

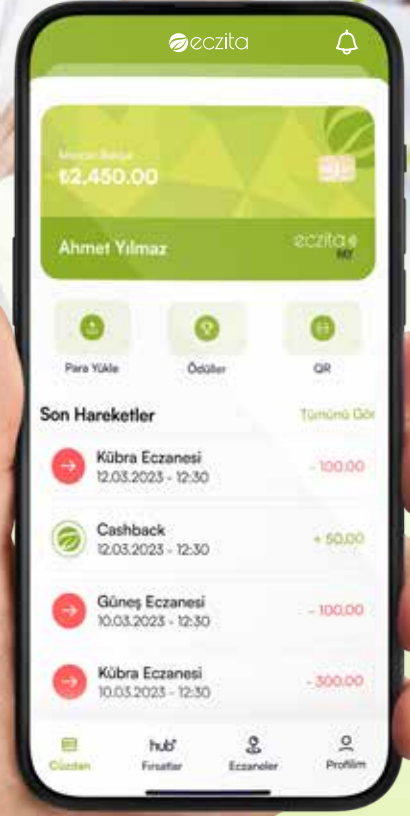


“Eczacı, en yakın ilaç ve sağlık danışmanıdır” • ISSN 1306-5734 • www.eczacidergisi.com.tr

eczacı

SEKTÖRÜN EN İYİ DERGİSİ • TEMMUZ 2024 • YIL: 19 • SAYI: 225 • FİYATI: 1500 TL

Eczita ile Satışlarınızı Artırın!



eczita



G4A

Bayer G4A Girişim Hızlandırma Programı'na seçilmiştir.

Keşfet!



İLAÇ VE ECZACILIK
SEKTÖRÜNÜN
EN PRESTİJLİ
ÖDÜLÜ



www.altinhavan.com.tr

**ALTIN HAVAN 2024
ÖDÜLLERİ
BAŞVURULARI
BAŞLADI**



İçindekiler

07/2024



TEB GENEL SEKRETERLER,
SAYMANLAR VE DENETLEME KURULU
BAŞKANLARI TOPLANTILARI YAPILDI S. 38



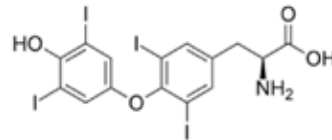
BİR TOPLANTININ ANATOMİSİ
Ecz. Vecihi Özerdemli - 6



ÖSTROJEN-BAĞIRSAK MİKROBİYOMU
EKSENİNİN SİNDİRİM SAĞLIĞI ÜZERİNE ETKİSİ
Uzm. Dyt. Ezgi Öztürk - 8



OTC PAZARINA İNOVATİF BİR BAKIŞ AÇISI
GETİRECEĞİMİZE İNANIYORUZ
GEN İlaç Ürün Müdürü Ebru Gürpınar - 12



KOLESTEROL VE ATORVASTATİN
Prof. Dr. Ş. Güniz Küçükgülzel - 16



**BİZ ECZACILAR MÜCADELE GÜCÜ YÜKSEK VE BİRLİKTE
DURABİLEN BİR MESLEK GRUBUYUZ**
Mersin Eczacı Odası Başkanı
Ecz. Aliye Akgül Aydın · 18



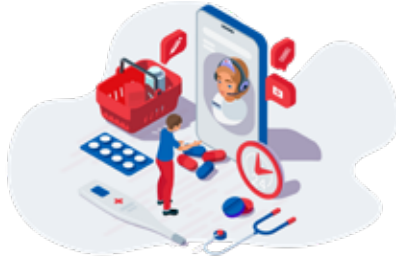
BİYOTEKNOLOJİK İLAÇ DOSYASI: PANİTUMUMAB
Prof. Dr. Ali Demir Sezer · 26



ECZANEDE PSİKOLOJİK GÜÇ
Uzm. Ecz. Sinem Güngör Bayar · 32



BESİN TAKVİYELERİ NEDİR?
Ecz. Ahmet Olgay Altındağ · 42



**TÜRK ECZACILIK TARİHİNDE DİJİTALLEŞMENİN DÜNÜ,
BUGÜNÜ VE YARINI**
Ecz. Ömrüm Ergüven, Ecz. Beşir Sefa Mumay,
Stj. Ecz. Serdar Karaca · 48



**ÜLKEMİZDE OPTİSYENLERİN ÇALIŞMA
ESASLARI VE TALEPLERİ**
Bünyamin Esen · 54



**HAPLARLA DOYMAK: GELECEKTE YEMEK YERİNE GELİŞMİŞ
GIDA TAKVİYELERİ Mİ KULLANACAĞIZ? TEKNOLOJİ
ODAKLI MI, DOĞAL VE ORGANİK BESLENME Mİ?**
Elit Pharma İş Geliştirme Müdürü
Tuncay Taşkın · 58



TEKNOLOJİ · 62

eczacı

AYLIK MESLEKİ YAYIN
ISSN 1306-5734

İmtiyaz Sahibi

Meral Günay Öztürk

meralgunay@eczacidergisi.com

Yayıncı Kuruluş

Novi Medya Merkezi İletişim ve Yayıncılık A.Ş.

Genel Yayın Yönetmeni ve

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Çetin Öztürk

cetinozturk@eczacidergisi.com

Yazı İşleri

Nazmi Aslan

nazmi@novimedy.com

Editör - Pazarlama Yönetmeni

Songül Türe

songul@novimedy.com

Pazarlama Yönetmeni

Kübra Yeşildirek

kubra@novimedy.com

Dijital Pazarlama Yönetmeni

Tuğba Taylan

tugba@novimedy.com

Muhabir

Kemal Genç

kemalgenc@novimedy.com

Adres: Eski Büyükdere Caddesi

Maslak İş Merkezi No: 37 Kat: 5

Maslak / Sarıyer / İstanbul

Telefon: (0212) 951 0 961

Faks: (0212) 256 34 33

Baskı: Şan Ofset

Hamidiye, Anadolu Cd. No: 50, 34408

Kâğıthane/İstanbul

0212 289 24 24

Yayın Türü: Yaygın Süreli Yayın

Baskı Tarihi : TEMMUZ 2024

www.eczacidergisi.com.tr

www.novimedy.com

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



Ecz. Vecihi Özerdemli
veci398@gmail.com

Bir Toplantının Anatomisi

Diyarbakır'da yapılan TEB Bölgelerarası Toplantısı'nda Sayın Başkan Üney, "Mesleki kazanımlarımızın yanı sıra alanımızdaki bilimsel gelişmeleri yakından takip eden, çağdaş eczacılık uygulamalarını destekleyen ve toplum sağlığını ön planda tutan çalışmaların merkezi olduk" demiş. Bugüne dek onlarca toplantı ve hatta daha da önemlisi mesleki kongreler izledim. Şimdi soruyorum, **özellikle mesleki kongrelerde konu olan bildirilerden kaç tanesi TEB gündemine alındı ve mesleki gelişmemiz için bir uygulama haline getirildi?** Genellikle "Eczacılık Kongresi" sonrasında başkanlar kurulu toplantılarını özellikle takip ederek bu sorunun cevabını aramışım.

Bu toplantıda daha sonra Bölge Eczacı Odaları'mızın başkanları söz alarak; kontrolsüzce açılan eczacılık fakülteleri, meslektaşlarımız için yaratılması gereken istihdam olanakları, kamu eczacılarımızın ve kamudan emekli eczacılarımızın özlük haklarında iyileştirmeler yapılması; SGK protokolünde iyileştirmeler yapılması, deprem bölgesindeki meslektaşlarımızın yaşadığı sorunların giderilmesi ve mesleğimizin gündemindeki diğer konularda değerlendirmelerde bulundular, diye kayıt düşülmüş.

Salt eczacıların mesleki olarak çağdaş bir seviyeye gelmesi adına kurulmuş olan birliğimiz, bir eczane eczacıları derneği gibi hareket edemez. Tabii ki bunlar da eczane eczacılarını yakından ilgilendirdiğinden çalışma yapılması gereken konulardır. Ama bizim gerçek konumuz bunlar değildir. Ayrıca, **eczane eczacılığı veya serbest eczacılık terimleri aslında doğru bir terminoloji değildir.** Doğrusu "toplum eczacılığı" olmalıdır ve serbest eczaneler de "toplum eczaneleri" olarak adlandırılmalıdır.

Bizim önceliğimiz, kendi mesleğimizde neleri yapmalıyız ki mesleğimiz çağımızda ve gelecekte de toplum için geçerli bir meslek olarak yaşasın. Kendimizi pırıltılı sözcüklerin arkasına saklayarak ilerleyemeyiz. En basiti, birinci basamak sağlık hizmetinde neler yapabiliriz gibi çok önemli bir konu başlığı halen gündemde değil. Bunu gündeme almazsanız meslek hakkı diye bir şeyi konuşamazsınız. Ve eczacılar SGK'dan aldıkları reçete başına bedeli meslek hakkı zannetmeye devam ederler. Oysa tüm gelişmiş ülkelerde, en basitinden eczacılar aşı yapma yetkisi almışken, hatta Amerika'da birçok eyalette reçete yazma yetkisi elde edilmişken, bizim bunları konu dahi etmememiz, sanıyorum birinci basamak sağlık hizmetinin neleri kapsayabileceğini gerçekten bilemememizden ileri gelmektedir. Bu konuda Avrupa'daki meslektaşlarımızdan oldukça geride olduğumuzu, o bölgelerde gördüğüm uygulamalardan fark ettim.

Türkiye'de toplum eczanelerinin birinci basamak sağlık hizmet sunucuları olarak görev, yetki ve sorumluluklarını açıkça tanımlayan Eczacılık Meslek Uygulama Standartlarının hazırlanması, eczacılık mesleğinin geleceği için vazgeçilmez bir zorunluluktur. Bu standartlar, toplum eczacılarının sundukları sağlık hizmetlerinin kapsamını ve kalitesini belirleyecek, mesleki uygulamaların çağdaş normlara uygun olarak gelişmesini sağlayacaktır.

Değerli örgüt yöneticilerimizin hızla eczacılık uygulamaları üzerine yoğunlaşmalarını görmek isterim. Eczacılığın çıkışı mesleki uygulamalardan geçer, ticari boyutunda eczanelerin hiçbir şansı olamaz. Çünkü o alan tüm dünyada artık büyük perakendecilerindir.

GLIMO® WATERFLOSS



DİŞ TEMİZLİĞİNDE
yeni dönem!

Tüm ecza depolarından
sipariş verebilirsiniz!





ÖSTROJEN-BAĞIRSAK MİKROBİYOMU EKSENİNİN SİNDİRİM SAĞLIĞI ÜZERİNE ETKİSİ

Östrojen iç ekosistemimizi fark edemeyeceğimiz şekillerde etkiler desek...

Bağırsak sağlığımız tükettiğimiz yiyeceklerden çok daha fazlasına bağlıdır. Aslında mide-bağırsak fonksiyonumuz söz konusu olduğunda hormonlar önemli bir rol oynar. Gastrointestinal (GI) sistem, iştahı sindirime, besin emilimine ve daha fazlasına kadar her şeyi etkileyen çeşitli hormonlar salgıladığından endokrin bir organ olarak düşünülebilir. Yumurtalıkları olan her bireyin veya östrojen takviyesi alan kişiler için, sindirim hormonu olmayan östrojen ile bağırsak sağlığının bağlantılı olduğu fikri şaşırtıcı bir haber olabilir.

Östrojen-Bağırsak Mikrobiyom Eksenini Nedir?

Östrojen-bağırsak mikrobiyomu eksenini, bağırsak mikrobiyomumuzun östrojen seviyenizi ve östrojen seviyelerinizin de bağırsak mikrobiyomumuzu etkilemesine olanak tanıyan iki yönlü bir yol olarak düşünebiliriz.

Sindirim sistemimiz, toplu olarak bağırsak mikrobiyomu olarak bilinen geniş bir bakteri topluluğuna ev sahipliği yapar. Artan sayıdaki çalışmalar, bağırsak mikrobiyomunun geniş kapsamlı ve çeşitli sağlık etkilerine işaret ediyor. Sindirim sistemindeki bakterilerin vücutta metabolik rolleri vardır. Kardiyovasküler hastalıklar, tip 2 diyabet, bazı kanserler ve inflamatuvar bağırsak hastalığı gibi kronik hastalıklara yakalanma riskimizi de etkiler. Bağırsak bakterilerinin bir diğer görevi de östrojen miktarının düzenlenmesine yardımcı olmaktır.

Bu sistem nasıl çalışır?

Bağırsak bakterileri esas olarak östrojeni

aktif eden bir enzim salgılayarak östrojenin vücutta dolaşmasına ve işini yapmasına olanak tanır.

Bununla birlikte, bağırsak bakterilerindeki çeşitlilik tehlikeye girdiğinde (disbiyoz), bu süreçte aksamalar yaşanır bu da metabolik sendrom, endometriozis, polikistik over sendromu, kanser ve diğer zararlı durumlar gibi durumların gelişmesine katkıda bulunabilir. Öte yandan, yumurtalıkları olan her bireyin veya östrojen takviyesi kullanan kişiler için yaşam boyu östrojen seviyelerindeki dalgalanmalar bağırsak mikrobiyomunda değişikliklere neden olabilir. Başka bir deyişle östrojen, bağırsak mikrobiyomu eksenini, eksenin bir ucundaki değişikliklerin diğer ucunda değişikliklere yol açmasına sebep olur. Büyüdükçe, olgunlaştıkça ve yaşlandıkça bu sistemlerde meydana gelen doğal değişiklikleri de eklediğimizde, oldukça karmaşık bir ilişki elde edebiliriz.

Adet Dönemi Dalgalanmalarının ve Doğum Kontrolünün Bağırsak Etkisini Anlamak

Birçok kadın adet döngülerinin farklı noktalarında ishal, kabızlık ve şişkinlik gibi gastrointestinal (GI) sorunları bildirmektedir. GI sistemi boyunca seks hormonu reseptörlerinin varlığı göz önüne alındığında, bu durum mantıklı olarak gözlenmiştir. Bazı çalışmalar adet döngüsü sırasında östrojen seviyelerindeki değişikliklerin bağırsak hareketliliğini ve diğer bağırsak semptomlarını etkilediğini ileri sürmektedir.

Peki bağırsak mikrobiyomu burada bir rol oynuyor mu?

Östrojen-bağırsak mikrobiyomu eksenini göz önüne alındığında, bağırsak mikrobiyomunun, östrojenin (ve

progesteronun) gastrointestinal sistem üzerindeki etkisini yumuşatması aklı yatkın gelmektedir.

Hormonal doğum kontrolünün, özellikle de hap formunun alınması, sindirim sisteminizi bozabilir. Gut Dergisi'nde yayınlanan bir araştırma, ailesinde crohn hastalığı öyküsü olan kadınlarda, en az beş yıl boyunca hapı kullananların hastalığa yakalanma olasılığının, hapı kullanmayanlara göre üç kat daha fazla olduğunu gösterdi. Ailede sindirim sorunları öyküsü olmasa bile hormonal doğum kontrol hapı kullanımı; şişkinlik, ishal ve kabızlık gibi irritabl bağırsak sendromunda (IBS) sık görülen semptomlara yol açabilir bu da rahatsızlığın gerçek nedenini teşhis etmeyi zorlaştırabilir.

Menopoz Bağırsak Sağlığı İçin Önemlidir

Bir kadın ortalama 50'li yaşların başında menopoza girer. Başka bir deyişle, bir kadının hayatının yaklaşık üçte biri menopozdan sonra geçiyor. Menopozal geçiş boyunca (perimenopoz, menopoz ve menopoz sonrası aşamalar), bir kadının vücudu önemli değişikliklerden geçer; bunlardan bazıları bağırsak mikrobiyomunu ve genel sindirim sistemi fonksiyonunu etkiler. Menopoz öncesi bağırsak mikrobiyomu dengesi menopoz sonrasına göre farklıdır.

Yeterli östrojen mevcut olduğunda kadının bağırsak mikrobiyomu sağlıklı bir bakteri dengesi içerir. Menopozla birlikte östrojen seviyeleri ve bağırsak mikrobiyom çeşitliliği azalır. Östrojen-bağırsak mikrobiyomu ilişkisinin kadınlarda menopoz ve menopoz sonrası kilo alımına aracılık ettiği tahmin edilmektedir. Elbette her iki cinsiyet için de optimal



SOLGAR MULTIPLE FIBER FORMULA

*Zengin içeriğe sahip
lif desteği*



VEGAN VE
VEJETARYEN
bireyler için de
uygundur.

bağırsak mikrobiyal tür kompozisyonunu bilmiyoruz. Yine de menopoz sonrası kadınlarda proinflatuar ve obezogenik mikrobiyom türlerinin popülasyonlarının arttığı açıkça görülüyor.

Gastroözofageal

Reflü Hastalığı(GERD) Semptomlarında Östrojenin Rolü var mıdır?

Östrojenin sindirim sağlığı üzerindeki etkisi bağırsak mikrobiyomu ile sınırlı değildir. Östrojen varlığı GERD semptomlarındaki cinsiyet farklılıklarını kısmen açıklayabilir. Östrojen nitrik oksit sentezini artırır, bu da alt özofagus sfinkterindeki kas tonusunu azaltarak asit reflü olasılığını artırır. Menopozla birlikte östrojen eksikliği nedeniyle bu etkinin azalması beklenebilir. Hormon replasman tedavisi (HRT) kullanan kadınlar için ekstra östrojen, daha fazla asit reflü semptomlarını tetikleyebilir.

Ancak işin iyi tarafı olarak bakılacak durum ise: Östrojenin antiinflatuar etkileri yemek borusu ve mide-bağırsak kanseri riskini azaltma eğilimindedir.

Sağlık Danışmanınızla Bağırsak Sağlığınızı Konuşmak Neden Önemlidir?

Bağırsak sağlığınız "kötü" bir durumda gözüküyorsa, bunu doktorunuz/eczacınız/ diyetisyeniniz ile konuşmak her zaman iyi bir fikirdir. Bu konular hakkında konuşmak size utanç verici gelebilir ancak sağlık danışmanınız her bu konuları rutin kontrol olarak kabul etmektedir. Östrojen her zaman GI rahatsızlığının kökeninde yer alan bir durum değildir ancak yaşam döngüsü boyunca önemli bir katkıda bulunan faktör olabilir.

Peki bağırsakları daha iyi besleyebilmek için nelere dikkat edebiliriz?

Dirençli nişasta, nispeten az sayıda gıdada bulunan dört farklı prebiyotik diyet lifi türünden oluşan bir ailedir.

- Yulaf ve Arpa
- Pişmiş ve soğutulmuş pirinç, makarna veya patates

- Baklagiller (mercimek, nohut, tüm fasulye)
- Yeşil olgunlaşmamış muzlar

Dirençli nişasta, insülin direncini ve açlık kan şekeri seviyelerini azaltmak da dahil olmak üzere çok çeşitli metabolik koşullardaki potansiyel faydaları araştırılıyor.

İnsan bağırsağı mikrobiyomunu etkileme konusunda benzersiz bir kapasiteye sahip olan ve aynı zamanda düşük FODMAP sınıflandırmasına uyan dirençli nişasta gıdaları ya da takviyeleri, sağlıklı yaşam dünyasında giderek artan bir ilgi konusu haline geldi.

Dirençli nişasta bir astar görevi görüyor. İstatistiksel olarak konuşursak, birçok insan diyet lifini yetersiz tüketiyor ve bu önemli besin ögesi olan liflere ne kadar fazla maruz kalırsak o kadar fazla metabolik sağlığı iyileştireceğini söylemek doğru olur.

Ancak dirençli nişasta herhangi bir eski diyet lifi değildir; bağırsak mikrobiyomumuzdaki sağlıklı bakteri düzeylerini artırma konusunda kanıtlanmış bir potansiyele sahiptir.

Dirençli nişastanın bağırsak mikrobiyomunda destekleyici etkisi, aynı zamanda bağırsıklığı destekleyici ve inflamasyonu önleyici faydalar da sağladığı anlamına gelir.

Prebiyotik potansiyeli olan birçok lif takviyesi (inülin gibi) yüksek FODMAP'a sahipken, psyllium(karnıyarık otu) kabuğu veya dirençli nişasta takviyeleri düşük seviyede kabul edilir. Bunun nedeni dirençli nişastanın ya da psylliumun diğer prebiyotik bileşiklerle karşılaştırıldığında çok daha yavaş fermente olmasıdır.

Bu tür lif desteklerinin kullanımı ile potansiyel olarak zararlı bir bakteri olan

Bacteroides stercoris'in seviyelerinde azalma olduğu gözlenmiştir.

Gıdalardan bahsetmişken, birkaç düşük FODMAP seçeneklerinden de bahsetmek isterim.

Yüksek Polifenol, Düşük FODMAP

Keten tohumu, bitter çikolata, zeytin, ıspanak, yeşil çay, ceviz, ahududu, çilek, sıralayabiliriz.

Östrojen dömiansına ait bireylerde öncelikle beslenmenin kalitesine ve dengesine oldukça fazla önem verilmelidir. Kortizol yanıtını düzenlemek için fazla kafein tüketiminden uzak durmaya çalışmak iyi bir fikir olabilir. Östrojeni vücuttan uzaklaştırabilmek için karaciğer ve bağırsakları en iyi şekilde desteklemek gerekir. Brokoli, karnabahar, lahanaya ve brüksel lahanası gibi turpgillerde bulunan DIM içeriğinden zengin gıdaları eklemeliyiz. Bu sebzeler, kanser riskini azaltmaya yardımcı olabilecek çeşitli fitokimyasalları da içerir. Barsak florasının düzenlenmesi şart, geçirgen bağırsak varsa tedavi edilmelidir. Öncelikle bir eliminasyon diyeti uygulamakta da fayda olacaktır. Yeterli diyet lifi tüketimi ile bağırsak boşalma süresini kısaltmak gerekir. Karaciğer östrojen metabolizmasını etkilememesi için, karaciğer enzim sistemlerini kullanan ilaçlar ve kötü östrojen kaynaklarından (hayvanlara verilen hormonlar, ksenoöstrojen denilen, östrojen gibi davranan hormon bozucular) ve alkolden kaçınmak gerekir. Omega-3'ler ve kurkumin gibi antiinflatuarların kullanımı da bu süre içerisinde vücudun inflamasyon dengesini sağlamak için önem arz etmektedir.

Sağlıklı ve kaliteli yaşamımızı elde etmek için, bazı fermente gıdalar da dahil olmak üzere çeşitli, yüksek lifli bir beslenmeyle birlikte direnç ve aerobik egzersiz kombinasyonunu hayatımıza eklememiz faydalı olacaktır.

BİR ECZANE
DÜŞLEYİN
PROFESYONELLERİN
ELLERİNDE
GERÇEĞE
DÖNÜŞSÜN

ezas.com.tr

YARIM ASIRA YAKLAŞAN
DENEYİMİYLE SEKTÖRÜN LİDERİ

EZAS[®]
MİMARİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ ●

**OTC PAZARINA
İNOVATİF BİR BAKIŞ AÇISI
GETİRECEĞİMİZE İNANIYORUZ**

GEN İlaç Ürün Müdürü Ebru Gürpınar dergimizin sorularını yanıtladı. Gürpınar Gen İlaç çalışmaları hakkında, " B.SYNC® ailesinin diğer inovatif formlarının da en kısa sürede Türkiye pazarındaki yerlerini almasını sağlamayı hedeflemekteyiz" dedi.

Öncelikle kısaca sizleri tanıyabilir miyiz?

Ben Ebru Gürpınar, GEN OTC Ürün Müdürü olarak görev yapmaktayım. İstanbul doğumluyum. İstanbul Üniversitesi'nde lisans ve yüksek lisans eğitimimi tamamladım. Marmara Üniversitesi'nde Stratejik Marka Yönetimi ve Pazarlama üzerinde 2. Yüksek Lisansımı tamamladım. Şu anda Yeditepe Üniversitesi MBA doktora programına devam ediyorum. İlk yüksek lisansım sırasında İstanbul Üniversitesi'nde 6 yıl Araştırma Görevlisi olarak çalıştım. Yaklaşık 10 yıldır ise, ilaç sektöründe çalışıyorum ve bu süreç içerisinde reçeteli/reçetesiz pek çok ürünün ürün yöneticiliğinde görev aldım. GEN'in tüketici sağlığı ve reçetesiz satılan ürünlerinin pazarlamasından sorumlu ürün müdürü olarak görev almaktayım.

GEN hangi alanlarda faaliyet gösteriyor?

GEN'in misyonu, inovasyon ve iş birlikleri ile karşılanmamış sağlık ihtiyaçlarına çözümler sunmaktır. Bu misyon doğrultusunda çok boyutlu bir strateji takip ediyoruz.

Birinci boyutu, yenilikçi ürünler geliştiren girişimlere hissedar olarak, bu firmaların geliştirmekte olduğu ürünlerin ticarileşmesi durumunda, bunların distribütörlük, lisansörlük haklarını elde etmek üzerine hareket ediyoruz. İkinci boyutta dünyanın önemli üreticilerinin ürünlerinin Türkiye ve yurt dışında distribütörlük, lisansörlük haklarını elde etmek için çalışmalar yürütüyoruz. Üçüncü boyutta ise kendi geliştirdiğimiz ve üretim tesisimizde ürettiğimiz ürünlerin yurt dışında satış ve pazarlamasının sağlanması için iş geliştirme çalışmalarında bulunuyoruz. Bunlara ek olarak yenilikçi tedaviler geliştiren bilim insanlarına destek olma yoluyla, geliştirilen ürünlerin patent haklarına sahip olma stratejisi izliyoruz.

GEN'in nadir hastalıklarda 25 yılı aşkın tecrübesi bulunmaktadır. Bu alandaki tecrübelerini 2017 yılında faaliyete geçen üretim tesisinde üretime başlayarak bir ileri aşamaya taşımıştır. İlaç üretiminin olmazsa



Gen İlaç Ürün Müdürü Ebru Gürpınar

olmaz bir parçası da araştırma ve geliştirme faaliyetleridir. GEN hem kendi Ar-Ge laboratuvarında, hem de bağlı ortaklığı olan Elixir İlaç Araştırma ve Geliştirme A.Ş. ile 50 kişiyi aşkın bir Ar-Ge ekibiyle araştırmalarını sürdürmektedir. GEN'in kültüründe yapılmayanı

yapmak bulunmaktadır. Bu nedenle, Ar-Ge faaliyetlerini de daha çok nadir hastalıkların tedavisinde kullanılacak ilaçlar üzerinde yoğunlaştırmaktadır. Ayrıca, hali hazırda ürettiği ilaçlarda da yaptığı geliştirmelerle hastaların tedaviye erişimini kolaylaştırıcı faaliyetlerini sürdürmektedir.

2021 yılına geldiğimizde ise bizim için dönüm noktası olabilecek pek çok adımı gerçekleştirdik. 2021'de şirketimiz Borsa İstanbul'da işlem görmeye başlayarak halka açık bir statü kazandı. Ayrıca, devlet destekli ilk marka programı olma özelliği taşıyan Turquality programı kapsamına dahil edildik. Aynı yılda üretim tesisimiz Filipinler FDA ve bizim için çok önemli olan ve Avrupa pazarına geçiş koşulu olan EU GMP onayını aldı.

2022 yılında ise yurt dışı organizasyonumuzu yeniden yapılandırarak Global Pazarlar departmanımızı oluşturduk ve Gürcistan ofisimizin kuruluşunu gerçekleştirdik.

Uluslararası pazarlarda ise mevcut ürünlerinin ağını geliştirmek

için iş geliştirme faaliyetlerine devam etmektedir. 2023 yılında şirketimiz uluslararası alandaki gücünü arttırmak amacıyla Azerbaycan'da bir ilaç üretim tesisinin temellerini atmıştır. Böylece uzun yıllardır var olan CIS bölgesindeki faaliyetlerinde bir ileri aşamaya geçmiştir. Söz konusu üretim tesisinin üretime başlaması ile tamamen ithalata dayalı olan Azerbaycan ilaç pazarındaki ilk yerli üretimi konumuna ulaşılacaktır. Böylece çeyrek asırdır nadir hastalıklara nadir çözümler üreterek Türkiye'nin en hızlı büyüyen ilaç şirketlerinden biri haline geldik ve global oyuncu olma yolunda önemli mesafeler kat ettik.

Gen'in OTC hikayesinin başlangıcı nasıl oldu?

Faaliyet gösterdiği her alanda inovasyonu odağına alan GEN, yenilikçi ve patentli platform teknolojileriyle, klinik açıdan kanıtlanmış inovatif takviye edici ürünler geliştiren İsviçreli start-up Galventa AG'nin, 2021 yılında %4,8 oranındaki hissesini satın aldı. Bu anlaşma ile aynı zamanda Hacettepe Üniversitesi Teknoloji Geliştirme Bölgesi'nde faaliyet

gösteren iştirakimiz Elixir İlaç Araştırma ve Geliştirme A.Ş. ve Galventa AG'nin beraber geliştirdiği ve kapsamlı klinik çalışmaları Zürih Üniversitesi'nde gerçekleştirilen B-SYNC® ON'un küresel pazarlar için üretiminin de tarafımızdan yapılması planlanmıştır.

Bu anlaşmanın imzalanmasının ardından büyük bir dijital lansman kampanyası planlanmış ve GEN bünyesinde OTC alanına yönelik yeni bir birim kurulmasına karar verilmiştir. Hızlı bir şekilde ilerlettiğimiz bu süreç sonucunda alanında deneyimli çalışma arkadaşlarımız ile güçlü ve dinamik bir ekip oluşturduk.

Vizyon olarak, esnek, farklı ve cesur kelimeleri ön plana çıkıyor. Bu anlayış tam olarak neleri kapsıyor? Okurlarımız için biraz açar mısınız?

Sürekli değişen ve gelişen bir sektörde faaliyet gösteriyoruz. Bu değişen dinamiklere hızlıca uyum sağlayacak çevik ve esnek bir yapımız var. Hedeflerimizi hep büyük koyuyor, buna uygun cesur adımlar atıyoruz ve risk almaktan korkmuyoruz. Ama en önemlisi var olduğumuz her alanda ve yaptığımız her faaliyette farklı olmaya ve yapılmayanı yapmaya odaklanıyoruz.

Hasta odaklı yaklaşımımız markamızın da kişiliğini belirleyen özelliklerimizden. Biz özellikle çözümü olmayan alanlarda, bazen karlılığı bile düşünmeden, hasta sayısı ne olursa olsun, tedavi seçeneği olan; fakat ihtiyaç sahiplerinin ulaşamadığı ürünleri bulup ihtiyaç sahiplerinin



kullanımına sunmak için çalışıyoruz.

GEN OTC ürün müdürü olarak 2024 yılının ilk yarısı sizce ilaç sektörü için nasıl geçti? 2. yarısı için ne gibi planlarınız var?

Özellikle pandemi sonrası ve 2024 yılının ilk yarısı, ilaç sektörü için genel olarak bazı zorluklar yaşanmasına rağmen tüketicinin inovatif ürünlere olan ilgisinin artmasından kaynaklı olumlu geçtiğini söylemek mümkün. Ekonomik zorlukların yaşandığı da göz önüne alındığında, özellikle OTC ürünler pazarında mevcut durumunuzu korumak ve sonrasında büyütmek oldukça zor olsa da GEN olarak bu zorlu sürecin üstesinden gelmekteyiz. GEN OTC bölümü olarak OTC pazarına inovatif bir ürünle girdik. Yeni ürün lansmanımız ve gelecek olan yenilikçi ürün portföyümüz pazarda olumlu karşılandı. Ar-Ge çalışmalarımız sonucunda tüketicilere yönelik yenilikçi bir ürün olan B-Sync ON markasını kullanıma sunduk.

Sizlerin de bildiği üzere tüketici davranışlarında dijital sağlık ve eczacılık hizmetlerine olan talepte artış gözlenmektedir. Dijital platformlarda tanıtımlar her geçen gün önemini arttırmaktadır. Biz de pazarlama stratejilerimizde, eczacılarımıza tanıtımlarımızı hiç kesmeden sürdürmeyi, aynı zamanda rekabetin oldukça yoğun olduğu bir dönemde tüketici talep ve eğilimlerini de göz ardı etmeden tanıtımlarımızı yılın ikinci yarısında da artırmayı planlamaktayız. Yenilikçi ürünlerle ve müşteri odaklı

yaklaşımlarımızla rekabete yeni bir soluk getirmeyi, ürünlerimizin avantajlarını da rekabetçi alanlarda kullanmayı planlamaktayız.

Son olarak okurlarımıza neler söylemek istersin?

GEN'in ilk OTC ürünü B-SYNC® ON, oral yoldan alınan, içeriğinde Kafein, Çinko, B5 ve B12 bulunan patentli teknolojiye sahip bir gıda takviyesidir.

B-SYNC® ON, patentli teknolojisi ile geciktirilmiş kafein salımı sağlayan bir üründür. B-SYNC® ON içeriğinde bulunan vitamin B5, B12 ve çinko ile normal enerji oluşum mekanizmasını desteklerken, yorgunluk ve bitkinliğin azalmasına yardımcı olur. B-SYNC® ON, planlanan uyanma saatinden 7-8 saat önce tüketilir. Ancak kafein, mineraller ve vitaminler 7 saat boyunca salınmaz. Bu maddeler ancak tam bir gece uykusundan sonra ve uyanmadan kısa bir süre önce salınmaya başlayacaktır. Geciktirilmiş salım sayesinde kişinin sabah uyandığında güne enerjik ve zinde başlamasına destek olacaktır. B-SYNC® ON'un günde 1 kapsül kullanılması önerilir.

Hedefimiz; Faaliyet gösterdiğimiz her alanda farklı olmaya, fark yaratmaya çalışmaktır. Rekabetin ve ürünün çok olduğu OTC pazarına girerken de aynı vizyon ile girmeyi amaçladık. Yenilikçi bir ürün ailesine sahip olan B-SYNC® markasının ON formu ile başladığımız süreçte, patentli teknolojiye sahip, B-SYNC® ailesinin diğer inovatif formlarının da en kısa sürede Türkiye pazarındaki yerlerini almasını sağlamayı hedeflemekteyiz.

Gelişen ürün gamımız ve saha kadromuzun düzenli çalışmaları ile etki alanımızı genişletmeyi, daha fazla eczanede var olmayı, etik ve bilimsel değerler çerçevesinde ürünlerimizin bilinirliğini ve tercih edilirliliğini artırmayı hedeflemekteyiz.

B-SYNC® markası ve formları ile OTC pazarına inovatif bir bakış açısı getireceğimize inanıyoruz. 21. yüzyılın yoğun iş temposunda sabah dinç ve enerjik uyanamamayı sorun olmaktan çıkarmayı hedeflemekteyiz. Pazara yeni girecek formlar ile birlikte de yaşam kalitesini ve konforunu yükselteceğimize olan inancımız tamdır.



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



Hayalini kurduğunuz eve sahip oldunuz ve yuvanızı kurdunuz.

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

ONLINE PSİKOLOG HİZMETİ
8 Seans psikoterapi paketi ücretsiz.

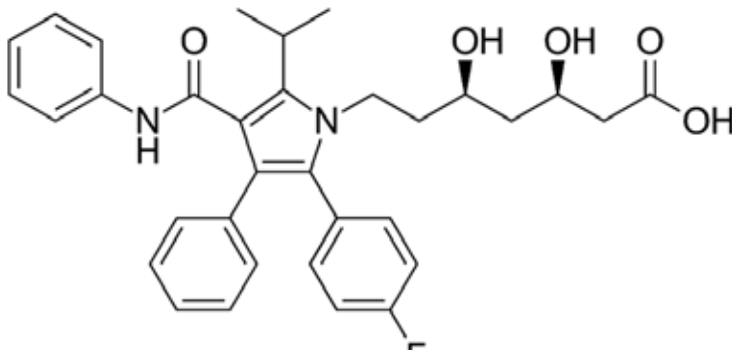
ONLINE DİYETİSYEN HİZMETİ
8 Seans diyetisyen kontrolü ücretsiz.



oluşumu engellenir. HMGCoA redüktaz enziminin inhibisyonu geri dönüşlü ve yarışmalıdır.

Statinlerin çok nadir görülen fakat çok önemli bir yan etkisi, kaslar üzerinedir. Hamilelerde ve emziren kadınların kullanılması önerilmez. Lovastatin, simvastatin, mevastatin, pravastatin, atorvastatin, rozuvastatin ve fluvastatin bu grubundan olan etken maddelerdir.

Atorvastatin (Şekil 4), öncelikle kan kolesterolünü düşürmek ve kardiyovasküler hastalıkları önlemek için kullanılan, statinler olarak bilinen ilaç sınıfının bir üyesi olan bir dihidroksi monokarboksilik asittir. Fonksiyonel grup olarak Aromatik bir amid, monoflorobenzenlerin bir üyesi, bir dihidroksi monokarboksilik asit ve bir pirol üyesidir.



Şekil 4. (3R,5R)-7-[2-(4-fluorofenil)-3-fenil-4-(fenilkarbamoyl)-5-propan-2-il-pirol-1-il]-3,5-dihidroksiheptanoik asit.

Atorvastatin ilk olarak 1985 yılında Dr. Bruce Roth tarafından sentezlendi ve 1996 yılında FDA tarafından onaylandı. Atorvastatin, bağırsakta ve karaciğerde başta Sitokrom P450 3A4 olmak üzere orto- ve para-hidroksillenmiş türevlere ve çeşitli beta oksidasyon ürünlerine yüksek oranda metabolize edilir. Atorvastatinin metabolitleri, UGT1A1 ve UGT1A3 enzimleri tarafından açıl

glukuronit ara ürünlerinin oluşumu yoluyla daha fazla laktonlaşmaya uğrar. Bu laktonlar karşılık gelen asit formlarına hidroliz edilebilir ve dengede bulunabilir. HMG-CoA redüktazın orto- ve para-hidroksillenmiş metabolitler tarafından in vitro inhibisyonu, atorvastatininkine eşdeğerdir. HMG-CoA redüktaz için dolaşımdaki inhibitör aktivitenin yaklaşık %70'i aktif metabolitlere atfedilir.

Statinler aktif merkezlerinde 3,5-dihidroksikarboksilik asit kısmına sahiptir, bu kısım lipofilliği düşürür ve ince bağırsaktan emilimin azalmasına neden olur ve dolayısıyla biyoyararlanımı azaltan etkenlerden biridir. Atorvastatin, statinler arasında en düşük biyoyararlanıma sahip olandır. Biyoyararlanımı artırılırsa, emilim sorununun iyileştirilmesi mümkün olmalıdır. Bu nedenle, Mizoi ve ark.

atorvastatin ve biyoyararlanımını iyileştirme potansiyeli olan ön ilaçların sentezini yapmışlardır. Atorvastatinin karboksilik asit ödevli grubu üzerinden esterleştirilmesi ile çeşitli ön ilaçlar sentezlemişlerdir. Bu bileşiklerin ester ve amit biyotransformasyonunda önemli rol oynayan karboksilesterazlar (CES'ler) tarafından atorvastatine metabolize edildiğini de tespit etmişlerdir.

Kandaki yağ seviyelerini düşürmede tüm kolesterol düşürücü ilaçlar bir dereceye kadar etkili oldukları halde statinler, LDL kolesterol (kötü huylu kolesterol) seviyelerini ve trigliserid seviyelerini düşürmede özellikle etkilidir. Son çalışmalar statinlerin hafif antienflamatuvar özellikleri olduğu ve vücutta enflamasyonun bir işareti olan C-reaktif proteinin (CRP) kandaki seviyesini düşürdüğünü göstermiştir. C-reaktif proteinin, damar duvarlarının enflamasyonu sonucu ortaya çıkan ve kalp krizi ve inmeyi önceden tahmin etmek için kullanılan iyi bir belirteç olduğu bilinmektedir.

Kaynaklar

1. Farmasötik Kimya, 2. Baskı, Hülya Akgün, Ayla Balkan, A. Altan Bilgin, Ünsal Çalış, Nesrin Gökhan, Sevim Dalkara, Hakkı Erdoğan, Dilek Demir Erol, Mevlut Ertan, Fügen Özkanlı, Erhan Palaska, Selma Saraç, Cihat Şafak, Birsan Tozkoparan, Hacettepe Üniversitesi Yayınları, 2014, ISBN: 975-491-171-1.
2. <https://pubchem.ncbi.nlm.nih.gov/compound/atorvastatin>.
3. Poli A, Atorvastatin: pharmacological characteristics and lipid-lowering effects, Drugs, 2007;67 Suppl 1:3-15.
4. Mizoi K, Takahashi M, Haba M, Hosokawa M, Synthesis and evaluation of atorvastatin esters as prodrugs metabolically activated by human carboxylesterases, Bioorganic & Medicinal Chemistry Letters. 2016; 26: 921-923.
5. Diamantis E, Kyriakos G, Lourdes Victoria Quiles-Sanchez, Paraskevi Farmaki, Troupis T, The Anti-Inflammatory Effects of Statins on Coronary Artery Disease: An Updated Review of the Literature, Current Cardiology Reviews. 2017; 13(3): 209-216.

BİZ ECZACILAR MÜCADELE GÜCÜ YÜKSEK VE BİRLİKTE DURABİLEN BİR MESLEK GRUBUYUZ

Mersin Eczacı Odası Başkanı Ecz. Aliye Akgül Aydın dergimizin konuğu oldu. Akgül ile oda çalışmalarını ve eczacılık gündemini konuştuk.



Mersin Eczacı Odası Başkanı
Ecz. Aliye Akgül Aydın

Öncelikle başkanlık görevinizi tebrik ederiz kısaca sizleri tanıyabilir miyiz?

Çok teşekkür ederim. Ben Eczacı Aliye Akgül Aydın. Ankara Üniversitesi Eczacılık Fakültesi'nden 2013 yılında mezun oldum.

Aynı yıl Mersin'de serbest eczane eczacılığına başladım ve hala devam ediyorum. Eylül 2015'te yönetim kurulunda göreve başladığımdan bu yana Mersin Eczacı Odası ve Türk Eczacıları Birliği'nin birçok komisyonunda görev aldım. 2015-2017 tarihleri arasında yönetim kurulunda yedek üye olarak, 2015-2019 tarihleri arasında da yönetim kurulu üyesi olarak görev yaptım.

2023 yılı Eylül ayı itibarıyla Oda Genel Sekreterliği görevine geldikten sonra Türk Eczacıları Birliği 44. Olağan Büyük Kongresi'nin 19 Kasım 2023 tarihinde yapılan seçimleri sonrasında 2023 yılı Kasım ayı itibarıyla Mersin Eczacı Odası Başkanlığı görevine geldim. O tarihten beri de bu görevi devam ettiriyorum.

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

Eczacılığın sorunlarını şöyle bir alt alta sıralarsak oluşacak ana başlıkların yansımaları, bizim bölgelerde yaşadığımız sorunları ortaya çıkarıyor. Sosyal Güvenlik Kurumu Protokolü'nün hala eczacının haklarını koruyacak şekilde düzenlenememiş olması sebebiyle serbest eczacıların yaşadığı haksız soruşturmaları yaşıyoruz bölgemizde. Hastane eczacılarının görev ve yetki sınırının doğru çizilememiş olması sebebiyle meslektaşlarımızın yaşadığı sorunlar ortaya çıkıyor.

Tabii çoğu sorunun bölgesel olarak çözümlenmesi aşamasında Mersin Eczacı Odası olarak her zaman büyük gayret gösteriyoruz. Yardımcı eczacılık ve istihdam konusunda hala somut ve çözümsel bir adım atılamamış olması sebebiyle bizler de bölgemizde yeni mezun meslektaşlarımızla birlikte hem yardımcı eczacılık için atama ve eczane arayışları hem de istihdam konusunda sorunlarla karşılaşıyoruz. Yakın zamanda yardımcı eczacılığını

Mersin'de yapmak isteyen meslektaşlarımızla bir araya gelerek onları ve onlarla birlikte bizleri bekleyen süreçleri konuştuğumuz bir toplantı gerçekleştirdik. İletişimin artması sorunların azalmasına destek olacaktır. Yardımcı eczacı meslektaşlarımıza özel eğitimler düzenleyerek istihdamlarını ve eczaneye uyum süreçlerini hızlandırmayı amaçlıyoruz. Ancak ne olursa olsun problemlerin asıl kaynağı olan temel sorunlar çözülmedikçe her gün yeni bir problemle karşılaşmaya devam edeceğiz.

Aslında birçok bölgede serbest eczanelerde yaşanan önemli sorunlardan biri de eczanelerde yaşanan personel sorunu. Bu konuda bölgemizde Yenışehir Belediyesi ile ortak olarak gerçekleştireceğimiz meslek edindirme kursları ile eczanelere kazandırılacak eczane teknisyenlerimizin alt kademesinde çalışacak olan eczane destek personellerini yetiştirme projemiz var. Ayrıca eczane teknisyenliğinden mezun olan kişilerin de eczanelere kazandırılması adına çalışmalar

yapılması gerekiyor.

Ülkemizde eczacıların birçok sorunu var bunların başında gelenlerden biri de eczacılık fakültesi enflasyonu bu konuda sizce ne gibi çalışmalar yapılmalı?

Bu konuda bir çok açıklama yapılıyor ve çoğunlukla fakülte sayılarından bahsediliyor. Ancak; eczacılık fakültelerindeki en büyük sorun kontenjan sorunudur. Son beş yılda eczacılık fakültelerindeki artış %36 ve devlet üniversitelerindeki eczacılık fakültesi kontenjanı %19 artarken vakıf üniversitelerinde bu oran %123. Bu da eczacılık eğitimi üzerinden maddi kazanç sağlamaya yönelik çalışmaların olduğunu açıkça gösteriyor. Eczacılık fakültelerinin kontenjanlarının düşürülmesi atılacak ilk adım olmalıdır. Yakın zamanda açıklanacak olan fakülte kontenjanları ise bizlere son durumu gösterecektir. İkinci olarak da akredite olmayan eczacılık fakültelerinin öğrenci alımını durdurarak akreditasyonlarını tamamlama süreçlerinde akademik çalışmalarına devam etmeleri gerektiğini düşünüyorum.

Elbette bu adımların gerçekleşmesi durumunda dahi meslekteki istihdam sorunu hala devam edecektir. Şu anki

eczacı sayısı; Sağlık Bakanlığı'nın yayınladığı "Sağlıkta İnsan Kaynakları 2023 Vizyonu" çalışmasında 2023 için belirlediği eczacı ihtiyacından %33 fazladır. İlaç sanayi ve kamuda çalışan meslektaşlarımızın sayısının artırılması gerektiğini düşünüyorum.

Gıda takviyeleri kullanımı oldukça önemli bir konu. Ancak tıbbi okuryazarlığın az olduğu ülkemizde de bilinçsiz kullanımdan dolayı sorunlar ortaya çıkabiliyor. Gıda takviyelerinin doğru kullanımı için neler yapılmalı?

2020 yılında başlayan pandemi süreciyle beraber gıda takviyeleri çok daha fazla ön plana çıkmaya başladı. Ancak; bu süreçte teması azaltmaya çalışırken online alışveriş de çok daha fazla ön plana çıktı. Gıda takviyelerinin online satışının riskleri, "gıda takviyesi" adının o kadar da masum olmadığı, saklama koşullarının ürünün güvenilirliğine ve etkinliğine olan etkisi, eczacı danışmanlığının önemi konularında halkı bilinçlendirme çalışmaları yapılmalıdır. Ancak bu çalışmalar eczanede, Türk Eczacıları Birliği aracılığıyla ulusal basında, bölge eczacı odaları aracılığıyla da yerel basında kamuoyunun dikkatini çekecek şekilde eş zamanlı yapılması gerekir.

Biz Mersin Eczacı Odası toplumda ilaç/eczacılık alanında gerekli farkındalığı yaratmak, yüzlerce insana ulaşarak belirli konularda halkı bilinçlendirmek amacıyla 13 yıldır her sene 14 Mayıs'ta Eczacılarla Sohbet Günü'nü düzenliyoruz. Her yıl binlerce insana temas ederek anket, bilgilendirme broşürleri ve halkın sorularını cevaplandırdığımız sohbetlerle toplumun eczanelere, eczacılara, hastalıklara ve gıda takviyelerine bakış açılarını güncellemek adına bir çalışma yapıyoruz. Bu sene 13.'sünü "Bağırsak Sağlığı ve Probiyotikler" konusu ile 4 Mayıs'ta Mersin Marina'da gerçekleştirdik. Bu tarz etkinliklerin artırılması ve ulusal boyuta taşınması faydalı olacaktır.

Ayrıca ürün güvenliği ve güvenilirliği, doğru saklanması ne kadar önemli olduğu ve etkinliğinin yanlış doz ve kullanımda yarar değil zarar verebileceği ile ilgili analiz çalışmaları ve araştırmalar yapılarak bu çalışmaların sonuçlarının yayınlanması halkı bilinçlendirme açısından önemli olacaktır.

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

Biraz önce de bahsettiğim gibi sağlığın her alanında görev yapan eczacıların problemleri temelde yaşanan belli başlı problemlerin çözülmesiyle beraber kendiliğinden çözülecektir. Eczacı için ilk yapılması gereken şey ise; görev yaptığı her alanda vazgeçilmez olduğunun topluma ve hükümete net bir şekilde ifade edilmesi ve atılacak her adımın da bunu destekler şekilde atılmasının sağlanması gerekiyor. Aslında bu tam anlamıyla gerçekleştiği zaman, serbest eczaneleri kapanma noktasına



getiren ilaç fiyatlandırmasında uygulanan yanlış politikalar duracak çünkü serbest eczacı da vazgeçilmez olacak. Kamuda yeterli miktarda eczacı istihdam edilmeye başlanacak çünkü eczacının görev yaptığı her alanda kamu kaynaklarının verimli kullanılması adına yaptığı çalışmalar görülmeye başlanacak. Hastanelerde de eczacı vazgeçilmez olduğu için kamu hastanesinde eczacının olmaması gibi bir durum söz konusu dahi olmayacak. Kamu hastanelerinde uygulanan Yataklı Tedavi Kurumları İşletme Yönetmeliği'nde eczacı bulunmayan kurumlarda eczacının görevlerini teknisyen veya hemşirenin yapabileceğini belirten bir madde var.

Evet eczacıların problemleri sürekli tartışılıyor ancak tüm sorunlarımızın temelinde yatan sorun eczacıya vazgeçilebilir olarak bakılıyor olmasıdır. Üstelik pandemi, 6 Şubat depremleri gibi birçok toplumsal olayda defalarca vazgeçilmezliğimizin altını çizmiş olmamıza rağmen. Yaptığımız hizmetlerin daha doğru ve yüksek sesle söylenmesine ihtiyacımız var.

Eczacı odası olarak bölge eczacılarının gelişimi için ne gibi çalışmalar yapıyorsunuz? Yapmak istediğiniz projeler neler?

Daha önce bahsettiğim gibi genç meslektaşlarımızdan yardımcı eczacılığını yapmak isteyenler



için eczaneye alışma süreçlerini hızlandırmak adına özel eğitimler veriyoruz. Hem meslek içi hem de kişisel gelişim anlamında planladığımız çok sayıda eğitimin bazılarını hayata geçirdik, bir kısmı için çalışmalarımız devam ediyor. Bölgemizde mümkün olduğunca tüm meslektaşlarımızla temas etmeyi ve onlardan aldığımız sorun, proje veya talepleri toplayarak bölgesel olarak çözebileceklerimizi çözmeyi daha geneli ifade eden ve üst örgütümüze taşınması gerekenleri ise Mersin Eczacı Odası olarak katıldığımız tüm platformlarda iletmeyi hedefliyoruz.

Pandemi ve sonrasında tüm dünyada yaşanan sosyal alanlarda bir araya gelme sorununu biz de eczacılar olarak yaşıyoruz. Bölgemizde sosyal, kültürel, toplumsal, sanatsal ve mesleki konularda bir araya gelmemizi sağlayacak projeleri artırmayı hedefliyoruz. Birlikte hareket etmenin ve bir arada durmanın, temsiliyet açısından önemli olduğunu

düşünüyoruz. Dönemin başından bu yana müzik ve ritim topluluklarımız iki konser gerçekleştirdi. Bir konserimizden toplanan bağışlarla depremde etkilenen eczacılık fakültesi öğrencilerimize burs sağladık. İnsanları en çok kenetleyen şeylerden birinin de yardımlaşma olduğunu düşünüyorum bu da en güzel örneklerinden biri oldu odamız adına.

Genç meslektaşlarımızın görüşlerini, projelerini, sorunlarını konuşup tartışacağı bir platform oluşması adına Gençlik Meclisi'ni kurduk. Onların gözünden mesleki anlamda yapılabileceklerle ilgili güzel bir tartışma ortamı olacağını düşünüyorum.

Son olarak okurlarımıza neler söylemek istersiniz?

Öncelikle sizlere camiamız adına yaptığımız emeklerden dolayı teşekkür ediyorum. Eczacılıktan bahsederken sürekli sorunlardan bahsediyoruz tabi mesleğimizi ileriye götürmek adına yapılması gereken de budur. Ama ben son soruya mesleğimizin en güzel yanıyla cevap vermek istiyorum. Kamuda, ilaç sanayiinde, akademide, eczanede, hastanede sağlık üreten biz eczacılar mücadele gücü yüksek ve birlikte durabilen bir meslek grubuyuz. Hep birlikte hareket edersek ve daha çok dayanışma gösterirsek her türlü sorunun üstesinden geliriz.



SAĞLIKÇI AİLENİN YENİ ÜYESİ 66 YAŞINDAKİ ECZACI BABA OLDU

İzmir'de yaşayan, eşi diş hekimi oğlu da doktor olan 66 yaşındaki Halil Arda, Ege Üniversitesi (EÜ) Eczacılık Fakültesi'nden mezun oldu.

Kara Harp Okulundan mezun olduktan sonra 1979-2001 yılları arasında subaylık yapan Arda, emekli olduktan sonra 2014 yılına kadar çeşitli şirketlerde yurt dışı görevlerinin yanı sıra genel müdürlük görevinde bulundu.

Çalışma hayatını noktaladıktan sonra müzik ve sporla ilgilenen Arda, 2018'da çıkan öğrenci affı ile 1975 yılında kazandığı İstanbul Üniversitesi Diş Hekimliği Fakültesi'ne kayıt oldu, 2019 yılında da EÜ Eczacılık Fakültesine geçiş yaptı.

Neredeyse torunları yaşındaki sınıf arkadaşlarıyla 5 yıl eğitim alan Halil Arda, başarıyla mezun oldu. anın mutluluğunu yaşadı. Arda, mezuniyet töreninde kep giyerek diplomasına kavuştu.

"Not ortalamam 4 üzerinden 3,37" Halil Arda, AA muhabirine eşinin diş hekimi, oğlunun da doktor olmasından yola çıkarak, "ailede bir

de eczacı olsun" düşüncesiyle eczacılık öğrenimine başladığını söyledi. Eczacılık fakültesinin kazanması ve okuması zor bir bölüm olduğunu, "Bu yaşta yapılacak şey değil" diye vazgeçirmeye çalışanlar çıktığını ifade eden Arda, "Gençliğimde bir defa okuyarak öğrendiğim şeyleri belki 10 kez okumak zorunda kaldım öğrenebilmek için ama yılmadım. Not ortalamam 4 üzerinden 3,37. Bu inanılmaz keyifli bir duygu, çok huzurluyum, çok mutluyum." diye konuştu.

Arda, ailesinin kendisini çok desteklediğini aktararak, şunları kaydetti: "Zaten okuyan bir aileyiz biz. Yani çok da zorluk çekmedim açıkçası. Sürekli bir destek vardı. Beş yıl boyunca sınıf arkadaşlarımdan, gençlerden enerji aldım. Ben de onlara tecrübelerimi verdim. Gençlerle beraber olmak biz yaşlılar



için çok önemli. Etrafınızdaki 5 kişiye bir bakın onların ortalaması sizsiniz."

Halil Arda, okuldan ve arkadaşlarından ayrılacağı için mezuniyet töreninde sevinç ve burukluğu bir arada yaşadığını anlattı.

Öğrenimini sürdürmek istediğini belirten Arda, gelecek yıl tekrar üniversite sınavına gireceğini, arkeoloji alanında eğitim almak istediğini sözlerine ekledi.

KÜTAHYA ECZACILAR ODASINDAN HEM VEFA HEM DE TAKDİR

Kütahya Eczacı Odası Başkanı Ecz. Süleyman Cahit Ceylan (2), Genel Sekreter Eczacı Halil Eğmir ve Sayman Ecz. Sezen Moraloğlu, meslekte uzun yıllarını tamamlayan bazı eczacılara takdirlerini sunmak üzere bir araya geldiler.

Eczacı Hatice Ayla'nın 40.

yılı, Eczacı Meral Karabaş ve Eczacı Şule Afifi'nin de 25. yılını meslekte tamamlamaları dolayısıyla bir takdim töreni düzenlendi. Kütahya Eczacı Odası heyeti, bu değerli meslektaşlarına teşekkür ederek, emekleri ve katkıları için birer teşekkür paketi takdim etti.

Ayrıca, heyet yeni açılan İhlamur Eczanesi'nin sahibi Eczacı Merve Şehir Zeytin'e de eczacılık yeminini takdim etti. Yeni bir eczane açmanın ve bu alanda hizmet vermeye başlamanın önemine değinen heyet, Şehir Zeytin'de başarılar dileyerek yeni görevinin hayırlı olmasını temenni etti.

Suyuna ⁺Supplyte,₋ Hayatına Değer Kat!



Güneşte



Sıcakta



Sporda



"Susuzlukta kaybettiğin elektrolitleri ve mineralleri Supplyte® ile kazan."

Yaz ayları, enerjiye en çok ihtiyacımız olduğu dönemdir. Ancak sıcak hava ve yoğun aktiviteler sebebiyle vücudumuz sıvı ve mineral kaybeder. Supplyte, ihtiyacınız olan elektrolit ve mineral desteğini sağlar. Elektrolit takviyesi, magnezyum ve çinko içeriği sayesinde sağlığını korur ve enerjinizin artmasına yardımcı olur.

Neden Supplyte?

+ Aşırı Terleme ve Yoğun Sıcaklarda: Sıcak havalar, uzun saatler güneşte kalmak vücut ısınızın yükselmesine ve sıvı kaybına neden olabilir. Sonrasında güneş çarpması, halsizlik ve baş ağrısı gibi zorlayıcı durumlarla karşılaşabilirsiniz. Supplyte, zengin mineral içeriğiyle vücudun su kaybının önlenmesi için ihtiyaç duyulan elektrolitlerin yerine konulmasına destek olur.

+ İshal ve Kusma Durumlarında: Yaz aylarında ishal ve kusma gibi problemler daha sık yaşanabilir. Supplyte, vücudunuzun kaybettiği sıvı ve elektrolitleri geri kazandırarak, içeriğindeki çinko sayesinde de bağışıklık sisteminin normal fonksiyonuna katkıda bulunur.

+ Egzersiz Öncesi ve Sonrasında: Yoğun antrenmanlar ve açık hava aktiviteleri sırasında vücudunuzun elektrolit dengesini korumak önemlidir. Supplyte, spor yaparken kaybettiğiniz elektrolitleri hızla yerine koyar ve dayanıklılık performansının sürdürülmesine katkıda bulunur.



İlaç değildir.



ENA FARMA
Sağlığınızı Doğru Yollarla Koruyun...

DSÖ: ZAYIFLAMA İĞNELERİNE OLAN TALEP SAHTE VERSİYONLARI ÇOĞALTIYOR

Dünya Sağlık Örgütü, "zayıflama iğnesi" olarak bilinen ilaçların sahte versiyonları konusunda bir uyarı yayınladı.

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) son dönemde zayıflamak için en çok kullanılan semaglutid sınıfı ilaçların sahte versiyonlarıyla ilgili Perşembe günü küresel çapta bir uyarı yayınladı.

Obezite ve Tip 2 diyabet tedavisinde kullanılan ilaca yönelik uyarı, 2023 yılında Brezilya, İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) kurulan Ozempic markasının üç sahte enjeksiyon partisi için geldi.

DSÖ'nün temel ilaçlar ve sağlık ürünlerinden sorumlu başkan yardımcısı Doktor Yukiko Nakatani yaptığı açıklamada, "DSÖ, sağlık

profesyonellerinin, düzenleyici-denetleyici kurumların ve halkın bu sahte ilaç partilerinden haberdar olmasını tavsiye ediyor," dedi.

"Paydaşları şüpheli ilaçların kullanımını durdurmaya ve ilgili makamlara bildirmeye çağırıyoruz," diye ekledi.

Danimarkalı ilaç şirketi Novo Nordisk tarafından pazarlanan bu ilaçlar, bağırsaktaki bir hormonu taklit ederek pankreasın daha fazla insülin üretmesini sağlıyor ve yiyeceklerin mideden atılmasını yavaşlatıyor.



Wegovy ve Rybelsus isimleri altında da pazarlanan bu ilaçlara olan yüksek talep, kıtlığın ve sahte ürünlerin ortaya çıkmasına yol açıyor.

AB KOMİSYONU KUŞ GRİBİ SALGININA KARŞI 40 MİLYON DOZ AŞI ALACAK

Avrupa Birliği (AB) Komisyonu yaptığı açıklamada, çeşitli ülkelerde görülen kuş gribi vakaları nedeniyle 665.000 doz aşının ortaklaşa satın aldığını ve önümüzdeki dört yıl içinde 40 milyon doz için de anlaşma imzaladığını duyurdu. Sözleşme, 15 üye devlet adına Sağlık Acil Durum Hazırlık ve Müdahale Kurumu (HERA) tarafından imzalandı. Brüksel'de düzenlenen basın

toplantısında konuşan bir Komisyon sözcüsü, "HERA, hazırlıklı olduğumuzdan emin olarak Avrupa Sağlık Birliği'ni bir kez daha iş başında gösteriyor" dedi.

Yapılan basın açıklamasına göre, AB Komisyonu, durumla ilgili bilgi alışverişinin yanı sıra önleme ve yönetime yönelik tedbirler konusunda üçüncü ülke yetkilileri ile temas halinde.



UYKU TAKVİYESİ MELATONİN YAŞA BAĞLI GÖRME KAYBI RİSKİNİ AZALTABİLİR

ABD'de yapılan bir araştırma, insanların uyumasına yardımcı olmak için reçetesiz satılan bir takviye olan melatoninin yaşa bağlı görme kaybı riskini azaltabileceğini gösterdi.

Uymaya yardımcı olan melatonin içerikli takviyeler, "sarı nokta hastalığı" olarak da bilinen yaşa bağlı makula dejenerasyonu (YBMD) riskinin azalmasıyla bağlantılı olabilir.

Retinanın merkezine yakın küçük bir alan olan makulayı etkileyen bir göz rahatsızlığı olan YBMD, merkezi görüşü bulanıklaştırabilir.

Kesin bir tedavisi bulunmayan YBMD, çeşitli tedaviler ile kontrol altına alınabilir ve ilerlemesi yavaşlatılabilir.

Amerika Birleşik Devletleri'nde (ABD) bulunan Case Western Reserve Üniversitesi Tıp Fakültesi ve Cole Göz Enstitüsü'nden bir araştırma ekibi, bazıları hastalığın erken evresinde olan ve bazıları yaşa bağlı görme sorunları olmayan 200.000'den fazla kişinin sağlık verilerini inceledi.

Aylık hakemli tıp dergisi JAMA Ophthalmology'de yayınlanan bir çalışmada, melatonin takviyesi kullananlar ile kullanmayanlar karşılaştırıldı.

Araştırmacılar melatoninin, görme yetisinde herhangi bir azalma olmayan bireylerde yaşa bağlı görme bozukluğu riskinde



azalma ile ilişkili olduğunu saptadı. Ayrıca, görme kaybını erken evrede yaşayanlarda daha fazla kayıp riskinin azalmasıyla da ilişkilendirildi.

2019 yılında yapılan bir araştırmaya göre, YBMD Avrupa'da görme bozukluğunun başlıca nedeni ve Avrupa Birliği'nde (AB) yaklaşık 67 milyon kişiyi etkiliyor.

Yaşlanan nüfusla bağlantılı olarak, 50 yaş üstündekileri etkileyen YBMD'nin 2050 yılına kadar yüzde 15 artması bekleniyor.

YBMD, makulanın düzgün işleyişini düzenleyen fizyolojik mekanizmaların ya anormal kan damarı büyümesi ya da bazı retina hücrelerinin kaybı nedeniyle

bozulmasıyla ortaya çıkar.

Araştırmacılara göre, anti-enflamatuar ve mitokondriyal koruyucu özelliklere sahip ve mitokondri hücrelerin önemli bir parçası olan melatonin antioksidan, YBMD'nin önüne geçebilir.

Daha önceki laboratuvar çalışmalarının sonuçları da umut verici. Çin'de yapılan bir başka çalışma, melatonin ile tedavi edilen hastaların daha az görme kaybı yaşadığını gösterdi.

Araştırmacılar, sigara içmek ya da sağlık hizmetlerine erişim gibi diğer faktörlerin de söz konusu göz rahatsızlığında rol oynayabileceğini belirterek, sonuçları doğrulamak için daha fazla araştırmaya ihtiyaç duyulduğunu ifade etti.



BİYOTEKNOLOJİK İLAÇ DOSYASI: PANİTUMUMAB

Genel Özellikler: Panitumumab (ABX-EGF) kolorektal kanser için geliştirilmiş, Çin hamster over hücrelerinden rekombinant DNA teknolojisi ile üretilen IgG2 tam insan monoklonal antikorudur. İnsan epitel büyüme faktörü reseptörü (EGFR) eksprese eden metastatik kolorektal kanserde floroprimidin oksaplatin ve irinotekan içeren protokollere cevapsız vakalarda endikedir. FDA (2006) ve EMA onaylıdır. Türkiye’de Amgen İlaç Tic. Ltd. Şti. tarafından temin edilmekte, SGK tarafından uygun koşulları sağlayan yatan hastalarda sigorta kapsamında ödenmektedir.

Endikasyon: Mutant olmayan RAS wild tip tümör sınıfı yetişkin hastalarda metastatik kolorektal kanserin tedavisinde endikedir. Tekli olarak veya mevcut diğer anti-kanser ilaçlarla kombine tedavide kullanılabilen günümüzde tedavideki ilk tercih ilaçlardandır.^[2,4]

İlaça bağlı kontrendikasyonlar arasında infüzyona bağlı hafif ve orta şiddette baş ağrısı ödem, deri reaksiyonları ve bunlara bağlı çeşitli komplikasyonlar, hipomagnezemi, paronişi, pulmoner fibröz, alerjik reaksiyonlar ve kan basıncında yaşamı tehdit edici değişiklikler sayılabilir. Özellikle cilt tepkimelerinin Stevens-Johnson sendromuna veya toksik epidermal nekrolize varan sonuçları bakımından takip edilmesi önem arz eder. Hastalarda güneş hassasiyetine sebep olabilir.^[3]

Benzer bir ilaç olan EGFR antagonisti cetuximab için Liu ve ark. tarafından yapılmış Panitumumab ve Cetuximab

tedavilerinin karşılaştırıldığı sistematik derleme ve meta analiz çalışmasında elde edilen sonuçlara göre efikasite ve güvenlik açısından değerlendirilmiştir. Genel sağkalım, progresyonsuz sağkalım ve tedavi yanıtı oranı bakımından anlamlı bir farklılık görülmemiş, majör yan etkilerden deri reaksiyonları için de istatistik farklılık gözlenmemiştir. Cetuximab için hipomagnezemi daha az iken, panitumab için paronişi (dolama) daha az görülmüştür.^[5]

Kast ve ark. ilacın kullanılmaya başlandığından 2021 yılına kadar geçen sürede toplanan klinik verileri değerlendirdikleri çalışmalarında, ilacın diğer ilaçlarla (irinotekan, paklitaksel, karboplatin) kombine kullanıldığında ilaç etkileşiminin gözlenmediği, ilaca karşı gelişebilecek antikorların insidansının az ilacın efikasitesine, güvenliliğine ve farmakokinetiğine etkisinin olmadığı, terapötik dozlarda lineer olmayan farmakokinetik gözlendiğini ortaya koymuşlardır. Ayrıca farmakokinetiği tümör EGFR ekspresyon seviyesinden, böbrek veya karaciğer yetmezliğinden etkilenmemektedir.^[4]

Dozaj ve Uygulama Yolu: 20 mg/mL, 5 mL ve 20 mL olmak üzere IV uygulanan infüzyon için tek kullanımlık çözelti izotonik sodyum klorür içerisinde seyreltilmelidir.

Tavsiye edilen doz 6 mg/kg olmak üzere 2 haftada bir uygulanacak 1 saatlik infüzyon kürü şeklindedir. İlaç 2°C - 8°C arasında saklanması önerilir.

Hazırlandıktan sonra derhal uygulanması tercih edilmekle birlikte 2°C - 8°C arasında tutulmak koşuluyla maksimum 24 saat içerisinde kullanılmalıdır. Işıktan korunmalıdır.^[2,3]

Müstahzar: VECTİBİX® 20 mg/mL, 5 ve 20 mL IV infüzyon için çözelti içeren Flakon
Müstahzar (Yabancı): VECTİBİX® 20 mg/mL, 5-10-20 mL IV infüzyon için çözelti içeren Flakon olmak üzere 3 formu mevcuttur.

Referanslar

1. Drugbank online (2024), Panitumumab, <https://go.drugbank.com/drugs/DB01269>
2. European Medicines Agency (2024), Panitumumab, Vectibix | European Medicines Agency (europa.eu)
3. Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu, Kısa Ürün Bilgisi, VECTİBİX® 20 mg/mL, 5 mL IV infüzyon için çözelti içeren Flakon, AMGEN
4. Kast, J., Dutta, S., & Upreti, V. V. (2021). Panitumumab: a review of clinical pharmacokinetic and pharmacology properties after over a decade of experience in patients with solid tumors. *Advances in Therapy*, 38(7), 3712-3723.
5. Liu, T., Jiang, S., Teng, X., Zhong, L., Liu, M., Jin, Y., & Dong, M. (2023). A comparison of panitumumab and cetuximab in the treatment of KRAS wild-type metastatic colorectal cancer: a systematic review and meta-analysis. *Immunopharmacology and Immunotoxicology*, 45(1), 1-9.
6. Giusti, R. M., Shastri, K. A., Cohen, M. H., Keegan, P., & Pazdur, R. (2007). FDA drug approval summary: Panitumumab (Vectibix™). *The oncologist*, 12(5), 577-583.

ANKARA ECZACI ODASI BAŞKANI CEM ABBASOĞLU AÇIKLAMALARDA BULUNDU

Ankara Eczacı Odası Başkanı Ecz. Cem Abbasoğlu "eczane" isimli alışveriş siteleri ve sahte ürünlere karşı uyarılarda bulundu.

Abbasoğlu, hiçbir denetimi olmayan bu ürünlerin ciddi yan etkilere yol açabildiğini vurguladı.

Abbasoğlu, birinci basamak sağlık kuruluşu olan eczanelerin Sağlık Bakanlığının rutin denetimlerine tabi olduğunu anımsatarak, "Sağlık ürünleri, üretiminden son kullanıcıya ulaşmaya kadar bütün aşamalarda İlaç Takip Sistemi ve Ürün Takip Sistemi üzerinden izleniyor. Bu sistemler üzerinden ürünün son kullanım tarihi, orijinallliği, saklama koşulları gibi birçok kriteri Sağlık

Bakanlığı ve bizler takip edebiliyoruz. İnternette alınan ürünlerde bu aşamaların hiçbiri denetime tabi değil." diye konuştu. Söz konusu ürünlerin tedarik zincirinde de aksamalar olduğunu anlatan Abbasoğlu, "Örneğin bu dönemlerde internette sipariş edilen ürünler ciddi ısıya da maruz kalıyor. Hangi koşullarda taşındığı, alıcıya ne şekilde ulaştığı belli değil. Bu tedarik zinciri aksadığı için ürünün bozulması ve bundan kaynaklı yan etkilerin oluşması da gayet doğal." ifadesini kullandı.



Ankara Eczacı Odası Başkanı
Ecz. Cem Abbasoğlu

EDİRNELİ BİR ECZACI, ECZANESİNE KIRKPINAR KÖŞESİ KURDU

Edirne'de Kırkpınar Yağlı Güreşleri'nin tanıtımına katkı sağlamak ve kent esnafına örnek teşkil etmek amacıyla iş yerinin giriş kısmına Kırkpınar Köşesi oluşturan güreş sevdalısı Eczacı İbrahim Ay, davul-zurna ekibinin Kırkpınar davetine iş yerine koyduğu davul ile eşlik etti. Eczanenin girişinde oluşturulan köşede, ağa kıyafetli manken, davul-zurna, kıspet, ağanın altın kemeri, yağ ibriği ve kırmızı dipli mum gibi Kırkpınar'ı simgeleyen objeler yer alıyor.

1950 yılından beri Kırkpınar yağlı güreşlerini izlediğini söyleyen Edirneli güreş sevdalısı esnaf

İbrahim Ay, kentteki esnafların Kırkpınar'a katılmadığını belirterek bu ata sporuna destek olmaları konusunda çağrıda bulundu.

Her yıl geleneksel olarak Kırkpınar Köşesi hazırladığını belirten Ay, Kırkpınar'ı yansıtan davul, zurna, ibrik, kıspet, kemer gibi objelerle o heyecanı yaşadığını ve misafirlere tanıttığını ifade etti. Kırkpınar köşesinin özellikle yabancılar tarafından yoğun ilgi gördüğünü ve merak ettiklerini belirten Ay, "Onlara Ata sporu yağlı güreşi ve gelenekleri

anlatıyoruz hoşlarına gidiyor. Hatta onlara Kırkpınar'ın tarihçesini anlatırken o tarafta doğduğunu da anlatıyoruz, şaşıyorlar. Bu geleneğin uluslararası tanıtım kısmı zayıf kalıyor, daha fazla tanıtılmalı" ifadelerine yer verdi.



ASTRAZENECA TÜRKİYE'DEN İLAÇ SEKTÖRÜNDE BİR İLK: ASTIM HASTASI HOLOGRAM TEKNOLOJİSİ İLE HİKÂYESİNİ ANLATTI

AstraZeneca Türkiye'nin Solunum & İmmünoloji Birimi, bir ilke imza atarak Türk Toraks Derneği'nin 27. Yıllık Kongresi'nde hologram teknolojisini kullandı. Yapay zekânın hologram teknolojisi ile bir araya geldiği uygulamada bir astım hastasının hikayesi ve günlük yaşantısı hekimlerle paylaşıldı.

Akciğer sağlığı alanında eğitim, araştırma, koruyucu hekimlik ve hasta hizmetini geliştirmek amacıyla faaliyetlerde bulunan Türk Toraks Derneği'nin 27. Yıllık Kongresi'nde AstraZeneca Türkiye'nin Solunum & İmmünoloji Birimi bir ilke imza attı.

AstraZeneca Türkiye ekibi ağır eozinofilik astım hastalığı tedavisi gören bir hastanın yapay zekâ tarafından yazılan anonim hikâyesini hologram teknolojisi kullanarak hekimlerle paylaştı. Modern teknolojinin sunduğu olanaklarla hastanın yaşadığı zorlukları, tedavi sürecindeki olumlu gelişmeleri ve yenilikçi tedaviler ile elde edilen pozitif sonuçları çarpıcı bir biçimde ortaya koyan hologram sunumu katılımcılardan büyük ilgi gördü.

Konuyla ilgili açıklama yapan AstraZeneca Türkiye Biyofarma İş Birimi Direktörü Berrak Yücel "AstraZeneca bilimi ve inovasyonu temel alan bir şirket. 'İnsana saygı' ilkimiz doğrultusunda yol alırken insanların yaşamına dokunacak inovasyonu ve teknolojiyi teşvik etmeyi topluma katkıda bulunmayı önceliklendiriyoruz. Sektörümüzde birçok öncü yapay zekâ uygulamasını hayata geçirdik, yaratıcılık ve inovasyonu şirket kültürümüz haline getirdik. Bu stratejimiz doğrultusunda kongrede astım tedavisi alanında gerçekleşen uydu sempozyumunda



ağır eozinofilik astım tedavisinde fark yaratan bir etkinliğe ev sahipliği yapmaktan büyük mutluluk duyduk. Sempozyumumuzda, bu alandaki yenilikçi tedavi yöntemlerini ve hasta deneyimlerini masaya yatırdık. Hekimlerle bilgi ve deneyim alışverişini teşvik etmeyi amaçlamanın yanı sıra astım hastalarının yaşadıkları zorlukları ve uygun tedaviyle buluştuklarındaki pozitif deneyimlerini hologram teknolojisiyle sahneye getirdiğimiz astım hastası aracılığıyla katılımcılarla paylaştık. Hastanın aktardığı deneyim, ağır eozinofilik astım tedavisinde yenilikçi tedavilerin etkinliğini ve hastaların yaşam kalitesine olan olumlu etkisini bir kez daha gözler önüne serdi. Bu uygulamamız sayesinde, tıp alanındaki dijital dönüşümün ve yapay zekâ destekli uygulamaların gelecekte sağlık sektöründe ne

kadar önemli bir rol oynayacağına dair önemli bir örnek de sunmuş olduk. Tıp kongrelerinde yer almayan hastaların hologram sayesinde deneyimlerini hekimlerle paylaşabilecek duruma gelmesi, sağlık ekosisteminde yepyeni fırsatların kapısını aralayacak önemli bir yenilik." dedi.





Shiffa Home®



İçindeki güzelliği harekete geçir



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

f | t | i / aksuvital

AKSUVİTAL®





Shiffa Home®



Doğanın güzelliği, E vitamini ile sizinle



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

f | t | i / aksuvital

AKSUVİTAL





Shiffa Nome®



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

**KUDRET NARI
İÇEREN**
Sıvı Takviye Edici Gıda



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

f | t | i / aksuvital

AKSUVİTAL®





ECZANEDE PSİKOLOJİK GÜÇ

Bir yerde güçlü ve güvende hissetmeniz için, önce psikolojik savaşı kazanmanız gerekir. Eczacılık yapısı gereği güvendiğimiz insanlara çokça ihtiyaç duyduğumuz bir iş. Meslek değil, iş. Eczacılık mesleğini icra ederken bireysel olabiliriz ancak eczane eczacılığı işini yaparken diğer insanlara ihtiyacımız var. İşletmeyi, kasayı, tüketiciyi emanet edebileceğimiz insanlara. Çalışanlarımız ile bu denli güvenli bir ilişki kurmak kolay değil, o nedenle çoğumuz daha kolay bir yol seçiyoruz; ailemizle çalışıyoruz. Ailemizle çalışmamızın bir sebebi daha var, çoğu zaman en başta, ailenin sermayesi ile açılıyor eczane. Bir öğrencinin hem okuyup hem çalışıp para kazanması, mezuniyete kadar kendi parasını biriktirmesi bizim kültürümüzde henüz oluşmadığı için, üniversiteden mezun olan gençler aile desteği ile iş kuruyor. Üniversitede hem çalışıp hem okuyan da vardır elbette, ama sayıları çok az. Gerçeğimiz aileden para isteyerek ve varsa burs desteği ile okumak. Bizde öğrenciler ilkokuldan itibaren sınav kazanmak zorunda ve ailelerin tüm eğitim yatırımları bununla ilgili, iyi bir üniversite kazandıracak okullar arıyoruz. Artık bu da değişti, iyi bir sınav hazırlığı haricinde, spor, sanat, sosyalleşmenin de iyi olduğu okullar arıyoruz. Tüm bunlar eğitim maliyetini çok arttırıyor ve bunu aileler karşılıyor. Özellikle 2018'den sonra, eczane açmak tamamen eczacının ruhsat satın alma gücüne bağlı hale geldi. Yeni mezunlar ailesinin parasına ve imkanlarına mahkum bir şekilde, iyi bir yerde ruhsat kovalıyor. Diyelim ki ruhsat bulundu, eczane açıldı, o



zaman da eczanenin sermayesini aileler karşılıyor. Dolayısıyla ülkemizde günümüz koşullarında eczane açmak, artı-eksi yüzde onluk bir sapmayı saymazsak, ailelerinin çocuklarına kurduğu iş olarak ifade edilebilir. Peki o zaman ne olur? Eczane hakkında söz sahibi olması gereken diploma sahibi genç, o kadar da söz sahibi olamaz. Çocuklarının emeği boşa gitmesin diye, bazen arka planda, bazen eczanede beraber geçirilen bir eczane mesaisi başlar. Eczanede anne-babalar, eşler, abiler, ablalar, kardeşler, yeğenler olur. Ülkemizde eczaneler aile şirketleridir, eczane genellikle ailenin eczanesidir. **(Ama tüm sorumluluk eczacındır)** Bir eczacı her ne kadar diploma sahibi olarak iş sahibi görünse de orada asıl patron bazen bir eş, bazen bir ebeveyn olabilir. Biz eczacılar, ne kadar akıllı, çalışkan, öğrenen insanlar olsak da, bir eczanede ebeveynlerle beraber iş

yapıyorsak, çocuk rolünde kalıyoruz. Bu, ülkemizdeki toplumsal kültürün doğal bir çıktısı, sosyolojik bir gerçek. Orası bir eczane ise, patronun diploma sahibi olması gerekirken, sermaye sahibi gölge patron oluyor. Söz sahibi olmalarının asıl sebebi sadece sermaye sahibi olmaları da değil, onlara gerçekten ihtiyacımız olması, desteğe ihtiyacımız olması. Bizler de insan olduğumuz için, ara sıra dışarı çıkmamız, tatile gitmemiz, ailemiz ve harici işlerimiz için; işi, hastayı ve müşteriyi, kasayı ve parayı emanet edecek güvendiğimiz insanlara ihtiyacımız var. Ancak, ihtiyacımız olması başka bir şey, patronluğu kaptırmak başka bir şey. Ne olursa olsun son sözün eczacıda olması gerekir. Eczacının ne olursa olsun son sözün sahibi olmayı sahiplenmesi gerekir. Sorumluluk kimdeyse, yetki ondadır. Sorumluluk kimdeyse son söz ondadır. Maddi destekler için

ailemize borcumuzu öderiz, manevi destekler için de. Ancak kendimizden taviz verirse kendimize borcumuzu ödeyemeyiz. Alinterimizle kazandığımız diplomamızla açılan bir işletmede son sözü söyleyemiyorsak bu kendi emeğimize ihanettir.

Açılan eczane için deneyimli teknisyenler bulunur, yeni mezun eczacılarımız zorunlu eczane görevlerini tamamlamış olsalar bile, işe hakim bir teknisyene ihtiyaç duyar ve onunla çalışıp, işi ondan öğrenir. Teknisyenlerle çalışmak, yardımcı eczacılarla çalışmak, bir ekip kurmak ve beraber çalışmak bizim bu işi yaparken öğrenmemiz gereken konuların başında gelir. Her şeyi tek başına yapmak da bir seçenektir elbette ama sürdürülebilir değildir. Küçük işletme sahiplerinin çoğunda görülen “kimse bu işi benim kadar iyi yapamıyor, en iyisi kendim yapayım” düşüncesine esir olan mükemmeliyetçiler, mükemmeliyetçilerimiz...

Eczane eczacılığını tek başına ya da yanında bir kişi ile götürmeye çalışanlarımız için varılacak yer “azıcık aşım, ağrısız başım” olabilir. Öyledir demiyorum, olabilir diyorum çünkü insan tahammülünün bir sınırı var. Ve yetiyorsa neden olmasın? Bununla beraber karlılığı, verimliliği, ciroyu arttırmak ve işi büyütmek için ekibi büyütmek ve yönetmek gerek. Ekip kurmak ve yönetmek bize fakültelerde öğretilmez, işin içine girince kendimiz öğreniriz. Hata yaparak, düşe kalka, kendi deneyimlerimizden çıkarımlar yaparak. **Mektepli olan bizlerin alaylılardan öğrenecek çok şeyi vardır.** Bazen bir eczanede baskı oluşturan, enerjiyi düşüren ve sistemi tıkayan

bir ekip arkadaşınız olabilir, her şeyi yapan ve kimseye bir şey öğretmeyen o insan. Kimseye bir şey öğretmediği için çok çalışıyor gibi görünen o insan. Güçsüzlüğün gücünü kullanan ve ben burda çalışırım, işçiyim söylemiyle istediği her şey için işvereni manipüle eden, sömüren o insan. Bir hatanın kendisi tarafından sahiplenilmesi gerektiğinde sahiplenmeyen, söylediklerine inanmasanız da inanmış gibi yaptığınız o insan. Ekip arkadaşlarından bir türlü memnun olmayan o insan. Bazen de bir akrabanız ya da aileden biri, sırf sizin eczanenizde çalıştığı için vazgeçilmez olduğunu düşünür. Gözlemlediğim kadarıyla her eczanede en az bir tane “bu işler bensiz yürürmez” diyen birileri oluyor. Öyle zannedebilir, eğer iyi çalışıyorsa ve motivasyonunu bu sağlıyorsa varsın zannetsin. Ama siz öyle zannetmeyin, önemli olan bu. Eczane mesaisi zaten tek başına büyük bir özveri ve güç istiyor, bir ton sorumluluk ve kural var; önümüz özel, arkamız devlet. Bir ekip gerekli ve ekibi ne olursa olsun yanımıza çekmemiz gerekli. İş birliği gerekli. Ekibin ikna edilmişler değil de inanmışlar olması ilk tercihimiz olur. Ama her zaman öyle lükslerimiz olmaz. Bazen de ikna etmemiz gerekir, ikna becerilerimizin olması gerekir. Hedeflere, tüketiciye, işletmeye gözü gibi bakmaya, güler yüzlü olmaya, çözüm üretmeye ikna. Eczaneye sahip çıkmaya ikna. Bir ekibi inşa edip, eğitmemiz, motive etmemiz, hedefler verip hedeflere ulaştırmamız gerekir. Bir işletmede kendi haline ve kendi insafına bırakılmış insanlar dedikoduya, rekabete, rehavete, korkuya, kafada bir şeyler kurmaya meyilli olurlar. O nedenle ekibi bir arada tutacak ortak bir amaca, işletmenin iyiliğini gözetin

iş birliğine ihtiyaç var. O güç işletme sahibidir, eczacıdır. Eczacı o işletmenin beyni, CEO’su, patronu, yöneticisi ve lideridir. Bir çok işletmede ayrı ayrı departmanları bulunan işleri eczacı tek başına yapar. İşe alır, işten çıkarır, satın alır, ürün yönetir, stok yönetir, müşteri ilişkilerine bakar, çekleri yazar ve öder. Bu kadar şeyi yapmakla yükümlü eczacı, kendisi motive değilse personeli motive edemez. Kendisi inanmazsa kimseyi inandıramaz. İş geliştirmek ve kurumsallaşmak için herhangi bir eğitim aldığınızda, danışmanlarla çalıştığınızda, adım attığınızda; önünüzde bir “yapılacaklar listesi” oluşur. Bir takım kararlar alınır, uygulamaya başlanır, bir değişim başlatılır. Ancak bu değişimin gerçekleşmesi için, ekibin inanması gerekir. Ekibi inandırmak istiyorsak, önce bizim inanmamız gerekir. Sadece eczaneler için değil, ülkemizde bir çok büyük ölçekte iş, aile şirketi, baştaki aile üyeleri, kurucuları razı olmadığı (inanmadığı) için kurumsallaşamıyor ve bir sonraki nesle aktarılamıyor. Kurumsallaşmak istiyorsak, bir lider kimliğinde vizyoner olacağız, sonra da yapılacak işleri hep beraber ekip ruhu ile yapacağız. O ekibi kuracağız, motive edeceğiz ve iş birliği içinde sonuçlara ulaşacağız. Ölçülebilir ve denetlenebilir sistemler kuracağız. Kalite kontrol ve yenilik için çalışacağız. Eczacının başka bir dezavantajı da yalnız çalışmak. Hakimler, savcılar, öğretmenler, doktorlar, bankacılar hep beraber; kendi eğitimlerine denk insanlarla çalışırlar. Beraber kahve molalarına, öğle yemeklerine çıkarlar. Her gün böyle lüksleri vardır, bizim yoktur. Bizler dört duvar arasında, sosyalleşmek için ayrıca bir çabamız yoksa, yalnızızdır. Elbette görünürde yalnız değilizdir, elbette çevremizde insanlar vardır, ama mental

olarak yalnızızdır. Eczanede kendine özel bir alanı olmayan çoğu eczacıyı tüketen bir şeydir bu. (Kendimize ait özel bir alanımız olsa da tüketen bir şeydir, sadece daha katlanılabilir hale gelir.) Eczane eczacısı eczanesinde en yetkili, en donanımlı kişi olarak yalnızdır ve bu tek başınalığın komplikasyonları olur, tükenmişlik gibi. Çünkü mutluluğun ve hayattan tatmin olmanın sosyalleşmekle çok ilgisi var. Sosyal insanlar, yakın bağları olan insanlar daha mutlu. Harvard Üniversitesi araştırmalarından biriydi; işi, mesleği, parası, statüsü ne olursa olsun günün sonunda mutluluğa etki eden şey yakın bağlar oluyormuş. Mutluluk için yakın bağlar yetebilir. Ama başarı ve gelişim için yakın bağ yetmiyor, sizi geliştiren, büyüten, vizyonunuzu geliştiren, kafa açan, büyük ve farklı düşünmeye iten yakın bağlar gerekiyor. Ünlü bir söz var bilirsiniz; **“Eğer odadaki en zeki kişiysen, yanlış odadasın”**. **Kendimizden akıllı, başarılı, mutlu insanlarla etkileşim içinde olursak hem mutluluğumuz hem başarımız artıyor.**

Eczane eczacıları olarak bizler bu bağları elbette kurabiliriz, kuramayız demiyorum. Ancak günlük rutinimiz içinde zor, çaba gerektiriyor. İyi bir çevre iyi bir hayat demek, Başarılı arkadaşlar, başarılı bir kariyer demek. İş daha o noktaya gelmeden, sadece günlük işlerin yetişmesi ve tamamlanması için sabırımız tükeniyor bazen. Daha iyisini düşünmek ve tasarlamak için, sağlam bir zemin gerekiyor. Psikolojik olarak tükenmediğimiz, kendimize zaman ayırabildiğimiz, zamanın ve mekanın lehimize işlediği sistemlere ihtiyacımız var. Hem güçlü hem güvende hissetmeye ihtiyacımız var.

Bir yerde güçlü ve güvende hissetmemiz için, önce psikolojik savaşı kazanmamız gerekir.

Ailesiyle ve ekibiyle çalışan ve gerçekte mental olarak çoğu zaman yalnız olan eczacı için ilk gereksinim psikolojik olarak güçlü ve dayanıklı olmak. Ailemizle de çalışsak, ekip kurup onlarla da çalışsak, her zaman, o eczaneye girerken hem güçlü hem dayanıklı olacağız. Motivasyon taşlarını yerinden oynatmayacağız. Hem hücumda hem savunmada iyi olacağız. Tam emin değilim ama, savunmada iyi olmak hücumda iyi olmaktan önemli olabilir. Bir arkadaşım şöyle demişti, “savaşı güçlü askerler kazanmaz, savaşı dayanıklı askerler kazanır.” Özetle dostum, dayanıklı olmamız gerekiyor.

Dayanıklılıktan kastım, psikolojik dayanıklılık; resilience. Yılmazlık, azim ve vazgeçmemek. Yolda olmak, adanmışlık ve sebat. Saatlerce sayabilirim. Çalışmaya, faydalı olmaya, öğrenmeye ve öğretmeye devam etmek. Günlük ufak tefek şeylere takılmadan yolumuzda yürümek. Mark Manson çok satan kitabı “Uсталık Gerektiren KafayaTakmama Sanatı”nda, boş kalan zihinlerin ıvr zıvıra üzüldüğünü, gerçek büyük bir hedef tanımlı olduğunda, o hedef bir pusula olduğunda büyük görünen sorunların gözümüzde küçüldüğünden söz eder. Gerçekten de psikolojik olarak güçlü ve dayanıklı olmanın ilk koşulu; bize ilham olan, yolumuzu aydınlatan büyük bir amacımızın olması. O zaman, bir amaç ve anlam bulduğumuzda yoldaki aksilikler canımızı sıkamıyor, hayatı zehir edemiyor. Viktor E. Frankl’in “İnsanın Anlam Arayışı” kitabında da anlattığı üzere, bir toplama kampından sağ çıkabilmenin yolu da; yaşanan acıda bir anlam bulmak.

Psikolojik güç ve dayanıklılık, amaç ve anlam, insanın içinde olan şeyler. Kendi içimizde bulmamız ve inşa

etmemiz gereken şeyler. Sahip olduğumuz para, kimleri tanıdığımız, ailemizle falan ilgili değil. Kendimizi tanımakla ve inanmakla ilgili. İçsel olarak kendimizi, bu dünyadaki görevimizi bilmek ve ona sahip çıkmakla ilgili. Bilmek ve inanmak farklı kavramlar. Hem bilmek hem inanmak gerekiyor. Tanımadığımız birine nasıl inanıp güvenebiliriz? O zaman, önce kendimizi tanımamız gerekiyor. Bu bize okullarda ÖĞRETİLMİYOR. Bilmeyi ve inanmayı kendimiz ÖĞRENECEĞİZ. Zorlu koşullarda, mecbur kalınca da öğrenebiliriz, bazıları zorlanarak ve acı ile öğrenir, keşke buna ihtiyacımız olmasa. Hayatımız boyunca tekrarlayan döngülerimiz neler? Sürekli olarak hangi sınavları veriyoruz? Neyle sınanıyoruz? Kimler bize teşekkür ve takdir veriyor? Bize ne için ihtiyaç duyuluyor? En çok desteği nerede alıyoruz? En çok desteği nerede veriyoruz? Bize kolay gelip başkalarına zor gelen şeyler neler? Eğlenerek yaptıklarımız neler? Hiç sıkılmadığımız süreçler neler? Bu soruların cevaplarıyla kendimizi daha iyi tanıyabiliriz. Nihai amacımızı bulabiliriz. Hayatımızda bir “anlam” tanımlayabiliriz. Buraları tamamladığımızda inanın psikolojik güç de dayanıklılık da anlam da kendiliğinden beliriyor. Diğer insanlar, işteki aksilikler, sorunlar, pürüzler, enerji düşürenler, enerji emenler eskisi kadar zarar veremiyor. Hayat bir mücadele olmaktan çıkıp bir öğrenme ve keşfetme sürecine dönüşüyor.

Dünyamız büyüdüğünde engeller küçülüyor, bu kadar basit.

En çok da psikolojik sağlığımız için, büyük düşünelim.

Büyük düşünelim, seneye de düşünürüz hem.

Haluk Eryılmaz Abdi İbrahim Temel Tedaviler Pazarlama ve Satış Direktörü Olarak Atandı

Haluk Eryılmaz, kariyerine Novartis satış ekibinde başladı. İş hayatına 8 yıl boyunca MSD'de devam eden Eryılmaz, satış ve pazarlama alanında üst düzey sorumluluklar üstlendi. Ardından AbbVie'de İş Birimi Müdürü ve İş Geliştirme Direktörü pozisyonlarında görev yaptı. Son olarak, Roche Türkiye'de Kişiyi Özel Tanı ve Tedavi Strateji Lideri ve Infogenetik Genel Müdürü olarak çalışan Eryılmaz, Abdi İbrahim bünyesine Temel Tedaviler Pazarlama ve Satış Direktörü olarak katıldı.



Gilead Türkiye'den HIV İş Birimi Direktörlüğüne Atama

Sağlık sektöründe 22 yılı aşkın tecrübeye sahip olan Banu Yeşilova, 2016 yılından beri Gilead'da hepatoloji, enfeksiyon ve HIV alanlarında Kıdemli Ürün Müdürü, Satış Müdürü ve İş Birim Direktörü olarak çeşitli pozisyonlarda görev yaptı. Kariyerine 2002 yılında Sanovel'de satış temsilcisi olarak başlayan Yeşilova, 2006 yılında Novartis'e geçti ve 10 yıl süresince onkoloji ve hematoloji alanlarında satış temsilcisi, ürün müdürü ve kıdemli ürün müdürü olarak farklı görevlerde bulundu. Mayıs 2024 itibarıyla Gilead HIV İş Birimi Direktörü olarak çalışmayı sürdüren Yeşilova, aynı zamanda Gilead Türkiye Yönetim Kurulu'nda da yer almaya devam edecek.



Özge Demirkol Bayraktar Lilly Türkiye Finans Direktörü Oldu

Mayıs 2022 tarihinden bu yana Lilly Türkiye Etik Uyum Direktörü olarak görev yapan Bayraktar, Lilly'ye 2014 yılında Satın Alma Lideri olarak katıldı. 2016-2018 yılları arasında Lilly Türkiye'de Kıdemli Finansal Analist olarak ek sorumluluklar üstlenen Bayraktar, aynı zamanda SAMETA Fiyatlandırma Müdürü olarak kısa süreli görev yaptı ve bu görevi başarıyla tamamladıktan sonra SAMETA Fiyatlandırma Müdürü rolüne terfi etti. 2021 yılında Kuzey Doğu Afrika Finans Müdürü rolünü üstlenen, ardından 2022'de kabul ettiği Lilly Türkiye Etik Uyum Direktörü rolünde çalışmaya devam eden Bayraktar, Türkiye Finans Direktörü olarak yeni görevinde de Türkiye Yönetim Kurulu Ekibinin bir üyesi olmaya devam edecek.



Seda Arıca Abdi İbrahim İş Geliştirme, Global Portfolyo ve Strateji Direktörü Oldu

Seda Arıca, Deva Holding/Eastpharma'da üst düzey sorumluluklar üstlendi. 2017'de Sandoz GmbH Global'e geçen Arıca, Global İş Geliştirme ve Lisanslama Direktörü olarak Sandoz Genel Merkezi'nde 4 yıl görev yaptıktan sonra Türkiye'ye dönerek yine Sandoz'da İş Geliştirme, Lisanslama, Portfolyo & Lansman, İş Mükemmeliyeti ve Strateji Başkanı olarak yaklaşık 3,5 yıl çalıştı. Arıca, yeni görevinde, şirketin kısa, orta ve uzun vadede portföy planlaması, dünya çapında Türkiye ve farklı ülkelerdeki yeni iş alanları ve iş birliği fırsatlarının değerlendirilmesi ile şirket stratejisinin belirlenmesi süreçlerini yönetecek.



BOEHRINGER INGELHEIM'DAN SKLERODERMA HASTALARI İÇİN ÖZEL PLATFORM: MORETHANSCLERODERMA

Boehringer Ingelheim, nadir hastalıklar alanında da çalışmalarına devam ediyor. Şirket, nadir ve herkesi farklı şekillerde etkileyen bir hastalık olan Skleroderma (Sistemik Skleroz) hastalığında güvenilir kaynakları sunarak hasta yolculuğunu desteklemek amacıyla “Birlikte, Sklerodermadan Fazlasınız” dedi ve MoreThanScleroderma platformunu hayata geçirdi.

Boehringer Ingelheim, araştırma ve geliştirme alanında sektörün en büyük yatırımcılarından biri olarak karşılanmamış tıbbi ihtiyacın yüksek olduğu alanlarda yenilikçi tedaviler geliştirmeye odaklanıyor. Sunduğu tedavilerin yanı sıra hasta ve hasta yakınlarının hastalık süreçlerinde de yanında olarak toplum sağlığı için önemli bir görev üstlenen Boehringer Ingelheim, nadir hastalıklar alanında çözümler sunmaya, hastalık yolculuğunda güvenilir bir rehber rolü üstlenmeye devam ediyor.

Bağ dokularını etkileyen otoimmün ve nadir bir hastalık olan Skleroderma (Sistemik Skleroz) için yenilikçi tedaviler sunan Boehringer Ingelheim, hasta ve hasta yakınlarına destek olmak amacıyla 29 Haziran Dünya Skleroderma Günü'nde “Birlikte, Sklerodermadan fazlasınız” mesajı ile MoreThanScleroderma'yı hizmete açtı.

Bağ dokusu vücudun her yerinde bulunduğundan, kişilerde farklı semptom kombinasyonları gösterebilen Skleroderma ile ilgili az bilinen birçok bilginin yer aldığı MoreThanScleroderma platformu ile ziyaretçilerin nadir görülen bu hastalık hakkında bilgilendirilmesi ve desteklenmesi hedefleniyor. Platformda; hastalar

ve hasta yakınları için Skleroderma'nın belirtileri, tanısı, tedavi yöntemleri ve süreç hakkında birçok bilgi yer alıyor. Yanı sıra, hasta hikayeleri ile hastalığın bireyleri farklı şekillerde etkilediğinin de görülmesi mümkün kılınıyor. Hasta yakınları için bu zor süreci atlattıklarında yardımcı olabilecek bilgilerin de yer aldığı platformda sık sorulan sorulara da yanıt bulunabiliyor.

Otoimmün bir hastalık olan Skleroderma çoğunlukla kadınları etkiliyor

30'ların başında ve 50'lerin ortasında sık görülen Skleroderma, diğer otoimmün hastalıklarda olduğu gibi, çoğunlukla kadınları etkiliyor.1 Sklerodermadan nasıl etkilenileceği; etkilenen vücut bölümleri, belirtilerin şiddeti ve bunların zaman içinde nasıl değiştiği ile ilişkili olarak çeşitlilik gösteriyor ve çoğu insanda hastalık, farklı sıralar ile ortaya çıkabilen bir veya iki belirti ile başlıyor.

Hastaların %90'ından fazlasında cilt belirtileriyle ortaya çıkan Skleroderma'nın diğer semptomları

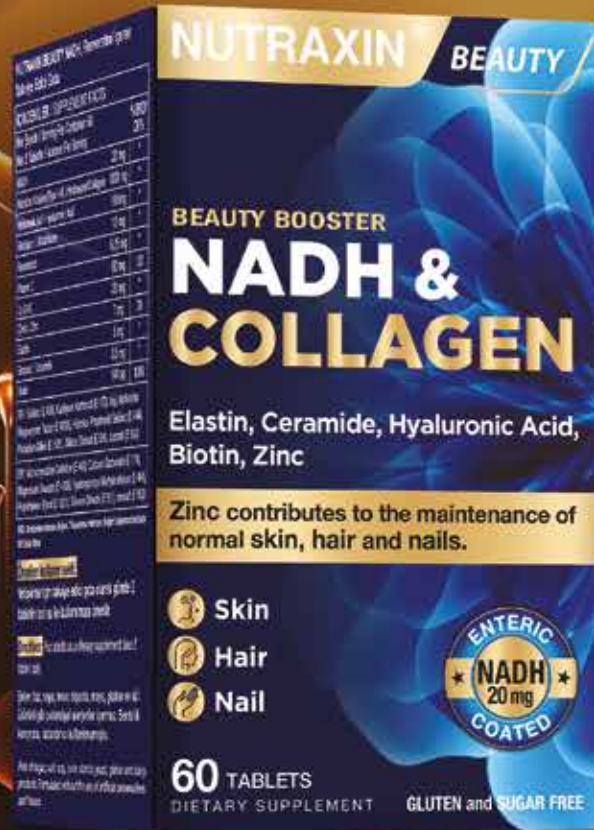


arasında; parmak uçlarında renk değişimi, baskı noktalarında veya eklemler etrafında sert yumrular (kalsinoz) ve kırmızı noktalar (talenjiyektazi), ellerde aşırı soğuma, acı veya uyuşma hissi, el ve ayak parmaklarında yaralar ve ülserler, eklem ağrısı veya tutukluğu yer alıyor.2 Tüm bu belirtilerin yanında, Sklerodermada kalp, böbrek ve sindirim sisteminde de değişiklikler görülebiliyor ve Skleroderma hastalarının %90'ından fazlası şiddetli yorgunluk yaşıyor.3 Yanı sıra, Skleroderma hastalarının %40'ında ülser veya açık yara; 10 skleroderma hastasının 9'unda ise sindirim sistemi belirtileri gelişiyor.

MoreThanScleroderma Platformu'nu ziyaret etmek için: <https://patient.boehringer-ingelheim.com/tr/more-than-scleroderma/> sitesini ziyaret edebilirsiniz.

NUTRAXIN®

GÜZELLİĞİN ve ENERJİNİN ZİRVESİ



Çinko normal
cildin, saçın ve tırnakların
korunmasını destekler.

TAKVİYE EDİCİ GIDADIR. İLAÇ DEĞİLDİR.

 Eczanelerde

 www.nutraxin.com.tr

 /NutraxinOfficial

 /nutraxin_turkiye

TEB GENEL SEKRETERLER, SAYMANLAR VE DENETLEME KURULU BAŞKANLARI TOPLANTILARI YAPILDI

Türk Eczacıları Birliği 44. Dönem Merkez Heyeti ve Denetleme Kurulu, Bölge Eczacı Odaları'nın Genel Sekreterleri, Saymanları ve Denetleme Kurulu Başkanları'nın katılımları ile 27 Haziran 2024 tarihinde Ankara'da Genel Sekreterler, Saymanlar ve Denetleme Kurulu Başkanları Toplantısı gerçekleştirildi.



Toplantı, Türk Eczacıları Birliği Başkanı Ecz. Arman Üney'in açılış konuşması ile başladı. Ardından, Genel Sekreterler, Saymanlar ve Denetleme Kurulu Başkanları, üç ayrı salonda eşzamanlı olarak toplandılar.

Türk Eczacıları Birliği Genel Sekreteri Ecz. Ali Erdem Genel Sekreterler Oturumunda, Türk Eczacıları Birliği Saymanı Ecz. Uğur Elik Saymanlar oturumunda, Türk Eczacıları Birliği Denetleme Kurulu Başkanı Ecz. Oğuzhan Ulutaş Denetleme Kurulu Başkanları oturumunda, oda yöneticilerine ilgili mevzuat, işleyiş ve yürütülen çalışmalar hakkında birer sunum yaptılar. Sunumların ardından, oda yöneticilerinin soruları yanıtlандırıldı ve işleyişteki uygulamalar değerlendirildi.



Türk Eczacıları Birliği Başkanı
Ecz. Arman Üney



TEB, PENEPİN VE PENEPİN JR OTO ENJEKTÖR ADLI ÜRÜNLERİN GERİ ÇEKİLMESİ İLE İLGİLİ BİR AÇIKLAMA YAPTI

Türk Eczacıları Birliği (TEB) Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Denetim Hizmetleri Başkan Yardımcılığı tarafından Haziran ayında yapılan ilaç geri çekme duyuru hakkında bir açıklama yaptı. Açıklamada bahsi geçen Penepin 0.3 mg/0.3 ml İ.M. Enjeksiyonluk Çözelti İçeren Oto Enjektör adlı ürünlerin iade işlemleri hakkında bilgi verildi. Açıklamanın tamamı ise şu şekilde: "Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Denetim Hizmetleri Başkan Yardımcılığı tarafından 06.06.2024 tarihinde yayımlanan "İlaç Geri Çekme" başlıklı duyuruda,

Vem İlaç San ve Tic. A.Ş.'nin ruhsatına sahip olduğu **Penepin 0.3 mg/0.3 ml İ.M. Enjeksiyonluk Çözelti İçeren Oto Enjektör** adlı ürünün 3226003 (SKT:04.2025) ve 3226004 (SKT:04.2025) partileri ve Penepin JR 0.15 mg/0.3 ml İ.M. Enjeksiyonluk Çözelti İçeren Oto Enjektör adlı ürünün 3224003 (SKT:08.2024) partisine, yapılan inceleme ve analizler sonucu uygun bulunmaması nedeniyle 19 Kasım 2015 tarihli ve 29537 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Geri Çekme Yönetmeliği'ne göre 1. Sınıf A seviyesinde (nihai kullanıcı seviyesi)

geri çekme işlemi uygulandığı belirtilmektedir.

Bahsi geçen ürünlerin geri çekme işleminden ötürü İlaç Takip Sistemi üzerinden kontrolü yapılmış ve ürünlerin dağılımının yapıldığı hastaneler ve ürün adetlerine ilişkin liste ekte yer almakta olup, bu ürünlerin mevcut bulunduğu sağlık kurum/kuruluşlarında kullanımının durdurularak ilgili Yönetmelik maddeleri doğrultusunda iade işlemlerine başlanması gerekmektedir."

İLAÇ RAPORLARININ GEÇERLİLİK SÜRELERİ HAKKINDA AÇIKLAMA YAPILDI

T.C. Sağlık Bakanlığı Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü'nün ilaç raporlarının geçerlilik süreleri hakkında bir açıklama yapıldı. Açıklamanın tamamı ise şu şekilde: "T.C. Sağlık Bakanlığı Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü'nün 31.05.2024 tarihli ve "Sağlık Raporlarının Geçerlilik Süreleri" konulu duyurusu ile, geçerlilik süresi 01.01.2020 tarihinden sonra sona ermiş/erecek süreli sağlık raporu bulunan (engelli raporları dahil) ve yeniden rapor düzenlenmemiş olan kişilerin

raporlarının 30.06.2025 tarihine kadar geçerli kabul edilmeye devam edilmesinin uygun olarak değerlendirildiği bildirilmiştir.

Birliğimiz tarafından, birden fazla etken madde için düzenlenmiş raporlarda, hasta adına rapordaki bazı etken maddeler için yeniden rapor düzenlenmesi durumunda, yeni düzenlenmiş raporda bulunmayan farklı etken maddeli ilaçlar için eski tarihli süresi uzayan raporun geçerli olup olmayacağı

hususunda resmi yazı ile bilgi talep edilmiştir. T.C. Sağlık Bakanlığı Sağlık Hizmetleri Genel Müdürlüğü tarafından Birliğimize gönderilen ve ekte yer alan cevabi yazı ile, 01.01.2020 tarihinden sonra sona ermiş/erecek süreli tüm ilaç raporlarının 30.06.2025 tarihine kadar geçerli kabul edilmesinin uygun değerlendirildiği, bir yıl ve daha uzun süre ilaç temin edilmemiş olan ilaç raporlarının geçerliliğinin sona erdirildiği bildirilmektedir."



ECZACILARA EMEKLİLİK

Şöyle ki, bundan sonraki eczacı kârlılığının artış istemimizi kamudan eczacı emeklilik sigortası için talep etmeliyiz.

Eczacılar için %1'lik eczacı kârı artışının sigorta primi olarak depolar tarafından bireysel emeklilik için bankalara eczacıların emeklilik hesabına aktarılır. Söz konusu fonun tamamı bir bankada toplanır. Fonu yönetmek üzere:

- TEB'den 2
- Ecza Koop'dan 1
- Depolardan 1
- Bankadan 1

Üye ile oluşan yönetim fonun yönetim ve takibini sağlar. Emeklilik fonunda toplanan paraların dağıtılması ve yönetilmesi işlevini gerçekleştirir.

Neler Yapılmalı?

TEB, Eczacı Odaları ve tüm eczacılar olarak neler yapmalıyız?

1. 6643 sayılı yasanın 39. Maddesine, k fıkrası eklenerek Sorumlu Müdür ücretlerinin, reçete başına meslek hakkının TEB Merkez Heyetine görev olarak verilmesi.
2. İlaç fiyat kararnamesindeki "Kademeli Kârlılık" basamaklarının İlaç Fiyat

Artışına göre artırılmasının sağlanması.

3. 6197 sayılı yasada ikinci eczacılık ile ilgili değişiklik yapmalıyız. İkinci eczacıların yasalara aykırı olarak herkesin bildiği sözünü etmediği çalışma şekli böyle gitmesi olanaksız. Yasa yapılırken eczacılık hizmetinin eczacı eliyle verilmesi halk sağlığının korunması ve geliştirilmesi amaçlandı. Geline durumun bunun ile hiç alakası yok. Emekli eczacılar eczanesini kapamış, evde oturan eczacılar ikinci eczacı olarak istihdam ediliyor muş-mış gibi yapılıyor. SB denetlemiyor. Eczacı odaları denetlemiyor. Denetleme yok. Böyle gitmeyeceğini hepimiz biliyoruz. İkinci eczacılıktan geri dönmek olanaksız. O halde bir çare bulacağız.

Çare;

Emekli eczacılar 2.Eczacı olamaz.

35 yıl serbest eczacılık yapıp eczanesini kapayanlar 2. eczacılık yapamazlar.

Sorunun ücret olduğunu eczacı odaları ve TEB savunamaz. Çünkü devletten kamu eczacıları için maaşların artmasını istiyoruz. Bugünkü ikinci eczacı maaşı hastanede

çalışan eczacı kadar.

Eczane Devirleri:

Mevcut eczanelerin devirleri sağlık alanında bir kuruluş olmaktan çıktı. Taksit plakası alım satımına döndü. Yasa çıkmadan önce eczanelerini kapatmak isteyen eczacılar depolara, vergi dairesine ve SSK'ya borçlarını ödeyemedikleri için eczanelerini kapayamıyorlardı. Bugün gelinen durum ise mesleğimizi aşındırıyor. Yeni yaralar açıyor. Bu durumda böyle gitmeyeceği aşikar.

Şöyle yapmalıyız:

Devir eczane ruhsatını dükkândan ayırıp ruhsatın ücretinin TEB'ce belirlenmesini, ruhsatın TEB'ce alınıp sıradaki eczacıya verilmesini sağlayan bir sistem kurmalıyız. Eczanenin yerini ise eczacı devir edilen eczacıya öncelik vermek kaydı ile istediği kişiye devir edebilir.

Vicdanımızı nasıl beslersek öyle olur. Vicdanımızı değer yargıları ile doldurur isek zarar verir. Vicdanımızı değer bilgisiyle beslersek, vicdan önemli yetenektir.

Bütün meslektaşlarımın vicdanını dinlemesi gerektiğine inanıyorum.

Ödem Azalsın Konfor Artsın!



Detaylı bilgi için eczacınıza danışın.

www.mega-farma.com



Mega-Farma
İlaç ve Kozmetik



BESİN TAKVİYELERİ NEDİR?

Gıda Takviyeleri: Sağlık İçin Bir Destek Aracı mı?

Günümüzde giderek artan sağlık bilinci ve beslenme alışkanlıklarındaki değişimler, insanların gıda takviyelerine olan ilgisini artırmış durumda. Ancak, gıda takviyelerinin kullanımı hakkında doğru bilgileri edinmek ve bu ürünlerin etkili ve güvenli bir şekilde kullanılmasını sağlamak hayati önem arz etmektedir ki bu konuda eczacı danışmanlığı olmadan özellikle internetten, marketten alınan ürünlerin güvenilirliği tartışılır. Özellikle ABD gibi ülkelerde bu konularda bilimsel çalışmalar vardır ki bunun da nedeni özellikle internetten alınan ve bilinçsiz kullanılan gıda takviyelerinin sebep olduğu ölümlerdir.

Gıda takviyeleri, genellikle vitamin, mineral, bitkisel özler veya diğer besin bileşenlerini içeren ürünlerdir. Temel amacı, normal beslenmenin yanında eksikliklerin giderilmesine yardımcı olmaktır. Ancak, takviyelerin birçok farklı türü bulunmakta ve etkileri kişiden kişiye değişebilmektedir. O yüzden eczacı ve hekime değil de Dr. Google'a danışılırsa ciddi komplikasyonlara yol açabilir.

Gıda Takviyelerinin Kullanımı ve Güvenilirliği

Gıda takviyelerinin etkili ve güvenli kullanımı için dikkat edilmesi gereken bazı noktalar vardır. Öncelikle, takviyeyi kullanmadan önce bir sağlık profesyoneline danışmak önemlidir. Ayrıca, ürünün içeriği, kalitesi ve güvenilirliği konusunda araştırma yapmak da gereklidir. Güvenilir markaları tercih etmek ve takviyelerin yasal düzenlemelere uygun olduğundan



emin olmak önemlidir. Türkiye'de üzerinde gıda takviyesi yazan ürünler Tarım Bakanlığı denetimindedir ancak bu ürünlerin güvenilirliği Sağlık Bakanlığı ile beraber yürütülürse daha efektif olacaktır.

Gıda Takviyeleri ve Beslenme Dengesi

Beslenme açısından dengeli ve çeşitli bir diyet, genellikle gıda takviyeleri kullanımını gereksiz kılar. Ancak, bazı durumlarda (örneğin, belirli bir besin ögesinin eksikliği veya özel sağlık koşulları) takviyelerin kullanılması gerekebilir. Bu durumlarda, bir sağlık uzmanının önerilerine uygun hareket etmek önemlidir.

Gıda Takviyeleri ve Piyasa Düzenlemeleri

Gıda takviyeleri piyasası düzenli olarak kontrol edilen bir alan değildir ve bu durum, tüketicilerin kaliteli ve güvenilir ürünlere ulaşmasını zorlaştırabilir. Bu nedenle, takviye alırken ürünün güvenilirliği ve kalitesi konusunda dikkatli olmak

gerekmektedir. Eczanelerden alınan ve eczacının yönlendirmesi ile kullanılan ürünler çok daha güvenli olacaktır.

Bilinçli Kullanım Önemlidir

Gıda takviyeleri, bazı durumlarda beslenme eksikliklerini gidermeye yardımcı olabilir, ancak sağlık için tek başına bir çözüm olarak görülmemelidir. Her zaman sağlık uzmanının tavsiyelerine başvurmak ve ürünler hakkında doğru bilgiler edinmek, takviyelerin etkili ve güvenli bir şekilde kullanılmasını sağlamak için önemlidir.

ECZACI HAYAT KURTARIR

Her zaman söylediğimiz gibi; söz konusu sağlık ise orada mutlaka eczacı olmalıdır. Eczacı varsa güven ve doğru bilgi de oradadır. Dolayısıyla sağlığımız için kullandığımız her ürün eczacının elinden alınırsa veya eczacınız kullanmayın derse, işte orda uzatılan el ECZACININ YAŞAM ELİ'dir.

Geleceğin hali

En Büyük Eczacılık Buluşması

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



SÜRDÜRÜLEBİLİR
PROAKTİF **ECZACILIK**

pharmetic 
İNSTITÜT Eczacılar Merkezi

PHARMETİC GİRİŞİMCİ ECZACILAR DERNEĞİ (PGED) 20. YILINI COŞKUyla KUTLADI

Pharmetic Girişimci Eczacılar Derneği (PGED) 20. yıl balosunu Moda Deniz Kulübü'nde kutladı. Muhteşem balo, yaklaşık 300 davetlinin katılımıyla gerçekleşti.

Pharmetic Girişimci Eczacılar Derneği (PGED), 20. yılı yaklaşık 300 kişinin katıldığı bir balo ile kutladı.

Baloda PGED'in bugüne gelmesinde büyük emek harcayan yönetim kurulu üyelerine plaket takdim edildi.

PGED Yönetim Kurulu Başkanı Ecz.Şule Dilek Yağcı Tüysüz açılış konuşmasında, "Derneğimizin bu anlamlı gecesinde yanımızda olan tüm dostlarımıza minnettarlığımızı ifade ediyoruz" dedi.

Tüysüz sözlerinin devamında, "20 yıllık bir geçmişe sahip olmak, sadece bir sayı değil, aynı zamanda kocaman bir aile olmanın da gururu. Geçmişten aldığımız ilhamla bugünü şekillendirdik, geleceğe umutla bakıyoruz. Bu yolculukta emeği geçen her bir üyemize, her bir gönüllümüze, her bir dostumuza yürekten teşekkürlerimizi sunuyoruz" ifadelerini kullandı.

Tüysüz konuşmasını, "Gelecek yıllarda da birlikte nice başarılarla imza atmak dileğiyle" diyerek bitirdi.





ABDİ İBRAHİM'İN ANA SPONSORU OLDUĞU REKORTMEN MİLLİ YÜZÜCÜ EMRE SAKCI'DAN, TÜRKİYE'NİN İLK AVRUPA ŞAMPİYONLUĞU!

Abdi İbrahim'in ana sponsorluğunu üstlendiği rekortmen milli yüzücü Emre Sakcı, Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da düzenlenen Avrupa Yüzme Şampiyonası'nda tarihi bir başarıya imza atarak 50 metre kurbağalama stilinde Türkiye'nin ilk Avrupa birincisi oldu.

Abdi İbrahim'in ana sponsorluğunu üstlendiği rekortmen milli yüzücü Emre Sakcı, Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da düzenlenen Avrupa Yüzme Şampiyonası'nda Altın madalya kazandı. Emre Sakcı 50 metre kurbağalama stilinde 26.92'lik derecesiyle Avrupa birincisi oldu.

Sakcı Türkiye'yi yurt dışında başarıyla temsil etmekten gurur

duyduğunu ifade ederek, "Bu madalyayı tüm Türkiye'ye armağan ediyorum. Bana bu yolculukta güç veren aileme, hocalarıma ve sponsorluk desteği için Abdi İbrahim'e çok teşekkür ediyorum." dedi.

Abdi İbrahim İnsan Kaynakları, Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Grup Başkanı Dr. M. Oğuzcan Bülbül de şunları söyledi: "Türk ilaç sektörünün 22



Abdi İbrahim İnsan Kaynakları, Kurumsal İletişim ve Sürdürülebilirlik Grup Başkanı Dr. M. Oğuzcan Bülbül



yıldır kesintisiz lideri olarak, sağlık ve spor alanında yürüttüğümüz toplumsal yatırım programlarımız çerçevesinde, milli yüzücülerimize sponsorluk desteği veriyoruz. Onlar da elde ettikleri muazzam başarılarla geleceğin şampiyonu genç sporculara ilham veriyor ve Türkiye'yi uluslararası platformlarda en iyi şekilde temsil ediyor. Abdi İbrahim olarak, yeni sporcuların yetişmesine destek olacak projeleri hayata geçirmeye devam edeceğiz."

D3K2 ile güneşin gücü, Her adımda yanınızda

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

E
Sadece
Eczanelerde
Satılmaktadır.



ECZACILIKTA DİJİTALLEŞME YAZISI DİZİSİ BÖLÜM 8

TÜRK ECZACILIK TARİHİNDE DİJİTALLEŞMENİN DÜNÜ, BUGÜNÜ VE YARINI

21. yüzyılın hızla değişen dünyasında, teknolojik gelişmeler dünya üzerinde bulunan her olguyu dönüştürmektedir. Shen Nung, Theophrastus, Dioscorides, İbn-i Sina gibi isimlerin temelini attığı eczacılık biliminin günümüzde geldiği nokta, geleneksel eczacılık hizmetlerinden gelişen, bireyselleşen ve dijitalleşen eczacılık hizmetlerine ilerlemektedir. Eczacılıkta dijitalleşme eczane yönetiminden hasta ilişkilerine kadar birçok alanda köklü değişimlere yol açmıştır.

Bu noktada, halk sağlığına katkı sağlamaya yemin etmiş eczacılar olarak bizler, dijitalleşmeyi doğru anlamalı, akılcı kullanmalı ve toplum adına fayda sağlamalıyız. Bunun için önce dijitalleşmenin nereden geldiğini anlamalıyız.

Eczacılıkta Dijitalleşme Yazı Dizisi'nin 8. Bölümüne hoş geldiniz!

Dünyada Dijitalleşme Tarihçesi

Dijitalleşme, insanlığın bilgi ve iletişim teknolojilerini ve teknolojik aletleri kullanarak aralarındaki iletişimi, aktarımı ve işlerini daha işlevsel hale getiren bir olgudur. 1940'lı yıllarda sadece askeri ve bilimsel alanlarda kullanılan dev

bilgisayarlarla başlayan dijitalleşme, bugünlerde neredeyse hızına yetişilemez bir biçimde ilerlemektedir (Rosen, 1969). 1970'lerde mikroçiplerin keşfi ile birlikte bilgisayarlar küçüldü, masrafları azaldı ve yaygınlaştı (Furber, 2017). Bu değişimin getirisi olarak, dijital araçlar insanların kişisel işlerinde kullanıldı ve bu durum dijitalleşmenin bireyselleşmesine önayak

oldu. Bu gelişmelerin oluşumu, insanların bilgilerini paylaşabilecekleri veya bilgiye kolayca ulaşabilecekleri bir alanın ihtiyacını doğurdu. 1980'lerde internetin icadı, bu boşluğu doldurarak dijitalleşme serüvenine büyük bir katkı sağladı (Ulmer, 2003).

Günümüzde ise bilgisayarlar, tabletler, akıllı telefonlar gibi dijital cihazlar günlük



hayatımızın vazgeçilmez bir parçasıdır. Bunun yanında kullanılan yapay zeka, robotik, büyük veri gibi yıkıcı teknolojiler yaşam standartlarını yükselterek yaşamımızı kolaylaştırmaktadır. [Barlybaev vd., 2021]

Türk Eczacılık Tarihi ve Dijitalleşme

Eczacılıkta dijitalleşme, sağlık danışmanlığının ilk basamağı olan eczacıların hastalarına karşı tavsiye ve yönlendirmelerinde karar vermelerine yardımcı olmaktadır. Geçmiş yıllara baktığımızda, bizi dijitalleşme adı altında iki büyük olgu karşılamaktadır:

- Prof. Dr. Ekrem Sezik tarafından hazırlanan halk sağlığı temelinde eczacı önerileri içeren belgeseller ve birincil yazılı basın yayın (dergi, gazete) araçları, o dönem için dijitalleşmenin eczacılık mesleğine olan yansımalarını temsil etmektedir. Aslında bizler için dijitalleşmenin yanından geçtiğini düşünmediğimiz bu yayın organları o dönemde halk sağlığı konusunun geçtiği herhangi bir yerde eczacının olması gerektiği ve her zaman olacağını kanıtlar nitelikteydi. Yani o dönem için, dijitalleşme tam da buydu.
- 2012'de elektronik reçete sistemine geçilmesi sonucu eczanelerde dijitalleşmenin önemli bir adımı atılmıştır. Gelen hastaların reçetesiyle ilgili işlemlerin daha kısa sürmesi sonucu hastaya ayrılan vakit daha da artmıştır. Bu gelişme ile hastaların eczacıya karşı güveninin arttığı yapılan anketler

sonucunda görülmüştür. İlerleyen dönemlerde, geliştirilen eczane yönetim uygulamaları sayesinde eczane içerisindeki stok sayımı, fatura kesme ve reçete işlemleri gibi karmaşık veya zaman israfına sebep olan durumlarda hatanın önüne geçilmiştir. Günümüz eczane eczacılığında ise klasikleşmiş hasta bakımı olgusundan daha çok kişiselleştirilmiş hasta hizmeti fikrine doğru bir yönelim olduğunu görebilmekteyiz. Eczacılıkta dijitalleşmeyi, birkaç başlıkta ele alabiliriz:

Eczanenin Mali Yönetiminde Dijitalleşme:

Eczaneler stok takibi, fatura düzenleme, muhasebe kayıtları gibi işlemleri dijital platformlar üzerinden kolaylıkla yönetebiliyor. Bu sayede hem zamandan tasarruf sağlanıyor hem de sehven hatalarının önüne geçiliyor.

Akılcı İlaç Kullanımında Dijitalleşme:

Hastaların ilaç kullanım alışkanlıkları ve tedavi süreçleri daha yakından takip edilebiliyor. Hastalara ilaçları hakkında detaylı bilgi veren mobil uygulamalar, hatırlatıcı alarmlar ve yan etkileri bildiren platformlar, ilaçların daha doğru ve güvenli kullanılmasını sağlıyor. Ayrıca, eczacılar, hastaların elektronik reçetelerine kolaylıkla ulaşarak ilaç etkileşimlerini kontrol edebiliyor ve uygun önerilerde bulunabiliyor.

Hasta Yönetimi ve Hasta Takibinde Dijitalleşme:

Eczaneler, hastalar veya danışanlar için uygun ilacı/ürünü seçme konusunda karar destek sistemlerinden destek

alabiliyor. Ayrıca, hasta kayıtlarını dijital ortamda tutarak hastalarının sağlık geçmişine kolayca ulaşabiliyor. Bu sayede hastalara daha kişiselleştirilmiş hizmetler sunulabiliyor ve kronik hastalıkları olan hastaların düzenli takibi yapılabiliyor.

Telefarmasi:

Telefarmasi uygulamaları, eczaneye ulaşmakta güçlük çeken veya vakit sorunu yaşayan hastalar için büyük kolaylık sağlıyor. Hastalar, eczacılarla görüntülü görüşme yapabiliyor ve ilaçları/ürünleri hakkında bilgi alabiliyor. Bu sayede sağlık hizmetlerine erişim daha da yaygınlaşıyor.

Eczane ve Personel Yönetiminde Dijitalleşme:

Eczaneler, personel çizelgelerini, izinlerini ve performanslarını dijital araçlarla yöneterek iş süreçlerini daha verimli hale getirebiliyor. Ayrıca, online eğitim platformları sayesinde personel sürekli olarak kendini geliştirebiliyor ve mesleki bilgilerini güncel tutabiliyor.

Sosyal Medya Yönetiminde Dijitalleşme:

Sosyal medya, eczaneler için önemli bir iletişim ve pazarlama aracı haline geldi. Eczaneler, sosyal medya hesapları üzerinden sağlık bilgileri paylaşabiliyor ve müşterileriyle etkileşimde bulunabiliyor. Bu sayede hem marka bilinirliği artıyor hem de müşteri sadakati güçleniyor. Sosyal medya içerikleri için kullanılabilecek birçok dijital araç bulunuyor.

Dijital Sağlık Okuryazarlığı:

Eczaneler, toplumun dijital sağlık

okuryazarlığı için önemli bir danışma merkezidir. Bu sebeple, dijital sağlık uygulamalarının faydalarını tartışabilecek kadar bilgi sahibi olunmalıdır.

Eczacılıkta dijitalleşmenin yarını, yakında yapay zeka, büyük veri analitiği, blokzincir gibi teknolojilerin eczacılık uygulamalarında daha fazla yer alarak eczacıların hastalarına kişiselleştirilmiş farmasötik bakım temelli hizmet sunacağı yılları göreceğiz. Bu kaçınılmaz değişimde önemli olan şey, eczacılığın etik kuralları ve eczacının hasta gözündeki güvenilir pozisyonuna zarar vermeden dijitalleşmeyi eczanelerimize entegre etmek olacaktır. Eczacılıkta dijitalleşmenin yarını, yıkıcı teknolojiler üzerinden yorumlanabilir:

- Yapay zeka ve büyük veri analitiği, ilaç keşfi ve geliştirme süreçlerinde devrim yaratıyor. Yapay zeka, büyük veri setlerini analiz ederek potansiyel ilaç adaylarını daha hızlı ve maliyet etkin bir şekilde belirleyebilir. Örneğin, makine öğrenimi algoritmaları, klinik denemelerdeki hasta verilerini analiz ederek hasta güvenliğini izleyebilir ve olumsuz durumları erken tespit edebilir ve ilaç geliştirme süreçlerini hızlandırarak maliyetleri düşürür. (Dube vd., 2024)
- Blokzincir teknolojisi, ilaç/ürün tedarik zincirinde izlenebilirliği artırarak sahte ilaçların önlenmesine yardımcı olur. Aynı

zamanda, hasta verilerinin güvenli bir şekilde saklanması ve paylaşılmasını sağlar. Bu durum, hasta merkezli elektronik sağlık kayıtları için önemlidir. (EPR, 2017)

- Dijital teknolojiler, hastaların genetik bilgilerini ve yaşam tarzı verilerini analiz ederek kişiselleştirilmiş tedavi yaklaşımları geliştirebilir. Yapay zeka, hastaların belirli tedavilere nasıl tepki vereceğini tahmin ederek daha hassas ve kişisel sağlık hizmeti sağlayabilir.
- Çevrimiçi veya hibrit eğitim modelleri, öğrencilerin klinik pratik durumlarını güvenli bir ortamda simüle etmelerini sağlayarak, profesyonel gelişimlerini destekler. Bu, geleceğin eczacılarını dijital araçları etkin bir şekilde kullanmaları için hazırlar. (Gregório ve Cavaco, 2021)

Pharmaino olarak biz de “Dermoino” uygulamamızla bu gelişimin bir parçası olacağız. Dermoino’dan bahsedecek olursak; kişiselleştirilmiş yapay zekası sayesinde dermokozmetik ürün tavsiyesi almak isteyen hastalara, seçtiği cevaplara göre değişen, 7 farklı soru sorarak cildinin ihtiyacı olan etkin madde ve ürünlerin eczacı kanalına gösterilip eczacının karar vermesinde yardımcı olan eczane uygulamasıdır. Umarız Dermoino gibi hastaların hayatını kolaylaştırmanın yanı sıra eczacılarımızın danışmanlığında yardımcı olacak uygulamaları daha fazla görebiliriz.

Kaynakça

1. Barlybaev, A., Ishnazarova, Z., & Sitnova, I. (2021). Quality of life of the population: the impact of digitalization. E3S Web of Conferences, 295, 01034. DOI: 10.1051/e3sconf/202129501034
2. Dube, K., Barasa, E., Magwaro, O., Parker, M. (2024). The digital transformation in pharmacy: Embracing online platforms and the cosmeceutical paradigm shift. Journal of Health, Population and Nutrition, 43(1), 50-65. DOI: 0.1186/s41043-024-00550-2
3. EPR (European Pharmaceutical Review). (2017). Pharma digitalisation: Challenges and opportunities in transforming the pharma industry. European Pharmaceutical Review. Retrieved from <https://www.europeanpharmaceuticalreview.com/article/51733/pharma-digitalisation-challenges/>
4. Furber, S. (2017). Microprocessors: the engines of the digital age. Proceedings of the Royal Society A: Mathematical, Physical and Engineering Sciences, 473(2199), 20160893. DOI: 10.1098/rspa.2016.0893
5. Gregório, J., Cavaco, A.M. (2021). Digital pharmacists: The new wave in pharmacy practice and education. International Journal of Clinical Pharmacy, 43(1), 50-65. DOI: 10.1007/s11096-021-01365-5
6. Mumay, B. S., Ergüven, O., Bulut, M. (2024). Afet Durumlarında Uzaktan Sağlık, (In Book) Afet ve Acil Durumlarda İlaç ve Sağlık Hizmetleri Kılavuzu. EMA Tıp Kitabevi, İstanbul, Türkiye.
7. Rosen, S. (1969). Electronic computers: A historical survey. ACM Computing Surveys, 1(1), 7-36. DOI: 10.1145/356540.356543
8. Ulmer, G. L. (2003). Internet invention: From literacy to electracy. Addison-Wesley Longman.





TEMEL YÖNETİM FONKSİYONLARI / ÖRGÜTLEME

Eczanelerde Örgütlenme: Verimli Yönetim İçin Temel Bir Fonksiyon
Eczaneler, sağlık hizmetlerinin önemli bir parçası olarak, sadece ilaç temini ile sınırlı kalmayan, aynı zamanda danışmanlık hizmetleri de sunan kompleks yapılar haline gelmiştir. Bu kompleks yapının etkin ve verimli bir şekilde yönetilebilmesi için temel yönetim fonksiyonlarından biri olan örgütlenme büyük önem taşımaktadır.

Örgütlenme, bir işletmenin hedeflerine ulaşabilmesi için gerekli olan kaynakların belirlenmesi, bu kaynakların en uygun şekilde kullanılması ve çeşitli işlerin sistematik bir şekilde dağıtılması sürecidir. Eczaneler, hem ilaçların doğru bir şekilde temin edilmesi hem de hasta memnuniyetinin sağlanması için bu süreci etkin bir şekilde yönetmelidir.

Eczanelerde Örgütlenme Süreci Kaynakların Belirlenmesi:
Eczanelerde örgütlenme sürecinin ilk adımı, gerekli kaynakların belirlenmesidir. Bu kaynaklar arasında insan kaynakları, finansal kaynaklar, fiziksel kaynaklar (eczane alanı, raf düzeni, kategori yönetimi, depolama alanları) ve teknolojik kaynaklar (eczane otomasyon sistemleri) yer almaktadır.

İş Dağılımı:
Eczanelerde farklı görevlerin ve sorumlulukların belirlenmesi ve bu görevlerin ilgili personel arasında dağıtılması, iş akışının düzenli ve verimli bir şekilde ilerlemesini sağlar.



Örneğin; ilaç siparişlerinin yönetimi, müşteri danışmanlığı, reçete kontrolü gibi görevler uzmanlık alanlarına göre personel arasında paylaştırılmalıdır.

Departmanlaşma:
Eczanelerde örgütlenme sürecinde, farklı işlevlerin belirli departmanlar veya bölümler altında toplanması önemlidir. Ancak genel itibarıyla işleri yapacak kişi sayısının kısıtlı olması ve yapılacak işlerin çeşitliliği bizi bu noktada zorlamaktadır. Bu durumda işleri kişilere dağıtmak ve herkesin sorumluluklarındaki işleri zamanında yapmasını sağlamak çözüm olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu, her personelin kendi hedeflerine odaklanmasını ve performansını artırmasını sağlar.

Yetki ve Sorumlulukların Tanımlanması:
Her çalışanın rolü, yetki ve sorumlulukları açıkça tanımlanmalıdır. Bu, çalışanların görevlerini bilinçli bir şekilde yerine getirmelerini ve yetki karmaşasını

önler. Aynı zamanda, çalışanların kendilerini işlerine daha fazla adanmasını ve motivasyonlarını artırır.

Koordinasyon ve İletişim:
Eczanelerde örgütlenme sürecinin etkinliği, iyi bir koordinasyon ve iletişimle sağlanır. Farklı bölümler arasında bilgi akışının düzenli olması, işlerin sorunsuz bir şekilde yürütülmesini sağlar. Düzenli toplantılar, elektronik iletişim sistemleri ve geri bildirim mekanizmaları bu süreci destekler.

Eczanelerde örgütlenme, iş süreçlerinin sistematik bir şekilde düzenlenmesi ve yönetilmesi için kritik bir yönetim fonksiyonudur. Kaynakların verimli kullanılması, işlerin uygun bir şekilde dağıtılması ve iyi bir iletişim ile koordinasyonun sağlanması, eczanelerin hizmet kalitesini artırır ve hasta memnuniyetini sağlar. Etkin bir örgütlenme ile eczaneler, hem çalışan verimliliğini hem de müşteri memnuniyetini maksimum düzeye çıkaracaktır.

ABBVİE TÜRKİYE, OLASILIKLAR HAFTASI'NDA İHTİYAÇ SAHİBİ ÇOCUKLARIN YANINDA

AbbVie, kurulduğu günden bu yana dünya çapında faaliyet gösterdiği tüm ülkelerde sivil toplum kuruluşları ile iş birliği yaparak ihtiyaç sahibi topluluklara destek olmaya devam ediyor.

AbbVie çalışanlarının eş zamanlı olarak katıldığı Olasılıklar Haftası bu yıl 24 – 28 Haziran tarihlerinde gerçekleştirildi. AbbVie Türkiye gönüllü çalışanları Olasılıklar Haftası kapsamında bu yıl GEA Arama Kurtarma Ekibi ve Gülmek İyileştirir Derneği iş birlikleri ile iki farklı gönüllülük aktivitesine imza attı.

Bu yıl 9. kez düzenlenen “Olasılıklar Haftası” kapsamında AbbVie Türkiye gönüllüleri 27 Haziran’da GEA Arama Kurtarma Ekibi iş birliğiyle Hatay İskenderun’da bulunan Koç Konteyner Kenti’nde yaşayan çocuklara güvenli ve keyifli bir oyun ortamı sunmak için bir oyun parkı inşa etti. AbbVie Türkiye gönüllüleri depremde etkilenen çocuklara kalıcı bir hediye bıraktı.

27 Haziran günü ayrıca İstanbul’daki gönüllü AbbVie çalışanları, ciddi hastalıklar ve travmalara sahip 3-10 yaş arası çocuklara psikososyal destek sağlayan Gülmek İyileştirir Derneği ile bir aktivite gerçekleştirdi. Kanser teşhisi konmuş çocuklara güvenli bir ortamda oyun ve sosyalleşme desteği sağlayan Maltepe Hijyenik Oyun Merkezi’ni ziyaret eden AbbVie gönüllüleri buradaki çocuklara destek olmak için hediyelik eşya ve aksesuarlar hazırladı. AbbVie Türkiye



gönüllülerinin hazırladığı bu eşyalardan derneğe bağış geliri sağlanacak.

28 Haziran’da devam eden etkinlikler kapsamında AbbVie gönüllüleri kendi yaptıkları el yapımı ürünleri şirket genelinde düzenlenen yardım etkinliğinde sergiledi. Çalışanlar elde edilen geliri AbbVie Gives Back portalı üzerinden toplumsal yardım faaliyetleri yürüten, Türk Eğitim Vakfı, Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı ve Ahbap Derneği’ne bağışladı. Bu bağışlar AbbVie Vakfı tarafından 1:1 oranında desteklenecek.

AbbVie Türkiye Genel Müdürü Dr. Mete Hüsemoglu, “Olasılıklar Haftası, AbbVie Türkiye çalışanları olarak hep birlikte topluma katkı sağlamak üzere bir araya

geldiğimiz ve her yıl heyecanla beklediğimiz bir hafta. Bu özel haftada gerçekleştirdiğimiz gönüllülük faaliyetleri ile 2014 yılından bu yana ülkemizde 8.000’den fazla öğrencinin hayatına dokunduk. 6 Şubat 2023’te yaşadığımız deprem felaketinin ardından geçen yıl Olasılıklar Haftası’nda 100’ün üzerinde gönüllü çalışmamız ile farklı projelerle depremde etkilenen vatandaşlarımıza destek olduk. Bu yıl da gönüllülük çalışmalarımızın odağında yine geleceğimizin güvencesi çocuklarımız vardı. GEA Arama Kurtarma Ekibi ve Gülmek İyileştirir Derneği ile iş birliği yaparak gerçekleştirdiğimiz projelerle çocuklarımızın yanında olmaktan, onların bugünü güzel yaşamaları ve geleceğe umutla bakmaları için çalışmaktan büyük mutluluk duyuyoruz” dedi.

ORGANON TÜRKİYE’NİN YENİ OFİSİ: KADIN SAĞLIĞINA ODAKLI ÜÇÜNCÜ YIL

Kendini kadın sağlığı alanını iyileştirmeye adanmış ve “kadınsağlığı için buradayız” mottosuyla global bir sağlık şirketi olan Organon, kadın sağlığına yönelik taahhütlerini ve Türkiye’deki büyüme stratejilerini desteklemek amacıyla yeni Türkiye ofisinin açılışını gerçekleştirdi.

2021 yılında faaliyetlerine başlayan Organon, bu yıl üçüncü yıl dönümünü kutlarken, Türkiye’deki büyüme stratejilerini desteklemek ve kadın sağlığını geliştirme hedefine olan bağlılığını pekiştirmek için Türkiye’deki ofisini büyütürken yeni ofisinin açılışını gerçekleştirdi. Türkiye’de açılan yeni ofisle birlikte Organon Türkiye, “kadınların sağlığı için buradayız” mottosunu ve global stratejiyi takip ederek portföyünü geliştirmeyi hedefliyor. Kadın sağlığı alanında lider firma olma hedefi doğrultusunda tüm paydaşlarının stratejik ortağı olmayı



amaçlayan Organon, Türkiye’de “her gün her kadın için sağlıklı yarınlar” inşa etmeyi ana öncelikleri arasında görüyor. Bu kapsamda, mevcut portföyünün yanı sıra IVF alanındaki güçlü ürünlerini de

Türkiye pazarına sunarak önemli bir boşluğu doldurmayı amaçlayan şirket, kadın sağlığına bütüncül bir yaklaşım getirerek bu alandaki vizyonu genişletmeyi hedefliyor.

SANTA FARMA İLAÇ TÜRKİYE’NİN 500 BÜYÜK SANAYİ KURULUŞU ARASINA GİRDİ

İstanbul Sanayi Odası’nın (İSO) her yıl hazırladığı Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu 2023 Araştırması sonuçları açıklandı. Santa Farma İlaç geçen sene açıklanan araştırma sonuçlarına göre 220 basamak yükseldi ve 428’inci sırada yer alarak, ‘Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’ arasına girdi.

Santa Farma İlaç, 2023 yılı verilerine göre en fazla basamak atlayan şirketlerden biri oldu. Santa Farma İlaç Stratejik Planlama ve Operasyon Başkan Yardımcısı Sami Kiresepi, “Çok

ciddi bir sıçrama yaparak ISO 500 listesine girmiş olmaktan dolayı tüm Santa Farma’lılar olarak gurur duyuyoruz. 2023 yılı tüm dünyada olduğu gibi ülkemiz için de zorlayıcı bir yıl olmasına rağmen, ISO 500 listesine girmemiz, Santa Farma’nın sektördeki liderliğini ve yenilikçiliğini bir kez daha kanıtıyor. Bu başarı, tüm ekibimizin özverili çalışmasının bir sonucudur. 80. yılımıza adım attığımız dönemde elde ettiğimiz sıralama, daha büyük hedeflere ulaşma konusunda bize ilham veriyor.” dedi.



Santa Farma İlaç Stratejik Planlama ve Operasyon Başkan Yardımcısı Sami Kiresepi



ÜLKEMİZDE OPTİSYENLERİN ÇALIŞMA ESASLARI VE TALEPLERİ

Ülkemizde sağlık hizmetlerinin kamusal finansmanı Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK) eliyle oluyor. SGK'nın kamudaki en önemli paydaşları Sağlık Bakanlığı, Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu ve kamu sağlık hizmet sunucuları iken özel sektörde ise temel paydaşları özel hastaneler, serbest eczaneler, ilaç depoları, medikal şirketleri ve optisyenler.

Söz konusu bu paydaşlardan halk arasında "gözlükçü" olarak da bilinen optisyenler, 5193 sayılı Optisyenlik Hakkında Kanun çerçevesinde faaliyet göstermekte olan bir meslek grubu. Kanuna göre optisyenler; koruyucu gözlükleri, güneş gözlüklerini ve göz hastalıkları uzmanı tabipler tarafından verilen reçetelerde yazılı numaralı gözlük camlarını, her türlü lensleri, optik görme gereçlerini ve gözlük çerçevelerini yapabilmek ve satabilmek konusunda yasal olarak hak sahibi. Yasa gereği optisyenler, optisyenlik yaptıkları sürece müesseselerinde başka bir iş yapamıyorlar, müesseselerini muayenehane gibi kullandırmaları da yasak. Keza, hastaların görmeye yardımcı tıbbi malzemelerin (cam, çerçeve ve kontank lens) bedelleri SGK tarafından Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) hükümlerine göre karşılanıyor.

Bu çerçevede faaliyet gösteren optisyenler ülke genelinde sayıları on bini geçen bir sağlık hizmet sunucusu grubunu oluşturuyor. Diğer sağlık sektörü paydaşları gibi optisyenler de çeşitli meslek kuruluşları ve derneklerde örgütlenerek taleplerini dile getiriyor, mesleki sorunlarının çözümü için çalışmalar yapıyorlar.

Düzenli okurlarımız bilir, Eczacı Dergisi'nde çeşitli kereler eczacılar, özel hastaneler, ilaç depoları ve medikallerin taleplerini yazdık. Bu yazımızı da SGK'nın önemli paydaşlarından biri olan optisyenlerin kendi meslek örgütleri ve

dernekleri aracılığı ile kamuoyu gündemine getirdikleri taleplerine ve Türkiye'deki çalışma esaslarına ayırdık.

SUT Kapsamındaki Düzenlemeler

Belirttiğimiz üzere SGK optisyenlerin kamudaki önemli paydaşlarından birini oluşturuyor. SGK, Sağlık Uygulama Tebliği (SUT)'un 3.3.3 maddesi hükümleri kapsamında göz doktorları tarafından reçetelendirilen ve SGK ile sözleşmeli optisyenlerden hastalarca emin edilen gözlük cam ve çerçeve bedellerini karşılıyor. Gözlük cam ve çerçevesinin temininde göz sağlığı ve hastalıkları uzman hekimleri ile bu dalda ihtisas yapan asistan hekimler tarafından düzenlenen e-reçeteye dayanılarak işlem yapılmakta. Ancak, acil polikliniklerinde yazılan gözlük cam ve çerçeve reçete/e-reçete bedelleri ise SGK'ca karşılanmıyor.

SGK, sigortalılar ve hak sahiplerince usulünce reçetelendirilmesi halinde çerçeve, cam "Tek Odaklı (Beyaz, Kolormatik, Organik) ve Tek Odaklı (Beyaz, Kolormatik, Organik, Prizmatik) yanında teleskopik ve prizmatik gözlük camı, kontak lens gibi nitelikli görmeye yardımcı malzemeleri de SUT'ta belirtilen usullere göre karşılıyor.

Optisyenlerin SGK'dan önemli beklentileri bulunuyor. Bu beklentilerin özellikle SUT ile ilgili olduğunun altını çizmek gerekiyor. İlk talep SUT'un 3.3.3.A./ 5 bendinde 0.5 diyoptri artışlarında gözlük camının süresinden önce değiştirileceği hükmüne yönelik. Optisyenler insan sağlığı açısından 0.5 diyoptrinin altındaki değişikliklerin de görme kalitesini düşürdüğü ve görme bozukluğuna yol açtığı tıbbi açıdan bir gerçeklik olduğunu vurgulayarak sigortalının 0.5 diyoptri altındaki değişikliklerde gözlük camının değiştirilmemesinin halk

sağlığı açısından uygun olmadığını belirtiyor. Optisyenlerin bu konudaki talebinin 2023 yılında kısmen yerine getirildiğini belirtmek gerek. Mevcut uygulamada, kırma kusurunun 0,5 diyoptrilik değişiklik göstermesi halinde gözlük camı süresinden önce yenilenebiliyor. 14 (on dört) yaş ve altı çocuklarda ise silindirik değerin 0,25 diyoptri veya silindirik aksın 10 derecenin üzerinde değişiklik göstermesi halinde gözlük camı süresinden önce yenilenebilmekte.

İkinci talep olarak, çerçeve değiştirme hakkının üç yıl olarak uygulanması çerçevenin fiziksel özelliği ve yıpranma payı düşünüldüğünde çok uzun olduğunu belirten optisyenler, bu bağlamda çerçeve değişim zamanının 3 yıldan 2 yıla indirilmesini uzun süredir SGK'dan talep etmekteydiler. Söz konusu talep de geçen yılki SUT değişikliğiyle gerçekleştirildi. Hali hazırda gözlük cam ve çerçevelerinin miat süresi 14 (on dört) yaş ve altı çocuklar için 1 (bir) yıl, 14 (on dört) yaş üzeri hastalar için 2 (iki) yıl olarak uygulanıyor.

Mevcut SUT kapsamında puva (photochemotherapy/ Psoralens (P) ve UVA Radyasyon Terapisi) ve prizma cam bedelleri belirli kısıtlarla ödenmekte. Şöyle ki, kalıcı çift görme bozukluğu nedeniyle (çift görme şikayeti 6 (altı) ay ve üzerinde devam etmesi halinde) başvuran paralit ve restriktif şaşılık hastalarında bu durumun üçüncü basamak resmi sağlık hizmeti sunucularınca düzenlenen üç göz sağlığı ve hastalıkları uzmanının yer aldığı sağlık kurulu raporunda/e-raporda belirtilmesi halinde prizmatik cam bedeli SGK'ca karşılanıyor. Keza, prizmatik camlar sağlık kurulu raporuyla/e-raporla 3 (üç) yılda bir yenilenebiliyor. Ancak, prizmatik cam derecesinin değişimi halinde yılda bir yenilenebilmekte.

Optisyenler puva ve prizma camların göz sağlığı ve görme kalitesi açısından önemini vurgulayarak bu tür cam bedellerinin ödenmesi hususunun SUT'ta yer alması ve uygulamanın kolaylaştırılması gerektiğini vurguluyor.

Teleskopik Gözlük Karşılama Esasları

Bir başka talep olarak, yüksek diyoptrili (+, -20 ve üzeri) gözlük camlarının SUT eki "Görmeye Yardımcı Tıbbi Malzemeler" (EK-3/D) Listesine girmesi ve bedellerinin ödenmesi optisyenlerin uzun süredir beklentileri arasındaydı. Optisyenler bu tür camlara ihtiyaç duyan ve bedeli SGK'ca karşılanmadığı için mağdur olan çok sayıda kişinin bulunduğunu belirterek, SUT'ta bu yönde değişiklik yapılmasını talep ediyorlardı. Söz konusu talep de 2023 yılında yapılan değişiklikle karşılandı. Buna göre "teleskopik gözlük" olarak adlandırılan gözlük türleri konjenital nedenlere, kalıtsal hastalıklara, yaralanmalara, şeker hastalığına, glokoma, katarakta ve yaşlanmaya bağlı göz bozukluğu olan ve iyi gören gözde düzeltilmiş uzak görme keskinliği 3/10 ve altında olan hastalarda üçüncü basamak resmi sağlık hizmeti sunucularınca düzenlenen ve en az bir göz sağlığı ve hastalıkları uzmanının yer aldığı sağlık kurulu raporuna/e-rapora dayanılarak bedelleri SGK'ca karşılanıyor. Teleskopik gözlükler sağlık kurulu raporuyla/e-raporla 18 (on sekiz) yaş ve altı çocuklar ile 25 (yirmi beş) yaş ve altı öğrenci olanlarda yılda bir, bunların dışındaki kişilerde 2 (iki) yılda bir yenilenebilmekte.

Vatandaşların gözlük alabilme haklarını e-Devlet üzerinden sorgulamaları mümkün bulunuyor.

Şunu belirtmek gerekiyor ki SGK ile sözleşmeli optisyenlik müesseseleri de kişinin talep ettiği görmeye yardımcı malzemenin bedeli ile SGK'ca ödenen görmeye yardımcı malzeme bedeli arasında oluşacak fark ücretini kişilerden talep edebiliyor ve bu fark ücreti ilave ücret olarak değerlendiriliyor.

Gözlüklerde e-Reçete Uygulaması

Sosyal Güvenlik Kurumu tarafından yapılan düzenleme ile görmeye yardımcı cam, çerçeve, lens gibi tıbbi malzemelerin fiziki reçete

ile sigortalılara verilmesi uygulamasından ortadan kaldırılması suretiyle 1 Ekim 2021 tarihinden itibaren e- reçete uygulamasına geçilmiş bulunuyor. E-reçete uygulamasında, e-reçetelerin SGK tarafından belirlenen yöntem ve standartlarda elektronik imza ve şifreyle imzalanması şart. Sağlık hizmeti sunucuları tarafından düzenlenecek reçeteler SGK MEDULA sisteminde SGK Hekim Şifresi ile düzenlenebilmekte.

SGK'ca belirlenen istisnalar haricinde manuel reçetelerin bedelleri karşılanmamakta. SGK tarafından gerekli düzenlenmeler tamamlanıncaya kadar manuel olarak düzenlenmeye devam edilen reçeteler ise şunlar:

- Sağlık hizmeti sunucularına müracaatlar sırasında SGK bilgi işlem sistemi tarafından sigortalının prim ödeme gün sayısı veya prim borcu bulunması nedeniyle hasta takip numarası/provizyon verilmemesi halinde; sağlık hizmeti sunucularınca kişinin müracaatının SUT'un 1.7 Provizyon İşlemleri başlıklı maddesinin ikinci fıkrasının (b) bendinde tanımlanan 18 (on sekiz) yaş altı çocuklar, iş kazası ile meslek hastalığı, afet ve savaş ile grev ve lokavt halleri kapsamında veya SUT'un 1.7 Provizyon İşlemleri başlıklı maddesinin ikinci fıkrasının (c) bendinde tanımlanan durumlarda olduğunun belirtildiği hallerde düzenlenen reçeteler.
- Resmi sağlık hizmeti sunucularından; kamu idareleri bünyesindeki Kurum tabipliklerinde, belediyelere ait polikliniklerde, aile hekimlikleri dışındaki birinci basamak resmi sağlık hizmeti sunucularında, üniversiteler bünyesindeki mediko-sosyal birimlerde düzenlenen reçeteler (resmi sağlık hizmeti sunucularının MEDULA-Hastane sistemini kullanmaya başlamaları veya teknik alt yapılarını oluşturmaları halinde e-reçete uygulamasına geçmeleri zorunlu).

MEDULA sisteminin ve/veya sağlık hizmeti sunucusuna ait sistemin çalışmaması nedeniyle e-reçetenin düzenlenememesi halinde manuel olarak düzenlenen reçete üzerinde e-reçete olarak düzenlenememesine ilişkin "Sistemlerin çalışmaması nedeniyle e-reçete

düzenlenememiştir" ibaresi kaşe ya da el yazısı şeklinde belirtilmeli ve bu ibare reçeteyi düzenleyen hekim tarafından onaylanmalı. Ancak yukarıda saydığımız istisnai hallerde düzenlenen manuel reçetelerde bu ibare aranmıyor.

Cam ve Çerçeve Bedellerine Güncelleme Talebi

E-Reçeteye geçiş sürecinde Sağlık Bakanlığı İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu Başkanlığı'nca verilen görüşler doğrultusunda 5193 sayılı Optisyenlik Hakkında Kanunun 6'nci, 12'nci ve 15'inci maddeleriyle çelişen uygulamanın ortaya çıkmaması da sağlanmış bulunuyor.

5193 sayılı Optisyenlik Hakkında Kanunun 12. Maddesi istinaden optisyenler müesseselerinde mahallin en yüksek sağlık idaresince yaprak adedi tasdikli bir defter tutmaya ve bu deftere sıra numarasıyla ve tarih sırasıyla reçeteleri ve sahiplerinin isimlerini kayda mecburlar. E- Reçete uygulaması geçilmesiyle birlikte doktorlar tarafından fiziki reçete verilmesi son bulmasına karşın e-reçete bilgilerinin kayıt defterlerine kaydına devam edilmekteler. E- reçetenin bilgisayar çıktısının alınarak kaydedilmesi sağlanıyor.

Son olarak, optisyenlerin en büyük beklentisi ödeme tutarlarının güncellenmesi ile ilgili. SGK'ca ödemesi yapılan gözlük cam ve çerçeve bedellerine ilişkin ödeme tutarlarının arttırılması optisyenlerin temel beklentileri arasında.

Mevcut haliyle 2024 yılında yapılan son güncelleme sonrasında gözlük çerçeve bedelinin 100 Lira, ithal çerçeve bedelinin ise 70 Lira olduğunu, cam bellerinin ise 30 Lira olduğunu belirten optisyenler bu bedellerin günümüz enflasyonist ortamında oldukça sembolik ve anlamsız kaldığını vurguluyor. Son güncelleme ile en düşük cam bedeli dip rakam olan 9 lira 15 kuruştan yükselterek 30 TL olarak belirlenmiş olsa da optisyenler söz konusu düzeltmenin yeterli olmadığını savunuyor. Bu çerçevede cam ve çerçeve bedellerinin günün ekonomik koşullarına uygun şekilde artırılması ve bu şekilde optisyenlerin desteklenmesi talepler arasında bulunuyor.

SAĞLIK VE SOSYAL GÜVENLİK SEKTÖRÜNDE GÜNDEM

SGK Bedeli Ödenecek İlaçlar Listesi Değişti: 5510 sayılı Sosyal Sigortalar ve Genel Sağlık Sigortası Kanunu gereğince uygulanan Sosyal Güvenlik Kurumu İlaç Geri Ödeme Yönetmeliği'nin 12'nci maddesi ile SGK Sağlık Uygulama Tebliği'nin ilgili maddeleri gereğince düzenlenen "Bedeli Ödenecek İlaçlar Listesi" 02.05.2024, 10.05.2024, 17.05.2024, 24.05.2024, 31.05.2024, 07.06.2024 ve 14.06.2024 tarihlerinde değiştirilmiştir. Okurlarımız güncel listeye SGK'nın resmî web sitesi olan www.sgk.gov.tr adresinden ulaşabilir.

Raporlu İlaçlar Aile Hekimlerinde Reçete Edilebilecek: 18 Mayıs 2024 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan Sağlık Uygulama Tebliği (SUT) değişikliği ile raporlu ilaçların vatandaşlarca temini

kolaylaştırılmış bulunmaktadır. Bu kapsamda Bedeli Ödenecek İlaçlar Listesinde yer alan ve SUT hükümleri kapsamında düzenlenen sağlık raporuna istinaden aile hekimlerince de reçete edilebilecek etkin madde ve ilaçların listesi SGK'ca belirlenmiş ve 13 Haziran tarihinde yayınlanmış bulunmaktadır. Son düzenleme kapsamında 1858 raporlu ilaç aile hekimlerince reçete edilebilecek ve vatandaşlar hastaneye gitmeden raporlu ilaçlarını aile hekimlerinde yazdırabilecektir. Okurlarımız aile hekimlerince reçete edilebilecek ilaçlara ilişkin güncel listeye SGK'nın resmî web sitesi olan www.sgk.gov.tr adresinden ulaşabilir.

İlaç Etkin Maddeleriyle İlgili Güncel

Danıştay Kararı: Danıştay Onuncu Dairesinin 14.11.2023 tarihli ve 2019/10235 Esas numaralı kararı ile; 21/03/2018 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan Sosyal Güvenlik Kurumu Sağlık Uygulama Tebliğinde Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliğin 23 üncü maddesi ile değişiklik yapılan 24/03/2013 tarih ve 28597 sayılı Resmi Gazetede yayımlanan Sosyal Güvenlik Kurumu Sağlık Uygulama Tebliğinin 4.2.14.C maddesinin üçüncü fıkrasının "nivolumab yalnızca" başlıklı "pp" alt bendindeki "İpilimumab etken maddeli ilaç ile ardışık veya kombine kullanılması halinde bedeli ödenmez." cümlesinin yürütülmesi durdurulmuştur. 15/06/2024 tarihinden başlayarak Sağlık Uygulama Tebliğinin ilgili maddesi bu doğrultuda yürütülecektir.



YENİ VEGAN COLLAGEN BOOSTER

Nutraxin VEGAN COLLAGEN BOOSTER; içeriğinde Bezelye Proteini, Spirulina Ekstresi, Çiya Tohum Ekstresi, Pirinç Nişastası, Hyalüronik Asit, Bromelain, Resveratrol, C Vitamini, B12 Vitamini, Demir ve Çinko bulunmaktadır.



Yeni Acnium Sebum Dengeleyici Yüz Kremi

Bioxcin Acnium Serisi Nemlendirici Yüz Kremi, cilt bakım rutininizi yeniden tanımlıyor! İçeriğindeki patentli Acnium Bitkisel Kompleks, niasinamid ve termal su ile zenginleştirilmiş bu krem, sebum üretimini dengeleyerek akne oluşumunu engellemeye yardımcı olur. İlk kullanımdan itibaren sivilce izlerini ve lekelerini azaltarak cildin pürüzsüz ve homojen bir görünüm kazanmasına katkı sağlar. Cildin doğal nemlendirme mekanizmalarını uyararak, cildi nemlendirirken mat bir bitiş sağlar. Aynı zamanda, cildi yatıştırır, korur ve tahrişi azaltır. Bioxcin Acnium Serisi Nemlendirici Yüz Kremi, akneye karşı etkili doğal içerikleriyle cildin sağlıklı ve dengeli bir görünümüne kavuşmasına yardımcı olur. Günlük cilt bakımınıza bu etkili kremi ekleyerek, cildinizi koruyun ve yenileyin.



Arkopharma'dan Ananas ve Bromelain içeren takviye edici gıda

Ananasın sap ve taç kısmındaki doğal lifli yapısı sindirimi kolaylaştırır ve tokluk hissine katkı sağlar. Ananasın gövdesindeki bromelain ve diğer sindirim enzimleri, sadece proteini değil aynı zamanda yağı ve karbonhidratı da parçalar. Ayrıca, lokalize fazla yağların azaltılmasına yardımcı olur. Ananasın çekirdek ve iç kısmındaki fenolik bileşenler ile organik asitler, anti-inflamatuar ve antioksidan etki gösterir. Bu özellikler, inflamasyonu azaltarak ağrıyı hafifletir ve ödemi azaltır. Arkopharma Ananas, çeşitli faydalarıyla dikkat çekiyor; kilo kontrolüne destek olmak, selülit görünümünü azaltmaya yardımcı olmak, ödemi hafifletmek ve metabolizmayı desteklemek gibi alanlarda kullanıcılarına potansiyel destek sağlamayı amaçlıyor.



Brofine Nazal Sprey

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

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

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



Derinex Güneş Serisi Yenilenen Yüzüyle Raflarda Yerini Almaya Hazır

Başarılı ürünleri ile dikkat çeken PRP ilaç sezona derinex güneş serisi ürünlerinin tasarımlarını yenileyerek giriyor. Çok yönlü etki düşünülerek hazırlanmış derinex güneş koruyucu ürünler, kişisel ihtiyaçlara göre hazırlanmış 6 farklı ürün olarak kullanıcıya sunuluyor. Yüksek SPF değerine sahip derinex güneş koruyucular suya dayanıklı özellikleriyle şehir hayatında ve spor yaparken tere karşı koruma sağlamakta. Derinex güneş serisi allantoin içerikli formülasyonları ile hücre yenilenmesini destekleyerek cilt bariyerinin korunmasına destek oluyor. Tüm ürünlerde yer alan aloe vera'nın yatıştırıcı ve antioksidan etkisi ile ürünlerin cilt enfeksiyonlarına karşı savaşması hedeflenirken aloe vera ile güneş filtrelerinin gücünü artırıcı özellik sağlanıyor.

Derinex Güneş Koruyucu Ürünlerin Özellikleri

- 50 + SPF
- PA++++
- UVA + UVB
- Very High Protection
- Water Resistant
- Enkapsülasyon teknolojisi
- Yüksek performans
- Tutarlı SPF değerleri
- Foto-Yaşlanmaya karşı etkili
- Uzun süreli etki
- Suya dayanıklı
- Nemlendirme etkili
- Kullanım kolaylığı





HAPLARLA DOYMAK: GELECEKTE YEMEK YERİNE GELİŞMİŞ GIDA TAKVİYELERİ Mİ KULLANACAĞIZ? TEKNOLOJİ ODAKLI MI, DOĞAL VE ORGANİK BESLENME Mİ?

Geleceğin beslenme alışkanlıkları, hızla gelişen teknolojiler ve sürdürülebilirlik arayışları arasında şekilleniyor. Yemekler hapların içine mi girecek? Gelişmiş gıda takviyeleri, geleceğin beslenme şeklini mi değiştirecek? Uzmanlar, gelecekte beslenme alışkanlıklarımızın köklü bir değişime uğrayacağını öngörüyor. Peki, teknoloji odaklı beslenme mi yoksa doğal ve organik beslenme mi galip gelecek? Bu yazıda, gelecekte bizi nelerin beklediğini keşfedeceğiz.

İklim değişikliği, hızla artan dünya nüfusu ve gıda kaynaklarının sürdürülebilirliği, geleceğin beslenme biçimlerini derinden etkileyecek kritik faktörler arasında yer alıyor. Beslenme konusunda uzmanların ve düşünürlerin öngörüler, gıdanın değerinin ve tüketim şekillerimizin dramatik biçimde değişeceğini gösteriyor. Gıda takviyeleri, kişiselleştirilmiş beslenme ve sürdürülebilirlik odaklı tüketim alışkanlıkları, gelecekteki beslenme alışkanlıklarımızı şekillendirecek temel unsurlar olacak. İklim değişikliği endişeleri ve gıda güvenliği sorunları, gelecekte daha sürdürülebilir beslenme kaynaklarına yönelik bir talep artışına neden olabilir. Alternatif protein kaynakları, dikey tarım sistemleri, deniz ürünleri yetiştiriciliği ve gıda atıklarının



azaltılması gibi çeşitli yöntemler, gıda ve gıda takviyesi üretiminde ve tüketiminde daha sürdürülebilir uygulamaları teşvik edebilir.

Uzmanların da belirttiği gibi, gelecekte beslenme konusunda iki ana akımın ortaya çıkması bekleniyor. Bir grup, teknolojinin sunduğu imkanlarla beslenme alışkanlıklarını kökten değiştirmeye yönelik çözümler ararken, diğer grup doğaya ve organik beslenmeye geri dönüşü savunacak.

Teknoloji Odaklı Beslenmeyi tercih edecek grup, kişiselleştirilmiş yemek planları ve gelişmiş gıda takviyeleriyle sağlıklı beslenmeyi

tercih edecek. DNA testleri ve biyolojik hackleme ile genetik yapıya uygun olarak tasarlanmış takviyeler ve yiyecekler, bu grup için standart hale gelecek. Egzersiz hapları, yüksek besin değerine sahip takviyeler ve nanoteknoloji ile zenginleştirilmiş gıdalar, günlük beslenme rutininin bir parçası olacak. Özellikle yoğun yaşam tarzına sahip bireyler, zaman kazanmak ve beslenme ihtiyaçlarını pratik bir şekilde karşılamak için bu tür çözümleri tercih edecekler. Yemek hapları gibi, gelecekte insanlar ihtiyaç duydukları besinleri daha kompakt ve taşınabilir bir formda almak için yapay gıda takviyeleri ve besin tabletlerine daha fazla yönelebilirler. Bu tür ürünler, hızlı

bir yaşam tarzına sahip olanlar için pratik bir çözüm olabilir ve temel besin ihtiyaçlarını karşılamak için kullanılabilir. Teknolojik ilerlemeler, gelecekte sentetik gıdaların ve yapay beslenmenin daha yaygın hale gelmesine yol açabilir. Laboratuvarlarda üretilen et, süt ve bitkisel bazlı gıdalar, hayvansal ürünlerin talep üzerine üretilmesini sağlayabilir. Bu, hayvanların kesilmesi gereksiz protein ihtiyacını karşılayabilir ve kaynakların daha etkin kullanılmasını sağlayabilir. Genetik testlerin ve sağlık izleme cihazlarının gelişmesiyle birlikte, gelecekte beslenme daha kişiselleştirilmiş hale gelebilir. Bireylerin genetik yatkınlıklarına, metabolizma hızlarına ve besin intoleranslarına dayalı olarak özel beslenme planları oluşturulabilir. Bu, insanların sağlık ve iyi olma durumlarına daha iyi uyacak şekilde tasarlanmış bir diyetin benimsenmesini sağlayabilir.

Doğal ve Organik Beslenmeyi tercih edecek grup ise teknolojiye uzak durarak doğaya daha yakın bir yaşam tarzını benimseyecek. Organik, yerel ve kirlenmemiş gıdalar, bu grup için öncelikli olacak. Çevresel bilinç ve sürdürülebilirlik kaygıları, bu bireyleri karbon yoğun gıda ürünlerinden uzaklaştıracak ve alternatif protein kaynaklarına yönlendirecek. Örneğin, böceklerden elde edilen yüksek proteinli toz karışımlar, etin yerine geçebilecek sürdürülebilir bir alternatif olarak tercih edilecek. Öte yandan, bazı bireyler gelecekte daha yerel ve organik beslenme eğilimlerine yönelebirlirler. Gıda kaynaklarının kökenlerine ve üretim yöntemlerine daha fazla önem verilebilir, yerel çiftçilere destek artabilir ve organik tarım uygulamaları yaygınlaşabilir.

Gıda üretiminin sürdürülebilirliği, geleceğin en önemli konularından biri olacak. İklim değişikliği, tarım alanlarını ve su kaynaklarını ciddi şekilde etkileyerek, gıda üretiminde büyük değişikliklere yol açacak. Yangınlar, kuraklık ve doğal afetler nedeniyle üretim kapasitelerinde azalmalar yaşanacak. Bu durum, tüketicileri daha sürdürülebilir gıda kaynaklarına yönlendirecek.

Gelecekte sürdürülebilirlik sadece bir trend değil, bir zorunluluk olacak. Tüketiciler gıda tercihlerini yaparken çevresel etkileri göz önünde bulunduracakları, israfı azaltacakları ve yerel ürünlere yönelecekleri bir döneme giriyoruz. Bu değişiklikler, politikaları, gıda ve gıda takviyesi üretim yöntemlerini de etkileyecek.

Gelecekte gıdanın sağlık üzerindeki etkisi daha fazla ön plana çıkacak. Gıda takviyelerinin üzerinde yazan "İlaç Değildir" ibareleri, "Gıda ilaştır" anlayışına dönüşecek. Bu, gıda takviyeleriyle birlikte gıdaların ilaç kadar faydalı olduğu ve sağlık için önemli olduğu vurgulanacak, sağlık politikalarında ve gıda üretiminde belirleyici bir rol oynayacak. Sağlıklı, taze meyve ve sebzelerin herkes tarafından erişilebilir olması için devlet destekli programlar ve teşvikler artacak. Bu değişimler, uzun vadede toplumun genel sağlığını iyileştirecek ve sağlık harcamalarını azaltacak. Gelişmiş gıda takviyeleri, özellikle yoğun yaşam tarzına sahip bireyler için pratik ve sağlıklı çözümler sunarak beslenme alışkanlıklarının önemli bir parçası olacak.

İklim değişikliği, artan dünya nüfusu ve gıda kaynaklarının sürdürülebilirliği, geleceğin beslenme alışkanlıklarını derinden etkileyecek.

Uzmanlar, gıdanın değerinin ve tüketim şekillerimizin dramatik biçimde değişeceğini öngörüyor. Gelecekte, gıda takviyeleri, kişiselleştirilmiş beslenme ve sürdürülebilir tüketim alışkanlıkları ön planda olacak.

Geleceğin beslenme alışkanlıkları, inovasyon ve sürdürülebilirliğin kesişim noktasında şekillenecek. Gelişmiş gıda teknolojileri, 3D baskı, hücreli tarım ve nanoteknoloji gibi alanlarda büyük ilerlemeler kaydedebilir, daha sağlıklı, besleyici ve sürdürülebilir gıda ve gelişmiş gıda takviyelerinin üretilmesine olanak tanıyabilir. Geleceğin beslenme trendleri, sağlık, sürdürülebilirlik ve kişiselleştirme, gelişmiş gıda takviyeleri gibi ana temalar etrafında şekillenecek ve bu değişimler, toplumun genel sağlığını iyileştirerek daha sürdürülebilir bir dünya için önemli adımlar atılmasını sağlayacaktır.

Gelecekte, çevremizi korumazsak, verimsiz topraklar, azalan üretim ve su kaynaklarında sıkıntılarla karşılaşabiliriz. Bu felaket senaryolarını önlemek için çevremize sahip çıkmalı ve çevresel sürdürülebilirliğe daha fazla önem vermeliyiz. Sağlıklı bir çevre ve sürdürülebilir tarım, hem insan sağlığını hem de gezegenimizin geleceğini korumak için hayati öneme sahiptir. Küçük adımlarla başlayarak, çevre dostu yaşam tarzlarını benimseyerek ve bilinçli tüketim alışkanlıklarıyla gelecek için daha iyi bir dünya inşa edebiliriz. Birlikte çalışarak, çevremizi koruyarak daha yaşanabilir bir gelecek için adım atalım.

Geleceğimiz için adım atmanın zamanı geçiyor...

validus

BU EKİP YAZA HAZIR PEKİ YA siz?







Elektrikli Skoda Elroq, üç farklı batarya paketiyle satılacak

Skoda Elroq, şirketin "Modern Solid" adını verdiği yeni tasarım dili üzerine kuruluyor. Elroq 50 modeli 55 kWh batarya ve 168 beygir gücünde bir elektrik motoruna sahip. Elroq 60 modeli 63 kWh batarya ve 201 beygir gücünde bir elektrik motoru ile geliyor. Bu her iki versiyon da 160 km/s hıza ulaşabiliyor. Elroq 85 ve Elroq 85x modellerinde ise 82 kWh kapasitesinde batarya paketine yer veriliyor. Elroq 85, 282 beygir gücünde bir elektrik motoru taşıyor. İki farklı elektrik motoruna sahip olan Elroq 85x ile toplam 295 beygir güç sunuluyor. Skoda bu versiyonların her ikisi için de 560 km üstünde bir menzil açıklıyor. 85 ve 85x modellerine 175 kW hızlı şarj ekleyen Skoda, araçların %10-80 arasını uygun şartlar altında 28 dakikada tamamlayabildiğini açıklıyor.

GPT-4o'dan güç alacak akıllı gözlük: Solos AirGo Vision

249 dolarlık bir satış fiyatının olacağı tahmin edilen Solos AirGo Vision, bünyesinde bir kamera taşıyor ve OpenAI'nin GPT-4o isimli büyük dil modelini temel alıyor. Bu altyapı ile gördüğü nesneleri tanıyabilecek ve gördükleriyle/gördüklerinizle ilgili sorulara yanıt verebilecek ürün, istenirse bünyesindeki kameranın çıkarılmasına da imkân tanıyacak. Bunun için değiştirilebilir sap yapısı benimsenen ürün, şirkete göre istenirse Google Gemini ve Anthropic'in Claude AI modelleriyle de kullanılabilir. Bildirimler için bir LED ile donatılan akıllı gözlükte, herhangi bir ekran yer almıyor. Bunun yerine hoparlörleri üzerinden sesli iletişime dayanan model için şu aşamada bir batarya ömrü verisi paylaşılmıyor.



JAECOO 7 290 Nm tork değerine sahip olacak

Türkiye'de satışa sunulacak yeni Çinli araç JAECOO 7 olacak. JAECOO 7, 145 beygir güç ve maksimum 290 Nm tork değerine sahip olacak. Resmi birleşik yakıt tüketim verisi 7.5 litre olan modelin motoru hakkında şirket şu detayları veriyor: "JAECOO J7, markanın güçlü 1.6 TGDİ motoru ve 7DCT ıslak çift kavramalı şanzımanı ile donatılıyor. 145 kW maksimum güç ve 290 Nm maksimum tork üreten motor, J7'yi kısa sürede hızlandırıyor. Üstün arazi becerileriyle öne çıkan J7, 21° yaklaşma ve 29° uzaklaşma açısı dışında 200 mm yerden yükseklik ile 600 mm sudan geçme performansı sunuyor. Tipik şehir SUV'ları için oldukça iddialı olan bu su geçiş derinliği, aracın en zorlu sürüş koşullarında dahi üstün arazi yeteneklerini garanti ediyor."

Renault Grand Koleos 208 beygir güç sunuyor

Yeni Renault Grand Koleos, geniş ailelere hitap eden (beş koltuklu) bir SUV modeli. 2021'de tanıtılan Geely Xingyue L'yi temel aldığı söylenen yani bir önceki Koleos'tan farklı bir altyapı üzerine kurulan araç, 20 inç jantlar üzerinde oturan "Esprit Alpine" sürümüyle gözler önüne seriyor. Tüm versiyonlarda Geely'den alınan üçlü 12,3 inç ekran düzeni kullanılıyor, bu ekranlar yatay formda yan yana konumlandırılıyor. Volvo XC40 ve Geely ile Lynk & Co'nun çeşitli modelleri tarafından da kullanılan CMA mimarisiyle üretilen araç, hibrit ve içten yanmalı versiyonlara sahip. Hibrit tarafta 1.5 litrelik benzinli motoru çift elektrik motoru destekliyor. Burada sürücüye toplam 242 beygir güç veriliyor. 2.0 litrelik benzinli motor ise turbo desteğiyle beraber 208 beygir güç sunuyor.





OPPO Reno11 serisi ilginç kamera modülüyle dikkat çekiyor

Arka kamera modülleriyle dikkat çeken OPPO Reno11 serisine teknik olarak bakarsak Reno11 modeli 6,7-inç 1080P OLED 120 Hz ekrana, MediaTek Dimensity 8200 işlemciye, 67W şarj destekli 4.800 mAh pile, 32 megapiksel selfie kamerasına ve arkada OIS'e sahip Sony LYT600 sensörlü 50 megapiksel geniş açı + 32 megapiksel 2x telefoto + 8 megapiksel ultra geniş açı kameralarına sahip. Reno11 Pro modeli ise 6,74-inç 2772 x 1240 piksel 1.600 nit OLED 120 Hz ekrana, Snapdragon 8+ Gen 1 işlemciye, 80W şarj destekli 4.700 mAh pile, 32 megapiksel selfie kamerasına ve arkada OIS'e sahip Sony IMX890 sensörlü 50 megapiksel geniş açı + 32 megapiksel 2x telefoto + 8 megapiksel ultra geniş açı kameralara sahip. Yurt dışında 350 dolar ve 490 dolarlık başlangıç fiyatları olan telefonlar, farklı renklerde geliyor.

Amflow PL 120 Nm maksimum tork değerine sahip

DJI, elektrikli bisiklet pazarına Avinox aktarım sistemi ve Amflow elektrikli bisiklet markasıyla giriş yaptı. İlk elektrikli bisikleti 19 kg ağırlığında karbon fiber kadrolu Amflow PL modeli olan marka, "Avinox Drive System" ile drone motorlarındaki geniş tecrübesini bisiklet dünyasına da getiriyor. Amflow PL sürekli olarak 250W, maksimumda ise 850W güç sunan merkeze konumlandırılmış bir 120 Nm maksimum tork değerine sahip elektrik motoruna sahip. 800Wh kapasitesi bulunan çıkarılabilir batarya (157 km pedal destekli menzile) ile gelen Amflow PL, GaN temelli 2A/508W şarj cihazı ile 0'dan yüzde 75 doluluğa sadece 1,5 saate getirilebiliyor. 2 inçlik bir OLED dokunmatik ekran ile donatılan dağ bisikleti, çift süspansiyon sistemine ve güçlü disk frenlere sahip. Elbette araziye uygun lastikler ile gelen bisiklet, Bluetooth bağlantı desteği sayesinde akıllı telefon üzerinden yönetilebiliyor. Amflow PL'nin 7 bin ile 12 bin euro arasında bir fiyata sahip olacağı aktarılıyor.



Asus VivoWatch 14 günlük bir kullanım vadediyor

Yuvarlak bir formu benimseyen 140 dolarlık akıllı saat Asus VivoWatch 6, 1,39 inç boyutunda AMOLED ekran üzerine kuruluyor. Gorilla Glass cam ile korunan bu ekranda 350 nit parlaklık sunuluyor. 60 gram ağırlık açıklanan ürün, kan basıncı yani tansiyon, SpO2 ve EKG gibi kilit sağlık özelliklerini bünyesinde taşıyor. Bunlara ek olarak vücut kompozisyonu değerlendirmesi yapabilen ve uyku takibi de gerçekleştirebilen akıllı saat, nabızı detaylı olarak kayıt altına alıyor ve akla gelebilecek hemen her sporda otomatik takip sunuyor. İki farklı tıbbi sınıfı EKG ve PPG sensörü ile donatıldığı açıklanan VivoWatch 6, Asus'un kendi verilerine göre 14 günlük bir kullanım vadediyor. Çift kanallı GPS ile donatılan akıllı saat, topladığı tüm verileri detaylı olarak HealthConnect uygulamasında bir araya getiriyor.

Vivo Pad 3 144 Hz yenileme hızı sayesinde akıcı bir kullanıcı deneyimi sunuyor

Vivo Pad 3, oldukça standart ancak güzel bir tasarıma sahip. Teknik olarak baktığımız zaman tablet 12,05 inç boyutunda 144 Hz 2.8K LCD ekran üzerine kuruluyor. 144 Hz yenileme hızı sayesinde çok akıcı bir kullanıcı deneyimi sunacak ürün, gücünü Snapdragon 8s Gen3 işlemciden alıyor. 44W şarj destekli 10.000 mAh kapasitesinde bir batarya taşıyan tablette, 5 megapiksel selfie kamerası ve 8 megapikselli bir arka kameraya yer veriliyor. Temel seviye (3D değil 2D) bir yüz tanıma sistemi taşıyan Android tablet Vivo Pad 3, üç farklı renkte pazara sunuluyor. Çin merkezli satışına 28 Haziran itibarıyla başlanan tablet, 8 GB RAM + 128 GB, 8 GB RAM + 256 GB, 12 GB RAM + 256 GB ve 12 GB RAM + 512 GB versiyonlarıyla geliyor. Türkiye'de de satılmasını beklenen tablet, Çin'de yaklaşık 345 dolar başlangıç fiyatına sahip.



**KÜNYE
LOHUSA****Yönetmen:** Kıvanç Baruönü**Senaryo:** Gupse Özay**Oyuncular:** Gupse Özay, Onur Gürçay, Hazal Türesan, Esra Ruşan, Servet Pandur**Türü:** Komedi**Platform:** Netflix

Burcu ve Onur, çocuklarına kavuşacakları günü heyecanla bekleyen evli bir çifttir. Hamileliği boyunca doğumdan sonra onu bekleyen hayatla ilgili söylenenleri umursamayan Burcu, lohusa depresyonuna girmeyeceğine emindir. Ancak doğumun ardından bebeğiyle tek başına ilgilenmesi, uykusuzluk, hormonlarının değişmesi onun bambaşka gerçeklerle yüzleşmesine ve kendisini birbirinden komik olayların içerisinde bulmasına neden olur. Bu süreci en iyi şekilde yönetmeye çalışan Burcu, lohusa döneminin üstesinden gelmeyi başarabilecek midir?

DRAM / DİZİ**GALİÇYA ÇETELERİ**

Galiçya Çeteleri, yakın zamanda Cambados'a yerleşen Madridli bir avukat olan Ana González ile tutuklu uyuşturucu baronu José Padín'in oğlu Daniel Padín arasındaki ilişkiyi konu alıyor. Öldürülen babasının gizli bir çifte hayat yaşadığını öğrenen avukat Ana González, Galiçyalı bir uyuşturucu karteline sızıp elebaşına yakınlaşarak intikam peşine düşer. Diziyi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.

**GERİLİM / FİLM
KIYAFET**

The Outfit, Londra'nın dünyaca ünlü Savile Row'unda takım elbise yapan İngiliz terzi Leonard'ın hikayesini konu ediyor. Yaşadığı kişisel bir trajedinin ardından Chicago'ya giden Leonard, şehrin engebeli bir bölgesinde küçük bir terzi dükkanı işletir ve burada bir gangster ailesine kıyafetler diker. 'Enigma' filmiyle En İyi Uyarlama Senaryo dalında Oscar kazanan Graham Moore, titizlikle kurgulanmış bu gerilim filminde ilk kez yönetmen koltuğuna oturdu.

**GERİLİM / FİLM
KIZLARI ÖP**

Bir adli psikolog olan Dr. Alex Cross'un yeğeni kaybolur. Aynı zamanda bir dedektif olan Cross olayı araştırmaya karar verir. Kendi yeğeninin tek kurban olmadığını öğrenen Cross'un davadaki yardımcısı ise daha önce şüpheliyle yüz yüze karşı karşıya gelmiş olan doktor Kate McTiernan'dır. Kaybolan insanlara ulaşmak ve olayın önündeki sır perdesini aralamak üzere büyük bir macera başlar. Film, Netflix'te.





KÜNYE

KARDEŞ TAKIMI

Yönetmen: Mustafa Kotan

Senaryo: Meriç Aydın

Oyuncular: : Ceyda Kasabalı, Fırat Albayram, Çağan Efe Ak, Ecrin Su Çoban, Mehmet Aybars Kaya, Gece Işık Demirel

Türü: Komedi

Platform: Netflix

Deniz, Derya, Ali ve Yaz için sıradan olması gereken bir gün, ebeveynlerinin birer gizli ajan olduklarını öğrenmeleriyle bambaşka bir hal alır. Dünyanın geleceğine yön veren yüzlerce teknolojik icat ve yazılımın korunduğu TeknoStar için çalışan anne babaları, teknolojileri ele geçirmeye çalışan kötü güçler tarafından kaçırlır. 4 kardeş, evin gizli bölmesinde buldukları süper bilgisayar TA-OZ 4000 nam-ı diğer TAKOZ'un da yardımıyla hem ebeveynlerini hem de dünyanın geleceğini kurtarmak için zorlu bir maceraya atılır.

ROMANTİK / FİLM

BİR AİLE MESELESİ

Nicola Kidman, Zac Efron, Joey King, Kathy Bates, ve Liza Koshy'nin rol aldığı bu kıpır kıpır romantik komedide ünlü bir yazar, kızının film patronuna aşık oluyor. Yönetmen koltuğunda Richard LaGravenese'nin oturduğu komedi temalı filmin senaristliğini ise Carrie Solomon üstleniyor. Oyuncu kadrosunda iki Oscar sahibi yıldızın bulunduğu filmi, Netflix üzerinden izleyebilirsiniz.



GERİLİM / DİZİ

YANIK KOKUSU

Mayıs 2017'de Barcelona'da bir polis memuru öldürülür ve cesedi yakılır. Cinayetin ardından tüm gözler polis memurunun meslektaşları olan iki kadına çevrilir. Cinayeti; sevgili olan bu iki kadın mı işledi, yoksa yanık kokusu başka bir yerden mi geliyor? El Diario'nun 'gerçek olayı bilseniz de bilmeseniz de gerilim dolu' olarak nitelediği bu dizi, 69 ülkede Netflix'in Top 10 listesine girdi. Dizi, Netflix'te.

DRAM / DİZİ

YARIN YOKMUŞ GİBİ

Bir röportaj için bir araya gelen Manolya ve Hakan'ın hayatına odaklanıyor. Genç oyuncu Manolya, deneyimli bir gazeteci olan Hakan ile bir röportaj için bir araya gelir. Çok geçmeden Manolya ve Hakan'ın yolu bir tesadüf sonucu tekrar kesişir. Dürüst ve açık bir iletişim kurmaya çalışan ikili, bunun sandıkları kadar kolay olmadığını fark eder. Birlikte geçirdikleri zaman içerisinde kendi önyargılarıyla yüzleşen Manolya ve Hakan'ın yaklaşımları bu süre içerisinde değişmeye başlar. Dizi, Gain'de.



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 almalarına uygundur.

Probiyotikler gibi mide asidinden etkilenen hassas içeriklere 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/rengi değiştirme reaksiyonundan korur.

Üst düzey çözünme performansı ile ağızda dağılabilen kapsül dozaj formları oluşturmanıza 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 hazırdır.





**Bitkisel
kapsüllerde
yeni nesil üstün
performans**



**Üstün kalite
standardında
bitkisel kapsül**



**Hedefte
çözünmesi
için tasarlandı**



**Daha doğal
alternatif**

**HPMC
Jelleştirici ajan yok**

Likit ya da Toz
dolum için uygun

Neme duyarlı
içerikler

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.

**AB'de organik
içeriklerle kullanılır**

**HPMC
Jelleştirici ajan**

Likit ya da Toz
dolum için uygun

Neme duyarlı
içerikler

Farmakope
çözünme profiline
uygun

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.

**HPMC
Jelleştirici ajan**

Likit ya da Toz
dolum için uygun

Aside duyarlı
içerikler

Aside
dayanıklılık

Uygulamalar

Probiyotikler, enzimler, B vitaminleri gibi mide asidine hassas içerikler, oku yayan içerikler (sarımsak)

**HPMC
Jelleştirici ajan**

Toz
dolum için uygun

Oksijene duyarlı
içerikler

Hızlı çözünme
performansı

Uygulamalar

C vitamini, oksijene hassas içerikler, koku yayan içerikler

**ABD'de organik
içeriklerle kullanılır**



SAĞLIKTA PUSULANIZ

BAYFAR MEDİKAL TİCARET VE DANIŞMANLIK LTD. ŞTİ.

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

Eklem sağlığını UC-II®

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

RESET

Mobilitenin geleceği burada

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

Tüm Kollajenler Aynı Değildir!

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



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