüksek enflasyonla artması,

eczacıyı ekonomik açıdan ciddi bir darboğaza sürüklemiştir.

Bu noktada kritik hata şudur:

Sorun mesleki iken çözüm sürekli ekonomik araçlarla aranmaktadır.

Oysa bu yaklaşım, yapısal problemi çözmemekte, sadece geçici rahatlama sağlamaktadır.

Dünya Deneyimi: Ekonomiden Mesleğe Geçiş

Gelişmiş ülkelerde benzer krizler 1970’lerden itibaren yaşanmış, ancak çözüm yolu farklı olmuştur:

- Eczacılık, ürün temelli bir meslek olmaktan çıkarılıp hasta odaklı farmasötik bakım (pharmaceutical care) modeline dönüştürülmüştür.

Bu dönüşümle birlikte:

- Eczacılar klinik karar süreçlerine entegre edilmiş,
- İlaç danışmanlığı, tedavi izlem, kronik hastalık yönetimi gibi hizmetler tanımlanmış,
- Ve en önemlisi, bu hizmetler için meslek hakkı (service-based remuneration) elde edilmiştir.

Başka bir ifadeyle dünya, “üründen kazanç” modelini terk edip “hizmetten kazanç” modeline geçmiştir.



Ec. Vecihi Özerdemli
veco398@gmail.com

Türkiye’de Kritik Kırılma Noktası

Bugün Türkiye’de eczacılığın karşı karşıya olduğu temel soru şudur: Eczacılık mevcut sistemi idare etmeye devam mı edecek, yoksa mesleki irade ortaya koyarak yeniden mi tanımlanacak?

Artık açıktır ki:

- Ekonomik model revizyonları tek başına çözüm değildir.
- İlaç ticareti üzerinden sürdürülebilir bir meslek yapısı mümkün değildir.
- Büyük perakende ve piyasa dinamikleri karşısında bu model daha da zayıflayacaktır.

Dolayısıyla çözüm: Mesleğin fonksiyonel yeniden tanımlanmasıdır.

Eczacı Odaları ve Türk Eczacıları Birliği İçin Stratejik Sorumluluklar

Bu noktada meslek örgütlerine düşen rol kritik ve belirleyicidir.



Artık “idare eden” değil, “yön veren” bir yapı gereklidir.

1. Mesleki Hizmet Tanımının Yeniden İnşası

- Eczacının rolü açık şekilde tanımlanmalıdır.
“İlaç temin eden” değil, “ilaç tedavisini yöneten sağlık profesyoneli”
- Ulusal düzeyde standart farmasötik bakım hizmet paketleri oluşturulmalıdır,
- Kronik hastalık yönetimi (DM, HT, KOAH vb.),
- İlaç uyuncu (adherence) programları,
- Polifarmasi değerlendirmesi,
- Aşı ve koruyucu sağlık hizmetleri.

2. Hizmet Bazlı Geri Ödeme Modeli (SGK Entegrasyonu)

- SGK ile yalnızca ilaç fiyatı üzerinden değil, eczacının sunduğu sağlık hizmetleri üzerinden geri ödeme modeli kurulmalıdır,
- Pilot uygulamalar başlatılmalı,
- “Eczacı danışmanlık hizmeti” kodlanmalı,
- Klinik hizmetler için performans bazlı ödeme sistemi geliştirilmeli.

3. Klinik Eczacılığın Sahaya İndirilmesi

- Klinik eczacılık yalnızca hastanelerde değil, serbest eczanelerde uygulanabilir hale getirilmelidir. Bunun için:
- Sürekli mesleki eğitim (CPD) zorunlu hale getirilmeli,
- Yetkinlik bazlı sertifikasyon programları oluşturulmalı.

4. Veri Üreten ve Kanıta Dayalı Meslek

- Eczaneler yalnızca hizmet sunan değil, aynı zamanda sağlık verisi üreten merkezler haline getirilmelidir.

Meslek örgütleri:

- Ulusal eczane veri sistemleri kurmalı,
- Eczacı hizmetlerinin sağlık çıktısına etkisini kanıtlamalı.

5. Eczacı Kooperatiflerinin Stratejik Güçlendirilmesi

- Serbest piyasa baskısına karşı kooperatif yapılar desteklenmeli,
- Ancak bu yapı sadece lojistik değil, aynı zamanda,
- Mesleki dayanışma ve sürdürülebilirlik aracı haline getirilmelidir.

6. Sağlık Sistemine Entegrasyon ve Görünürlük

- Eczacı, sağlık sisteminde pasif dağıtıcı değil aktif klinik paydaş olarak konumlandırılmalıdır,
- TEB ve odalar Sağlık Bakanlığı ile ortak projeler geliştirmeli,
- Aile hekimliği sistemi ile entegrasyon sağlamalı.

Sonuç: İdare Değil İrade

Bugün geldiğimiz noktada açık olan şudur:

- Mevcut model idare edilebilir ama sürdürülemezdir,
- Meslek ancak irade koyarak, kendini yeniden tanımlayarak varlığını koruyabilir.

Dünya bu dönüşümü gerçekleştirmiştir. Bizim için mesele artık yeni bir şey keşfetmek değil, doğru olanı kararlılıkla uygulamaktır.

Eczacılık mesleğinin geleceği, ekonomik düzenlemelerde değil, mesleki kimliğin yeniden inşasında yatmaktadır.

DEMİRCİ: TOPLUM SAĞLIĞININ KORUNMASI VE GELİŞTİRİLMESİNDE **KAMU ECZACILARININ** ÖNEMLİ BİR YERİ VARDIR

Tüm Kamu Eczacıları Derneği (TÜKED) tarafından Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde düzenlenen 11. Ulusal Hastane ve Kurum Eczacıları Kongresi'nde, Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. M. İrfan Demirci ve Türk Eczacıları Birliği Genel Sekreteri Uzm. Ecz. Taner Ercanlı yer aldı. Başkan Demirci kamu eczacılarının önemini vurguladı

Kongreye, ülkemizin dört bir yanından hastaneler, İl Sağlık Müdürlükleri, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu, Sosyal Güvenlik Kurumu ve Sağlık Sosyal Güvenlik Merkezleri ile üniversitelerde görev yapan meslektaşlarımız ve Bölge Eczacı Odası başkan ve yöneticileri katıldı.

Başkanımız Ecz. M. İrfan Demirci yaptığı açılış konuşmasında; TÜKED tarafından yıllardır başarıyla düzenlenen kongrenin, tüm alanlardaki kamu eczacılarının katıldığı kapsamlı bir etkinlik olduğunu belirtti. Kongrede mesleki sorunların ve çözüm yollarının çok yönlü şekilde değerlendirildiğini, bilimsel bildirilerin sunulduğunu

ve eczacılığın bilim dünyasındaki son gelişmeler doğrultusunda multidisipliner bir yaklaşımla ele alındığını ifade etti.

Kamu eczacılarının toplum sağlığının korunması ve geliştirilmesine önemli katkı sunduğunu vurgulayan Demirci, sağlık





sistemimizin güçlendirilmesinin kamu-daki eczacıların etkin varlığı ile mümkün olacağını aktardı.

Mesleki sorunların çözümü kadar, kamu kurumlarındaki eczacı istihdamının artırılmasının da öncelikli bir konu olduğunu belirten Demirci, kamu eczacısı sayısındaki yetersizliğin iş yükünü artırdığını, yönetici kadrolardaki temsil gücünü sınırladığını ve kurum içi örgütlülüğü olumsuz etkilediğini dile getirdi.

Kamu kurumlarında görev yapan eczacıların sorunlarının çözümü için Türk Eczacıları Birliği'nin büyük bir çaba gösterdiğinin altını çizen Demirci, eczacıların hak ve menfaatlerini nerede ve hangi görevde olursa olsun savunmaya devam edeceklerini vurguladı.

Demirci; kamu eczacıları için güvenceli kadrolar, adil ücretlendirme, iyileştirilmiş çalışma koşulları ve emeğin görünür kılınmasının önemine değindi. Mücadelenin ortak akıl ve dayanışma ile yürütülmesinin daha etkili sonuçlar doğuracağını belirtti ve kamu eczacılarının desteğinin önemini hatırlattı.

Kongre kapsamında düzenlenen "İlacın Yolculuğu: Molekülden İnsana" panelinde, ilacın geliştirilme sürecinden insan kullanımına kadar olan tüm aşamalar detaylı şekilde ele alındı. Panelin moderatörlü-



ğünü Başkanımız Ecz. M. İrfan Demirci üstlendi.

Panele konuşmacı olarak Hacettepe Üniversitesi Eczacılık Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Mutlu Aytemir, Boğaziçi Üniversitesi Kimya Bölümü Öğretim Üyesi Prof. Dr. Rana Sanyal katıldı.

Panelde ilacın moleküler araştırma aşamasından üretim, ruhsatlandırma ve klinik uygulamalara, nihai olarak hastaya ulaşma sürecine kadar tüm aşamalar tartışıldı. Katılımcılara hem bilimsel hem de uygulamaya yönelik önemli bilgiler aktarıldı.



TRAVMA, TRAVMA SONRASI STRES BOZUKLUĞU VE İRRITABL BAĞIRSAK SENDROMU

Bağırsak-Beyin Bağlantısını Anlamak

Bağırsak-Beyin Eksenini Perspektifinden Bütüncül Bir Değerlendirme

Travma Sonrası Stres Bozukluğu (TSSB), yalnızca psikiyatrik semptomlarla sınırlı olmayan, çok sistemli etkileri olan kompleks bir durumdur. Klinik pratikte sıklıkla geri dönüşler, hiperarousal (aşırı uyarılma/tetiklenme), anksiyete ve duygusal düzensizlik ile tanımlansa da, TSSB'nin gastrointestinal sistem başta olmak üzere birçok fizyolojik sistem üzerinde belirgin etkileri olduğu giderek daha fazla ortaya konmaktadır. Son yıllarda, özellikle bağırsak-beyin eksenine üzerine yapılan çalışmalar, kronik stres ve travmanın sindirim sistemi fonksiyonları üzerindeki etkilerini açıklamada kritik bir çerçeve sunmuştur. Bu eksen; merkezi sinir sistemi, enterik sinir sistemi, immün sistem ve bağırsak mikrobiyotası arasında çift yönlü bir iletişim ağıdır. Bu nedenle TSSB, yalnızca zihinsel bir bozukluk değil, aynı zamanda nörogastroenterolojik bir durum olarak da değerlendirilmelidir.

Kronik Stres, HPA Eksenini ve Sistemik Etkiler

TSSB'nin temelinde yer alan kronik stres, hipotalamus-hipofiz-adrenal (HPA) ekseninin sürekli aktivasyonu ile karakterizedir. Bu durum, kortizol başta olmak üzere stres hormonlarının kronik yüksekliğine yol açar. Bu hormonal değişiklikler: Bağışıklık sisteminde düzensizlik, kardiyovasküler etkiler, gastrointestinal fonksiyonlarda bozulma gibi geniş çaplı sonuçlara neden olur. Klinik olarak bu süreç; baş ağrısı, kas gerginliği, uyku bozuklukları ve özellikle gastrointestinal şikâyetler (şişkinlik, ağrı, motilite değişiklikleri) ile kendini gösterebilir. Bu tablo, zihinsel stresin somatik karşılıklarının ne kadar güçlü olduğunu ortaya koymaktadır.

Mikrobiyota, Disbiyoz ve Bağırsak Geçirgenliği

Kronik stres ve travma, bağırsak mikrobiyotasının kompozisyonunu doğrudan etkiler. Kortizol ve diğer stres medyatörleri:

- Bağırsak motilitesini değiştirir.
- Bağırsak geçirgenliğini artırır.
- Mikrobiyal çeşitliliği azaltır.



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

Sonuç olarak **disbiyoz** gelişir; yani yararlı bakteriler azalırken patojen türler artar. Artmış bağırsak geçirgenliği ("leaky gut"), inflamatuvar moleküllerin sistemik dolaşıma geçmesine izin verir. Bu durum, düşük dereceli kronik inflamasyon, nöroinflamasyon, ruh hali bozukluklarının şiddetlenmesi ile ilişkilidir.

Nörotransmitter Üretimi ve Psikobiyolojik Etkiler

Bağırsak mikrobiyotası, serotonin, dopamin ve GABA gibi nörotransmitterlerin üretiminde kritik rol oynar. Disbiyoz geliştiğinde, serotonin sentezi bozulur, duygusal regülasyon

etkilenir, anksiyete ve depresyon artabilir.

Ayrıca inflamatuvar süreçler, bilişsel fonksiyonları olumsuz etkileyerek dikkat, hafıza ve stres toleransında bozulmaya neden olur. Bu durum, TSSB ile bağırsak sağlığı arasında çift yönlü bir geri bildirim döngüsü oluşturur.

TSSB ve İrritabl Bağırsak Sendromu (İBS) İlişkisi

TSSB'li bireylerde gastrointestinal semptomların prevalansı yüksektir. Özellikle, şişkinlik karın ağrısı, ishal veya kabızlık fonksiyonel dispepsi gibi belirtiler sıklıkla gözlenir. Bu semptomlar çoğu zaman:

- İrritabl Bağırsak Sendromu (İBS)
- Artmış bağırsak geçirgenliği
- Disbiyoz ile ilişkilidir.

Araştırmalar, çocukluk çağı travmalarının İBS gelişim riskini artırdığını ve semptom şiddeti ile doğrudan ilişkili olduğunu göstermektedir. Travma öyküsü olan bireylerde, daha yüksek ağrı algısı, artmış visseral hassasiyet, düşük yaşam kalitesi saptanmıştır.

Çocukluk Çağı Travmalarının Uzun Vadeli Etkileri

Epidemiyolojik çalışmalar, İBS hastalarında çocukluk çağı travmalarının (ihmal, istismar vb.) yüksek prevalansa sahip olduğunu ortaya koymaktadır. 436 İBS hastası üzerinde yapılan bir çalışma, erken dönem travmaların yetişkinlikte daha şiddetli abdominal ağrı, kramp ve psikolojik stres ile doğrudan korele olduğunu doğrulamıştır.



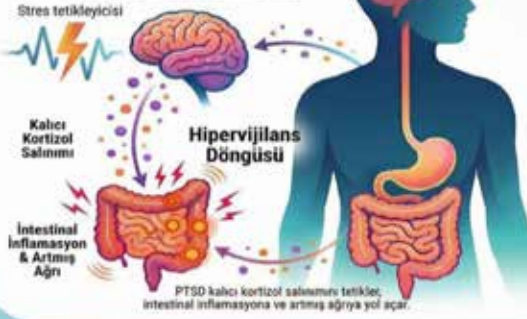
Ders çalışmak yorucu değil mi?
Solgar Nero Nutrients
her zaman yanında!



Beyin-Bağırsak Eksenini: Travmanın İBS'yi Nasıl Şekillendirdiği

Travma-İBS Bağlantısı

Çift Yönlü Beyin-Bağırsak Eksenini
Beyin ve bağırsak arasında sinyaller iletilir, hem duyguları hem de sindirimi etkiler.



Çocukluk Travması Etkisi
Erken travmatik deneyimler, daha yüksek İBS prevalansı ve semptom şiddeti ile ilişkilidir.



Travma-Odaklı Tedavi Stratejileri



Aşırı uyarılma, Visseral Duyarlılık ve Semptom Alevlenmeleri

TSSB'de görülen hiperarousal (aşırı tetikte olma hali), gastrointestinal semptomların algılanmasını artırır. Bu süreç, HPA eksenini sürekli aktiftir, kortizol düzeyi yüksektir, bağırsak motilitesi ve inflamasyon artar.

Sonuç olarak: Karın ağrısı, kramp, şişkinlik, ishal gibi semptomlar şiddetlenir. Bu mekanizma, stres dönemlerinde İBS semptomlarının neden alevlendiğini açıklamaktadır.

Bağırsak-Beyin Eksenini: İki Yönlü İletişim

Bağırsak ve beyin arasındaki iletişim çift yönlüdür:

- Beyin → bağırsak: stres, motilite ve geçirgenliği etkiler.
- Bağırsak → beyin: mikrobiyotaya ve inflamasyon yoluyla davranış ve duyu durumunu etkiler.

Enterik sinir sistemi, bu nedenle sıklıkla "ikinci beyin" olarak tanımlanır. Bu karşılıklı etkileşim, TSSB ve İBS'nin birlikte görülmesini açıklayan temel biyolojik altyapıyı oluşturur.

Klinik Yönetimde Bütüncül Yaklaşım

1. Psikolojik Müdahaleler

Bilişsel davranışçı terapi (BDT), özellikle travma odaklı uygulamalarla birlikte:

- Semptom şiddetini azaltır
- Yaşam kalitesini artırır

*BDT uygulamalarının 5-10 haftalık seanslar ile GI semptom şiddetini azalttığı ve yaşam kalitesini artırdığı klinik olarak kanıtlanmıştır.

2. Vagus Siniri ve Nöromodülasyon

Vagus siniri, bağırsak-beyin ekseninin önemli bir bileşenidir. Vagus sinir stimülasyonu (VNS): Parasempatik aktiviteyi artırır, inflamasyonu azaltır, gastrointestinal motiliteyi düzenler.

Cilde uygulanan yüzey elektrotları (Non-invaziv yöntemler), aracılığıyla vagus sinirinin uyarılması, HPA aksını modüle eder ve GI motilitesini iyileştirerek stresi

azaltır. İBS semptomlarını azaltmada güvenli ve etkili bulunmuştur.

3. Beslenme Yaklaşımları

Bağırsak sağlığını desteklemek için:

- Lif açısından zengin beslenme (sebze, meyve, baklagiller, lif destekleri (Psyllium, akasya gamı, inülin, karahindiba, pektin vb.))
 - Fermente gıdalar (yoğurt, kefir, kimchi) veya Probiyotik destekler
 - Bazı adaptöjen ya da sedatif etkili destekler (rhodiola, ginseng, passiflora, valerian vb.)
 - L-theanine, GABA nörotransmitterinin üretimini artıran amino asit desteği
 - C vitamini destekleri kronik stres altında, yüksek kortizol seviyelerini dengelediği için önerilebilir.
 - İşlenmemiş besinlerin tüketimi önerilmektedir.
- Bu yaklaşım, mikrobiyal çeşitliliği artırır, inflamasyonu azaltır, nörotransmitter üretimini destekler.

4. Yaşam Tarzı Müdahaleleri

- Meditasyon ve nefes egzersizleri → kortizolü düşürür.
- Düzenli uyku → hormonal denge sağlar.
- Fiziksel aktivite → mikrobiyotaya ve motiliteyi iyileştirir.

5. Tamamlayıcı Yaklaşımlar

Akupunktur, Yoga, Rehberli gevşeme teknikleri Bu yöntemler stres azaltımı üzerinden bağırsak fonksiyonlarını dolaylı olarak iyileştirebilir. Travma sonrası stres bozukluğu, yalnızca psikiyatrik bir durum değil, bağırsak-beyin eksenini üzerinden tüm organizmayı etkileyen sistemik bir hastalıktır. Bu nedenle tedavi yaklaşımı: psikolojik müdahaleleri, beslenme stratejilerini, yaşam tarzı düzenlemelerini bir arada içeren bütüncül bir model olmalıdır. Bağırsak-beyin ekseninin hedeflenmesi, yalnızca semptom kontrolü değil, aynı zamanda uzun vadeli iyileşme ve yaşam kalitesi artışı açısından kritik öneme sahiptir.

KATILIM LIYIM SAĞLIK TA RAHATIM

İhtiyaca ve bütçeye uygun
poliçe, anlaşmalı geniş
kurum ağı ve dahasıyla
iyi ki Katılım Sağlıklıyım!



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



Katılım Sağlık
uygulamasını indirmek
için QR-Code'u okutun.





Prof. Dr. Afife Mat
Biruni Üniversitesi Eczacılık Fakültesi
Farmakognozi Ana Bilim Dalı Başkanı

Meksika'nın Kutsal Kaktüsü: PEYOTE

Meksika ve Teksas'ta yapılan arkeolojik araştırmalar bu bölgelerde psikoaktif drogların kullanılışının 10.000 yıl önceye uzandığını göstermiştir.

Meksika'da tanrının bitkisi olarak bilinen ve peyote adı verilen kaktüsün 2 bin yıldır kullanıldığı sanılmaktadır.

İlk Avrupalıların Amerika kıtasına ayak basmasından itibaren peyote tartışma konusu olmuştur.

İspanyol istilacılar ve dini çevreler tarafından şeytani olarak suçlanan bu kaktüs Meksika yerlilerinin dininde önemli bir rol oynamaya devam etmiştir.

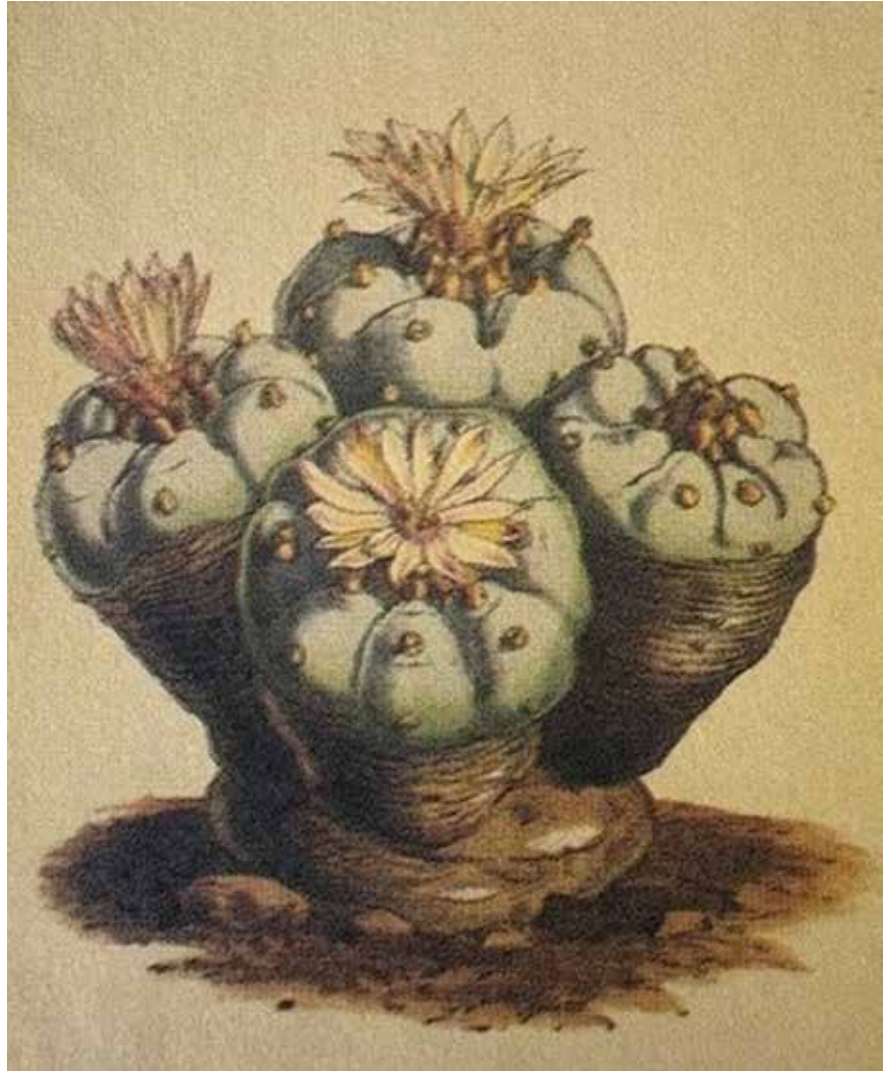
Bu dikensiz kaktüs Amerikan halüsinojenlerinin prototipi olarak düşünülebilir. Yerlilerin dini törenlerinin başlıca unsurudur. Avrupalıların bu geleneği engellemek için çabaları başarılı olamamış sadece dağlık bölgelere yönelmiştir ve bugüne kadar sürmesine neden olmuştur.

Peyote kaktüsü *Lophophora williamsii* türünün vatanı orta ve kuzey Meksika ve Birleşik Devletlerin güney batısında Rio Grande vadisi'dir.

Avrupa'da 16.yy başında bu kutsal kaktüs hakkında konuşulmaya başlanmıştır. 17.yy'da İspanyol Cizvit rahipler Meksika yerlilerinin bu kaktüsü tedavi ve ritüel amaçlı kullanarak sarhoş olduklarını anlatmaktadırlar.

Kaktüsün tanımını ilk yapan Meksika'ya Aztek tıbbını incelemek üzere gönderilen II. Philippe'in özel doktoru Francisco Hernandez olmuştur.

Tadı tatlı gibi, ezilip ağırlık eklemlerin üzerine konulunca analjezik etki gösterir. Kökünün mucizevi özelliklere sahip olduğuna inanılır. Bu kökü yiyenler geleceği görürler. Kaktüs cesaret verir, açlık ve susuzluk hissettirmez 17. yy.da bir İspanyol misyoner ilk kez bir



ayinde kullanılışına şahit olur ve şu şekilde tarif eder: "Kadınlar ve erkekler çember oluştururlar, sonra sırayla çemberin içinde müziğin ritmine uyarak dans ederler. Akşam 5'ten sabah 7'ye kadar bütün gece çemberi bozmadan dans ederler."

Bu kaktüsü kullanan topluluklar bu

kaktüsün yetiştiği bölgelere genellikle kasım başında kaktüs avına çıkarlar. Tecrübeli bir şaman rehberliğinde ava çıkan 10-15 yerli kilometrelerce yürür. Şaman şarkılar söyler, avcılar mumlar yakarak dualar söylerler. Kaktüs bulununca toplayıp sepetlere doldururlar.



E

Bir yerlinin kaktüs bahçesi



Lophophora williamsii 19.yy'da kimyasal olarak incelenen ilk halüsinojen bitkidir. 1896'da Arthur Heffner meskalini izole eder ve kendi üzerinde dener. Bu izole edilen ilk halüsinojenik maddedir. 350 mg meskalin halüsinojenik etki için yeterlidir.

Meskalin fenilalkilamin yapısında doğal bir alkaloidtir. 1919'da Avusturyalı kimyacı Ernst Spath sentezini gerçekleştirir.

Yerliler yüzyıllarca taze peyote'yi yaralarda enfeksiyonu önlemek ve iyileştirmek için yaraları taze kaktüs ile ovarak kullanmışlar.

Geleneksel tıpta ise artrit, influenza, bağırsak hastalıkları, diyabet, yılan ve akrep sokması ve *Datura* zehirlenmesinin tedavisinde kullanılmıştır.

Kaktüsü yedikten yarım saat sonra ilk etkiler görülür: hafif algılama değişiklikleri; fiziksel etkiler: solunum bozukluğu, kas gerilmesi, bulantı şeklindedir. Bu tatsız duygular bir saat içinde kaybolur. Daha sonra bilinç durumundaki değişim kendini göstermeye başlar. Takip eden birkaç saatte bu etkiler derinleşir ve daha görsel olur, renkler daha canlı olur, eşyalar geniş, küçük, yakın, uzak görünür.

Bütün bu deneyim kişinin yediği miktara bağlı olarak 6 saatten 12 saate kadar sürer.

En çok kullanılış şekli taze veya kuru kaktüs düğmelerinin ağızda çiğnenmesidir.

Meskalin veya peyote alan kişi en az 6 saat önce yemek yemiş olmalıdır.

Bazen de peyote'yi marihuana veya başka bitkiler ile karıştırıp sigara gibi içerler.

Peyote taze halde bir yıl saklanabilir. Kurutulmuş ise daha uzun süre saklanır. Kaktüs düğmeleri açık havada güneşte veya fırınlarda 120° C'de kurutulur.

eczacı NİSAN 2026



Lophophora williamsii (Peyote Kaktüsü)



Echinopsis pachanoi (San Pedro Kaktüsü)



Echinopsis peruviana (Peru Meşalesi)



Echinopsis lageniformis
(Bolivya Meşalesi)

Psikedeliklerin M.Ö. 8500 yıllardan beri ritüel ve tedavi amacıyla kullanıldığı bilinmektedir. Klasik psikedelikler olarak isimlendirilen psilosibin, LSD, dimetil triptamin (DMT) ve meskalin algı ve heyecan değişikliğine neden olurlar: kişi görsel ve işitsel halüsinasyonlar görür, bağımlılık riski yoktur. 60'lar 70'lerde popüler olarak kullanılan bu psikedeliklerin kullanımı 70'lerde artar. Bu durum üzerine bu psikedeliklerin kullanımı 70'lerde kısıtlanır.

Son yıllarda klasik psikedeliklerin bir çok psikiyatrik hastalıkta, alkolizm, depresyon, post-travmatik stres bozukluğu ve obsesif kompulsiv hastalık tedavisi için önerilmiştir.

1950'lerde H.Denber ve S.Merlis şizofrenik 25 hastaya iv 500 mg sentetik meskalin sülfat vermişler. Bu çalışma sonucunda meskalin şizofreni için tedavi edici potansiyel göstermemiştir.

1974'te Albaugh ve Anderson alkolik Amerikan yerlileri üzerinde yaptıkları klinik deney sonucunda alkolizm tedavisinde olumlu potansiyel gösterdiğini yayınlamışlardır..

Bu doğrultuda klinik deneyler devam etmektedir, ancak bu çalışmalar çift-kör randomize değildir. Meskalinin klinikte kullanılabilmesi için modern araştırmalar yapılması gerekmektedir.

Kaynaklar:

- Balick M.J., Cox P.A., Plants, People and Culture, Scientific American Library New York 1997.
- Gottlieb A., Peyote and Other Psychoactive Cacti, Ronin Publishing Inc. Oakland 1997.
- Schultes R.E., Hofmann A., Les Plantes des Dieux – Pouvoirs Magiques des Plantes psychédéliques, Les Editions du Léopard Paris 2000.
- Vamvakapoulou I.A., Narine K.A.D., Campbell I., Dyck J.R.B., Nutt D.J., Mescaline: The Forgotten Psychedelic, Neuropharmacology 222, 2023.

E

İLAÇ TEMİN PROTOKOLÜ REVİZYONU İMZALANDI

Sosyal Güvenlik Kurumu ile Birliğimiz arasındaki ilaç temin protokolü revizyonu, 12 Mart 2026 tarihinde, T.C. Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanı Sayın Prof. Dr. Vedat Işıkhân'ın katıldığı törende SGK Başkanı Sayın Yunus Elitaş ile Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. M. İrfan Demirci tarafından imzalandı.

Sosyal Güvenlik Kurumu ile Birliğimiz arasında imzalanan protokol revizyonu ile sağlanan kazanımlar:

- 1) Sıralı dağıtım sistemine tabi reçete grupları genişletilerek aşağıdaki etken maddeler kapsam dahiline alındı:
1- Deferipron, Deferasiroks, deferoksamin metansulfonat
- Enzim ihtiva eden müstahzarlar
- Agalsidaz Alfa
- Agalsidaz Beta
- İdursulfaz
- İmigluseraz
- Laronidaz
- Taligluseraz Alfa
- Velagluseraz Alfa
- İkatibant,

- 2) Sözleşmeli eczanelerin Kuruma uygulamakta olduğu iskonto oranlarına esas baremlerde SGK'nın

yıllık büyümesi oranında artış sağlandı. 01.10.2025 tarihinden geçerli olmak üzere yeni baremler ile yeni reçete başı hizmet bedeli tutarları ekli tabloda belirtilmiştir.

3) Majistral ilaçlarda uygulanan tavan fiyatın yükseltilmesi ile, Tarifenin Kurum tarafından Sağlık Bakanlığının onayladığı güncel tutarlarla uygulanması için Sağlık Hizmetleri Fiyatlandırma Komisyonu gündeminde konu hızla ele alınacaktır.

Meslektaşlarımızın bilgisine sunarız.

**TÜRK ECZACILARI
BİRLİĞİ**

**EK PROTOKOL İLE SAĞLANAN ECZACI İNDİRİM ORANI- BAREM - REÇETE BAŞI HİZMET BEDELİ DÜZENLEMELERİ
KARŞILAŞTIRMA TABLOSU**

1 EKİM 2025 ÖNCESİ PROTOKOL			YENİ PROTOKOL 01.10.2025 TARİHİNDEN İTİBAREN GEÇERLİ		
SATIŞ HASILATI 2023 (KDV HARİÇ) (TL)	ISKONTO (%)	REÇETE BAŞI HİZMET BEDELİ (TL)	REÇETE BAŞI HİZMET BEDELİ (TL) (YENİ)	ISKONTO (%) (YENİ)	SATIŞ HASILATI 2024 (KDV HARİÇ) (TL) (YENİ)
0-2.762.435	0	23,07 TL	29,85	0	0 – 4.439.509
2.762.436-4.604.058	0	15,53 TL	20,09	0	4.439.509 – 7.399.182
4.604.059-5.755.072	0,50	12,92 TL	16,71	0,50	7.399.182 – 9.248.976
5.755.073-6.906.086	1,05	9,93 TL	12,84	1,05	9.248.976 – 11.098.771
6.906.087-9.668.521	1,35	9,60 TL	12,42	1,35	11.098.771 – 15.538.280
9.668.522-11.510.143	2,00	9,06 TL	11,72	2,00	15.538.280 – 18.497.951
>11.510.144	2,25	9,01 TL	11,65	2,25	> 18.497.951

ATABAY'DAN KARDİYOLOJİYE GÜÇLÜ GİRİŞ APELTO VE RIVELTO İLE YENİ BİR DÖNEM

Türkiye ilaç sektöründe köklü geçmişi ve güçlü portföyü ile öne çıkan Atabay, sağlık alanındaki uzmanlığını genişletmeye devam ediyor. Atabay, uzun yıllardır farklı terapötik alanlarda edindiği deneyimi şimdi kardiyoloji alanına taşıyor. Bu stratejik adım, Apelto ve Rivelto ürünleriyle taçlandırılıyor. Yeni ürünler, aynı zamanda şirketin büyüme vizyonunun da güçlü bir yansıması olarak kabul ediliyor.

Uyumlu, pratik ve güvenilir çözümler sunuyor, tedavi süreçlerini kolaylaştırıyor
Dünya genelinde olduğu gibi Türkiye’de de kardiyovasküler hastalıklar, mortalite ve morbiditenin en önemli nedenleri arasında yer alıyor. Özellikle; Atriyal fibrilasyon, Derin ven trombozu (DVT), Pulmoner emboli (PE) ve inme riski taşıyan hasta grupları giderek artıyor. Bu tablo etkin, güvenilir ve hasta uyumunu artıran tedavilere olan ihtiyacı her zamankinden daha kritik hale getiriyor. Atabay’ın kardiyoloji portföyündeki yeni ürünleri Apelto ve Rivelto, modern antikoagülan tedavinin temel taşları. Apiksaban etkin maddeli Apelto ve Rivaroksaban etkin maddeli Rivelto, Faktör Xa inhibitörü sınıfında, özellikle atriyal fibrilasyon hastalarında gelişebilecek inmenin önlenmesinde ve tromboemboli tedavisi ve profilaksisinde güçlü seçenekler olarak öne çıkıyor. Bu iki ürün, hekimlere güncel kılavuzlarla uyumlu, pratik ve güvenilir çözümler sunarken, hastalar için de tedavi süreçlerini kolaylaştırıyor.

Güçlü temel: Enox ile gelen deneyim
Atabay, kardiyoloji alanında halihazırda

portföyünde bulunan Enox (enoksaparin) ile antikoagülan tedavide önemli bir deneyime sahip. Enox, Venöz tromboemboli tedavisi ve profilaksisinde güçlü ve yaygın bir kullanım alanı sunarken, hekim güveni ve klinik deneyim açısından güçlü bir geçmişi var. Bu nedenle Apelto ve Rivelto, Enox’un oluşturduğu sağlam klinik güvenin üzerine inşa edilen bir genişleme alanı olarak konumlanıyor.

Tedavinin tüm evrelerini kapsayan bütünsel bir yaklaşım benimsiyor
Atabay’ın kardiyoloji stratejisinin en dikkat çekici yönlerinden biri, tedavinin tüm evrelerini kapsayan bütünsel yaklaşımı. Enox ile akut dönem ve hastane yönetimi, Apelto ve Rivelto ile uzun dönem, kronik tedavi yönetimi yapısı sayesinde Atabay, hekimlere; tedavi sürekliliği, aynı portföy içinde hasta yönetimi, klinik süreçlerde bütünlük sunarak önemli bir rekabet avantajı elde ediyor.

Saha gücü ve stratejik uyum
Atabay’ın mevcut saha organizasyonu da bu yeni terapötik alana güçlü bir zemin hazırlıyor. Ürartı ekibinin kardiyoloji ve

ilgili branşlara odaklı yapısı; kadın doğum ve kardiyovasküler cerrahi bağlantıları, hedefli hekim erişimi ve yüksek reçete potansiyeli sayesinde yeni ürünlerin pazara adaptasyon sürecini hızlı ve etkili hale getiriyor.

Akut ve kronik antikoagülan tedavinin entegre çözüm sağlayıcılarından biri
Apelto ve Rivelto ile yapılan bu giriş, Atabay’ın yalnızca portföy genişletme hamlesi değil; aynı zamanda, kardiyoloji alanında kalıcı olma hedefinin, yüksek değerli terapötik alanlara yönelme stratejisinin, uzmanlaşma ve derinleşme vizyonunun bir parçası. Atabay Apelto ve Rivelto ile kardiyoloji alanına güçlü bir adım atarken, Enox ile sahip olduğu klinik deneyimi bu yeni dönemin temeline yerleştiriyor. Bu üçlü yapı, Atabay’ı “Akut ve kronik antikoagülan tedavinin entegre çözüm sağlayıcılarından biri” haline getirme potansiyeli taşıyor. Kardiyoloji alanında başlayan bu yeni yolculuk hem hekimler hem de hastalar için daha güvenli, daha erişilebilir ve daha sürdürülebilir tedavi seçeneklerinin habercisi olarak kabul ediliyor.



SAĞLIK BAKANI KEMAL MEMİŞOĞLU'NDAN, SELÇUK ECZA DEPOSU'NA ZİYARET

Sağlık Bakanı Kemal Memişoğlu, Ankara'da faaliyet gösteren Selçuk Ecza Deposu şubesini ziyaret ederek ilaçların üretim aşamasından hastaya ulaşmaya kadar geçen takip süreçlerini yerinde inceledi.

Sağlık Bakanı Prof. Dr. Kemal Memişoğlu ziyaret sonrası yaptığı incelemelerle ilgili şunları söyledi:

"Selçuk Ecza Deposu'nu ziyaret ederek tedarik süreçleri, depolama alanları ve lojistik altyapı hakkında yerinde incelemelerde bulunduk. Ziyaret kapsamında, ilaçların üretimden hastaya ulaşmasına kadar tüm aşamalarının izlenmesini sağlayan 'İlaç Takip Sistemi' uygulamalarına ilişkin bilgi aldık, sistemin sahadaki işleyişini değerlendirdik. Nazik misafirperverlikleri için Sayın Mustafa Sonay Gürgen'e ve tüm Selçuk Ecza Deposu ailesine teşekkür ediyorum."





Hassas Ciltlerin Ödüllü Nem Takviyesi



Saç & Vücut Şampuanı

400 ml & 200 ml

Kuruluğa bağlı, kaşıntılı, **atopiye eğilimli** ciltlerde kullanıma uygundur.



Nemlendirici & Besleyici Bakım Losyonu

500 ml & 200 ml

%100 doğal PENTAVITIN®** içeriği, 72 saate kadar etkin nemlendirme sağlar.



Islak Havlu

60 adet

Parfümsüz formülü ve organik pamuk içeriği ile yenidoğandan itibaren tüm yaş gruplarında, hassas yüz, el ve özel bölgelerinin temizliği için kullanılır.



**Doğumdan itibaren her yaş için
kullanıma uygundur.**

Parfümsüz

Kopas
KOZMETİK

genveon



Seçkin
Eczanelerde!

*2025 Altın Havan Ödülleri resmi jüri sonuçlarına göre

**PENTAVITIN® dsm-firmenich grubu'nun ticari markasıdır.

***Bağımsız kuruluştaki yapılan testlere göre, Dalin Care Nemlendirici & Besleyici Bakım Losyonu, cildin başlangıçtaki nem seviyesine bağlı olarak tek uygulamada 72 saate kadar nemlendirme etkisi sunar.



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

VETERİNER TIPTA SESSİZ DEVRİM:

MAJİSTRAL FORMÜLLERLE HAYAT KURTARMAK

“Veteriner tıpta majistral eczacılık, yalnızca ilaç hazırlamak değildir; tedavisi olmayan hastalıkları tedavi edilebilir hale getirme sanatıdır.”

Giriş

Veteriner tıp uzun yıllar boyunca sınırlı farmasötik seçeneklerle ilerlemek zorunda kalmış, özellikle nadir hastalıklar ve tür-spesifik tedavi gereksinimlerinde ciddi boşluklar yaşamıştır. Ancak son yıllarda majistral eczacılık, bu boşluğu dolduran stratejik bir çözüm olarak öne çıkmaktadır. Bugün geldiğimiz noktada majistral formüller yalnızca bir alternatif değil; birçok durumda tek rasyonel tedavi seçeneği haline gelmiştir.

FIP Örneği: Umutsuzluktan Tedaviye;

Yakın zamana kadar kedilerde Feline Infectious Peritonitis (FIP) tanısı, veteriner hekimler için neredeyse kesin bir ölüm kararı anlamına geliyordu. Veteriner hekimlikte sınırlı tedavi seçenekleri, majistral eczacılığın sunduğu kişiselleştirilmiş çözümlerle aşılmakta; FIP gibi ölümcül kabul edilen hastalıklar dahi artık tedavi edilebilir hale gelmektedir.

Veteriner tıpta artık “uygun ilaç yok” demek bilimsel bir mazeret değildir. Majistral eczacılık, hayvana özel doz, form ve kombinasyon ile tedaviyi yeniden

tanımlar.

Bir zamanlar ötenazi önerilen FIP bugün tedavi edilebiliyorsa, bu bir ilaç değil— **bir yaklaşım değişikliğidir.**

Klinik pratikte:

- Destek tedavileri
- Homeopatik yaklaşımlar
- Ve çoğu zaman ötenazi önerisi ön plandaydı.

Ancak bugün majistral olarak hazırlanabilen molnupiravir ve benzeri antiviral ajanlar sayesinde bu tablo dramatik biçimde değişmiştir.

Artık:

- Hastalık yönetilebilir hale gelmiş,
- Klinik iyileşme mümkün olmuş,
- Ve en önemlisi “ölümcül” kabul edilen bir hastalık tedavi edilebilir hale gelmiştir.”

Bu dönüşüm, majistral eczacılığın veteriner tıptaki gerçek gücünü somut biçimde ortaya koymaktadır.

Tür-Spesifik ve Bireyselleştirilmiş Tedavi

Veteriner hastalar, insan hastalardan çok daha heterojen bir popülasyondur:

- Tür farklılıkları (kedi, köpek, egzotik hayvanlar)

- Metabolik farklılıklar
 - Ağırlık ve doz varyasyonları
 - Davranış ve uygulama zorlukları
- Bu nedenle standart endüstriyel ilaçlar çoğu zaman yetersiz kalmaktadır.

Majistral eczacılık sayesinde:

- ✓ İlaçlar hayvana özgü dozlarda hazırlanabilir
- ✓ Uygun farmasötik form seçilebilir (oral solüsyon, transdermal jel, süspanسیون vb.)

- ✓ Kombinasyon tedavileri tek preparatta birleştirilebilir

Bu yaklaşım, veteriner tedavide gerçek anlamda kişiselleştirilmiş tıbbın uygulanmasını mümkün kılar.

Palatabilité: Tedavinin Gizli Anahtarı

Veteriner tedavinin en kritik ama çoğu zaman göz ardı edilen unsurlarından biri **palatabilité (tat uyumu)**dur.

Son yıllarda ülkemize de ulaşan modern majistral taşıyıcı sistemler sayesinde:

- Tavuk aroması
- Balık aroması
- Sığır aroması
- Özel lipid bazlar gibi seçeneklerle ilaçlar hayvanlar

tarafından isteyerek alınabilir hale gelmiştir.

Bu gelişme:

- Tedavi uyuncunu artırmakta
- Doz atlamayı azaltmakta
- Klinik başarıyı doğrudan yükseltmektedir.

Kısacası, doğru formülasyon yalnızca farmakoloji değil, davranış bilimidir.

Dünyadan Örnekler: Sadece Veteriner Majistral

Avrupa ve Amerika'da majistral eczacılık çok daha ileri bir noktaya ulaşmış durumdadır.

Özellikle:

- Sadece veteriner hastalara hizmet veren
- Tür-spesifik formülasyonlar geliştiren
- Klinik iş birlikleri ile çalışan uzmanlaşmış majistral eczaneler bulunmaktadır.

ABD'de PCAB akreditasyonuna sahip compounding eczaneler ve Avrupadaki galenik laboratuvarlar:

- Veteriner kliniklerle entegre çalışmakta
- Klinik sonuç odaklı formülasyonlar geliştirmekte
- Standardizasyon ve kalite güvence sistemleri ile öne çıkmaktadır.

Bu model, Türkiye için de güçlü bir referans oluşturmaktadır.

Türkiye İçin Stratejik Bir Fırsat

Ülkemizde veteriner majistral uygulamalar henüz gelişim aşamasında olsa da büyük bir potansiyel barındırmaktadır.

Özellikle:

- Yetim ilaç eksikliği
- Tür-spesifik dozaj ihtiyacı
- Endüstriyel ürünlerin sınırlılığı majistral eczacılığı vazgeçilmez hale getirmektedir.

Doğru regülasyon, eğitim ve altyapı

ile:

- ✓ Türkiye, bölgesel bir majistral üretim merkezi olabilir
- ✓ Veteriner tedavide dışa bağımlılık azaltılabilir
- ✓ Klinik başarı oranları artırılabilir

Sonuç

Veteriner majistral formüller artık "niş bir uygulama" değil, modern veteriner tıbbın temel taşlarından biridir.

FIP örneğinde olduğu gibi:

Majistral eczacılık, umutsuz görülen hastalıkları tedavi edilebilir hale

getirebilir.

Bu alanın gelişimi yalnızca eczacılık pratiğini değil, aynı zamanda:

- Hayvan refahını
- Klinik başarıyı
- Ve sağlık sisteminin bütünü doğrudan etkilemektedir.

Veteriner tıpta majistral uygulamalar, bilimin esnekliği ile eczacılığın ustalığını birleştiren bir gelecek modelidir.

Ve o gelecek... artık başlamıştır.



GÜZELLİĞİN Yeni Kodları



ELİT PHARMA
Kozmetik ve İlaç Sanayî

İÇTEN DIŞA
PARLAYAN
Bir Sen

İÇTEN DIŞA
PARLAYAN
Bir Sen





Prof. Dr. Ş. Güniz KÜÇÜKGÜZEL

Fenerbahçe Üniversitesi Rektör Yardımcısı
guniz.kucukguzel@fbu.edu.tr

Levetirasetam

Levetirasetam, pirolidin halkası yapısında, karboksamid ödevli grubu içeren ve epilepsi tedavisinde kullanılan bir etken maddedir. Kısmi başlangıçlı, miyoklonik veya tonik-klonik nöbetlerde kullanılır.

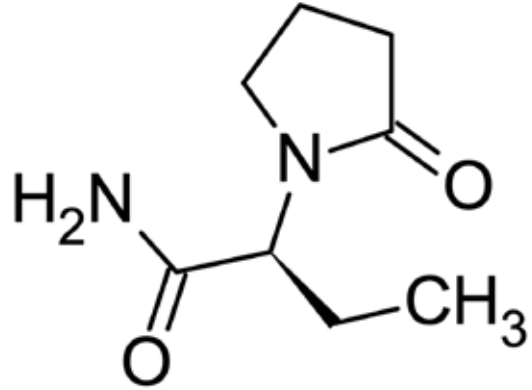
Levetirasetam'ın Amerika Birleşik Devletleri'nde kullanımı ilk kez 1999 yılında onaylanmış olup, geniş bir tedavi indeksine sahiptir ve farmakokinetik etkileşim potansiyeli yoktur. Bu özelliği ile genellikle dar tedavi indeksine ve ilaç etkileşimlerine girme eğilimi olan diğer antiepileptik ilaçlara göre arzu edilen bir tercih haline gelir.

Levetirasetam (Şekil 1) vücutta minimal metabolize edilir. Ana metabolik yol, asetamid grubunun enzimatik hidrolizi ile karboksilik asit metabolitinin oluşmasıdır. Uygulanan dozun yaklaşık %24'ü bu metabolite dönüşür ve inaktiftir. Bu biyolojik dönüşümden sorumlu spesifik enzimin belirsiz olduğu, ancak bu yolun hepatik CYP enzimlerinden bağımsız olduğu bilinir ve esas olarak kan ve diğer dokulardaki tip B esterazları tarafından yönlendirildiği öne sürülmüştür. Pirolidon halkasında değişiklikler içeren iki küçük metabolit de tanımlanmış olup; bunlardan biri 2-oksopirolidin halkasının hidroksilasyonu (toplam dozun %1,6'sını oluşturan) ve diğeri 2-oksopirolidin 5-pozisyonunda halka açılması (toplam dozun %0,9'unu oluşturan) yoluyla oluşmaktadır.

Uygulanan dozun %66'sı değişmeden böbrek yoluyla atılır. Metabolitlerin bilinen farmakolojik etkinliği yoktur ve böbrek yoluyla dışarı atılır. Glomerüler filtrasyon ve geri emilim ile yeniden emilir. Plazma yarı ömrü 6-8 saattir ve

doz veya tekrar uygulamadan etkilenmez. Yarılanma ömrü yaşlılarda (yaklaşık %40) ve böbrek yetmezliği olanlarda uzamıştır.

Yaygın yan etkileri arasında uyku hali, baş dönmesi, yorgunluk hissi ve agresyon, şiddetli yan etkiler arasında psikoz, intihar ve Stevens-Johnson sendromu veya anafilaksi gibi alerjik yanıtlar bulunabilir.



Şekil 1. (2S)-2-(2-oksopirolidin-1-il) butanamit.

Alzheimer hastalığı, dünya genelinde milyonlarca insanı etkileyen ve ilerleyici bilişsel kayıpla karakterize nörodejeneratif bir hastalıktır. Özellikle amiloid-beta peptidlerinin oluşturduğu plaklar ve tau proteinine bağlı nörofibriler yumaklar, Alzheimer patolojisinin temel belirteçleri olarak kabul edilmektedir.

Son yıllarda geliştirilen tedaviler büyük ölçüde oluşmuş amiloid plaklarının temizlenmesine odaklanmıştır. Ancak

bu yaklaşım, hastalık sürecinin oldukça ilerlemiş bir evresine müdahale etmektedir. Yeni bir araştırma ise sürecin çok daha erken aşamasına odaklanarak, toksik protein üretimini başlamadan engellemeyi hedefleyen farklı bir strateji ortaya koymaktadır.

Alzheimer hastalığında “Aβ42” adı verilen bir protein parçası, diğer benzer proteinlere göre daha zararlı kabul edilir. Bu zararlı parça, aslında beyinde normalde faydalı görevleri olan bir proteinden ortaya çıkar. Bu proteinin adı APP (Amyloid Precursor Protein - Amiloid Öncü Proteini) olup, sinir hücrelerinin gelişmesine ve birbiriyle iletişim kurmasına yardımcı olur. Ancak bazı durumlarda APP yanlış şekilde parçalanır. İşte o zaman ortaya Aβ42 çıkar. Sorun da burada başlar.

Sinir hücrelerinin içinde bulunan çok küçük kesecikler (sinaptik veziküller) hücrelerin birbirine mesaj göndermek için kullandığı kimyasal maddeleri depolar ve gerektiğinde dışarı salar. Yani öğrenme, hafıza ve düşünme gibi işlevler için hayati öneme sahiptirler. Bilim insanları, Alzheimer hastalığında bu zararlı Aβ42’nin özellikle sinaptik veziküllerde biriktiğini bildirmiştir.

Genç ve sağlıklı bireylerin beyinlerinde bu protein genellikle doğru şekilde yönlendirilmekte olup, yaşlanma ve hastalık durumlarında bu kontrol mekanizmasının bozulmasıyla zararlı protein birikimi başlamaktadır. Alzheimer gelişen beyinlerde ise bu denge daha belirgin şekilde bozulmakta ve zararlı protein üretimi artmaktadır.

Levetirasetam, sinir hücrelerinin içinde bulunan ve “SV2A” adı verilen bir proteine bağlanarak etki gösterir. SV2A, hücrelerin mesaj gönderirken kullandığı küçük keseciklerin (sinaptik veziküller) geri dönüşüm sürecinde görev alır. Bu geri dönüşüm sürecini biraz yavaşlatır. Bu küçük yavaşlama önemli bir sonuç doğurur: APP proteini hücrenin yüzeyinde daha uzun süre kalır. Hücre yüzeyinde kaldığında ise zararlı Aβ42 üretimine yol açan iç yolağa daha az girer. Yani levetirasetam APP’nin “yanlış üretim hattına” girmesini azaltır. Böylece zararlı protein üretimi düşer.

Yapılan deneysel hayvan modellerinde, laboratuvarında üretilmiş insan sinir hücrelerinde ve Alzheimer açısından yüksek risk taşıyan bireylerin beyin dokularında levetirasetam’ın Aβ42 üretimini belirgin şekilde azalttığı bildirilmiştir. Bu da hastalığın çok erken döneminde

müdahale edilirse, amiloid plak oluşum zincirinin hiç başlamayabileceğini düşündürmektedir.

Levetirasetam, halihazırda kullanılan oluşmuş plakları temizlemeye çalışan Lecanemab ve Donanemab gibi ilaçlardan farklıdır. Levetirasetam ise sorunu baştan önlemeyi, yani zararlı proteinin üretilmesini engellemeyi hedefler.

Alzheimer patolojisi klinik belirtilerden yıllar, hatta on yıllar önce başlamaktadır. Bu nedenle olası bir önleyici tedavinin, semptomlar ortaya çıkmadan çok önce başlatılması gerekebilir. Demans evresine ulaşmış hastalarda nöronal kayıp ve sinaptik yıkım büyük ölçüde geri dönüşsüzdür. Bu nedenle levetirasetamın potansiyel rolü, mevcut hastalığı tedavi etmekten ziyade yüksek riskli bireylerde hastalık sürecini geciktirmek ya da önlemek şeklinde değerlendirilmektedir.

Alzheimer hastalığında plakları temizlemeye yönelik stratejilerin ötesine geçerek, toksik protein üretiminin erken evrede engellenmesi fikri önemli bir stratejik hedeftir.

Henüz klinik uygulamaya hazır bir önleyici tedaviden söz etmek mümkün olmasa da, özellikle genetik açıdan yüksek risk taşıyan bireyler için gelecekte kişiselleştirilmiş önleyici stratejiler geliştirilmesi ve etkili müdahalenin muhtemelen belirtilerden çok önce, hücresel düzeyde gerçekleşmesi gerekmektedir.

Kaynaklar

1. Nalini R Rao , Ivan Santiago-Marrero , Olivia DeGulis , Toshihiro Nomura , Kritika Goyal , SeungEun Lee , Timothy J Hark , Justin C Dynes , Emily X Dexter , Maciej Dulewicz , Junyue Ge , Arun Upadhyay , Eugenio F Fornasiero , Robert Vassar , Jörg Hanrieder , Anis Contractor , Jeffrey N Savas, *Levetiracetam prevents Aβ production through SV2a-dependent modulation of APP processing in Alzheimer’s disease models*, *Sci Transl Med*, 2026 Feb 11;18(836):eadp3984, doi: 10.1126/scitranslmed.adp3984.
2. <https://pubchem.ncbi.nlm.nih.gov/compound/Levetiracetam>

Ürünlerde Doğru Dozaj Formu Nasıl Seçilir?

Ürünler için ideal dozaj formu, gerekli çözünme profili, formülasyona özel gereksinimler, hedeflenen tüketici grubu ve yönetmelik gereklilikleri ile Pazar dinamikleri değerlendirilerek belirlenir.

Jelatin kapsül ile HPMC, Hidroksipropil metil selüloz kapsül arasında nasıl seçim yapılır?

Lonza'nın bitkisel kapsüllerinin içerikleri nelerdir?

Hipromeloz, çam türevi bitkisel selüloz veya tapyoka'dan fermente edilmiş bitkisel içeriklerdir. Kapsüllerimiz Takviye Edici Gıda üreticilerinin Vegan veya diğer Temiz Etiket sertifikaları almalarna uygundur.

Probiyotikler gibi mide asidinden etkilenen hassas içerikler korumaya uygun, tat/kokuyu maskeleyen ve hazım sonrası kötü tadı azaltmak için tasarlanmış kapsüller sunmaktayız.

Dahası, kapsüllerimizde renk çeşitliliğini Temiz Etiket'e uygun renklendiricilerle sağlamaktayız. Bu da, 10 tüketici-den 7'sinin beslenme desteklerinde sentetik boyar madde olmamasını araması açısından önem taşımaktadır.

Doğru bitkisel kapsül nasıl seçilir?

Öncelikle teknik hususları değerlendirmeliyiz. Bir Takviye Edici Gıda ürünü için doğru kapsülün seçimi faktörlerin tamamına göre yapılmalıdır. Doğru çözümü bulmanın ilk adımı ürünün teknik hususlarını araştırmaktır:

Vcaps®: Fiziksel olarak kararlı polimer yapısı, zorlu ısı ve nem koşullarına dayanıklıdır. Neme duyarlı bileşenler için uygun düşük nem içeriğine sahiptir.

Vcaps® Plus: Jelatin benzeri üstün çözünme performansı sunmaktadır. Fiziksel olarak kararlı polimer sayesinde zorlu ısı ve nem koşullarına dayanıklıdır, bileşenler ile çapraz

etkileşimi engeller. Neme duyarlı bileşenler için uygun düşük nem içeriğine sahiptir.

DRcaps®: Asit direnci özelliği için kimyasal film kaplama yapılmaz, maliyet ve üretim süresini kısaltır. Fiziksel olarak kararlı polimer yapısı, zorlu ısı ve nem koşullarına dayanıklıdır. Gecikmeli salınım sağlar, tat ve kokuyu maskeler, reflü riskini en aza indirir.

Plantcaps: Üstün oksijen bariyer özelliği sayesinde hassas içeriklerinizi esmerleşme/renek değiştirme reaksiyonundan korur.

Üst düzey çözünme performansı ile ağızda dağılabilen kapsül dozaj formları oluşturmaya izin verir. Kristal netliğinde şeffaflığa sahiptir, jelatin performansını bitkisel kapsülde birleştiren en ileri kapsül teknolojisi ile üretilmiştir. Ürününüzün pazarlama ihtiyaçlarını göz önünde bulundurulmalıdır:

Hedef tüketici grubu kimdir?

- Organik veya kaliteli doğal ürünler arayan çok talepkar bir tüketiciye hitap etmek mi istiyorsunuz?
- Tüketici için ürünün tercih edilirliliğini artırmak amacıyla mevcut bir ürün portföyünü genişletmek mi istiyorsunuz? (Örneğin, reflü etkisini önleyerek veya hoş olmayan kokuları maskeleyerek kullanım konforu sağlamak)
- Organik etiketleme isteniyor mu, eğer öyleyse hangi bölgelerde?
- Herhangi bir dini uygunluk mu istiyor musunuz? (Örneğin, Halal Sertifikası)
- Benzersiz bir dozaj formu seçmek ürün farklılaşmasına yardımcı olabilir mi?

Bu faktörleri göz önünde bulundurarak, Lonza'nın geniş kapsamlı ürün portföyünden tam olarak doğru bitkisel kapsülü bulmak kolaydır. Hangisini seçerseniz seçin, Lonza formülasyon geliştirme, tedarik zincirini ayarlama ve dolum makinelerinin performansını optimize etmek için teknik destek sağlamada optimum rehberlik, kaynaklar ve araçlar sağlamak için 100 yılı aşkın deneyim ve teknik bilgi birikiminden yararlanmanız için hazırız.





Bitkisel kapsüllerde yeni nesil üstün performans



Üstün kalite standardında bitkisel kapsül



Hedefte çözünmesi için tasarlandı



Daha doğal alternatif

HPMC Jelleştirici ajan yok	HPMC Jelleştirici ajan	HPMC Jelleştirici ajan	HPMC Jelleştirici ajan
Likit ya da Toz dolum için uygun	Likit ya da Toz dolum için uygun	Likit ya da Toz dolum için uygun	Toz dolum için uygun
Neme duyarlı içerikler	Neme duyarlı içerikler	Aside duyarlı içerikler	Oksijene duyarlı içerikler
Hızlı çözünme performansı	Farmakope çözünme profiline uygun	Aside dayanıklılık	Hızlı çözünme performansı
Uygulamalar Tüm tüketici Sağlık ve beslenme ürünleri, hidroskopik veya neme duyarlı, amino asitler, OTC, sporcu ve aktif yaşam ürünleri. Beyaz opal® ve transparan gıda konsantresi ile renklendirilmiş, TiO2'siz kapsüller temiz etikete uygundur.	Uygulamalar Tüm Tüketici Sağlık ve Beslenme Ürünleri, bitkisel içerikler, hidroskopik veya neme duyarlı, amino asitler, OTC, sporcu ve aktif yaşam ürünleri. Transparan kapsüller temiz etikete uygundur.	Uygulamalar Probiyotikler, enzimler, B vitaminleri gibi mide asidine hassas içerikler, oku yayan içerikler (sarımsak)	Uygulamalar C vitamini, oksijene hassas içerikler, koku yayan içerikler
AB'de organik içeriklerle kullanılır			ABD'de organik içeriklerle kullanılır



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

BAŞKAN KORKMAZ, SAĞLIK BAKANINI ZİYARET ETTİ

32.Bölge Muğla Eczacı Odası Başkanı Saim Korkmaz, Sağlık Bakanı Prof. Dr. Kemal Memişoğlu ile bir görüşme gerçekleştirilerek eczacılık mesleğinin güncel sorunlarını ve çözüm önerilerini içeren kapsamlı bir dosyayı Bakan Memişoğlu'na sundu.

Gerçekleştirilen görüşmede Türkiye genelinde eczacılık mesleğinin karşı karşıya olduğu yapısal sorunlar, eczanelerin sağlık sistemi içerisindeki rolü ve mesleğin sürdürülebilirliğini güçlendirecek politika önerileri ele alındı.

Başkan Korkmaz, özellikle eczanelerin birinci basamak sağlık hizmetleri içerisindeki konumunun güçlendirilmesi, ilaç temin süreçlerinde yaşanan sorunlar, kamu kurum iskontosu uygulamasından kaynaklanan mağduriyetler ve eczanelerin ekonomik sürdürülebilirliğine ilişkin çözüm

önerilerini içeren bir dosyayı Sağlık Bakanı Memişoğlu'na iletti.

Görüşmede ayrıca Eczacı Odası Başkanı Saim Korkmaz Muğla ilinde faaliyet gösteren eczacıların ve eczanelerin karşılaştığı bölgesel sorunlar, sağlık hizmetlerinin sahadaki işleyişi ve vatandaşların ilaca erişiminde yaşanan sıkıntıları da ayrıntılı şekilde aktardı.

Muğla Eczacı Odası Başkanı Saim Korkmaz görüşmeye ilişkin yaptığı değerlendirmede şu ifadeleri kullandı:

“Eczacılık mesleği, sağlık sistemimizin en önemli yapı taşlarından biridir. Meslektaşlarımızın yaşadığı sorunların çözümü ve vatandaşlarımızın ilaca kesintisiz erişiminin sağlanması adına hazırladığımız dosyayı Sayın Sağlık Bakanımıza sunduk. Eczanelerin sağlık sistemindeki rolünün güçlendirilmesi ve mesleğimizin sürdürülebilirliği için çözüm odaklı çalışmalarımızı sürdürmeye devam edeceğiz.”

Ayrıca Muğla Eczacı Odası tarafından, hem meslektaşlarımızın sorunlarının çözümü hem de toplum sağlığının güçlendirilmesi amacıyla ilgili kurum ve yetkililerle temaların sürdürüleceği ifade edildi.



BİR ECZANE
DÜŞLEYİN
PROFESYONELLERİN
ELLERİNDE
GERÇEĞE
DÖNÜŞSÜN

ezas.com.tr

EZAS[®]
MİMARİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ ●

YARIM ASIRA YAKLAŞAN
DENEYİMİYLE SEKTÖRÜN LİDERİ

GÖRMEZDEN GELİNER GERÇEKLER ARTIK SAHADA

İzmir Eczacı Odası'nda uzun yılların ardından gerçekleşen yönetim değişikliği, yalnızca bir görev devri değil; mesleğin geleceğine dair yeni bir anlayışın da başlangıcı olarak değerlendiriliyor. "Değişim başlıyor" mesajını sahada somut adımlarla destekleyen yeni yönetim, eczacıların ekonomik sürdürülebilirliğinden mesleki itibarına, yerel sorunlardan ulusal politika beklentilerine kadar geniş bir alanda aktif ve çözüm odaklı bir yaklaşım ortaya koyuyor. İzmir Eczacı Odası Başkanı Ecz. Fatih Savaş Kılıççioğlu ile bu dönüşümün detaylarını, sahadaki karşılığını ve eczacılık mesleğinin geleceğine dair yol haritasını konuştuk.

20 yılı aşkın süredir aynı yönetim anlayışının ardından göreve geldiniz. Bu değişimi nasıl tanımlıyorsunuz? "Değişim başlıyor" mesajınızın sahadaki somut karşılığı ne olacak?

Bu değişimi yalnızca bir yönetim değişikliği olarak değil, bir anlayış dönüşümü olarak görüyoruz. Uzun yıllar aynı çizgide ilerleyen bir yapının ardından göreve gelirken, en temel hedefimiz; meslektaşlarımızın "odadan bir şey beklememe" alışkanlığını kırmak oldu. Çünkü biz, odanın yalnızca temsil eden değil, aynı zamanda çözüm üreten, sahada karşılığı olan bir yapı olması gerektiğine inanıyoruz.

"Değişim başlıyor" derken kastettiğimiz şey tam olarak bu: izleyen değil müdahil olan, geciken değil inisiyatif alan, sorunları konuşmakla yetinmeyen, çözümü organize eden bir oda modeli.

Bunun sahadaki somut karşılığını aslında göreve geldiğimiz ilk günden itibaren göstermeye başladık. Örneğin, eczanelerimizde ciddi mağduriyetlere yol açan hatalı ve eksik ilaç raporlarıyla ilgili sürece doğrudan müdahil olduk ve ilk olarak dört büyük hastanede başlayan ve tüm İzmir'e uygulayacağımız bir düzeltme mekanizmasını hayata geçirdik. Bu, bizim için çok önemli bir eşikti; çünkü ilk kez oda, sahadaki bir soruna doğrudan çözüm üreten bir aktör olarak konumlandı.

Aynı şekilde, atık ilaçların toplanması konusunda yerel yönetimlerle yürüttüğümüz iş birlikleri, meslektaşlarımızın hukuki sorunlarında aktif rol alan güçlü bir hukuk birimi oluşturulması ve özlük haklarımızla ilgili girişimlerin somut adımlara dönüşmesi de bu değişimin parçalarıdır.

Kısacası bizim için değişim; söylemde değil, sahada hissedilen bir farktır. Meslektaşımızın "yalnız değilim" dediği her an, bu değişimin gerçek karşılığıdır. Bundan sonra da aynı kararlılıkla, sorunlara dokunan ve sonuç üreten bir anlayışı büyümeye devam edeceğiz.

Oda bünyesinde kurulacağını açıkladığınız komisyonların yapısı nasıl olacak? Eczacıların bu sürece aktif katılımını nasıl teşvik edeceksiniz?

Komisyonları klasik anlamda "isim listesi" olan yapılar olarak değil, gerçekten çalışan ve sonuç üreten dinamik ekipler olarak kurguluyoruz. Her komisyon; belirli bir alana odaklanan, sahadan veri toplayan, çözüm geliştiren ve bunu yönetime taşıyan bir yapı olacak. Yani karar

süreçlerine sadece katkı sunan değil, o sürecin aktif bir parçası olan mekanizmalar kuruyoruz.

Yapısal olarak komisyonları üç temel ilke üzerine inşa ediyoruz: temsil, uzmanlık ve erişilebilirlik. Farklı deneyim gruplarından eczacıların yer aldığı, genç meslektaşlarımızın da aktif rol aldığı, gerektiğinde akademi ve ilgili paydaşlarla temas kurabilen bir yapı hedefliyoruz. Böylece hem sahayı doğru okuyabilen hem de çözümü doğru temellendirebilen bir denge kurmuş olacağız. Eczacıların bu sürece katılımını teşvik etmek için ise önce şu algıyı değiştirmemiz gerekiyor: "Komisyonlar zaten belli kişilerden oluşur." Biz bu kapıyı tamamen açıyoruz. Başvuruya dayalı, şeffaf ve çağrısı net olan bir katılım modeli oluşturuyoruz. İlgili duyan, katkı sunmak isteyen her meslektaşımızın bu sürece dahil olabileceği bir zemin kuruyoruz.

Ama açık konuşmak gerekirse, katılım sadece davetle olmaz; anlamla olur. Eğer meslektaşımız yaptığı katkının gerçekten bir sonuca dönüştüğünü görürse, zaten o sürecin parçası olmak ister. Bu yüzden bizim en büyük motivasyon aracımız, komisyonların ürettiği işin sahadaki karşılık bulması olacak.

Kısacası hedefimiz şu: İzleyen değil üreten, konuşan değil sonuç alan ve en önemlisi "ben de bu sürecin içindeyim" duygusunu yaygınlaştıran bir komisyon kültürü oluşturmak.

İzmir özelinde eczacıların en acil 3 sorunu sizce nedir? Bu sorunlara yönelik kısa vadeli aksiyon planınız nedir?

İzmir özelinde baktığımızda sorunlar aslında tüm Türkiye ile paralel ama burada daha görünür ve daha yoğun hissediliyor. Üç

başlıkta çok net özetleyebilirim:

Birincisi, ekonomik sürdürülebilirlik krizi. Artan işletme giderleri, düşen kârlılık oranları ve bozulan nakit akışı artık birçok eczane için "yönetilebilir bir zorluk" olmaktan çıktı, doğrudan varlık-yokluk meselesine dönüştü. Kısa vadede burada yapacağımız en somut şey; bölge özelinde veri toplayarak bu tabloyu sayısallaştırmak ve hem Birlik nezdinde hem de ilgili kurumlarla daha güçlü bir müzakere zemini oluşturmak. Aynı zamanda eczacıya nefes alacak yerel iş birlikleri, indirim anlaşmaları ve destek mekanizmalarını hızla devreye almak istiyoruz. İkinci başlık, operasyonel ve bürokratik yükler. Özellikle hatalı/eksik ilaç raporları, geri ödeme süreçleri ve sistem kaynaklı sorunlar eczacının günlük iş yükünü ciddi şekilde artırıyor. Bu konuda zaten ilk adımı attık; rapor kaynaklı sorunlara doğrudan müdahil olarak sahadaki çözüm üreten bir mekanizma kurduk ve bunu yaygınlaştırıyoruz. Kısa vadede hedefimiz, bu tür sorunlarda eczacının tek başına mücadele etmek zorunda kalmadığı, odanın aktif olarak süreci yönettiği bir yapı oluşturmak.

Üçüncü ve belki de en az konuşulup en çok hissedilen konu, mesleki yalnızlık ve değersizlik hissi. Eczacı kendini sistem içinde sıkışmış, çoğu zaman yalnız ve karşılıksız hissediyor. Bizim burada kısa vadeli aksiyonumuz çok net: sahaya daha fazla temas etmek. Bölge toplantıları, birebir iletişim kanalları, aktif

hukuk desteği ve mesleğin yanında duran bir oda refleksiyi bu duyguyu kırmak istiyoruz. Nitekim bu yönde attığımız adımlarla, odanın sadece izleyen değil gerektiğinde müdahil olan bir yapıya dönüştüğünü göstermeye başladık. Özetle; ekonomik baskıyı hafifletmek, iş yükünü azaltmak ve meslektaşın yalnız olmadığını hissettirmek... Kısa vadede tüm oda enerjimizi bu üç alanda somut sonuç



üretmeye odaklıyoruz. Çünkü bu üç başlıkta gerçek bir iyileşme sağlanmadan, diğer hiçbir hedefin kalıcı olması mümkün değil.

Türk Eczacıları Birliği'nde yaşanan yönetim değişimini nasıl değerlendiriyorsunuz? Yeni Merkez Heyeti'nden beklentileriniz neler?

Türk Eczacıları Birliği'nde yaşanan yönetim değişimini, mesleğimiz adına önemli bir fırsat olarak değerlendiriyorum. Çünkü her değişim, beraberinde yeni bir enerji, yeni bir bakış açısı ve en önemlisi yeniden güven inşa etme imkânı getirir. Bugün eczacılık mesleğinin içinde bulunduğu koşullar düşünüldüğünde, bu değişimin zamanlamasının da oldukça kritik olduğunu söyleyebiliriz. Yeni Merkez Heyeti'nden en temel beklentimiz; sahadaki gerçekliği çok net okuyan, hızlı refleks alabilen ve sonuç odaklı bir yönetim anlayışı. Artık sorunların tespiti konusunda bir eksiklik yok; herkes neyin problem olduğunu biliyor. Asıl ihtiyaç, bu sorunlara karşı güçlü bir irade koymak ve bunu somut kazanımlara dönüştürmek. Özellikle ekonomik başlıklarda (kârlılık oranları, kamu kurum iskontosu, ödeme ve protokol süreçleri gibi) daha kararlı ve daha görünür bir mücadele bekliyoruz. Bu alanlarda atılacak her somut adım, sahada doğrudan karşılık bulacaktır.

Bununla birlikte, Birlik ile odalar arasındaki ilişkinin de daha güçlü bir koordinasyonla ilerlemesi gerektiğini düşünüyorum. Yerelin sesinin merkeze daha hızlı ve daha etkili ulaştığı, merkezin de bu sesi politika ve eyleme dönüştürdüğü bir yapı hepimiz için kritik.

Ama belki de en önemli şudur: Meslektaşlarımız artık sonuç görmek istiyor. Dolayısıyla yeni dönemde iletişimin güçlü, sürecin şeffaf ve yapılan işin sahada hissedilir olması gerekiyor.

Bizler de yerelde üzerimize düşen her sorumluluğu almaya hazırız. Çünkü bu süreci "bekleyen" değil, katkı sunan bir anlayışla yürütmek gerektiğine inanıyoruz. Eğer bu ortak irade sağlanabilirse, önümüzdeki dönemin mesleğimiz adına gerçekten bir toparlanma ve güçlenme dönemi olacağına inanıyorum.

Oda ve Birlik ilişkisini yeni dönemde nasıl konumlandırıyorsunuz? Daha güçlü bir koordinasyon için hangi adımlar atılmalı?

Oda-Birlik ilişkisini artık klasik "merkez karar alır, yerel uygular" çizgisinin ötesine taşımak gerektiğini düşünürüz. Bugünün koşullarında bu model yeterli değil. Bizim hedeflediğimiz yapı; iki yönlü çalışan, birbirini besleyen ve birlikte üreten bir ilişki.

Çünkü gerçek şu: Sahayı en iyi odalar bilir, ama o bilgiyi politika ve kazanıma dönüştürecek güç Birliktedir. Eğer bu iki alan arasında güçlü ve hızlı bir akış kurulmazsa ya sahadaki gerçeklik merkeze ulaşamaz ya da merkezde üretilen çözümler sahada karşılık bulmaz.

Bu yüzden yeni dönemde ilişkiyi "hiyerarşik" değil, eşgüdüm ve iş birliği temelli konumlandırıyoruz. Daha güçlü bir koordinasyon için birkaç somut adım çok kritik:

İlki, düzenli ve yapısal iletişim mekanizmaları. Sadece kriz anlarında değil, sürekli çalışan bir iletişim hattı kurulmalı. Bölge toplantıları, tematik çalışma grupları ve hızlı geri bildirim kanalları bu işin omurgası olmalı. İkincisi, ortak veri üretimi ve paylaşımı. Her oda kendi bölgesinde ciddi bir veri biriktiriyor ama bu çoğu zaman merkezi bir güce dönüşmüyor. Bu verilerin standardize edilmesi ve Birlik düzeyinde politika üretimine entegre edilmesi gerekiyor. Veriye dayalı hareket ettiğinizde

hem müzakere gücünüz artar hem de alınan kararların sahadaki etkisi güçlenir.

Üçüncüsü, ortak aksiyon refleksi. Yani bir sorun tespit edildiğinde, odalar ve Birlik farklı hızlarda değil, aynı iradeyle hareket edebilmeli. Bu da net görev tanımları ve hızlı karar alma süreçleriyle mümkün.

Ama işin belki de en kritik kısmı şu: Güven. Eğer odalar kendini gerçekten sürecin parçası hissederse ve Birlik de yerelin katkısını sahiplenirse, zaten koordinasyon doğal olarak güçlenir.

Bizim yaklaşımımız çok net: Yerelde güçlü, merkezde etkili ve birlikte hareket eden bir yapı. Bunu kurabilirsek, sadece sorunlara daha hızlı çözüm üretmeyiz; aynı zamanda mesleğin bütününe çok daha sağlam bir



zemine taşırız.

İçinde yer aldığınız "Birlikte Gelecek Platformu"nun kuruluş motivasyonunu biraz daha açar mısınız? Bu platformu diğer oluşumlardan ayıran temel fark nedir?

"Birlikte Gelecek Platformu" aslında bir ihtiyaçtan değil, bir zorunluluktan doğdu. Çünkü artık hepimizin gördüğü bir gerçek var: Eczacılık mesleği ekonomik, yapısal ve mesleki anlamda çok katmanlı bir baskı altında ve bu sorunlar tekil çıkışlarla değil, ortak akılla çözülebilir. Platformun kuruluş motivasyonu tam olarak burada şekillendi. Amaç; sadece sorunları dile getiren bir yapı kurmak değil, çözüm üretme iradesini kurumsal bir zemine taşımak. Yani konuşan değil çalışan, eleştiren değil sorumluluk alan bir birliktelik oluşturmak. Nitekim bugün kârlılık oranlarının güncel koşullara göre yeniden değerlendirilmesi, kamu kurum iskontosu kaynaklı kayıplar ya da SGK protokol süreçleri gibi başlıklar, sahada acil karşılık bekleyen konular olarak önümüzde duruyor. Bu platform, bu başlıklarda ortak ve güçlü bir duruş üretmek için kuruldu.

Bizi diğer oluşumlardan ayıran en temel fark ise yaklaşımımız:

Biz ayrılmayı değil istişareyi, rekabeti değil dayanışmayı merkeze alıyoruz. Bu kulağa biraz "klasik" gelebilir ama sahada karşılığı çok net: farklı görüşlerin aynı masa etrafında çözüm üretmek için bir araya gelmesi. Bir diğer önemli fark da şu; bu platform bir "tepki hareketi" değil. Yani sadece bir şeye karşı değiliz, aksine bir şeyi inşa etmeye çalışıyoruz. Mevcut yapılarla çatışan değil, onlara katkı sunmayı hedefleyen; gerektiğinde

destek veren ama gerektiğinde de sorumluluk almaktan kaçmayan bir duruşumuz var.

Kısacası "Birlikte Gelecek Platformu", adının hakkını vermeye çalışan bir yapı: birlikte düşünen, birlikte karar veren ve birlikte hareket eden bir irade. Çünkü artık hepimiz biliyoruz ki bu mesleğin geleceği tek tek değil, gerçekten birlikte yazılacak.

Platformun "ayrışma değil istişare" vurgusu dikkat çekiyor. Bu yaklaşımı sektörde nasıl somutlaştırmayı planlıyorsunuz?

Bu vurguyu özellikle bilinçli yaptık. Çünkü sektör içinde uzun zamandır biriken en büyük sorunlardan biri sadece ekonomik ya da yapısal değil; iletişim kopukluğu ve kutuplaşma. Aynı sorunu yaşayan ama farklı yerlerde duran grupların birbirini duymadığı bir yerde, çözüm üretmek de zorlaşıyor.

"Ayrışma değil istişare"yi bir slogan olarak bırakmak gibi bir niyetimiz yok. Bunu üç somut adımla hayata geçirmeyi planlıyoruz:

İlki, düzenli ve açık katılımlı istişare zeminleri kurmak. Sadece belli temsilcilerin değil, sahadaki eczacının da söz söyleyebileceği toplantılar, bölgesel buluşmalar ve tematik çalıştaylar organize edeceğiz. Burada amaç, herkesin konuştuğu değil, gerçekten birbirini dinlediği bir kültür oluşturmak.

İkincisi, ortak veri ve ortak akıl üretmek. Çünkü herkes kendi penceresinden haklı. Ama karar üretmek için ortak bir zemine ihtiyaç var. Bu yüzden sorunları sayısalılaştırarak, sahadan veri toplayan ve bunu tüm paydaşlarla şeffaf şekilde paylaşan bir yaklaşım benimsiyoruz. Veri konuştuğunda tartışma azalır, çözüm alanı genişler. Üçüncüsü ise en kritik olanı: çıkan sonuçları hayata geçirmek. İstişareyi değerli kılan şey, konuşulmanın karşılığı olmasıdır. Eğer sahadan gelen öneriler politika önerisine, girişime ya da somut bir uygulamaya dönüşmezse, kimse ikinci kez o masaya oturmak istemez. Biz bu güveni inşa etmek istiyoruz.

Açık söyleyeyim, bu kolay bir süreç değil. Çünkü istişare kültürü sabır ister, egoyu geri çekmeyi gerektirir. Ama şunu da biliyoruz: Bu meslek, ayrılarak bir adım bile ileri gidemez.

O yüzden hedefimiz çok net: farklı seslerin olduğu ama ortak aklın kazandığı bir zemin kurmak. Eğer bunu başarabilirsek, aslında sadece bir platform değil, sektörün çalışma kültürünü değiştirmiş oluruz.

Artan işletme giderleri ve bozulan nakit akışı karşısında eczanelerin sürdürülebilirliği için acil olarak hangi ekonomik düzenlemeler yapılmalı?

Açık konuşmak gerekirse, bugün eczanelerin yaşadığı tablo "iyileştirme" değil, acil müdahale gerektiriyor.

Çünkü artan giderler ve bozulan nakit akışı, artık yönetilebilir bir finansal sıkıntı olmaktan çıktı; doğrudan sürdürülebilirlik sorunu haline geldi.

Bu noktada kısa vadede yapılması gereken ekonomik düzenlemeleri üç ana başlıkta toplamak mümkün:

İlki ve en kritiği, eczacı kârlılık oranlarının güncel ekonomik koşullara göre yeniden düzenlenmesi. Mevcut yapı, bugünün maliyet gerçekliğiyle örtüşmüyor. Enflasyon, kira, personel giderleri artmışken kârlılık sabit kalmaz. Bu denge kurulmadan diğer hiçbir adım kalıcı çözüm üretmez.

İkinci olarak, Kamu Kurum İskontosu (KKİ) kaynaklı kayıpların azaltılması ya da telafi edilmesi gerekiyor. Bugün eczacı, aslında sistemin finansman yükünü taşıyan bir noktaya itilmiş durumda. Bu sürdürülebilir değil.

Ya bu iskontolar yeniden düzenlenmeli ya da eczacıya doğrudan telafi mekanizmaları oluşturulmalı. Üçüncü ve sahada çok net hissedilen bir başlık ise nakit akışı sorunu. Özellikle yabancı uyruklu vatandaşların reçetelerini karşılayan eczacılara yapılan Göç İdaresi ödemelerindeki gecikmeler, işletme sermayesini doğrudan kilitleyen bir noktaya gelmiş durumda. Bu ödemelerin düzenli, öngörülebilir ve zamanında yapılması hayati önem taşıyor. Bu alanda yaşanan gecikmelerin ivedilikle çözülmesi gerekiyor. Bunlara ek olarak, kısa vadede eczacıyı rahatlatacak geçici destek mekanizmaları da devreye alınmalı. Örneğin düşük faizli finansman modelleri, vergi/SBK yüklerinde geçici düzenlemeler gibi adımlar, bu sıkışık dönemi aşmak için önemli olabilir. Ama şunu net söylemek lazım: Bu başlıklar artık "öneri" değil, zorunluluk. Çünkü eczane ayakta kalamazsa, kamusal sağlık hizmetinin en erişilebilir ayağı zarar görür. Dolayısıyla mesele sadece eczacının ekonomik sorunu değil; toplum sağlığının sürdürülebilirliği meselesidir. Bu bilinçle hızlı, kararlı ve gerçekçi adımlar atılması gerekiyor.

Eczacılığın sadece ekonomik değil, aynı zamanda mesleki itibar açısından da bir dönüşüme ihtiyacı olduğu konuşuluyor. Siz bu konuda nasıl bir yol haritası öneriyorsunuz? Bu tespiti çok önemsiyorum. Çünkü ekonomik sorunlar ne kadar yakıcı olursa olsun, mesleki itibar zedelendiğinde o mesleğin uzun vadede ayakta kalması zaten mümkün değil. Bizim burada yapmamız gereken şey, sadece hak talep etmek değil; eczacının sistem içindeki rolünü yeniden tanımlamak ve görünür kılmak. Ben bu dönüşümü üç ayaklı bir yol haritası olarak görüyorum: İlk olarak, eczacının sağlık danışmanı rolünü güçlendirmek gerekiyor. Eczacı sadece ilaç veren değil; hastayı yönlendiren, tedavi sürecine katkı sunan, bilimsel bilgiyle sahada temas eden bir sağlık profesyoneli. Bu rolü hem mevzuatla hem uygulamayla daha görünür hale getirmeliyiz. Örneğin danışmanlık hizmetlerinin tanımlandığı, ölçülebildiği ve karşılık bulduğu bir sistem kurulmadan bu algıyı değiştirmek zor. İkinci olarak, meslek içi kalite ve standartları yükseltmek. Çünkü itibar sadece dışarıdan verilen bir şey değildir, içeriden inşa edilir. Sürekli eğitim, güncel bilgiye erişim, iyi eczacılık uygulamalarının yaygınlaşması... Bunlar sadece "iyi niyetli" başlıklar değil, doğrudan mesleğin saygınlığını belirleyen unsurlar. O yüzden bu alanı çok daha sistematik ve yaygın bir hale getirmemiz gerekiyor. Üçüncü ve belki de en kritik başlık, toplumsal kurduğumuz iletişimi yeniden inşa etmek. Eczacının değeri toplum tarafından ne kadar anlaşılırsa, sistem içindeki karşılığı da o kadar güçlenir. Bu yüzden halk sağlığına katkı sağlayan projeler, görünür sosyal sorumluluk çalışmaları ve doğru iletişim diliyle mesleğin gerçek yüzünü anlatmamız gerekiyor. Ama burada bir parantez açmak isterim: İtibar sadece anlatılarak değil, yaşatılarak kazanılır. Eğer eczacı sahada güçlü, bilgili, çözüm üreten bir profil sergilerse, zaten bu algı kendiliğinden dönüşür. Kısacası hedefimiz; ekonomik olarak güçlü, mesleki olarak yetkin ve toplumsal olarak saygın bir eczacı profili oluşturmak. Bu üçü birlikte ilerlemezse, yapılan hiçbir dönüşüm kalıcı olmaz.

İzmir Eczacı Odası Başkanı Ecz. Fatih Savaş Kılıççioğlu

Genç eczacılar açısından mesleğin geleceğini nasıl görüyorsunuz? Onlara nasıl bir perspektif sunmak istersiniz? Genç eczacılar açısından tabloyu tek bir cümleyle özetlemek gerekirse: zor ama potansiyeli çok yüksek bir dönemden geçiyoruz. Evet, mevcut koşullar özellikle ekonomik açıdan motive edici değil. Ama aynı zamanda mesleğin yeniden tanımlandığı, yeni rollerin ortaya çıktığı bir eşikteyiz. Bu da aslında genç meslektaşlarımız için ciddi bir fırsat alanı demek. Bugün klasik eczane pratiğinin sınırları daralıyor gibi görünse de, eczacılığın etki alanı genişliyor. Klinik eczacılık, danışmanlık hizmetleri, kronik hastalık yönetimi, farmakovijlans, dijital sağlık uygulamaları... Bunların hepsi önümüzdeki dönemde daha görünür olacak alanlar. Yani mesele sadece "eczane açmak" değil; mesleğin neresinde, nasıl bir değer üreteceğini doğru konumlandırmak. Genç meslektaşlarımıza burada iki net şey söylemek isterim: Birincisi, mesleği dar bir çerçevede tanımlamayın. Eczacılık diploması sizi tek bir role mahkûm etmez. Kendinizi hangi alanda geliştirmek istiyorsanız, o alanı büyütmeye şansınız var. Ama bunun için aktif olmak, öğrenmeye devam etmek ve biraz da cesur davranmak gerekiyor. İkincisi, örgütlü yapının içinde olun. Çünkü bireysel çabalar bir yere kadar. Mesleğin geleceğini gerçekten şekillendirmek istiyorsak, birlikte hareket etmek zorundayız. O yüzden odalar, komisyonlar, platformlar sadece "üst yapı" değil; sizin söz söyleyebileceğiniz alanlar. Ben genç eczacıların en büyük avantajının şu olduğunu düşünüyorum: değişime en açık olan grup onlar. Eğer bu enerjiyi doğru yönlendirebilirsek, mesleğin dönüşümünü de en çok onlar sahiplenir. Kısacası şunu söylemek isterim: Bugün zor olabilir ama bu mesleğin geleceği hâlâ yazılıyor. Ve o geleceğin en güçlü kalemi genç eczacıların elinde.

Önümüzdeki 2-3 yıl içinde hem İzmir Eczacı Odası hem de Türkiye genelinde eczacılık mesleği adına "başardık" demek istediğiniz en kritik değişim ne olur?

Önümüzdeki 2-3 yıl için "başardık" diyebileceğimiz en kritik değişimi tek bir cümleyle ifade etmem gerekirse: eczacının hem ekonomik olarak sürdürülebilir hem de sağlık sistemi içinde vazgeçilmez bir aktör olarak yeniden konumlandığı bir yapı kurmak olur. Çünkü bugün yaşadığımız sorunların büyük kısmı bu iki alanın zayıflamasından kaynaklanıyor. Eğer eczacı ekonomik olarak ayakta kalamıyorsa, mesleki rolünü de güçlü şekilde sürdüremez. Aynı şekilde, sistem içinde değeri net tanımlanmamış bir meslek grubunun ekonomik olarak güçlenmesi de kalıcı olmaz. Bu yüzden

bu iki başlığı birlikte çözmek zorundayız. İzmir özelinde baktığımızda, "başardık" diyebilmek için görmek istediğim en somut şey şu olur: meslektaşlarımızın odaya güven duyduğu, sorun yaşadığında doğrudan başvurduğu ve gerçekten çözüm aldığı bir oda yapısı. Yani sadece temsil eden değil, sahada karşılığı olan, müdahil olan ve sonuç üreten bir kurum. Türkiye genelinde ise en kritik hedef, eczacının sağlık sistemindeki rolünün yeniden tanımlanması ve bunun somut kazanımlarla desteklenmesi. Bu kapsamda eczacının birinci basamak sağlık hizmet sunucusu olarak konumlandırılması, sunduğu danışmanlık hizmetlerinin sistem içine entegre edilmesi ve emeğinin karşılık bulduğu bir yapının kurulması büyük önem taşıyor. Bununla birlikte, halk sağlığını doğrudan ilgilendiren bir diğer kritik başlık da gıda takviyesi adı altında satılan ürünlerin denetim ve ruhsatlandırma süreçlerinin yeniden düzenlenmesi. Bu ürünlerin ruhsatlandırmasının Tarım Bakanlığı yerine Sağlık Bakanlığı çatısı altında yürütülmesi hem ürün güvenliği hem de eczacının sağlık danışmanı rolünün güçlenmesi açısından önemli bir adım olacaktır. Ama belki de en önemlisi şu: Meslektaşlarımızın yeniden umutlu olduğu bir tablo. Çünkü bir meslek umudunu kaybederse, en iyi düzenlemeler bile yeterli olmaz. Eğer 2-3 yıl sonra dönüp baktığımızda eczacı "yalnız değilim, emeğim değer görüyor ve geleceğe güvenle bakabiliyorum" diyorsa... işte o zaman gerçekten "başardık" diyebiliriz.

Son olarak, meslektaşlarınıza vermek istediğiniz en güçlü mesaj nedir?

Meslektaşlarımıza vermek istediğim en güçlü mesaj şu olur: Yalnız değilsiniz. Ve bu meslek hâlâ bizim elimizde şekillenebilecek bir meslek. Zor bir dönemden geçtiğimizi inkâr etmiyoruz. Hepimiz aynı ekonomik baskıyı, aynı belirsizlikleri ve zaman zaman aynı umutsuzluğu yaşıyoruz. Ama şunu da çok net görüyoruz: Bu tablo değişmez değil. Doğru yerde durduğumuzda, birlikte hareket ettiğimizde ve sürecin parçası olduğumuzda değişim mümkün. Bu yüzden en büyük çağrım şu: seyirci olmayın. Eleştirin, katkı verin, sürece dahil olun. Çünkü bu mesleğin geleceği birkaç kişinin değil, hepimizin ortak emeğiyle şekillenecek. Biz oda olarak üzerimize düşeni yapmaya kararlıyız. Daha görünür, daha güçlü ve meslektaşının yanında duran bir yapı inşa etmek için çalışıyoruz. Ama bu yol tek başına yürünecek bir yol değil. Kısacası şunu söylemek isterim: Bu meslek çok şey atlattı, bunu da atlatır. Yeter ki birbirimize inanalım, birlikte duralım ve vazgeçmeyelim.

NUTRAXIN®

YENİ

EASY SLEEP



- PASSIFLORA
- VALERIAN
- SARI KANTARON
- ŞERBETÇİOTU
- VİŞNE EKSTRESİ

5 AKTİF TEK TABLETTE



SPF 50+ *yağlı ve karma* Ciltler İçin Güneş Kremi

Yüksek koruma faktörüyle öne çıkan Maruderm SPF 50+ Yağlı ve Karma Ciltler İçin Güneş Kremi, cildin ihtiyaç duyduğu güçlü savunmayı hafif ve konforlu bir deneyimle bir araya getirir. Özellikle yağlı cilt tiplerinin en büyük sorunlarından biri olan parlama ve ağır his problemini minimize eden bu özel formül, gün boyu dengeli ve mat bir görünüm sunmayı hedefler. Yeni nesil filtre teknolojisi sayesinde güneşin zararlı etkilerine karşı geniş spektrumlu koruma sağlarken, cilt yüzeyinde yağlı bir tabaka bırakmadan hızla emilir. Düzenli kullanımda cilt tonunun daha eşit görünmesine katkıda bulunurken, gözeneklerin sıkılaşmasına yardımcı olur. Şehir yaşamının yoğun temposunda pratik kullanım avantajı sunan bu ürün, bakım ve korumayı tek adımda birleştirerek bu yaz rutininizin vazgeçilmez bir parçası haline gelecek.

Yağlı ve Karma Ciltler İçin Yeni Nesil Güneş Koruması

Güneş koruması artık sadece bir adım değil, cilt bakım rutininin en önemli parçalarından biri. Maruderm'in karma ve yağlı ciltlere özel geliştirdiği SPF 50+ PA++++ güneş kremi, yeni nesil Kore filtre teknolojisiyle cildi UVA ve UVB ışınlarına karşı güçlü bir şekilde korurken aynı zamanda cilt görünümünü dengelemeye yardımcı olur. Hafif ve hızlı emilen yapısıyla ciltte ağırlık hissi

bırakmaz. Gün boyu parlama kontrolü sağlarken, içeriğindeki aktif bileşenler sayesinde sebum dengesini destekler ve daha mat bir görünüm sunar. Nemlendirici etkisiyle cildi kurutmadan koruma sağlarken, yatıştırıcı içerikleriyle hassasiyeti azaltmaya yardımcı oluyor. Günlük kullanıma uygun olan bu özel formül, makyaj altına da rahatlıkla uygulanabilir.





Parlama Karşıtı Geniş Spektrumlu Koruma!

Günümüzde güneş koruyucular yalnızca koruma sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda cilt bakımının aktif bir parçası haline geliyor. Maruderm'in bu özel formülü, ciltte yağlı bir his bırakmadan gün boyu konfor sunarken, gözenek görünümünü minimize etmeye yardımcı olur.

maru·derm
nature embraces science



Ecz. Mehmet Müderrisoğlu
mehmetmuderrisoglu@hotmail.com

CEREBOOST® (AMERICAN GINSENG EKSTRESİ): BİLİŞSEL PERFORMANS VE ZİHİNSEL DAYANIKLILIKTA YENİ YAKLAŞIMLAR

Modern yaşamın hızlanmasıyla birlikte zihinsel performans, dikkat sürekliliği ve bilişsel dayanıklılık kavramları hem genç hem ileri yaş popülasyonunda giderek daha fazla önem kazanmaktadır. Akademik başarıdan profesyonel performansa, yaşa bağlı bilişsel değişimlerden stres yönetimine kadar geniş bir alanda **nörobilişsel destekleyici ürün- lere olan ilgi artmaktadır.**

Bu bağlamda, son yıllarda bilimsel araştırmalarla dikkat çeken bitkisel bileşenlerden biri **Cereboost®**, yani standardize **Panax quinquefolius (Amerikan Ginsengi)** ekstresidir. Cereboost®, özellikle **hafıza, dikkat, hafıza genişletme ve zihinsel işlem hızını desteklemeye yönelik etkileri** ile dikkat çeken, klinik çalışmalarla desteklenmiş bir bitkisel içerik olarak öne çıkmaktadır.

Panax quinquefolius, Kuzey Amerika kökenli bir ginseng türüdür ve geleneksel olarak enerji ve zihinsel dayanıklılığı desteklemek amacıyla kullanılmış olup kök ekstresinden izole edilmiş bir fraksiyonudur.

Etki Mekanizması

Cereboost®'un bilişsel fonksiyonlar üzerindeki etkisi çoklu mekanizmalar üzerinden açıklanmaktadır:

1. Kolinergik Aktivitenin Desteklenmesi

Cereboost®, asetilkolin düzeylerini destekleyerek, özellikle **hipokampus ve prefrontal korteks** fonksiyonlarında kritik rol oynayan bir nörotransmitterdir.

- Yoğun zihinsel performans gerektiren meslekler
- Sınav dönemindeki öğrenciler
- Mental yorgunluk yaşayan bireyler
- Yaşa bağlı bilişsel değişim

yaşayan bireyler

- Stres altında çalışan profesyoneller
- Hiper aktiviteyi kontrol altına almaya yardımcı olur

2. Nöroprotektif Etki

Cereboost'un, Oksidatif stresi azaltıcı, serbest radikal oluşumunu dengeleyici olup nöronal bütünlüğün ve mental yorgunluk durumlarında korunmasına ve yaşa bağlı bilişsel değişimler önem taşımaktadır.

3. Glukoz Metabolizmasının Desteklenmesi

Beyin dokusu enerji gereksinimi yüksek bir organdır. Cereboost®'un Glukoz kullanımını destekleyici etkileri enerji metabolizmasına katkısı zihinsel performansın sürdürülebilirliği açısından önemli görülmektedir.

Klinik Çalışmalar ve Bilimsel Kanıtlar

Cereboost® üzerine yapılan çeşitli klinik çalışmalar, bilişsel performans alanında dikkat çekici sonuçlar ortaya koymuştur.

Akut Kullanım Çalışmaları

Tek doz ve uygulamadan sonraki 1–6 saat içinde değerlendirilen randomize kontrollü çalışmalarda:

Çalışma belleği performansında artış, dikkat ve odaklanma sürecinde iyileşme, mental işlem hızında artış, hafıza kapasitesinde artış gözlemlenmiştir.

Uzun Süreli Kullanım Çalışmaları

düzenli kullanımın değerlendirildiği çalışmalarda, öğrenme performansında iyileşme, hafıza skorlarında artış, zihinsel yorgunlukta azalma bildirilmiştir.

Bu nedenle, eczacı danışmanlığı **ürün kullanım güvenliği** açısından kritik rol oynamaktadır.





Daha Hacimli, Daha Kalın, Daha Güçlü Saçlar İçin: Bioxcin Collagen & Biotin Şampuan

Bioxcin Collagen & Biotin Şampuan, ince ve hacimsiz saçlar için özel olarak geliştirilmiştir. Saçlara hacim kazandırmaya, saç tellerinin daha kalın ve dolgun görünmesine yardımcı olur. Patentli BioComplex B11 içeren bitkisel kompleksi ile saç köklerini besleyerek saçların güçlenmesini destekler ve saç dökülmesine karşı bakım sağlar. Saçlara daha canlı, dolgun ve güçlü bir görünüm kazandırır. Günlük kullanıma uygundur.

Fiyat: 229,99 TL/ 300 ml



Kuru Ciltler İçin Koruma ve Nem Bir Arada: Bioxcin Kuru & Normal Güneş Kremi

Bioxcin Sun Care SPF 50 Kuru & Normal güneş kremi, kuru ve normal ciltler için özel olarak geliştirilmiştir. Yüksek güneş koruması ile güneş kaynaklı kırışıklıkların ve foto yaşlanma belirtilerinin oluşumunu önlemeye yardımcı olur. İçeriğindeki hyaluronik asit cildi nemlendirirken, kolajen kırışıklık karşıtı etki sağlar. Termal su içeriği ile cildi rahatlatır ve cildin nem dengesinin korunmasına destek olur. Suya dayanıklı formülü ve dry touch özelliği sayesinde hızlı emilir, ciltte parlama ve yağlı his bırakmaz. Günlük kullanım için ideal bir güneş koruması sunar.

Fiyat: 649,99 TL / 50 ml



Leke Karşıtı Yüksek Güneş Koruması: Bioxcin Melatone Güneş Kremi

Bioxcin Sun Care SPF 50 Melatone güneş kremi, lekeye eğilimli ciltler için geliştirilmiştir. Yüksek güneş koruması ile güneş kaynaklı leke oluşumunu ve foto yaşlanma belirtilerini önlemeye yardımcı olur. İçeriğindeki Alfa Arbutin ve Anti Spot Bitkisel Kompleks, melanin üretimini dengeleyerek cilt tonunun daha eşit ve aydınlık görünmesini destekler. İçeriğindeki hyaluronik asit ve kolajen cildi nemlendirir, dolgun ve sağlıklı bir görünüm kazandırır. Renkli seçeneği cilt tonunu eşitleyerek daha pürüzsüz ve doğal bir görünüm sağlar. Suya dayanıklı formülü ve dry touch özelliği ile hızlı emilir, ciltte yağlı his ve parlama bırakmaz. Günlük kullanım için ideal bir güneş koruması sunar.

Fiyat: Renkli & Renksiz 699,99 TL/ 50 ml 999,99 TL/ 150 ml



NERO NUTRIENTS

Nero Nutrients kolin, soya lesitini, Ginkgo biloba ekstresi, amino asitler ve vitaminlerin özel bir bileşimidir. Ürün eşit miktarlarda L-fenilalanin, L-tirozin ve L-glutamin amino asitlerini içerir. İçeriğinde yer alan B1, B2 ve B3 vitaminleri normal enerji oluşum metabolizmasına yardımcı olur. Kullanım önerisi: Günde 1-2 kapsül, tercihen yemeklerden önce.



NUTRAXIN MULTİVİTAMİN MİNİRAL ENERJİ İLE ENERJİNİ VE BAĞIŞIKLIĞINI DESTEKLE

Nutraxin Multivitamin Mineral Energy; içeriğinde Ginseng, CoQ-10, L-Karnitin, Taurin, Zencefil, Turuncgöl bioflavonoidleri, 14 vitamin ve 10 mineral bulunur. İçeriğindeki etken maddeler sayesinde hem bağışıklığınızı hem de enerjinizi destekleyebilirsiniz. 619,99 TL 60 TABLET



NUTRAXIN D3K2 VİTAMİNİ İLE GÜNEŞİ HİSSET HAYATİ FARK ET

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

469,99 TL
120 TABLET



ECZACILIKTA ALARM ZİLLERİ ÇALIYOR

Konya Eczacı Odası Başkanı Uzm. Ecz. Ahmet Hakan Kuru, ilaç yokluklarından eczane ekonomilerine, artan fakülte sayısından mesleki örgütlenme ihtiyacına kadar sektörün en kritik başlıklarını değerlendirdi. Kuru'ya göre eczacılık, tarihinin en zorlu dönemlerinden birini yaşarken, çözüm için acil ve yapısal adımlar kaçınılmaz.

2026 yılı itibarıyla eczacılık mesleğinin öncelikli gündem başlıklarını nasıl özetlersiniz?

2026 yılına baktığımızda eczacılık mesleğinin gündemini birkaç kritik başlık belirliyor. Birincisi ve en acil olanı ilaç yoklukları meselesidir. İlaç fiyatlandırmasında kullanılan sabit avro kuru ile piyasa kuru arasındaki makas her geçen gün açılıyor. Bu uçurum, başta ithal ilaçlar olmak üzere pek çok temel ilacın Türkiye'ye gelmesini engelliyor.

İkinci önemli başlık, serbest eczanelerin ekonomik sürdürülebilirliğidir. Eczanelerimizin işletme giderleri — kira, personel maaşı, enerji, muhasebe — katlanarak artarken, kâr marjları eriyor. Birçok eczane sermaye kaybına uğramış durumda. Üçüncüsü, eczacılık fakültelerinin sayısının 62'ye ulaşması ve her yıl binlerce yeni mezun verilmesiyle birlikte artan istihdam sorunu ve yardımcı eczacılık uygulamalarının düzenlenmesi ihtiyacıdır.

Dördüncü başlık ise SGK protokol süreçleri ve geri ödeme mekanizmalarının eczane lehine iyileştirilmesidir. Türk Eczacıları Birliği 45. Dönem yönetimi, SGK ile 2026/1 Ek Protokolü'nü imzalayarak sıralı dağıtım sistemi ve yeni ilaç gruplarının kapsama alınması konusunda önemli adımlar attı; ancak sahada hâlâ çözülmesi gereken pek çok sorun var.

Son olarak Sağlık Bakanlığı'nın e-Nabız üzerinden devreye aldığı "İlacım Nerede?" uygulaması gibi, meslek örgütleriyle iştişare edilmeden hayata geçirilen düzenlemeler de gündemimizi meşgul ediyor. Bizler sorunun ilacın "nerede" olduğu değil, "neden bulunmadığı" olduğunu ısrarla vurguluyoruz.

Son dönemde kamuoyuna da yansıyan ilaç yoklukları konusunda sahada durum nedir? Eczacılar bu süreci nasıl yönetiyor?

Sahada durum son derece ağırdır. Kanser ilaçlarından kardiyovasküler sistem ilaçlarına, diyabet tedavisinde kullanılan metformin ve insülinlerden çocuk antibiyotik şuruplarına kadar geniş bir yelpazede temin sıkıntısı yaşıyoruz. Bu artık dönemsel bir aksaklık değil; kalıcı ve yapısal bir krize dönüşmüş durumda.

Sorunun temel kaynağı, ilaç fiyatlandırmasında kullanılan avro kurunun gerçek kurla arasındaki devasa farktır. İlaç avrosu 26,87 TL iken reel kur 51 TL'nin üzerindedir. Bu durum yerli üreticilerin hammadde teminini zorlaştırırken, uluslararası ilaç firmalarının Türkiye'ye ilaç sevkiyatını azaltmasına, hatta bazılarının pazardan çekilmesini düşünmesine yol açıyor.

Eczacılar olarak bu krizi tamamen kendi inisiyatifimiz ve dayanışmamızla yönetmeye çalışıyoruz. Meslektaşlarımız, kendi aralarında ve oda bünyesinde kurulan WhatsApp gruplarında günün önemli bir bölümünü ilaç aramakla geçiriyor. Bir eczanenin bulamadığını başka bir eczane, hatta başka bir şehirdeki meslektaş bulabiliyor. Ancak bu, kurumsal bir sistem değil; tamamen eczacıların fedakârlığına dayanan bir kriz yönetimidir.



Artık reçete girmekten çok ilaç aramakla vakit harcıyoruz dersek abartmış olmayız. Konya'da da benzer bir tablo yaşıyoruz. Meslektaşlarımız, hastaları eli boş göndermemek için olağanüstü bir çaba gösteriyor. Ama şunu açıkça söylemek gerekir: Bu yük sürdürülebilir değildir. Devletin acilen ilaç avro kurunu gerçek kura yaklaştırması, kritik ilaçlarda kesintisiz tedarik garantisi vermesi ve stok-tedarik zincirini şeffaflaştırması gerekmektedir.

Kapanan eczaneler konuşulmaya başlandı. Bu bir alarm durumu mu?

Evet, bu ciddi bir alarm durumudur ve görmezden gelinemez. Türkiye'de yaklaşık 30 bini aşkın serbest eczane var. Ancak eczane ekonomileri her geçen gün daha da kırılgan hale geliyor. Sektör raporlarına göre her iki eczaneden biri kapanma riskiyle karşı karşıya.

Bunun arkasındaki temel neden, gelir-gider dengesinin dramatik biçimde bozulmasıdır. Öte yandan personel maaşları, kira, enerji, sigorta gibi işletme giderleri son yıllarda katlanarak arttı.

Mart 2025'te Resmi Gazete'de yayımlanan düzenlemeyle kâr baremlerinin her kur güncellemesinde orantılı artırılması kararlaştırıldı; bu olumlu bir adımdır. Ancak henüz sahada beklenen etkiyi tam olarak göstermiş değildir.

Eczane kapanmaları sadece eczacıyı değil, doğrudan halkı etkiler. Her kapanan eczane, o bölgedeki vatandaşın ilaca erişiminin zorlaşması demektir. Özellikle kırsal bölgelerde ve küçük ilçelerde tek eczane bile hayati önemdedir. Bu nedenle eczane kapanmaları meselesini bir meslek sorunu olarak değil, halk sağlığı sorunu olarak ele almak gerekir.

Serbest eczanelerin sürdürülebilirliği açısından hangi adımların atılması gerektiğini düşünüyorsunuz?

Serbest eczanelerin sürdürülebilirliği için kısa, orta ve uzun vadede birbirine bağlı adımlar atılmalıdır.



Kısa vadede en acil ihtiyaç, ilaç avro kurunun gerçek piyasa kuruna yaklaştırılmasıdır. Mevcut kur makası devam ettiği sürece ne ilaç yokluğu ne de eczane ekonomileri düzelir. Ayrıca eczacı kâr baremlerinin enflasyona uyumlu, otomatik güncelleme mekanizmasına kavuşturulması şarttır. Orta vadede ilaç Fiyat Kararnamesi'nde köklü bir revizyon yapılmalıdır. 2004'ten bu yana özünde değişmeyen bu kararnamenin günümüz koşullarına uyarlanması gerekiyor. Eczanelerin sadece ilaç dağıtım noktası olarak değil, birinci basamak sağlık hizmeti sunan kurumlar olarak yeniden tanımlanması ve buna uygun bir ücretlendirme modeline geçmesi zorunludur. Farmasötik bakım hizmeti, ilaç danışmanlığı gibi alanlarda eczacının emeğinin karşılığı alınacağı bir sistem kurulmalıdır. Uzun vadede ise kapsamlı ve sürdürülebilir bir milli ilaç politikası oluşturulmalıdır. Sağlık Bakanlığı, Hazine ve Maliye Bakanlığı, Türk Eczacıları Birliği, ilaç sektörü temsilcileri ve akademisyenlerin ortak aklıyla, Cumhurbaşkanlığı koordinasyonunda bir yol haritası çizilmelidir. Yerli ilaç üretiminin teşvik edilmesi, AR-GE yatırımlarının artırılması ve eczacılık fakültelerinin kontrolsüz biçimde çoğalmasının önüne geçilmesi de bu politikanın önemli bileşenleri olmalıdır. Bir de Kamu Kurum İskontosu (KKI) meselesini görmezden gelemeyiz. Bazı firmaların SGK ile yaptıkları anlaşmaları uygulamayarak vatandaşın cebinden ek ödeme yapmasına neden olduğu tespit edilmiştir. Bu alandaki denetimlerin sıklaştırılması ve yaptırımların caydırıcı hale getirilmesi gerekmektedir.

Türk Eczacıları Birliği'nin yeni yönetiminden eczacılar somut olarak ne beklemeli?

Türk Eczacıları Birliği'nin 45. Dönem yönetimi, Kasım 2025'teki kongrede göreve başladı. Yeni Başkan Ecz. Mehmet İrfan Demirci liderliğinde bir ekip Birliğimizi yönetiyor. Yeni yönetimden somut beklentilerimiz oldukça net: Birincisi, SGK protokol süreçlerinde eczacı lehine somut iyileştirmeler sağlanmalıdır. 12 Mart 2026'da imzalanan 2026/1 Ek Protokolü ile yeni ilaç ve reçete gruplarının kapsama alınması olumlu bir başlangıç. Ancak sıralı dağıtım sisteminin etkin işlenmesi, geri ödeme süreçlerinin kısaltılması ve MEDULA sistemindeki aksaklıkların giderilmesi konularında kararlı adımlar atılmalıdır. İkincisi, ilaç yokluğu meselesinde Sağlık Bakanlığı ve Hazine nezdinde güçlü bir lobi faaliyeti yürütülmelidir. Kur makasının kapatılması konusundaki talebimiz en üst düzeyde dile getirilmeli ve takip edilmelidir. Üçüncüsü, eczacılık fakültelerinin kontrolsüz çoğalmasının önüne geçilmesi için YÖK ve Sağlık Bakanlığı ile koordineli çalışılmalıdır. 62 fakülte, mesleğimizin geleceğini tehdit eder boyuttadır; sadece 14'ü tam akredite eğitim verebiliyor. Dördüncüsü, yardımcı eczacılık uygulamalarının sağlıklı bir zemine oturtulması gerekmektedir. 1 Nisan 2026'da gerçekleştirilen Yardımcı Eczacılık Kurulu toplantısında bu konunun gündeme alınması sevindiricidir. Beşincisi, Birlik düzeyinde meslek örgütünün kamusal görünürlüğü artırılmalı, eczacının toplum nezdindeki saygınlığı ve hak ettiği değerin teslim edilmesi için etkin iletişim stratejileri geliştirilmelidir. Biz Konya Eczacı Odası olarak yeni yönetimle uyum içinde çalışıyor ve her platformda sahadan gelen talepleri iletiyoruz.

Sizce eczacılar haklarını yeterince savunabiliyor mu, yoksa daha güçlü bir mesleki refleks mi gerekiyor?

Açıkçası, eczacılar bireysel olarak son derece fedakâr ve dirençli bir meslek grubu. Pandemi döneminde canları pahasına ön saflarda durdular; bugün de ilaç yokluğuyla her gün mücadele ediyorlar. Ancak örgütsel düzeyde mesleki refleksimizi güçlendirmemiz gerektiğini düşünüyorum. Eczacılık mesleği, hekimlik veya diş hekimliği gibi mesleklerle kıyaslandığında kamuoyu nezdinde sesini yeterince duyuramıyor. Sorunlarımız büyük, ama bu sorunların toplumda yarattığı farkındalık yeterli değil. Vatandaş eczaneye geldiğinde ilacı bulamadığında sorunu eczacıya yükliyor; oysa asıl sorun fiyatlandırma politikalarında. Daha güçlü bir mesleki refleks için birkaç şey gerekiyor: Birincisi, eczacı odalarının

ve Birliğin sahadada daha aktif, daha görünür olması lazım. İkincisi, siyasi irade nezdinde etkin savunuculuk yapılmalı; meslek sorunlarımız TBMM gündemine daha sık taşınmalıdır. Nitekim son dönemde bazı milletvekillerinin ilaç yokluğu ve eczane ekonomileri hakkında yazılı soru önergeleri vermesi önemli bir gelişme.

Üçüncüsü, eczacılararası dayanışma ve örgütlenme bilinci güçlendirilmelidir. Oda toplantılarına katılım, meslek içi eğitimlere ilgi, ortak sorunlara ortak ses çıkarma kültürü daha da yaygınlaştırılmalıdır. Son olarak şunu söyleyeyim: Biz eczacılar, sadece eczacılık yapmak istiyoruz. Ama mesleğimizi layıkıyla yapabilmemiz için haklarımızı da savunmak zorundayız. Hak aramak, mesleğe sahip çıkmaktır.

Konya Eczacı Odası olarak önümüzdeki dönemde hangi projelere odaklanmayı planlıyorsunuz?

Konya Eczacı Odası olarak önümüzdeki dönemde birkaç önemli proje ve çalışma alanına odaklanmayı planlıyoruz: Birincisi, meslektaşlarımızın ekonomik sorunlarının çözümü için Birlik düzeyinde yürütülen çalışmalara aktif katkı sunmaya devam edeceğiz. SGK protokol görüşmelerinde Konya'nın sesini duyurmak, sahadan somut verilerle Birliğe destek olmak önceliğimizdir. Nitekim protokol görüşmelerinde odamız baştan beri masada yer almaktadır. İkincisi, ilaç yokluğuyla mücadelede Konya özelinde etkin bir koordinasyon mekanizması kurmak istiyoruz. Meslektaşlarımızın ilaç arama süreçlerini kolaylaştıracak, daha sistematik bir dayanışma ağı oluşturmayı hedefliyoruz. Üçüncüsü, mesleki eğitim ve gelişim programlarımızı genişletmeyi planlıyoruz. Farmasötik bakım, hasta danışmanlığı, dijital eczane yönetimi gibi konularda meslektaşlarımıza güncel eğitimler sunarak mesleğin dönüşümüne hazırlanmalarını sağlamak istiyoruz. Dördüncüsü, halk sağlığı odaklı projelerimizi artıracğız. Kronik hastalık yönetimi, akılcı ilaç kullanımı, bağışıklama gibi alanlarda topluma yönelik farkındalık kampanyaları düzenlemeyi hedefliyoruz. Eczacının sadece ilaç veren değil, sağlık danışmanı olduğunu topluma göstermek en önemli misyonlarımızdan biridir. Beşincisi, genç eczacılarımız ve yardımcı eczacılarımızla daha yakın bir ilişki kurmak, onların sorunlarını dinlemek ve kariyer gelişimlerine katkı sağlamak önceliklerimiz arasında. Yeni mezun eczacılarımızın mesleğe tutunabilmesi, geleceğimizin açısından hayati önemdedir. Altıncısı, diğer sağlık meslek örgütleriyle, yerel yönetimlerle ve sivil toplum kuruluşlarıyla iş birlikleri geliştirerek, eczacılığın toplumsal görünürliğini artırmak istiyoruz.

Son olarak, meslektaşlarınıza vermek istediğiniz mesaj nedir?

Değerli meslektaşlarım, Eczacılık mesleği belki de tarihinin en zorlu dönemlerinden birini yaşıyor. İlaç yoklukları, düşen kâr marjları, artan işletme maliyetleri, belirsiz gelecek kaygısı... Bunların hepsinin farkındayız ve her gün sahadada bu sorunlarla boğuşan sizlerin yanında olduğumuzu bilmenizi istiyorum. Ama şunu da bilmenizi isterim: Eczacılık, toplumun en güvendiği mesleklerden biridir ve öyle kalmaya devam edecektir. Biz sağlık hizmetinin en erişilebilir noktasıyız. Vatandaşın en kolay ulaştığı sağlık profesyoneli biziz. Bu değerimizi asla küçümsemeyelim. Bugün yaşadığımız sıkıntılar, doğru politikalarla çözülebilecek sıkıntılardır. Yeter ki sesimizi birlikte, güçlü ve kararlı biçimde çıkaralım. Odamıza, Birliğimize sahip çıkalım; çünkü örgütlü güç, bireysel çabanın çok ötesinde bir etki yaratır. Meslektaşlarımıza sesleniyorum: Umutsuzluğa kapılmayın, ama haklı taleplerimizden de asla vazgeçmeyin. Mesleğimize inanalım, birbirimize destek olalım ve geleceğimiz için birlikte mücadele edelim. Konya Eczacı Odası olarak her zaman sizin yanınızdayız, sizin sesiniz. Kapımız, telefonumuz, her kanalımız meslektaşlarımıza sonuna kadar açıktır. Sağlıklı ve huzurlu

KOŞ, YÜRÜ, DEVAM ET: COMPEED ARTIK TÜRKİYE'DE!



Topuklu ayakkabılar, uzun yürüyüşler, yoğun antrenmanlar... Gün ne kadar güzel başlarsa başlasın, küçük bir sürtünme her şeyi değiştirebilir. Günlük yaşamdan spora, topuklu ayakkabılardan uzun yürüyüşlere kadar pek çok etkenin ayakta neden olduğu sürtünme, zamanla kabarcıklara dönüşerek rahat hareket etmenizi engelleyebilir. Tam bu noktada, küçük ama etkili çözümleriyle adımların durmaması için çözümler sunan Avrupa'nın en çok tercih edilen cilt onarım uzmanı Compeed artık Türkiye'de!

Türkiye, ayak rahatsızlıklarında Avrupa'nın en yüksek oranlarına sahip ülkeler arasında yer alıyor. Gün boyu ayakta kalmak, tempolu şehir hayatı, spor aktiviteleri ya da yanlış ayakkabı seçimi... Tüm bu etkenler sürtünme ye bağlı kabarcık oluşumunu tetikleyerek pek çok kişinin günlük yaşamını zorlaştırabiliyor. COMPEED ise tam bu noktada, küçük ama etkili çözümleriyle adımların durmaması için devreye giriyor.

Compeed markasını Türkiye'ye getiren Perrigo Türkiye'nin Pazarlama Direktörü Gözde Gündüz Shavky konuya ilişkin



şu değerlendirmede bulundu: “Gün içinde attığımız adımların hayat kalitemiz üzerindeki etkisini çoğu zaman fark etmiyoruz. Oysa ayaklarda oluşan kabarcıklar ve sürtünme kaynaklı problemler, özellikle aktif yaşamın en yaygın ama en yanlış çözülen konularından biri. Biz de tam bu noktada, Avrupa'nın 1 numaralı cilt onarım uzmanı Compeed'i Perrigo çatısı altında Türkiye'ye getirerek, tüketicilere bilimsel temele dayanan ve gerçek konfor sağlayan doğru çözümü sunuyoruz.”

“Compeed ürün ailesi, tüketici ihtiyaçlarına özel geliştirilmiş çözümleriyle gün içinde fark ettirmeden hayatın bir parçası haline geliyor. Uzun süreli kullanım performansı ile gün boyu kesintisiz konfor sunarak kullanıcı deneyimini bir üst seviyeye taşıyor.”

Kabarcık Oluşmadan Önce Önlem Alın COMPEED Sürtünme Önleyici Stick, hidrojene bitkisel yağ içeren formülü sayesinde gün içinde maruz kalınan sürtünmeyi azaltarak kabarcık oluşumunu önlemeye yardımcı oluyor. İz bırakmayan ve görünmez formüle sahip balsam formunda olan COMPEED, yalnızca ayak bölgesine değil, sürtünmeye maruz kalan vücudun tüm bölgelerine stick şeklindeki yapısı sayesinde kolayca uygulanabiliyor.

COMPEED, Türkiye'de eczaneler ve e-ticaret kanalında tüketicilerle buluşuyor.



XVI. ALTIN HAVAN İLAÇ VE ECZACILIK SEKTÖRÜ BAŞARI ÖDÜLLERİ 2026

• **BAŞVURULARI BAŞLADI** •

www.altinhavan.com.tr



WELLCARE, ‘YAŞAMAYI SEVİCEN’ YAKLAŞIMINI ÜÇ YENİ İNOVATİF ÜRÜNÜYLE BİR ADIM DAHA İLERİ TAŞIDI

İLKO İlaç’ın tüketici sağlığı markası Wellcare; düzenlediği lansmanda yeni inovatif ürünleri olan Wellcare Seramid Kompleks, Wellcare Bromelain Trio ve Wellcare NeuroGo’yu tanıtırken; sağlığın, günlük yaşamın sürdürülebilir bir parçası olarak ele alınması gerektiğine dikkat çekti.

SAĞLIK anlayışının hızla dönüşüm geçirdiği bir dönemde, iyi yaşam kavramı da yeniden tanımlanıyor. Artık yalnızca hastalık anında devreye giren çözümler değil; yaşam kalitesini sürekli destekleyen, günlük rutine uyum sağlayan ve bireyin kendini iyi hissetmesine katkı sunan yaklaşımlar öne çıkıyor. Bu dönüşümün merkezinde yer alan Wellcare, yeni bakış açısını üç farklı ve inovatif ürünü olan **Wellcare Seramid Kompleks, Wellcare Bromelain Trio ve Wellcare NeuroGo** üzerinden somutlaştırdı.

Sağlıkta odak değişiyor:

Tedaviden yaşam yönetimine

Swissotel The Bosphorus İstanbul’da gerçekleştirilen lansmanda Wellcare’in üç yeni inovatif ürünü olan **Wellcare Seramid Kompleks, Wellcare Bromelain Trio ve Wellcare NeuroGo** tanıtılırken yapılan değerlendirmelerde, sağlık sistemlerinin giderek daha proaktif bir yapıya evrildiği vurgulandı. Koruyucu sağlık yaklaşımı, erken müdahale ve yaşam kalitesinin sürdürülebilir şekilde desteklenmesi, sektörün temel başlıkları arasında yer alıyor.



İLKO İlaç Genel Müdürü Hatice Öncel, bu dönüşümün yalnızca bir trend değil, sağlık ekosisteminin yeni normal olduğunu belirterek, şirketin faaliyetlerini konvansiyonel ilaç, biyoteknoloji ve tüketici sağlığı olmak üzere üç ana eksenle yapılandığını ifade etti. Lansmanın açılış konuşmasını yapan **Öncel**, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Wellcare markamız altındaki çalışmalarımızı farklı kılan en önemli unsur arkasındaki güçlü ilaç kültürü ve farmasötik bilgi birikimidir. Biz ürünlerimizi yalnızca bir tüketici ürünü yaklaşımıyla değil, farmasötik teknoloji, bilimsel veri ve ilaç Ar-Ge perspektifiyle geliştiriyoruz. Bugün lansmanımızı gerçekleştirdiğimiz üç yeni ürünümüz tam olarak bu yaklaşımın bir sonucu olarak ortaya çıktı. Bilimsel temele dayanan, sağlıklı yaşamı destekleyen ve gerçekten fark yaratmayı hedefleyen ürünler. Önümüzdeki dönemde de sağlıklı yaşam ve longevity alanındaki çalışmalarımızı daha ileri taşıyarak katma değerli ve yenilikçi ürünleri kullanıma sunmaya devam edeceğiz. Bu alanda çok daha iddialı olacağımızı özellikle ifade etmek isterim.”

İyi yaşam artık gündelik hayatın bir parçası

Lansmanın moderatörlüğünü üstlenen **Oylum Talu** ise konuşmasında, sağlığın artık “ihtiyaç anına” sıkışan bir kavram olmadığını, günlük hayatın akışı içinde sürekli desteklenmesi gereken bir denge haline geldiğini vurguladı. Tüketici davranışlarının da bu yönde değiştiğini belirten Talu,



İHTİYACIN OLAN WELLCARE™ SERAMİD KOMPLEKS!

Çinko, biotin ve selenyum ile saç, cilt ve tırnak sağlığına destek*



- ✓ Şekersiz.
- ✓ Gluten içermez.
- ✓ Koruyucu içermez.
- ✓ Tatlandırıcı içermez.
- ✓ Veganlar için uygundur.

*TİTCK Gıda ve Takviye Edici Gıdalarda Sağlık Beyanı Kullanımı Hakkında Yönetmelik



Wellcare ile
"Yaşamayı
Sevicien"



Wellcare™

Sağlıkla yaşama sanatı

🌐 📱 📺 📺 | wellcaretr

E

'Kullanıcılar artık yalnızca ürünün ne işe yaradığını değil, yaşamlarına nasıl dokunduğunu ve kendilerinde nasıl bir karşılık bulduğunu sorguluyor' dedi.

Güzellik anlayışı içeriden destekleniyor

Etkinliğin ilk bölümünde tanıtılan **Wellcare Seramid Kompleks**; saç, cilt ve tırnak sağlığını tek bir yapı altında ele alan formülüyle öne çıktı. Seramid, silisyum, resveratrol, çinko, bakır, biyotin gibi çeşitli vitamin-mineral bileşenlerini bir araya getiren ürün, normal saç, tırnak ve cilt fonksiyonlarını destekleyen yaklaşımla dikkat çekti. **Ecz. Ece Bayram Çayırılı**, son dönemde kombine ve bilimsel olarak desteklenmiş formüllere sahip ürünlerin daha fazla tercih edildiğini belirtti.

Dikkate değer yeni ürün: NeuroGo

Etkinliğin son bölümünde tanıtılan **Wellcare NeuroGo** ise sinir sisteminin normal işleyişine destek olmayı hedefliyor. Sitikolin, Fosfatidilserin, Magnezyum L-Treonat, Gingko Biloba Ekstresi, Vitamin B6, Vitamin

B12 içeren ve tablet form olarak sunulan ürünün farklı kullanım alışkanlıklarına hitap ettiği aktarıldı.

Dr. Melek Vuslat Özdoğan, günümüzde dikkat süresinin kısalması ve zihinsel yükün artmasının, bu alandaki destekleri daha görünür hale getirdiğini ifade etti.

Tek başına değil, bütün olarak sağlık

Lansman boyunca yapılan sunumlar, sağlığın artık parçalı değil bütünsel bir yaklaşımla ele alınması gerektiğini ortaya koydu. Cilt sağlığı, metabolizma, enerji ve sinir sistemi gibi farklı başlıkların aslında aynı bütünün parçaları olduğu vurgulandı. Wellcare'in yeni ürünlerinin de bu bütünsel bakış açısıyla geliştirildiği belirtilirken, markanın önümüzdeki dönemde günlük yaşamla uyumlu, bilimsel temelli çözümler sunmaya devam edeceği ifade edildi.

*Wellcare ile
Yaşamayı
Sevmenin*

Metabolizma ve yaşam temposu arasındaki denge

Günümüz yaşam tarzının getirdiği yoğunluk, beslenme alışkanlıkları ve stres faktörleri, metabolizma üzerinde doğrudan etkili oluyor. Bu noktada tanıtılan **Wellcare Bromelain Trio**, fonksiyonel içerik yaklaşımıyla öne çıkan ürünlerden biri olarak konumlandı. Metabolizma ve hücrel dengeye yönelik değerlendirmelerde bulunan **Dr. Dyt. Çağatay Demir**, bu tür içeriklerin günlük yaşam temposuna uyum sağlayan destekler sunduğunu ifade etti. Bromelain, kuersetin ve krom içeriğiyle dikkat çeken ürünün, pratik bir kullanım avantajı sağladığı aktarıldı.



Düzenli Bağışla Umudu Bağışla

Her düzenli bağış bir çocuğun umudunu yeniden yeşertir.
Küçücük bir iyilik damlası, bir hayatın tüm hikayesini baştan yazabilir.
Ve o hikaye, sizin ellerinizle şekillenir.

losev.org.tr/sayenizde





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

BİR ÖĞRETMEN OLARAK ECZANE

Eczacılıktan öğrenilen hayat dersleri Volume I

-Mıknatısa yeteri kadar yaklaşınca mıknatıs seni çeker: Bir eşik var, her işte, her ticarete, her ilişkide ve her yapıda kendini tekrar ediyor. Baştan bir emek vermek gerekiyor, yeterli emek düzeyinden sonra, sanki birikmiş bir şekilde karşılığı geliyor. O eşik düzeye kadar çalışmak, emek vermek, ter dökmek, kafa yormak, vazgeçmemek lazım. O eşik çoğu zaman görünmez, hissedilir. Ünlü bir söz vardı hani, kader gayrete aşiktir. Çok çalışmak ya da kendini parçalamak değil de tutarlı bir “adanmışlık” isteyen türden.

-Müşterinin her istediğini yaparak onu mutlu edemezsin: Gerçek ihtiyacı anlayacak kadar duygusal zekâ lazım, insanlar çoğu zaman bir şey söyleyip başka bir şey kastediyor. Belki sınırlarımızı test ediyordur, öyle de olabilir. Ne olursa olsun, bir duruş, bir omurga gerekli. Ve fakat incitmeden, kırmadan.

-Hızlı bir iyileşme yoktur: Konu ne olursa olsun; zamana yayılan ve çok faktör içeren iyileşmeler vardır. Aşk acısı da çekseniz, işi batırıp yenisini de kursanız, hasta olup yataklara da düşseniz hep aynı. Hızlı bir iyileşme yok, varsa da gerçek değil. Bir şeyi bozmak ya da hasta etmek için tek bir şey yeterli iken, çözümü için çok şey gerekli.

Zaman geçmelidir, kararlı olunmalıdır, doğru destekler alınmalıdır, etrafımızda doğru insanlar olmalıdır. İyileşmek istenmelidir her şeyden önce.

Birçok hastanın, gerçekte hastalığa tutunduğunu, ilgi ve şefkat görmek için onu kullandığını gözlemledim. Konuşulmayan duyguların bizi içerde hasta ettiğini de. İyileşme için duyguları açığa çıkarmak, en azından kişinin kendine itirafı gerekiyor bir de.

-Yan etkiler iyileşmenin parçasıdır: İlaçların bize iyi gelirken başka bir yeri bozma potansiyeli gibi, her iyileşmenin bir kusuru olabilir, çok takılmamak lazım, hayatı bir yan etki olmadığı sürece.

-Şüphe varsa, cevap “hayır”dır: Önyargılarımızın bizi koruduğu fikrine daha yakınım. Bir konuda içinize sinmeyen bir şey varsa, o şeyi tanımlayamıyor bile olsanız, mantıksız da gelse, o bir ikaz lambasıdır, değerlendirilmesi gerekir. Binlerce yıllık bilinçdişi yanılıyor olamaz. Kendinize söz geçiremediğiniz bir şey varsa, bir bildiğiniz vardır bence.

-Kontrolsüz güç, güç değildir: Ne zaman eczanede birine sert çıksam sonunda pişman oldum. Bu bir çalışan, hasta, rakip ya da tedarikçi olabilir, fark etmiyor. İnsanlar oldukça duygusal varlıklar, ne kadar mantıklı görünse de insanlar en nihayetinde duygularıyla karar veriyor. İnsanları incitmek lazım. Bir esnaflık geleneği olarak; müşteri her zaman haklıdır, haksızken bile. Ona haksız olduğunu açıklarken bile önce ne kadar da haklı olduğunu anlatmak bizim işimiz. Kimse kusura bakmasın, usul öğreneceğiz her şeyden önce.

-Giden personele ikinci bir şans verilmez: Kendi isteği ile işten ayrılmak istediğini söyleyen biri, pişman olup geri gelse dahi, elinden geleni yapsa dahi, sadece kötü örnek olduğu için bile iş yerine zarar veriyor. Tıpkı eşler arasında “boşanma” lafının son raddeye gelene kadar ağızdan çıkmaması gerektiği gibi, “işten ayrılmak istiyorum” lafı da öyle bir muamele görmelidir. Bu cümleyi kuran aynı gün gönderilmelidir ve bir daha da çalışan olarak değerlendirilmemelidir.

-Geri gelen müşteriye neden geldin denilmez: Hatta o insan en değerli müşteridir artık, asla kaybedilmemesi gereken. Geçmişte ne yaşanmış olursa olsun, bizi tercih edene saygıda ve hizmette kusur olmamalı. Etik koşullar içinde elimizden geleni yapmalı.

-Bir tane sağ kolumuz olmalı: Eczane sahibi dediğin; ilaç ve sağlık danışmanı, parayı yöneten bir patron, insan davranışı uzmanı, kriz yöneticisi ve yangın söndürücüdür. Tüm bu

işlerin ortasında sapasağlam durabilmek için hem aklına hem kalbine güvenebileceğimiz biri olmalı yanımızda. O yoksa, onu bulmak için uğraşalım. Sistem kurmak da iyi bir yardımcıdır ama o sistemi yönetmek için de güvenilir bir yardımcı gerekiyor. İlk işimiz o insanı tarif etmek. Siz nasıl bir yardımcı ile çok iyi çalışırdınız? Sizin neye ihtiyacınız var? Bu listeyi hazırlamak ve güncel tutmak, her şeyden önce, ne aradığımızı bilmek için bize lazım. İşe alım görüşmelerinde ne istediğimizi bilmek, onu bulmak kadar değerlidir.

-Ciro ile kar aynı değildir: Giro yüksek diye sevinenler için zor bir iş eczacılık. Söyleyeceklerim bu kadar.

-İnsanlar sevdikleri ve güvendikleri yerden alışveriş yaparlar: Ticaret gelip geçicidir, dostluklar, karakter ve güven kalıcıdır. Eğer iki seçenek arasında kaldıysak; uzun vadeli faydaya, uzun vadeli ilişkiye, uzun vadeli güvene evet diyelim derim. Robert Bosh'un dediği gibi, insanların güvenini kaybetmektense para kaybetmeyi tercih edelim.

-Pazarlık etmeyi bilmek müthiş bir güçtür: Konu ne olursa olsun daha az önemseyen kazanıyor, bitti.

-İnsan psikolojisini anlayan kazanır: Tüketicieye ürün ve hizmet sunarken, personel alımı yaparken, birini işten çıkarmam gerektiğinde, yan komşu ile sorun yaşadığımda, depo ile anlaşma yaparken, eşimle çocuğumla konuşurken, şu bilgi inanılmaz elimi güçlendiriyor kardeşim.

-Yönetmeyi bilmek büyük bir güçtür: Zamani, parayı ve kendimizi yöneteceğiz dostum. Kendini yönetemeyen hiçbir şeyi yönetemez. Yönetemeyen biri iyi bir iş insanı, eczane sahibi olamaz. Yöneticilik becerileri okulda, ailede, arkadaş ortamında falan karşımıza çıkmaz, gösterilmez bile (öyle bir çevrede doğacak kadar şanslı değilsek). O beceriyi söke söke

kendimiz alacağımız Yöneticiliği öğrenmek istemiyorum, ilgilenmiyorum diyebilirsiniz. Sen kaybedersin.

-Küçük ve fark edilmeyen israf bereketi kaçırır: Evet ben o küçük küp şekerleri, ziyan olan peçeteleri, A4 kağıtlarını, poşetleri ve çöpe atılan ekmeği ve yemeği dert eden patronlardanım.

-Diğer eczaneden pay almaya çalışmak yerine kendi pazar payımızı büyütmek: Biz kendi işimize bakalım. Daha farklı ne değer üretebiliriz? Ürün ve hizmet olarak kaliteyi nasıl arttırabiliriz? Ciroyu nasıl arttırabiliriz? Yeni kaynakları nasıl bulabiliriz? Nasıl daha iyi bir ortam kurabiliriz? Evet odaklanacağımız yer burası, diğer eczane değil.

-Onu da o zaman düşünürüz: Şu cümle o kadar çok hayatımı kurtardı ki anlatamam. Biz bugüne bakalım, yarın kendi çaresine bakar. Sürekli "e zaman şurası nasıl olacak" diye her dediğimi yarıda kesen bir çalışanım vardı, ona bu sözü söyledim ve işe devam ettik. Çoğu zaman kötü olasılıklar gerçekleşmedi bile. Bugünü ve yakın zamanı çözmek geleceği de kurtardı kendiliğinden. Çok eskiden duyduğum bir özlü söz gibi; gözünü uzağa dikersen önündeki çukuru göremezsin...

-İş yerinde nasıl hissettiğimiz önemlidir: Maaşları, çekleri, senetleri ben ödüyorsam; benim iyi hissetmem ve kendime yatırım

yapmam önemlidir. Enerjim yüksel olmalıdır, motivasyonum tam olmalıdır. Masamda taze çiçekler mi gerekli? Alacağım. İyi bir müzik ve güzel bir koku mu iyi geliyor? Alacağım. Ne yaparsam yapayım mutlu olmayan biri mi var ekte? Göndereceğim. Duvarların rengini sevmedim mi? Değiştireceğim. Bu kadar basit.

-Sürekli öğrenen biri olmak, birçok beceriden daha önemlidir: Öğrenmek okulda bıraktığımız bir set olmamalı. Öğrenmek, öğrendiğini hayatına uygulamak, öğrendiğini unutmamak; bunlar birçok diplomadan daha değerli, daha önemli, daha geçerli. Her işte olduğu gibi eczacılıkta da işin ne sağlık kısmında ne de operasyon kısmında öğrenilecekler bitmedi bitmiyor. Sürekli öğrenme kafa yapısında olmak gerekiyor. Öğrenip bir sonraki aşamaya geçeceğim paşa paşa. Ben nasıl öğrenirim sorusuna kafa yoracağım, cevabı bulana kadar.

-Çözüme nasıl ulaştığımız çözümünden daha değerlidir: Aynı yöntem başka bir sorunda da işe yarayabilir çünkü. Yukarıda bahsettiğim "onu da o zaman düşünürüz" gibi mesela. Çalışan yöntemler üzerine düşünelim. Ne işe yaradı, ne yaramadı bunu analiz edelim. Özel hayatımız ve hedeflerimiz hakkında ketum olmak da çok önemli bir çözüm yöntemidir mesela, kimse ağzınızdan tek laf alamayacak.

-Her şeyde bir miktar dudak payı bırakmalı: Herhangi bir insana ya da bir sisteme, bir

kuruluşa, bir yapıya % 100 güven diye bir şey yok. Hep bir miktar boşluk, yerine göre en az % 2-3'lük bir mesafe gereklidir, şarttır. O mesafe her iki tarafı da korur.

-Yapabileceğimizi bilmek, bir başkasına yaptırarak güçte olmaktan değerlidir: Özellikle eczanede yaptığımız tonlarca operasyonel işin, sonu gelmeyen yapılacaklar listesinin her yerinden "anlamak" gerekiyor, üzgünüm. Anlamıyorsak bize söyleneni olduğu gibi kabul etmek zorunda kalıyoruz. Hâkim olamasak da en azından gidiş yolunu, yöntemi bilmekte fayda var. Yani biraz teknoloji ile, yazılımla, donanımla haşır neşir olacağız dostum.

-Kendi gücüne inanırsam, kimseye bir şey anlatmasam bile insanlar bunu hisseder: Terside geçerli, kendi gücüne inanmazsam da, insanlar bunu hisseder. İnsan kendi değerinin, potansiyelinin, bilgisinin farkında olacak önce.

-Kolay sinirlenmeyen, tetiklenmeyen biri olmak önemlidir: Kolay sinirlenen biri orada yönetici ve tepe konumunda olsa dahi diğerlerinin oyuncağı olur, manipüle olur, yönetilen olur. Yöneten olmak için önce kendi duygularımızın esiri olmayı bir kenara bırakalım please. Derin nefes, biraz yürüyüş, biraz kendini ikna ile mümkün. Kolay değil ama mümkün.

-Kontrol mekanizması kurmak: Faturaları, fişleri, reçeteleri, hasta dönüşlerini, personel ilişkilerini, raftaki ürünü, düzeni, çekmeceleri, sümen altlarını, kasayı, bağış kutusunu, sipariş listesini kontrol edeceğiz. Kontrol edince laf edenler olabilir, aldırma. (Bu işin sahibi ben isem, elbette kontrol edeceğim, en doğal hakkım) Ayrıca hem güvenip hem kontrol edebiliriz, burada bir sorun yok.

-Muhasebecimizin iyi değil çok iyi olması zorunluluğu: Hesap kitap bilmesi, ağzının sıkı olması, yönetmeliğe ve kanuna hâkim olması, dürüst olması, etik davranması ve daha şu anda aklıma gelmeyen bir sürü niteliğinin olması gerekiyor. Hatta bizim de kenarından kıyısından da olsa, ne anlattığını bilecek kadar muhasebe bilmemiz gerekiyor. Ben ortaokuldayken muhasebe dersimiz vardı, artık yok. Nefret ederdim, oysa ne kadar önemliymiş.

Keşke sadece ilaç ve laboratuvar bilgimizle, o güzel akademik donanımızla eczane eczacılığı yapabilişydik. Ama yapamıyoruz. Eczane yönetmenin başka dinamikleri, kendine has kuralları, mesleğe özgü zorlukları ve güzellikleri var. Doğru ve güvenilir insanları etrafımızda tutup, öğrenmeye devam edeceğiz.

Kim ne derse desin, şu anda her eczane bir komando okulu kıvamında çünkü...



TÜRK NIPPON SİGORTA'DAN ARTAN RİSKLERE KARŞI GÜÇLÜ ÇÖZÜM: SINIRSIZ İMM

Türk Nippon Sigorta kasko ürününe yeni eklediği Sınırsız İhtiyari Mali Mesuliyet teminatı ile müşterilerine beklenmedik durumlarda maksimum güvence sunuyor.

Kasko Sigortası tarafında 2026 yılına hızlı bir giriş yapan Türk Nippon Sigorta, ürünün teminatlarını genişletmeye ve müşterilerine oluşacak zararlarda tam güvence sağlamaya devam ediyor.

Türk Nippon kasko ürünündeki artan teminat yapısı hakkında bilgiler veren Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “yeni yıla kasko ürünümüze yeni teminat eklemeleri ile başladık. Öncelikle sene başında kasko poliçelerimize mekanik arıza onarımı teminatı ekledik. Bu teminatla müşterilerimiz şirketimizin anlaşmalı olduğu Garantili Oto Servislerinde kapsam dahilinde arıza onarımı yaptırabiliyorlar. Yeni teminatımız ise sınırsız ihtiyari mali mesuliyet teminatı oldu. Bu teminat çok önemli bir koruma sağlıyor. Olası bir kaza anında karşı tarafın hasarlarını limit

endişesi olmadan güvence altına alan bu teminat, yüksek tutarlı tazminat risklerine karşı da poliçe sahiplerine ek mali güvence sunuyor.” dedi

Artan Risklere Karşı Önemli Bir Çözüm



Türk Nippon Sigorta Genel Müdürü Dr. E. Baturalp Pamukçu “Özellikle büyük şehirlerde yaşanan zincirleme kazalar, lüks araçların karıştığı hasarlar standart teminat limitlerini aşabiliyor. Türk Nippon Sigorta olarak sunduğumuz sınırsız İMM teminatı sayesinde sigortalılarımıza en üst düzeyde koruma sağlıyoruz.” şeklinde konuştu.

Türk Nippon Sigorta’nın, 2026 yılında özellikle sağlık, kasko, konut branşlarına ağırlık vereceğini dile getiren Pamukçu, ayrıca 2026 yılında çapraz satış imkanlarını daha da arttırarak, sigortalı beklentilerine çözüm getirmeyi ve aynı zamanda da üretimde branş dengesini sağlamayı hedeflediklerini de sözlerine ekledi.

Sağlıklı gelecek, güvenli bugünler için doğru tercih Türk Nippon Tamamlayıcı Sağlık Sigortası!



Tamamlayıcı Sağlık Sigortamızın avantajları saymakla bitmiyor!

Tamamlayıcı Sağlık Sigortamız ile hemen tanışmak ve detaylı bilgi almak için
444 88 67'yi arayabilir, acentelerimizi veya turknippon.com'u ziyaret edebilirsiniz.

Psikolojik
Destek

Dış Bakım
Paketi

Check - up

Diyetisyen

*0-70 yaş arası herkes Türk Nippon Sigorta güvencesinde.

*Sağlık sigortaları risk kabul esaslarımıza bağlı olarak bazı kişilere teklif verilemeyebilir.
Detaylı bilgiye www.turknippon.com.tr veya (444 88 67) numaradan ulaşabilirsiniz.



444 88 67 turknippon.com TurkNippon @turknippon @turknipponsigorta Türk Nippon Sigorta

**Dr. Bünyamin 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
<https://x.com/bunyaminesen>

SGK ECZANE PROTOKOLÜ GÜNCELLENDİ, İYİLEŞTİRMELER YAPILDI

Ülkemizde eczaneler Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK)'nın en önemli sağlık paydaşları arasında bulunuyor. Serbest eczaneler SGK ile yaptıkları sözleşme suretiyle hastaların ilaç teminine aracı oluyor ve ilaca erişimde kritik bir işlev görüyor. SGK tarafından karşılanan ilaçların serbest eczaneler tarafından hastalara sağlanması halinde Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) hükümlerine göre geri ödemeleri Kurum tarafından yapılıyor.

Bu bağlamda, eczacıların meslek örgütü olan Türkiye Eczacılar Birliği (TEB) de serbest eczaneleri temsil eden konumu ile SGK'yla sorunları çözmek noktasında önemli bir rol oynuyor. Özellikle imzalanan protokoller vasıtası ile eczaneler lehine düzenlemelerin hayata geçirilmesine uğraşılıyor.

Son olarak SGK Eczane protokolü yeniden düzenlenmiş bulunmakta. 1 Ekim 2024 tarihinde yürürlüğe giren "Sosyal Güvenlik Kurumu Kapsamındaki Kişilerin Türk Eczacıları Birliği Üyesi Eczanelerden İlaç Teminine İlişkin Protokol'de değişiklik yapan 2026/1 Sayılı "Sosyal Güvenlik Kurumu Kapsamındaki Kişilerin Türk Eczacıları Birliği Üyesi Eczanelerden İlaç Teminine İlişkin Ek Protokol" SGK ve Türk Eczacıları Birliği arasında 12 Mart 2026 tarihinde imzalanmış bulunmakta. Protokolde eczanelere dönük finansal iyileştirici hükümler getirilmiş bulunuyor. Düzenleme ile eczacı indirim oranları ve reçete başına hizmet bedeli tutarları yeniden belirlenmiş bulunmakta.

Eczane İskonto Oranları Güncellendi

Son protokol kapsamında güncellenen eczacı indirim oranları, bir önceki yıl satış hasılatı (KDV hariç) üzerinden aşağıda belirtildiği şekilde uygulanacak

- 7.399.182 TL'ye kadar satış hasılatı olan eczaneler tarafından %0 indirim uygulanacak.
- 7.399.182 TL'den 9.248.976 TL'ye kadar satış hasılatı olan eczaneler tarafından %0,50 indirim uygulanacak.
- 9.248.976 TL'den 11.098.771 TL'ye kadar satış hasılatı olan eczaneler tarafından %1,05 indirim uygulanacak.
- 11.098.771 TL'den 15.538.280 TL'ye kadar satış hasılatı olan eczaneler tarafından %1,35 indirim uygulanacak.
- 15.538.280 TL'den 18.497.951 TL'ye kadar satış hasılatı olan eczaneler tarafından %2,00 indirim uygulanacak.
- 18.497.951 TL'nin üzerinde satış hasılatı olan eczaneler tarafından %2,25 indirim uygulanacak.

İmalatçı ve ithalatçı indirimi yapılarak depocuya satış fiyatı üzerinden depocu ve eczacı kar oranları uygulandıktan sonra ulaşılan fiyattan eczane indirimi yapılacak. Tüm iyileştirmeler 1 Ekim 2025 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere geriye dönük yapılmış bulunuyor.

Reçete Başına Hizmet Bedelleri de Arttırıldı

Protokol değişikliği ile 1 Ekim 2025 tarihinden geçerli olmak üzere reçete başına hizmet bedelleri de artırılmış bulunuyor. Buna göre, bir önceki yıl satış hasılatı (KDV hariç) üzerinden her reçete başına reçete başı hizmet bedelleri şöyle uygulanacak:

- 4.439.509 TL'ye kadar satış hasılatı olan eczacıya 29,85 TL
- 4.439.509 TL'den 7.399.182 TL'ye kadar satış hasılatı olan eczacıya 20,09 TL.
- 7.399.182 TL'den 9.248.976 TL'ye kadar satış hasılatı olan eczacıya 16,71 TL.
- 9.248.976 TL'den 11.098.771 TL'ye kadar satış hasılatı olan eczacıya 12,84 TL.
- 11.098.771 TL'den 15.538.280 TL'ye kadar satış hasılatı olan eczacıya 12,42 TL.
- 15.538.280 TL'den 18.497.951 TL'ye kadar satış hasılatı olan eczacıya 11,72 TL.
- 18.497.951 TL'nin üzerinde satış hasılatı olan eczacıya 11,65 TL

Bu artışlar ile reçete başına hizmet bedellerinde %29'a varan oranlarda iyileştirmeler yapılmış bulunuyor. Keza, hizmet bedelinin ne kadar ödeneceğini belirlemekte dikkate alınan satış hasılatı tutarları da arttırıldığından dolayı reçete hizmet bedellerinde bu rakamın da üzerinde artışlar olduğunu söylemek mümkün.

Protokolü Yenilemeyi Unutmayın

Son protokol güncellemesi ile bir önceki yıl satış hasılatı olmayan ve yeni açılan eczaneler için en düşük indirim oranı ve en yüksek hizmet bedeli uygulanacak.

Ayrıca mobil reçeteler ile soğuk zincir ilaçları içeren reçetelerde, reçete başı hizmet bedeli %50 artırımlı olarak ödenecek. Mobil reçetelerde "Mobil Reçete Kaşesi" bulunması veya hekim tarafından "Mobil Reçete" ibaresinin yazılması zorunlu bulunuyor.

Yıllık reçete sayısında mücbir sebepler hariç, olağanüstü artma veya azalma olması halinde hizmet bedeli yeniden değerlendirilecek.

Tüm eczanelerin en geç 4 Mayıs 2026 tarihine kadar yeni protokolü imzalamaları gerekiyor. En geç bu tarihe kadar sözleşme yenilemeyen eczanelerin vermiş bulundukları reçete muhteviyatı ilaçlara dair işlemler MEDULA sisteminde oluşmuş kayıtlara göre sonlandırılarak eczanenin sözleşmesi feshedilecek. Tüm eczacı okurlarımıza protokolü imzalamak için SGK'ya başvurmalarını önemle hatırlatalım.

İlaç Avro Kuru ve Kurum İskonto Baremleri Yeniden Belirlendi

Yukarıdaki değişikliği ilave olarak ilaç fiyatlandırmasında kullanılan Avro değeri de artırılmış bulunuyor. 12 Mart 2026 tarih ve 33194 sayılı Resmi Gazete'de "Beşeri Tıbbi Ürünlerin Fiyatlandırılmasına Dair Karar" ile Beşeri Tıbbi Ürünlerin fiyatlandırılmasında kullanılacak Türk Lirası cinsinden 1 (bir) Avro değeri 13.03.2026 tarihi itibarıyla 26,8767 TL, 01.04.2026 tarihi itibarıyla ise 29,1164 TL olarak belirlenmiş durumda. Bu

ise ilaç avro kurunda %17'ye yakın bir zam yapıldığı anlamını taşıyor.

Söz konusu düzenlemelere istinaden 24/03/2013 tarihli ve 28597 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Sosyal Güvenlik Kurumu Sağlık Uygulama Tebliğinde (SUT) değişiklik yapıncaya kadar SUT'un "4.4.1- Uygulanacak indirim oranları" maddesinde yer alan iskonto oranlarının uygulanmasında kullanılan baremler için belirlenen depocuya satış fiyatları (DSF)/firma satış fiyatları (FSF) da güncellenmiş bulunmaktadır. Buna göre güncel olarak şu rakamlar uygulanacak:

	İskonto Baremi- 1	İskonto Baremi- 2	İskonto Baremi- 3	İskonto Baremi- 4
13.03.2026 tarihinden itibaren	DSF/FSF 48,40 TL ve altı	DSF/FSF 48,41 TL (dahil) 92,65 TL (dahil) arası	DSF/FSF 92,66 TL (dahil) 139,61 TL (dahil) arası	DSF/FSF 139,62 TL ve üzeri
01.04.2026 tarihinden itibaren	DSF/FSF 52,43 TL ve altı	DSF/FSF 52,44 TL (dahil) 100,37 TL (dahil) arası	DSF/FSF 100,38 TL (dahil) 151,24 TL (dahil) arası	DSF/FSF 151,25 TL ve üzeri

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" 27.02.2026, 06.03.2026, 13.03.2026, 20.03.2026 ve 27.03.2026 tarihlerinde değiştirilmiş bulunuyor. Okurlarımız güncel listelere SGK'nın resmi web sitesi olan www.sgk.gov.tr veya mevzuat.gov.tr adresinden ulaşabilir.

TEB Kanunu'nun Haysiyet Divanına İlişkin Hükümleri İptal Edildi:

Anayasa Mahkemesi'nin 10 Mart 2026 tarihli ve 33192 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2025/189 Esas ve 2025/259 Karar sayılı ilamı ile 6643 sayılı Türk Eczacılar Birliği Kanunu'nun 7417 sayılı Kanun'un 63'ncü maddesiyle yeniden düzenlenen "Haysiyet Divanı" konulu ve eczacılara verilecek disiplin cezalarını içeren 30'ncü maddesinin Anayasa'ya aykırı olduğu gerekçesi ile iptaline karar verilmiş bulunmaktadır. Söz konusu hüküm Anayasaya aykırı olduğu gerekçesi ile Danıştay Sekizinci Dairesi tarafından Anayasa Mahkemesi'ne götürülmüştü. Karar gerekçesinde "TEB Haysiyet Divanı"na ilişkin hükümlerin, bireylerin hangi somut fiil ve olguya hangi hukuksal yaptırımın veya sonucun bağlandığını belirli bir açıklık ve kesinlikte öngörebilmelerine yasal çerçevede imkan tanımadığı ve bu yönüyle de hukuki belirlilik ilkesine aykırılık oluşturduğu vurgulanmıştır. Bu bağlamda söz konusu yasa maddesinde fiillere ve disiplin cezalarına yer verilmiş olduğu ancak hangi fiile hangi disiplin cezasının uygulanacağını açık ve net bir şekilde belirtilmemiş olduğu, dolayısıyla suç ve cezaları arasında yeterli bağlantı kurulamamış olduğu belirtilmiştir. İptal kararı, hukuki boşluk doğmaması ve idareye yeni bir düzenleme yapması için zaman tanınması için 10 Eylül 2026 tarihinde yürürlüğe girecektir.

Gaziantep'teki Eczanelerin Fatura İşlemleri:

SGK tarafından yapılan duyuruya göre Gaziantep ilinde SGK ile sözleşmeli olarak faaliyet gösteren eczanelerin gönderecekleri reçete ve eki belgeler ile reçete düzenlenmesi suretiyle eczanelerden temin edilen tıbbi malzemelere ait fatura ve eki belgelerin yanı sıra sözleşmeli satış merkezi/merkez tarafından temin edilen

ayakta tedavide kullanılan tıbbi malzemelere ait fatura ve eki belgelerin sözleşmelerinin yürütümü ile birlikte tüm iş ve işlemlerinin Nisan 2026 (dahil) döneminden itibaren Gaziantep Sosyal Güvenlik İl Müdürlüğüne yürütülecektir.

Yurtdışı İlaçların Usul ve Esasları Güncellendi:

Bilindiği üzere bazı hallerde ülkemizde henüz ruhsatlanmamış veya piyasaya sürülmemiş ilaçların hastaların şahsi tedavisi için yurtdışından getirilmesi mümkün. Söz konusu bu şahsa özel getirme ya SGK'nın İbn-i Sina Sağlık Sosyal Güvenlik Merkezince yada Türk Eczacılar Birliği (TEB) aracılığı ile oluyor. SGK 18 Mart 2026 tarihinde yaptığı duyuru ile Sosyal Güvenlik Kurumu Şahsi Tedavi İçin Yurt Dışından Temin Edilen İlaçların Alternatif Geri Ödeme Başvurularına İlişkin Usul ve Esasları güncellemiş bulunuyor. Okurlarımız güncel usul ve esaslara SGK'nın resmi web sitesi olan www.sgk.gov.tr adresinden ulaşabilir.

Tıbbi Malzemelerde Tekil Takip Bildirim Uygulaması Hakkında Duyuru Yayınlandı:

Bilindiği üzere, 12.06.2017 tarihi itibarıyla tıbbi cihaz kayıt ve bildirim işlemleri ile ürün hareketlerine ilişkin iş ve işlemler, Ürün Takip Sistemi (ÜTS) üzerinden yürütülmekte. 11.09.2017 tarihi itibarıyla optik ürünlerde; 02.07.2018 tarihi itibarıyla Vücuda Yerleştirilebilir Aktif Tıbbi Cihazlar Yönetmeliği kapsamındaki cihazlarda ve 01.10.2018 tarihi itibarıyla ise Tıbbi Cihaz Yönetmeliği kapsamında sınıf III düzeyine sahip cihazlarda tekil takip süreçleri başlatılmış bulunuyor. SGK'ca yürütülen çalışmalar kapsamında, Sağlık Uygulama Tebliği ekinde yer alan Tıbbi Sarf Malzemeler Listesi (EK-3/C-4) ile Diğer Protez Ortezler Listesi (EK-3/C-3)'ndeki tıbbi malzemelerin bir kısmı için 01.04.2022 tarihinde tekil takip bildirim uygulamasına geçilmişti. Kurumca Sağlık Uygulama Tebliği eki listelerde yer alan yatarak tedavilerde kullanılan tıbbi malzemeler/cihazlarda tekil takip bildirim uygulaması kapsamında yürütülen çalışmalar tamamlanmış olduğu 20.02.2026 itibarıyla duyurulmuş bulunmaktadır. Bu doğrultuda; SGK'ca belirlenen SUT kodlarının tamamı için 20.02.2026 tarihi itibarıyla tekil takip bildirim uygulaması gerçek ortamda devreye alınmış olup, 20 Mart 2026 tarihi itibarıyla da söz konusu SUT kodlarının tamamı için tekil takip bildirim uygulaması zorunlu hâle gelmiş bulunmaktadır.



TAB İLAÇ, 15'İNCİ YILINDA YENİ NESİL VİTAMİN MARKASI TABVİTAMİNS'İ TANITTI

Sağlıklı yaşam alanındaki yatırımlarını sürdüren TAB İlaç, yeni nesil vitamin grubu TABVİTAMİNS'i Esmâ Sultan Yalısı'nda düzenlediği 15'inci yıl etkinliğinde tanıttı. Günlük yaşamın hızına uyum sağlayan ürünlerden oluşan seri, bireylerin daha dengeli ve iyi hissetmelerine katkı sağlamayı hedefliyor.

13 bin metrekarelik üretim tesisi ve yaklaşık 350 çalışanıyla faaliyetlerini sürdüren TAB İlaç, 15 yıllık üretim deneyimini yeni ürün grubuna taşıyor. Patentli ve yüksek kaliteli ham maddelerle geliştirilen TABVİTAMİNS ürünleri, şirketin ileri teknolojiyle donatılmış üretim altyapısında, el değmeden üretim ve paketleme süreçlerinden geçerek tüketiciyle buluşuyor.

Etkinlikte konuşan TAB İlaç Genel Müdürü Aytekin Pahsa, iyi yaşamı destekleyen çözümler geliştirirken insanı yalnızca fiziksel değil, bütünsel olarak ele aldıklarını belirterek şunları söyledi: "Sağlık Bakanlığı ve uluslararası otoritelerin standartlarına göre tasarlanmış, son teknolojiyle donatılmış üretim altyapımız ile 15'inci yılımıza ulaştık. Patentli ve yüksek kaliteli





E

ham maddelerle geliştirilen güvenli ürünlere yatırım yapmayı sürdüreceğiz. Bu yolda yürüyecek çok yolumuz, hevesimiz ve azmimiz var."

uzman isimlerin katıldığı panellerde, sağlıklı yaşam alışkanlıkları, uzun ve kaliteli yaşamın temel unsurları ile ruhsal ve fiziksel denge

arasındaki ilişki değerlendirildi. Bilimsel veriler ışığında gerçekleştirilen paylaşımlar, katılımcılara günlük yaşama kolayca adapte edilebilecek öneriler sunarken iyi yaşamın sürdürülebilirliği konusunda da ilham verdi. Etkinlik, söyleşi ve sahne performanslarıyla tamamlandı.

TABVITAMINS ile modern yaşamın temposuna uyum sağlayan ve farklı ihtiyaçlara yönelik çözümler sunmayı hedeflediklerini belirten TAB İlaç Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Elif Pahsa, "200'den fazla üründen oluşan portföyümüzü 15. yılımızda daha da genişletiyoruz. Yakın zamanda portföyümüze katılacak yeni ürünlerle takviye edici gıda sektöründeki konumumuzu güçlendirmeyi sürdüreceğiz." dedi.

İyi Yaşamın Farklı Boyutları Ele Alındı Lansman kapsamında düzenlenen oturumlarda sağlıklı ve dengeli yaşamın temel dinamikleri konuşuldu. Alanında



BIOVERDIS PHARMA İLE İLERİ TEKNOLOJİ FORMÜLASYONLAR

İlaç ve gıda takviyesi geliştirme süreçlerinde klasik yaklaşımların ötesine geçmeyi hedefleyen Bioverdis Pharma, ileri teknoloji formülasyonlar ve platform bazlı Ar-Ge modeliyle sektörde farklı bir konumlanma ortaya koyuyor. Taşıyıcı sistemlerden biyoyararlanımı artıran stratejilere, kompleks dozaj formlarından global regülasyonlara uyumlu geliştirme süreçlerine kadar geniş bir perspektifle hareket eden şirket, yüksek katma değerli ve uluslararası rekabete açık ürünler geliştirmeyi amaçlıyor. Bioverdis Pharma Ar-Ge Direktörü Mehmet Ağcayazı ile şirketin kuruluş vizyonunu, teknolojik odak alanlarını ve gelecek hedeflerini konuştuk.



**Bioverdis Pharma Ar-Ge
Direktörü
Mehmet Ağcayazı**

Bioverdis Pharma'nın kuruluş sürecini ve şirketinizin vizyonunu şekillendiren temel unsurları bizimle paylaşır mısınız?

Bioverdis Pharma, ilaç ve sağlık ürünleri geliştirme süreçlerinde gözlemlediğimiz belirli yapısal ihtiyaçlara yanıt vermek amacıyla kurulmuştur. Türkiye'de hem üretici firmaların hem de bağımsız Ar-Ge laboratuvarlarının güçlü bir teknik altyapıya sahip olduğunu

görmekle birlikte, özellikle ileri teknoloji gerektiren formülasyonlar ve platform bazlı geliştirme yaklaşımlarında önemli bir gelişim alanı bulunduğunu değerlendirdik.

Kuruluş sürecimizde temel motivasyonumuz, konvansiyonel ürün geliştirme yaklaşımının ötesine geçerek, belirli teknoloji alanlarında derinleşmiş ve sürdürülebilir Ar-Ge yetkinlikleri oluşturmak oldu. Bu doğrultuda özellikle

taşıyıcı sistemler, biyoyararlanımı artırmaya yönelik formülasyon stratejileri ve kompleks dozaj formları üzerine odaklanan bir yapı kurguladık.

Vizyonumuzu şekillendiren en önemli unsurlardan biri, yalnızca ürün geliştiren değil; aynı zamanda geliştirdiği teknolojiyi ölçekleyebilen, regülasyonel olarak güçlü ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilen bir

yapı oluşturma hedefidir. Bu nedenle Ar-Ge yaklaşımımızı en başından itibaren GMP uyumu, CTD gereklilikleri ve global kalite standartları ile hizalı şekilde konumlandırdık. Aynı zamanda, ilaç ve gıda takviyesi geliştirme alanlarını birlikte ele alan hibrit bir model benimsiyoruz. Bu model, farklı regülasyon dinamiklerine sahip iki alan arasında bilgi ve teknoloji transferi sağlayarak daha hızlı ve esnek ürün geliştirme imkânı sunmaktadır.

Bugün geldiğimiz noktada hedefimiz, Bioverdis Pharma'yı belirli teknoloji alanlarında uzmanlaşmış, yüksek katma değerli ürünler geliştiren ve global ölçekte sürdürülebilir bir rekabet avantajı oluşturabilen bir Ar-Ge merkezi haline getirmektir.

Yeni kurulan Ar-Ge yapılanmanızda öncelik verdiğiniz bilimsel alanlar ve teknolojik yaklaşımlar nelerdir?

Türkiye ilaç sektöründe hemen hemen bütün firmaların Ar-Ge laboratuvarları mevcuttur. İlaç üreticilerinin dışında bağımsız Ar-Ge laboratuvarları da ülkemizde var olup yıllardır hizmet vermektedir. Hem ilaç üreticilerinin Ar-Ge laboratuvarları hem de bağımsız Ar-Ge kuruluşları çoğunlukla konvansiyonel anlamda ürün geliştirmeleri yapmaktadır. Katı dozaj formları, yarı katı dozaj formları ve enjekte edilebilir ürün geliştirme konusunda ülkemizde bulunan Ar-Ge laboratuvarları oldukça yetkindir.

Yeni kurulan Ar-Ge yapılanmamızda, özellikle belli alanlarda teknoloji platformları oluşturmayı hedefledik. İlaç üretiminde kullanılan taşıyıcı sistemler bunların başında gelmektedir. Lipozomal liyofilize enjekte edilebilir ürünler, salım kontrolü sağlayan uzatılmış salımlı mikroküre sistemleri ve yine liyofilize ağızda dağılan oral formlar bunların başlıcalarıdır.

Dünya piyasaları incelendiğinde bu alanlarda çalışan ve ürün geliştiren çok fazla firma bulunmamaktadır. Bioverdis Pharma olarak bu alanlarda uzmanlaşmak ve öne çıkmak asıl vizyonumuzdur.

Bu alanda tecrübeli ekibimiz ve altyapımız ile sektörde ön plana çıkacağımıza ve sektöre

liderlik edeceğimize inancımız tamdır. Laboratuvar altyapımız lipozomal liyofilize ürünler ve salım kontrollü mikroküre formdaki ürünleri geliştirmek ve analiz etmek üzere tasarlanmıştır.

Formülasyon geliştirme süreçlerinizde sizi sektörde ayırtıran başlıca özellikler nelerdir? Özellikle biyoyararlanım, etken madde seçimi ve inovatif kombinasyonlar açısından yaklaşımınızı nasıl tanımlarsınız?

Formülasyon geliştirme süreçlerimizde temel yaklaşımımız, yalnızca referans



ürüne eşdeğerlik sağlamak veya pazardaki mevcut ürünleri taklit etmek değil; ürünün biyofarmasötik performansını, stabilitesini ve kullanıcı uyumunu bütüncül bir bakış açısıyla optimize etmektir. Bu yaklaşımı hem ilaç hem de gıda takviyesi geliştirme projelerimize entegre şekilde uyguluyoruz.

Biyoyararlanım açısından, özellikle çözünürlüğü sınırlı etken maddelerde klasik formülasyon yaklaşımlarının ötesine geçiyoruz. İlaç projelerinde lipozomal sistemler, kontrollü salım platformları ve partikül boyutu mühendisliği gibi ileri

teknolojiler kullanırken; gıda takviyelerinde ise benzer şekilde emilimi artıran taşıyıcı sistemler, uygun tuz/form seçimi ve biyoyararlanımı destekleyen yardımcı bileşenler üzerine odaklanıyoruz. Bu sayede her iki kategoride de etkin maddenin vücutta hedeflenen performansı göstermesini amaçlıyoruz.

Etken madde seçiminde yaklaşımımız yine çift yönlüdür. İlaç tarafında DMF/CEP uygunluğu, GMP altyapısı ve tedarik sürekliliği öncelikli kriterlerimizken; gıda takviyelerinde ise hammadde kalitesi, standardizasyon, klinik destek ve sürdürülebilir tedarik zinciri öne çıkmaktadır. Her iki alanda da erken aşamada doğru hammadde seçimi ile geliştirme risklerini minimize etmeyi hedefliyoruz.

İnovatif kombinasyonlar tarafında ise yalnızca bileşenleri bir araya getirmek yerine, bilimsel olarak anlamlı ve sinerjik etki potansiyeli taşıyan formülasyonlar geliştirmeye odaklanıyoruz. Bu yaklaşım özellikle gıda takviyelerinde farklılaşma açısından kritik olmakla birlikte, ilaç projelerinde de hasta uyumu ve tedavi etkinliği açısından önemli katkı sağlamaktadır.

Bu bütüncül ve platform bazlı yaklaşımımız sayesinde, hem ilaç hem de gıda takviyesi geliştirme alanında teknik olarak güçlü, regülasyonel açıdan uyumlu ve ticari olarak sürdürülebilir ürünler ortaya koymayı hedefliyoruz.

Türkiye pazarında eksik olduğunu düşündüğünüz veya odaklanmayı tercih ettiğiniz sağlık alanları nelerdir? Hangi ihtiyaçlara çözüm sunmayı hedefliyorsunuz?

Türkiye ilaç ve gıda takviyesi pazarı incelendiğinde, özellikle konvansiyonel dozaj formlarında ve klasik ürün gruplarında güçlü bir ürün çeşitliliği olduğu görülmektedir. Ancak ileri teknoloji gerektiren taşıyıcı sistemler, biyoyararlanımı artırılmış formülasyonlar ve hasta uyumunu belirgin şekilde iyileştiren yenilikçi dozaj formları açısından hâlâ önemli bir gelişim alanı bulunduğunu düşünüyoruz. Bu doğrultuda özellikle düşük çözünürlüklü

etken maddeler, kompleks parenteral ürünler ve kontrollü salım gerektiren tedavi alanları bizim öncelikli odak noktalarımız arasında yer almaktadır. Lipozomal enjeksiyonlar, mikroküre bazlı uzatılmış salım sistemleri ve liyofilize ürünler gibi daha ileri teknoloji gerektiren alanlarda hem teknik hem de regülasyonel boşluklar olduğunu gözlemliyoruz.

Gıda takviyeleri tarafında ise pazarın büyük ölçüde standart ve benzer içeriklere sahip ürünlerle dolu olduğunu, buna karşın biyoyararlanımı optimize edilmiş, bilimsel olarak rasyonelleştirilmiş ve gerçek anlamda farklılaşan ürünlerin sınırlı olduğunu değerlendiriyoruz. Bu alanda özellikle fonksiyonel kombinasyonlar, yüksek stabiliteye sahip formülasyonlar ve hedef odaklı ürün geliştirme yaklaşımları ile fark yaratmayı hedefliyoruz.

Genel yaklaşımımız, pazardaki mevcut ürünleri çoğaltmak yerine, klinik ihtiyaçlara daha etkin cevap veren, teknolojik olarak ayrışan ve sürdürülebilir rekabet avantajı sunan ürünler geliştirmektir. Bu kapsamda hem ilaç hem de gıda takviyesi alanında, yüksek katma değerli ve global ölçekte rekabet edebilecek çözümler üretmeyi hedefliyoruz.

Kalite standartları, hasta güvenliği ve sürdürülebilirlik konularında nasıl bir üretim ve yönetim anlayışı benimsiyorsunuz?

Kalite, hasta güvenliği ve sürdürülebilirlik, tüm geliştirme ve üretim süreçlerimizin temelini oluşturmaktadır. Bu üç başlığı birbirinden bağımsız değil, entegre bir sistemin parçaları olarak ele alıyoruz. Kalite yönetimi açısından, ilaç projelerimizde uluslararası GMP standartlarını ve CTD gerekliliklerini geliştirme sürecinin erken aşamalarından itibaren dikkate alıyoruz. Kritik kalite özellikleri (CQA), kritik proses parametreleri (CPP) ve risk yönetimi yaklaşımı doğrultusunda, ürünün yaşam döngüsü boyunca tutarlı kaliteyi garanti altına almayı hedefliyoruz. Gıda takviyeleri tarafında ise benzer şekilde güçlü bir kalite yaklaşımı benimseyerek, hammadde standardizasyonu, tedarikçi kalifikasyonu ve

izlenebilirlik süreçlerine özel önem veriyoruz. Hasta güvenliği, formülasyon tasarımından başlayarak tüm süreçlere entegre edilmektedir. İlaç geliştirme projelerinde güvenilirlik ve etkinlik parametreleri regülasyonlara uygun şekilde ele alınırken; gıda takviyelerinde de doğru dozaj, uygun form ve kullanıcı uyumunu artıran tasarımlar ile güvenli ve etkili ürünler geliştirmeyi amaçlıyoruz.

Sürdürülebilirlik yaklaşımımız ise hem operasyonel hem de ürün geliştirme perspektifinde ele alınmaktadır. Kaynak verimliliği yüksek prosesler, ölçeklenebilir üretim yöntemleri ve tedarik zinciri sürdürülebilirliği önceliklerimiz arasındadır. Aynı zamanda, gereksiz kompleksiteyi azaltan ve üretim verimliliğini artıran formülasyon stratejileri ile hem maliyet hem de çevresel etki açısından daha sürdürülebilir çözümler geliştirmeyi hedefliyoruz.

Bu bütüncül yaklaşım sayesinde, yalnızca regülasyonlara uyumlu değil, aynı zamanda uzun vadede güvenilir ve sürdürülebilir ürünler ortaya koymayı amaçlıyoruz.



Bioverdis Pharma'nın yakın ve orta vadeli Ar-Ge ve ürün geliştirme hedefleri nelerdir?

Yakın vadede önceliğimiz, belirlediğimiz teknoloji platformlarını somut ürün çıktıları ile desteklemek ve özellikle lipozomal, kontrollü salım ve liyofilize ürün gruplarında güçlü bir proje portföyü oluşturmaktır. Bu kapsamda hem ilaç hem de gıda takviyesi tarafında, teknik olarak farklılaşan ve pazarda net bir karşılığı olan ürünlerin geliştirilmesine odaklanıyoruz.

İlaç geliştirme projelerinde hedefimiz, yüksek katma değerli ve regülasyonel olarak güçlü



dosya yapısına sahip ürünler ortaya koyarak hem yerel pazarda hem de uluslararası platformlarda rekabet edebilecek bir portföy oluşturmaktır. Özellikle kompleks jenerikler ve ileri taşıyıcı sistemler içeren ürünler, orta vadeli stratejimizin merkezinde yer almaktadır. Gıda takviyeleri tarafında ise amacımız, standart ürünlerin ötesine geçerek biyoyararlanımı artırılmış, bilimsel temeli güçlü ve gerçek anlamda farklılaşan formülasyonlar geliştirmektir. Bu alanda özellikle fonksiyonel kombinasyonlar ve teknoloji destekli formülasyon yaklaşımları ile pazarda ayrışan bir konum elde etmeyi hedefliyoruz. Orta vadede ise Ar-Ge yetkinliğimizi yalnızca ürün geliştirme ile sınırlı tutmayarak, iş birlikleri, teknoloji transferi ve potansiyel out-licensing modelleri ile genişletmeyi planlıyoruz. Bu doğrultuda, geliştirdiğimiz teknolojileri ve ürünleri uluslararası pazarlara taşıyabilecek bir yapı kurmak temel hedeflerimiz arasında yer almaktadır.

Genel vizyonumuz, Bioverdis Pharma'yı belirli teknoloji alanlarında uzmanlaşmış, yüksek katma değerli ürünler geliştiren ve global ölçekte rekabet edebilen bir Ar-Ge ve ürün geliştirme merkezi haline getirmektir.

1. ULUSLARARASI 6. ULUSAL FİTOTERAPİ - FİTOVİZYON KONGRESİ

Klinik Fitoterapi ve İntegratif Tıp Uygulamaları

26-27 Eylül 2026

Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Kongre ve Kültür Merkezi

Türkiye’de fitoterapi alanında birikmiş akademik tecrübenin klinik uygulamayla daha güçlü biçimde buluşmasına zemin hazırlayan 1. Uluslararası 6. Ulusal Fitoterapi - Fitovizyon Kongresi, 26-27 Eylül 2026 tarihlerinde Yıldız Teknik Üniversitesi Davutpaşa Kongre ve Kültür Merkezi’nde gerçekleştirilecektir. “Klinik Fitoterapi ve İntegratif Tıp Uygulamaları” ana temasıyla düzenlenecek kongre; hekimleri, eczacıları, diyetisyenleri, akademisyenleri, araştırmacıları ve sektör paydaşlarını aynı bilimsel zeminde bir araya getirmeyi hedeflemektedir.

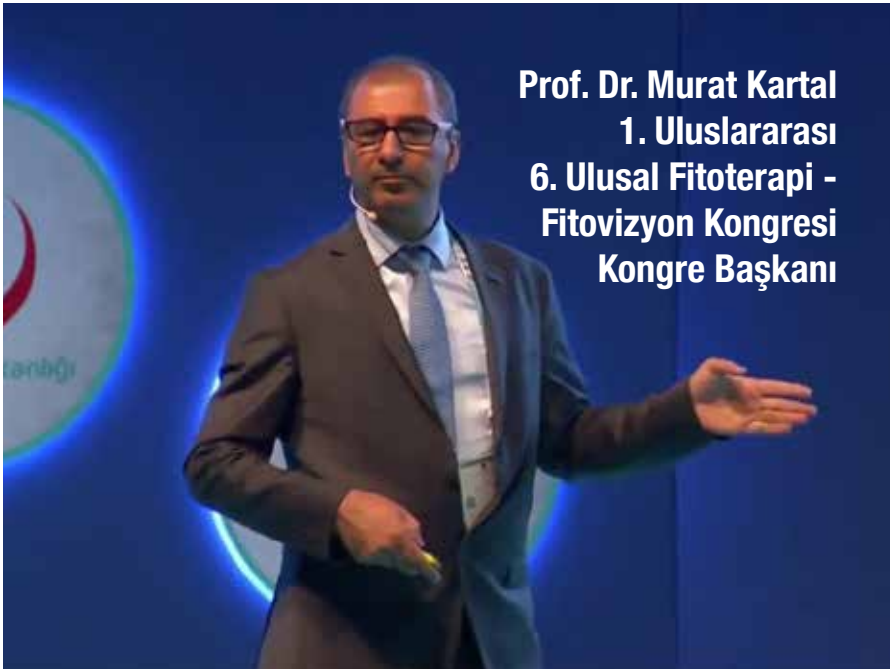
Fitoterapi Demeği öncülüğünde şekillenen kongre, kamu-üniversite-bilim üçgeninde dikkat çekici bir iş birliği görünürlüğüne sahiptir. Kongre materyallerinde T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, T.C. Tarım ve Orman Bakanlığı, Bezmialem Vakıf Üniversitesi, Yıldız Teknik Üniversitesi ve İstanbul Kalkınma Ajansı logolarının yer alması; etkinliğin

kurumsal ciddiyetini, akademik ölçeğini ve ulusal düzeydeki görünürlük kapasitesini güçlendirmektedir. Yayın üzerindeki açıklamaya göre materyal, İstanbul Kalkınma Ajansı destekli “Tıbbi ve Aromatik Bitkiler Araştırma ve Referans Merkezi Kurulması” projesi kapsamında hazırlanmıştır. Kongre Başkanı Prof. Dr. Murat Kartal’ın vurguladığı temel yaklaşım nettir: Bitkisel ürünlerin yalnızca teorik özelliklerini konuşmak yeterli değildir; asıl ihtiyaç, bu bilginin klinikte, gerçek hasta senaryolarında, güvenli ve nitelikli tedavi protokollerine dönüştürülebilmesidir. Bu doğrultuda kongrede bireyselleştirilmiş majistral yaklaşımlar, vaka analizleri, uluslararası fitoterapi standartları, güncel monografılar ve ilaç-bitki etkileşimleri gibi başlıklar merkezi önem taşımaktadır. Kongrenin bilimsel kapsamı, fitoterapiyi belirli birkaç konu başlığına indirgemeyen; aksine

onkoloji, gastrointestinal sistem, diyabet, kardiyometabolik hastalıklar, kadın sağlığı, erkek infertilitesi, pediatri, geriatri, dermatoloji, nörodejeneratif hastalıklar, solunum yolu hastalıkları, kas-iskelet sistemi, ağrı yönetimi ve aromaterapi gibi farklı alanları bir araya getiren geniş bir çerçeve sunmaktadır. Böylece kongre, fitoterapiyi tek bir disiplinin ilgi alanı olmaktan çıkartıp gerçek anlamda multidisipliner ve klinik temelli bir tartışma alanına dönüştürmektedir.

Yüksek katılımlı fuar alanı, yoğun networking ortamı, geniş salon oturumları ve çok paydaşlı sahne görünürlüğü ile kurumsal hafıza üretmeyi başardığını ortaya koymaktadır. Geçmiş 2. Fitoterapi Kongresi’ne ilişkin materyallerde yer alan 658 katılımcı ve 48 kurumsal firma verisi, bu büyümenin somut dayanakları arasında öne çıkmaktadır. Talep eden katılımcılar için ücret karşılığında E-Devlet katılım belgesi alınabilecek olması; kongrenin bilimsel niteliğini, mesleki kayıt değerini ve resmi görünürlüğüne daha da artırmaktadır. Bilimsel programı izlemek isteyen katılımcılar için kongre kaydı; oturum girişleri, kongre çantası ve dokümanları ile kahve molalarını kapsamaktadır. Yaka kartı, danışma masası, ulaşım kolaylığı ve kayıt/ iptal süreçlerine ilişkin operasyonel çerçeve de tanıtım materyallerinde açık biçimde tanımlanmıştır.

1. Uluslararası 6. Ulusal Fitoterapi - Fitovizyon Kongresi; Türkiye’de fitoterapinin bilimsel standartlarını yükseltmek, klinik pratiğe taşınabilir bilgi üretmek ve sağlık profesyonelleri arasında ortak bir uygulama dili oluşturmak için stratejik bir eşik niteliğindedir. Kongre, yalnızca bugünün güncel tartışmalarını gündeme getirmeyi değil; geleceğin kanıta dayalı, etik ve hasta odaklı fitoterapi yaklaşımına yön vermeyi amaçlamaktadır.



Prof. Dr. Murat Kartal
1. Uluslararası
6. Ulusal Fitoterapi -
Fitovizyon Kongresi
Kongre Başkanı

ELI LILLY, YAPAY ZEKA İLE İLAÇ TASARLAYAN INSILICO İLE 2,39 MİLYAR EUROLUK ANLAŞMA YAPTI

İlaç devi Eli Lilly, ilaçları baştan sona yapay zeka tasarlayan biyoteknoloji şirketi Insilico Medicine ile bu tedavileri geliştirme ve dünya çapında pazarlama konusunda münhasır hak anlaşması imzaladı.

Eli Lilly ile Insilico Medicine, yapay zeka (AI) destekli ilaç keşfi konusunda yeni bir anlaşma yaptı. Şirketler anlaşmayı pazar günü duyurdu.



AVRUPA'DA İLK VAKA: İTALYA İNSANA BULAŞAN H9N2 KUŞ GRİBİNİ DOĞRULADI

Avrupa'da H9N2 tipi kuş gribine yakalanan ilk insan vakası, kıta dışından seyahat eden bir kişinin İtalya'da teşhis edilmesi ile saptandı. İtalya Sağlık Bakanlığı dün yaptığı açıklamada, Avrupa dışından İtalya'nın Lombardiya bölgesine seyahat eden bir kişinin, kuş gribinin bir alt türü olan influenza A(H9N2) teşhisiyle hastaneye kaldırıldığını doğruladı.

Bu vaka, Avrupa'da tespit edilen ilk insan kaynaklı H9N2 kuş gribi vakası olma özelliğini taşıyor.

Bakanlık tarafından yayımlanan basın bildirisinde, "Rutin önleme ve sürveyans faaliyetleri kapsamında gerekli tüm kontroller derhal yapılmış ve vakayla temaslı kişiler tespit edilmiştir," ifadelerine yer verildi.

Mevcut başka sağlık sorunları da (kronik rahatsızlıklar) olduğu belirtilen hasta, şu anda hastanede izolasyon altında tedavi görüyor.

Avrupa Hastalık Önleme ve Kontrol Merkezi (ECDC) verilerine göre, 1998'den 27 Şubat 2026'ya kadar dünya genelinde Asya ve Afrika'daki 10 ülkeden toplam 195 insan A(H9N2) vakası rapor edilmişti.

Ajans, bu varyantın insanlarda kümelenmiş vakalarının ya da insandan insana bulaşmasının şimdiye kadar hiç bildirilmediğini kaydetti.

İnsanlara bulaşma en sık olarak enfekte kuşlarla doğrudan temas ya da kontamine olmuş ortamlara maruz kalma yoluyla gerçekleşiyor.

ECDC ayrıca, "virüsün kuşlar arasında dolaşımda olduğu bölgelerde, kuş gribinin tekil insan vakalarının görülmesi beklenmedik bir durum değil" değerlendirmesinde bulundu.

Bu ay yayımlanan son izleme raporunda ECDC ve Avrupa Gıda Güvenliği Otoritesi (EFSA), 29 Kasım 2025 ile 27 Şubat 2026 arasında insanlarda toplam 10 kuş gribi vakası bildirildiğini, bunların hiçbirinin ölümle sonuçlanmadığını belirtti.

Vakaların tamamı, bir A(H5N1) vakasının bildirildiği Kamboçya ile sekiz A(H9N2) ve bir A(H10N3) vakasının kaydedildiği Çin'de görüldü.

İtalyan halk sağlığı makamlarının paylaştığı bilgiler ve virüsün epidemiyolojisine dair mevcut bilgi birikimi ışığında ECDC, bu olayla bağlantılı influenza A(H9N2) riskini AB/AEA genel nüfusu için çok düşük olarak değerlendiriyor..



BIOXCIN

LABORATORIES OF DERMOCOSMETIC

SUNCARE

HIGH PROTECTION

DERMATOLOGLARIN
ÖNERDİĞİ MARKA*



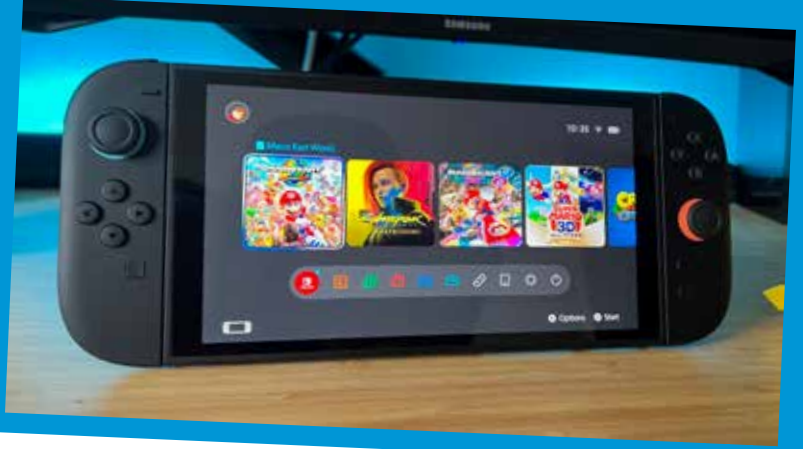
Elcin Sangu'nun TERCİHİ

GÜNEŞE KARŞI
MAKSİMUM KORUMA



NİNTENDO SWITCH 2: HİBRİT OYUNDA YENİ NESİL DENEYİM

Nintendo, Switch 2 ile hibrit oyun anlayışını daha büyük ekran, daha güçlü donanım ve gelişmiş bağlantı özellikleriyle güncelliyor. 7,9 inç ekranı, 120 fps'ye kadar destek sunan yapısı ve artırılmış depolama kapasitesiyle dikkat çeken cihaz, hem evde hem dışarıda daha akıcı bir deneyim hedefliyor. Yeni Joy-Con 2 kontrolcülerini ve yerleşik GameChat desteği ise çok oyunculu deneyimi daha sosyal hale getirerek konsolun iletişim tarafını güçlendiriyor.



BYD YANGWANG U9: ELEKTRİKLİ PERFORMANSTA YENİ DENGİ ARAYIŞI



BYD'nin premium markası Yangwang çatısı altında geliştirilen U9, elektrikli spor otomobil segmentinde performans ile akıllı sürüş teknolojilerini bir araya getiriyor. Dört motorlu yapısı, yüksek hızlanma kabiliyeti ve gelişmiş gövde kontrol sistemiyle dikkat çeken model, sürüş güvenliği ile dinamik performans arasında dengeli bir deneyim sunmayı hedefliyor. Aerodinamik tasarımı ve yazılım destekli sürüş altyapısıyla öne çıkan U9, elektrikli otomobillerin artık yalnızca verimlilik değil, sürüş heyecanı tarafında da iddialı bir noktaya geldiğini gösteriyor.

GOOGLE PİXEL 9 PRO: YAPAY ZEKÂ DESTEKLİ AMİRAL GEMİSİ

Google Pixel 9 Pro, Tensor G4 işlemcisi ve Gemini Nano destekli yapay zekâ özellikleriyle mobil deneyimi daha akıllı hale getiriyor. Gelişmiş kamera sistemi, yeni nesil ön kamera ve 16 GB RAM desteğiyle performans tarafında da iddiasını güçlendiren model, günlük kullanımda daha akıcı bir deneyim vadediyor. Uzun süreli güncelleme desteğiyle öne çıkan cihaz, Android ekosisteminde sürdürülebilir amiral gemisi arayan kullanıcıları hedefliyor.



ASUS ROG FLOW Z13: TAŞINABİLİR PERFORMANSTA YENİ HİBRİT YAKLAŞIM

ASUS'un ROG Flow Z13 modeli, tablet taşınabilirliği ile dizüstü bilgisayar performansını bir araya getiren yeni nesil hibrit cihazlar arasında öne çıkıyor. Yüksek yenileme hızına sahip ekranı, güçlü yeni nesil işlemcisi ve harici aksesuar desteğiyle dikkat çeken model; oyun, içerik üretimi ve günlük kullanım

arasında daha esnek bir deneyim sunmayı hedefliyor. İnce ve hafif gövdesine rağmen güçlü donanım yapısıyla öne çıkan Flow Z13, mobil performans cihazlarında taşınabilirlik ile güç arasındaki dengenin giderek daha önemli hale geldiğini gösteren güncel örneklerden biri olarak öne çıkıyor.



E



VOLKSWAGEN TAIGUN FACELİFT: KOMPAKT SUV'DE DAHA DENGELİ YENİLEME

Volkswagen'in Nisan 2026'da tanıttığı yenilenen Taigun, kompakt SUV segmentinde tasarım, sürüş konforu ve günlük kullanım teknolojilerini daha rafine bir çizgiye taşıyor. Güncellenen ön yüz tasarımı, iyileştirilen iç mekân detayları ve yeni nesil bağlantı özellikleriyle dikkat çeken model; şehir içi kullanımda pratikliği, uzun yolda ise daha dengeli bir sürüş deneyimini hedefliyor. Geliştirilen donanım yapısı ve kullanıcı odaklı kabin yaklaşımıyla öne çıkan Taigun, markaların mevcut modelleri yalnızca yenilemekle kalmayıp, kullanıcı beklentilerine daha uyumlu hale getirme çabasının güncel örneklerinden biri olarak öne çıkıyor.

GOPRO HERO13 BLACK: MODÜLER AKSİYON KAMERA DENEYİMİ

GoPro HERO13 Black, aksiyon kamera tarafında modüler kullanım yaklaşımını daha da ileri taşıyor. Manyetik montaj sistemi, 10-bit HDR video desteği ve yenilenen pil yapısıyla hem pratik hem de güçlü bir çekim deneyimi sunuyor. Farklı lens seçenekleriyle kullanım alanını genişleten cihaz, spor, seyahat ve içerik üretimi gibi senaryolarda daha esnek bir yapı sağlıyor.



E

YÖNETMEN:
VUSLAT SARAÇOĞLU
OYUNCULAR: SERDAR ORÇİN,
ALICAN YÜCESOY,
HAZAL TÜRESAN
PLATFORM: TV+



DRAM / FİLM BİLDİĞİN GİBİ DEĞİL

Yıllardır görüşmeyen üç kardeş, babalarının gizemli ölümü nedeniyle Tokat'ta yeniden bir araya gelir. Tahsin, Yasin ve Remziye'nin birbirinden uzak hayatları, aynı çatı altında kısa sürede gerilimli bir karşılaşmaya dönüşür. Geçmiş konuşuldukça, aynı olayların farklı biçimlerde hatırlandığı ortaya çıkar ve bu durum kardeşler arasındaki

mesafeyi daha da belirginleştirir. Film, aile içi yüzleşmeleri merkezine alırken hafıza, gerçeklik ve bastırılmış duygular arasındaki ilişkiyi sade ama katmanlı bir anlatımla ele alır. Sakin ilerleyen yapısına rağmen gerilimini içten içe büyüten yapım, kardeşliğin kırılğan ve çatlak taraflarına odaklanır.

ROMANTİK KOMEDİ / FİLM SONUNDA SEN

Sevgililer Günü'nü yalnız geçirmek istemeyen Aslı'nın planlı hayatı, beklenmedik bir karışıklıkla yön değiştirir. Kariyerinde istediği noktaya ulaşmış olsa da "doğru aşk" konusunda aynı netliği kuramayan Aslı'nın yolu, Urla'da gelişen sürpriz bir karşılaşmayla bambaşka bir hikâyeye açılır. Doğa Can Anafarta'nın yönettiği, Melis Civelek ve Zeynep Gür imzalı film; Eda Ece, Kaan Yıldırım ve Seren Şirince'nin performanslarıyla ilerliyor. Yapım, romantik komedi çizgisini korurken planlanmış hayatların dağıldığı anlara odaklanan, hafif ve akıcı bir anlatı kuruyor. Sonunda Sen Netflix'te.



ROMANTİK DRAM / FİLM

AŞKIN YÜZÜ

İnsan yüzlerini tanımayı zorlaştıran bir durumla yaşayan Özgür'ün hayatı, Özlem'le karşılaşmasının ardından farklı bir yöne evrilir. Film, bu karşılaşmayı yalnızca romantik bir başlangıç olarak değil, kimlik ve iletişim biçimlerinin yeniden kurulması olarak ele alır. Emre Erdoğan'ın yönettiği yapımda Onur Seyit Yaran, Helin Kandemir ve Işık Naz Özgedü öne çıkıyor. Duygusunu yüksek perdeden kurmak yerine karakterler arasındaki mesafe ve yakınlaşmalar üzerinden ilerleyen film, ilk aşk, kırılganlık ve görünme arzusu gibi temaları sade bir anlatımla işliyor. Aşkın Yüzü Netflix'te.



KOMEDİ / FİLM

GELİN TAKIMI 2



Dağılan bir arkadaş grubunun yıllar sonra yeniden bir araya gelmesi, bu kez daha kişisel ve daha kırılgan bir hikâyeye dönüşür. Erkeklere olan güvenini kaybeden Berrin'in, annesinin beklenmedik bir evlilik kararıyla harekete geçmesi, eski dostlukları yeniden gündeme getirir. Doğa Can Anafarta

imzalı film; Seda Bakan, Şebnem Bozoklu, Ecem Erkek ve Nilperi Şahinkaya'nın yer aldığı kadrosuyla ilerliyor. Yapım, düğün hazırlığı etrafında gelişen olayları komedi tonunda aktarırken kadın arkadaşlığı, kırılan güven ve zamanla zayıflayan bağlara da temas ediyor. Gelin Takımı 2 Netflix'te.



VII. PHARMASEA

GEMİDE **E**CZACILIK KONGRESİ



BU FIRSAT KAÇMAZ WWW.PHARMASEA.COM.TR



PHARMASEA

24-28 MAYIS 2026



VII. GEMİDE ECZACILIK KONGRESİ

KONGRE PROGRAMI

WWW.PHARMASEA.COM.TR

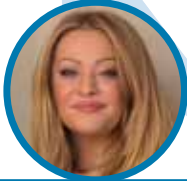


KONGRE BAŞKANI PROF. DR. EKREM SEZİK

Fitoterapi Derneği Başkanı
İSTÜN Eczacılık Fakültesi

Sunum başlığı:

Fitoterapi ve Majistral



PROF. DR. PINAR ERKEKOĞLU

Sunum başlığı: **Pediyatrik Formülasyonda
Güvenli Yol Haritası: Doz-Toksitesite Dengesi**



DOÇ. DR. İSMAİL ARSLAN

Sunum başlığı:

Veteriner majistrallerinde eksipian olarak
etkili, güvenli, modern taşıyıcı sistemler



UZM. ECZ. EROL ELİ SİMSOLO

Sunum başlığı:

BHRT (Biyoozdeş Hormon Replasman
Tedavisi) formülasyonları ve hazırlanışı



PROF. DR. ÜLKER GÜL

Sunum başlığı:

Dermatolojide Majistral: "Psoriasis ve
Alopesi Areata'da Majistral Formüller"



DR. MUSTAFA ATASOY

Sunum başlığı: **Menopozda Hormon
Replasmanı: Ego, İnat, Medikolegal
Endişeler ve Kaybolan Hayatlar**



DR. YUNUS UÇARCI

Sunum başlığı:

Menopoz'da BHRT (Biyoozdeş Hormon
Replasman Tedavisi)



ECZ. ERDİÇ ÜLKER

Sunum başlığı:

Dünyada Majistral Sanatı ve Etik Kodlar



PROF. DR. AHMET METİN

Sunum başlığı:

Dermatolojide Majistral: "Pigmentasyon ve
Lokal Anestezi Formül Tercihleri"



UZM. ECZ. AHMET NEZİHİ PEKCAN

Sunum başlığı:

Kişiselleştirilmiş tedavi
çağında eczane laboratuvarlarının rolü ve
eczane laboratuvarlarının yeniden inşası



ECZ. ERTAN ÇİFTÇİ

Sunum başlığı:

Mevzuat, Sorumluluk ve Hukuki

Boyut: Majistral Eczacının Hakları ve Riskleri



Majistral
Eczacıları
Derneği



Home | Hôtel | Restaurant | Café | Project | Office



Chair | Table | Sofa

ELEVATING HOSPITALITY Spaces



Otel, restoran, kafe veya ofis...
HorecaDepot olarak, ustalığı modern çizgilerle
buluşturuyoruz. **Projelerinize değer katan, dayanıklı
ve estetik mobilya çözümlerimizle** mekanlarınızın
atmosferini baştan yaratın.

www.horecadenpot.be